rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Sayı:37 Ocak 2008

- Seat Altea XL
- Porsche Cayenne GTS
- Isuzu D-MAX
- Opel Astra Sedan

Budget ve AVIS
Genel Müdür Yardımcısı
İnan Ekici:
Pazar Çok Büyüyecek

ASF Otomotiv
Yönetim Kurulu Üyeleri
Zeynep ve Fırat Fidan

Hikâyeyi Başlatan İsim
Kayhan Pekmener

Renault Mais Genel Müdürü
İbrahim Aybar:
Satışlarımızın Yarısı Filo Satışları

www.vw.com.tr

Zengin servis menümüzden: **Ekspres Servis.**

Avek'ten binek araçlara randevusuz servis! Ekspres Servis bölümümüze gelin, aracınıza yapılacak işlem Ekspres Servis kapsamına giriyorsa size öncelik tanıyalım. İşiniz çabucak bitsin!

Devamı var! Aracınız servisteyken sinema salonu, kuaför, yarış simülatörü ve çocuk oyunu salonu gibi ayrıcalıklı hizmetlerimizden yararlanabilir, servise gitmek için vaktiniz yoksa Yerinden Alım - Yerine Teslim hizmetinden faydalanabilirsiniz. Böylece, aracınızın Avek'te güvenli ellerde olduğunu bilirsiniz.

Ekspres Servis

Volkswagen Satış Sonrası®

Volkswagen Yetkili Servisi **Avek**

Turgut Reis Mah. Tekstilkent Bulvarı Giyimkent Sitesi No: 1 Esenler - İSTANBUL Tel: (0212) 440 25 25 Faks: (0212) 440 25 00

AVEK, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SERVİSİDİR.

Gerçek WEB tabanlı yazılım (internet olan her yerden tüm özelliklere hızlı erişim) • Sayısal harita ve uydu görüntülü izleme seçenekleri • Kullanıcı talebine uygun çok çeşitli sektörel raporlama olanakları • Geçmişe yönelik datayı animasyon olanakları • Günde 2 milyon mesaj işleme kapasitesinde, yüksek veri güvenliğine sahip altyapı • Çok küçük boyut sayesinde gizli ve kolay montaj • GPRS-SMS-CSD haberleşme olanakları • Sürücü çok hassas GPS uydu alıcı • Hareket, durma, çekilme ve rölanti modları izleme • Havadan programlanabilme ve yazılım değişkliği • Çok sayıda bağımsız I/O ile değişik tip sensör bağlantısı ve kontrol imkanı • Yakıt seviyesi/tüketimi, motor devri, sıcaklık vb. izleme olanaklı CANBus seçeneği • Yakıt çalınmalarına karşı manyetik kapak sensörü • Araç ve sürücü bazında takip olanağı • İllegal araç hareketi tespiti • Acil çağrı butonu • Hands-free ses haberleşmesi • GeoFence (Bölge Sınırlama) desteği (alan-içi, alan-dışı alarm) • Aracı uzaktan durdurma olanağı (immobilizer) • Kapsama alanı dışında da bilgileri kaydeden güvenilir iletişim • Araç kullanım biçimi (ani kalkış, sert fren, savrulma, kaza) sensörü • Dahili Li-ION batarya • Hybernation özelliği ile çok düşük enerji tüketimi • CE ve E11 (Avrupa'da zorunlu) sertifikaları • Türkiye'de 1000'in üzerinde kendi sektörünün lideri müşteri referansı • Türkiye'de 20.000'in, dünyada 200.000'in üzerinde araçta

www.gecetasarim.com.tr

yeni nesil araç takip sistemi

mobiliz
bilgi + iletişim

TURKCELL | GOLDEN PARTNER 2006

Mobiliz Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş.
Bilkent 2. Cad. Cyberplaza, A Blok, No 208, 06533, Bilkent / ANKARA / TURKEY
T: +90 312 265 00 60 • F: +90 312 265 00 63 • info@mobiliz.com.tr

editör

İLHAN YILMAZ
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

2008, sektörümüz için bir dönüm yılı olacak...

Sayın Rent a Car dergisi okurları ve değerli meslektaşlarım,

Yeni bir yılın başlangıcında ve yeni ajansımızla baştan sona değişen Rent a Car dergimizle sizlere 2008'in keyifli, sağlıklı, sevgi dolu, başarılı ve bol kazançlı bir yıl olması dileğiyle saygılarımızı sunarım.

TOKKDER olarak, 12. yılımızda siz değerli meslektaşlarımız ve sayın okurlarımızın karşısına artık yeni bir Rent a Car dergisiyle gelmeyi arzu ettik. Bu vesile ile bugüne kadar Rent a Car dergimize emeği geçen Media Link Yayın Grubu sahibi ve tüm çalışanlarına, bu yolda bize verdikleri emeklere teşekkür ederiz.

Rent a Car dergimizi, yeniden tasarlayan ve yenilikçi fikir ve önerileriyle bizlere farklı ufuklar açan Yayın Koordinatörümüz Ortak İletişim Genel Müdürü Suat Nazaroğlu ve ekibine iş birlikteliğimizin hayırlı ve uğurlu olmasını temenni eder, başarılarının devamını dilerim.

Rent a car sektörü açısından 2007 yılının kısa bir değerlendirmesini yapacak olursak 2007, sektördeki dinamik gelişmelerle birlikte yasal sıkıntıların da beraber yaşandığı bir yıl oldu diyebiliriz. Sektörün dinamik yapısına rağmen, bürokrasideki hantallık ve bilgi alışverişinin neredeyse yok denecek kadar az olması, sivil toplum örgütlerinin AB uyum yasalarında her ne kadar önemseniyor olsa ve konuşulsa da bunların sadece kalın dosyalar içinde sıkışıp kalması, bu sektörde hizmet alan milyonlarca günlük ve uzun dönem kiralama yapan müşterilerimizle bizleri karşı karşıya getirmiştir.

2007 yılı hemen hemen tüm sektörlerin zorlandığı bir yıl olmuştur. Yıllardır süre gelen yüksek enflasyonlu ve sürekli dalgalanan kur politikaları yerine, tek haneli enflasyonlu dönem ve hiçbirimizin 5 yıl önceki döneme döneceğini öngöremediğimiz bir kur politikası ile faaliyetlerimizi yürütmeye başladık. Dövizdeki bu düşüşe rağmen, YTL maliyetlerindeki yaklaşık % 17'lik artış oranları, bizlerin ne kadar dikkat edilmesi gereken bir iş kolunda çalıştığımız ve her zaman çok dinamik ve temkinli olmamız gerektiğini bir kez daha hatırlattı.

2008 yılının sektör adına, bir dönüm yılı olacağını öngörmekteyiz. Bunda en önemli kriter ise "oto kiralama" sektörünün yasal bir alt yapıya oturtulması beklentisidir. Sektöre ilgi duyan yerli ve yabancı yatırım kuruluşları sektördeki bu yasal boşluktan tedirgin olmaları sebebiyle, sektöre temkinli yaklaşmakta veya yatırımlarını daha küçük hacimlerde gerçekleştirmektedir. Yasal zeminin oluşturulması ile beraber bu sıkıntı ortadan kalkacak ve oto kiralama parlayan yıldızını daha yükseklere taşıyacaktır.

Rent a car sektörünün, Türkiye'de gelişmesi için her türlü altyapı mevcuttur. Bunda da en önemlisi işini seven insan kaynağı ve ülkenin her geçen gün artan yatırım cazibesi başta gelmektedir.

2008 yılı, oto kiralama hizmetinin bilinirliğini ve yaygınlığını artıracak, bizler için ise sadece döviz-faiz, bakım-hasar, kasko-sigorta ve belge problemleri ile uğraşmak yerine, işin teknik alt yapısının oturtulması ve teknolojik imkânlarının daha fazla kullanılacağı, hizmet kalitesinin artacağı bir yıl olacaktır. Teknolojinin kullanımına paralel kötü niyetli kişilerin azalması ve dolayısı ile mağduriyetlerin en aza indirilmesi umudunu taşıyoruz. Ülkemizin yaşadığı ekonomik değişim ve yapısal reformları yakından takip etmek de her zaman önceliklerimiz arasındadır.

Türkiye, bölgesel gücünü, insan kaynağını, yatırım cazibesini bundan sonraki dönemde daha da iyi kullanarak, bölgesindeki vazgeçilmezliğini korumaya devam edecektir. Bizler 2008 yılını, geçmiş yıllardan farklı olarak barış, dostluk, huzur içerisinde gelişen ve büyüyen ekonomilerimizle karşılamayı, var olan umudumuzu yitirmeden yarınlara yatırım yapan müteşebbis ruhumuzla birlik-beraberlik içinde yaşamayı ümit ediyoruz.

Türkiye'de rent a car sektörünün gelişimi ve büyüme oranları, 2007 yılının sonunda sektörü yaklaşık 128.000 adetlik bir sayıya ulaştırmış ve ülke genelinde, satılan araçların % 9'u oto kiralama sektörüne yapılmıştır.

Saygıdeğer Rent a Car dergisi okurlarımız,

Rent a Car dergimizin bu yeni sayısıyla, sizlere ulaşmanın verdiği mutlulukla her yeni yılınızın bir önceki yıldan güzel, sağlıklı ve mutlu geçmesini diler, yeni sayımızla ilgili fikir ve önerilerinizi bizlerle paylaşmanızı rica ederiz. Dergimize göstermiş olduğunuz destek ve güvene teşekkürlerimizle, tüm okuyucularımıza saygılarımızı sunarız.

rent a car

TOKKDER

Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına
İlhan YILMAZ

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Celal ALPAY

Yayın Kurulu
İlhan YILMAZ
Celal ALPAY
Nora KARAKAŞ
Ali KIRAÇ
Müfit METİN

Yayın Hazırlık

ortak iletişim

Yayın Koordinatörü
Suat NAZAROĞLU

Yazı İşleri
Burak YURDANUR
Alp ARSLAN
Levent BALCI
Osman TUNCER

Fotoğraf Editörü
Necat NAZAROĞLU

Görsel Yönetmen
Nevzat ALBAYRAK

Reklam Grup Başkanı
Nur ALTI
nalti@ortakiletisim.com

Reklam Rezervasyon
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
info@ortakiletisim.com

Ortak İletişim Tanıtım Paz. Ltd. Şti.
Öğretmen Haşim Çeken Cad.
Ceceli İş Merkezi No: 15 Kat: 3
Fulya - Şişli / İstanbul
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
www.ortakiletisim.com
info@ortakiletisim.com

Baskı
Umur Basım ve Kır. San. ve Tic. A. Ş.
Tel: 0 (216) 420 04 00

Yayın Türü
Ulusal Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
Cendere Cad. No:12
Kağıthane / İSTANBUL
Tel: 0 (212) 321 67 22
Faks: 0 (212) 294 66 60
www.tokkder.org
info@tokkder.org

Rent a Car Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı Rent a Car Dergisi'ne aittir, izinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı: 37 / Ocak 2008

İÇİNDEKİLER

12 | **GÜNCEL**
İlhan Yılmaz: Yeni Vergi Düzenlemesi

14 | **SÖYLEŞİ**
İbrahim Aybar: Satışlarımızın Yarısı Filo Satışları

22 | **ARAÇ TANITIM**
Seat Altea XL

25 | **İSTATİSTİK**
Otomotiv Sektörünün Lokomotifi: Araç Kiralama

26 | **SÖYLEŞİ**
İnan Ekici: Pazar Çok Büyüyecek

30 | **SÖYLEŞİ**
ASF Otomotiv Gençlik Aşısı Tuttu

34 | **TOPLANTI**
TOKKDER Toplantı

38 | **ARAÇ TANITIM**
Porsche Cayanne GTS

40 | **SÖYLEŞİ**
Hikâyeyi Başlatan İsim Kayhan Pekmener

44 | **ARAÇ TANITIM**
Isuzu D-Max

50 | **ARAÇ TANITIM**
Yeni Astra Sedan

54 | **GEZİ**
Kazdağları

GRUP - VOLVO ANKARA'DAN SONRA İSTANBUL'DA

1994 yılında kurulan ve Volvo Car Türkiye'nin ilk satış bayisi olan Grup Ltd.'nin İstanbul Zeytinburnu'ndaki yeni plazası 6 Kasım 2007 tarihinde, Volvo Car Denizaşırı Ülkeler Başkanı Peter Cornelis, Volvo Car Türkiye Genel Müdürü Torben Eckardt ve Grup Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Müfit Metin tarafından açıldı.

4.600 metrekare kapalı, 5.000 metrekare açık alan üzerinde kurulan Volvo Plaza, Volvo Cars'ın dünya genelinde uygulamaya başladığı ve "Next Face" adını taşıyan yeni konseptiyle tasarlandı.

Volvo Car Türkiye Genel Müdürü Torben Eckardt yaptığı açılış konuşmasında, Yeni bayi ağı yapılanması ve Next Face uygulaması sonucunda Volvo, otomotiv sektörünün geçen yıla oranla daralmasına karşın, Ekim sonu itibari ile toplam pazarda % 33,9'luk bir büyüme gerçekleştirdi. Yıl sonunda bu oranın % 50'ye ulaşmasını bekliyoruz. Volvo önümüzdeki yıllarda da Türkiye'de yatırımlarına devam ederek, büyümesini sürdürecek." dedi.

Açılış sırasında bir konser veren Latin müziğinin güçlü sesi Ece Berker davetlilere unutulmaz dakikalar yaşattı.

ÇARPIŞMA HAFİFLETİCİ FREN SİSTEMİ HONDA CR-V'DE

Çarpışma durumlarını öngörerek otomatik olarak frenleme yapmayı sağlayan CMBS (Çarpışma Hafifletici Fren Sistemi) Türkiye'de ilk defa yeni Honda CR-V'lerin donanımına eklendi. Özellikle trafiğin ani durmasından kaynaklanan çarpışmaların riskini azaltan bu sistem, öndeki araç ile mesafenin kapanma hızı, çarpışmanın söz konusu olabileceği bir seviyeye yükseldiğinde, sesli ve görsel alarmlar aracılığıyla sürücüyü önlem alması konusunda uyarıyor. Çarpışma olasılığının kabul edilebilir bir seviyeye gerilediğini belirlediğinde, devreden çıkan CMBS, sürücünün çarpışma olasılığını yeterince azaltmaması halinde, sesli, görsel ve fiziksel uyarıların yanı sıra hafifçe frene basarak sürücünün dikkatini çekmeyi başarıyor.

Türkiye'nin en çok satan otomobili şimdi hem dizel, hem otomatik vites... Yeni Mégane Sedan BVA minimum yakıt tüketimi ile maksimum sürüş keyfi sağlıyor, rahatlığı ve ekonomiyi birlikte sunuyor. www.renault.com.tr

RENAULT

CENTRAL CAR RENTAL İLE MICROSOFT İŞ BİRLİĞİ DEVAM EDİYOR

Volkswagen'in en çok tercih edilen filo satış araçlarından biri olan ve kompakt sedan sınıfının prestijli modeli Jetta, Microsoft Türkiye'nin de gözdesi oldu. Bilişim teknolojisi alanında faaliyet gösteren Microsoft Türkiye, araç filosunu güçlendirmek amacıyla motor teknolojisinde devrim yaratan TSI motorlu VW Jetta kullanma kararı aldı. Microsoft Türkiye, araç kiralama konusundaki çözüm ortağı Central Car Rental firmasından 120 adet VW Jetta otomobili, Doğuş Oto Esenyurt'ta Kasım ayında gerçekleşen törenle teslim aldı.

"ALTIN DİREKSİYON" PEUGEOT 308 TÜRKİYE'DE

Ekim ayında yapılan dünya prömiyerinden kısa bir süre sonra Türkiye pazarında satışa sunulan Peugeot 308'in Türkiye lansmanı 8 Kasım 2007 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Peugeot Türkiye Genel Müdürü Jean Pierre Vieux Peugeot 308'in, Avrupa lansmanından çok kısa bir süre sonra Türkiye'de yollara çıkmasının Türk otomotiv pazarına verilen önemin bir göstergesi olduğunu söyledi. Peugeot ürün gamının C/hatchback segmentindeki temsilcisi, 3 serisinin 8. jenerasyonu olan ve "Doğası Gereği

Güçlü" sloganından yola çıkılarak tasarlanarak Almanya'nın en önemli gazetelerinden Bild am Sonntag tarafından "2007 Altın Direksiyon Ödülü"ne layık görülen Peugeot 308, daha üst segment otomobilleri hatırlatan malzeme kalitesi, üst düzey güvenlik özellikleri ve kullanıcıyı iyi hissettiren iç mekanı ile rekabet gücünü artırmayı hedefliyor.

LEASEPLAN — DOĞUŞ OTOMOTİV ORTAKLIĞI TAMAMLANDI

Operasyonel filo yönetimi konusunda uzman uluslararası network şirketi LeasePlan, faaliyet gösterdiği ülkeler zincirinin 29. halkası olarak Türkiye'yi ekledi. Volkswagen Financial Services AG'nin, Doğuş Otomotiv'in de iştirakleri arasında yer alan VDF Holding A.Ş.'deki % 51 hissesinin LeasePlan Corporation N.V. şirketine devri tamamlandı. Böylelikle LeasePlan, VDF Holding ve dolayısıyla VDF'nin filo hizmeti veren "VDF Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş."nin hisselerini satın aldı. Doğuş Otomotiv'in % 49'luk mevcut ortaklık payı ise değişmedi.

Yeni FordMondeo
Feel the difference
Benim olmalı
Mondeo
Koç

İlhan YILMAZ
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

YENİ VERGİ DÜZENLEMESİNİN OTO KİRALAMA SEKTÖRÜNE OLASI ETKİLERİ

Ülkemizde 1950'li yıllarda resmen başlayan oto kiralama sektörü bugün geldiğimiz noktada, 2007 yılı sonu itibariyle 128 bin araca ve yatırım maliyeti olarak da yaklaşık 5 milyar USD'lik bir hacme ulaşmıştır.
Halen 650'yi aşkın firmanın, 1.500'ün üzerinde şubesiyle resmi olarak faaliyet gösterdiği sektör 128 bin araçla 1 milyar USD'lik bir ciro büyüklüğüne ulaştı.
Oto Kiralama sektörü 5 binin üzerinde kişiye doğrudan, otomotiv sektörü, satış sonrası hizmetler diye adlandırdığımız servis sektörü, finans, sigorta, lastik, akaryakıt ve diğer hizmet alınan sektörler olmak üzere yaklaşık 200 bine yakın kişiye dolaylı olarak istihdam sağlamaktadır. 2010 yılında 320 bin araçla yaklaşık 2 milyar 600 milyon USD ciro hedeflenmektedir.
Operasyonel araç kiralama, günümüzde en çok tercih edilen binek ve ticari araç satın alma/sahiplik yöntemlerinden biri olurken, hızlı gelişimi ile yerli yatırımcıların yanı sıra uluslararası yatırımcıları da sektöre çekmiştir.
128 binin üzerinde araç, günlük kiralamanın yanı sıra, ilaç, tekstil, finans, inşaat, lojistik ve turizm sektörleri başta olmak üzere birçok sektörde ve son yıllarda da kamu kurumları, belediyeler ve işletmelerinde uzun dönem filo kiralama olarak da yaygın şekilde kullanılmaya başlanmıştır.
Oto kiralama sektörü yaygınlaşmadan önce, kamuda ve özel sektörde araç yenileme dönemleri ortalama 5–6 yıl olarak tespit edilmiştir. Oto kiralama sektörünün gelişmesine paralel olarak ortalama 2–3 yılda araçlar yenilenir duruma gelmiştir. Bu aynı dönemde, aynı adetteki araçların iki hatta üç defa değiştirilmesi ve bu sayede otomotiv sektörünün gelişimine büyük katkı sağlaması anlamına gelir. Bu da maliyenin aynı dönemde otomobil sektöründen en az iki hatta üç kez vergi alması demektir. Türkiye'de son yıllarda büyük bir gelişme gösteren kiralık otomobil sektörü, hizmetlerinin sorunsuz ve rasyonel rakamlarla yürütülmesinde önemli bir misyon üstlenmektedir.
Sektörde bu gelişmeler yaşanırken, bazı işletmeler bu gelişim süreci içerisinde operasyonel araç kiralamayı ticaretin ötesinde, bir vergi avantajı olarak kullanmaya başlamışlardır. Özellikle son dönemlerde Katma Değer Vergisi'nden tasarruf sağlamak adına yapılmakta olan sözde kiralama işlemleri Maliye engeline takılmıştır. T.C. Maliye Bakanlığı'nın 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 28'inci ve 36'ıncı maddelerine göre "Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Karar"ın yürürlüğe konulması; Maliye Bakanlığı'nın 19.12.2007 tarihli ve 113034 sayılı yazısı üzerine, Bakanlar Kurulu'nca kararlaştırılmış ve 30.12.2007 tarihli 26742 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış ve yürürlüğe girmiştir. Böylece oto kiralama şirketleri için 2. el binek araç satışında KDV oranını % 1'den % 18'e çekerek toptan ve keskin bir düzenleme yapılmıştır.

Oto kiralama sektörünün gelişmesine paralel olarak ortalama 2–3 yılda araçlar yenilenir duruma gelmiştir. Bu aynı dönemde, aynı adetteki araçların iki hatta üç defa değiştirilmesi ve bu sayede otomotiv sektörünün gelişimine büyük katkı sağlaması anlamına gelir. Bu da maliyenin aynı dönemde otomobil sektöründen en az iki hatta üç kez vergi alması demektir.

Araç kiralama işi ile iştigâl eden kuruluşlar olarak beklentimiz, söz konusu uygulamanın yürürlük tarihi sonrası iktisap edilecek olan araçlar için geçerli olması ve geçmişte farklı öngörüler ile yapılmış olan işlemlerin finansal kiralama şirketleri için yapıldığı üzere muaf tutulmasıdır.

Konuya ilişkin olarak yayımlanan 23 seri no'lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği'nin "Binek Otomobillerin Katma Değer Vergisi" başlıklı bölümünde; faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerin kiralanması veya binek otomobillerin çeşitli şekillerde işletilmesi olanların, bu amaçla kullandıkları binek otomobillerin alımında ödenen Katma Değer Vergisi'nin daha önce olduğu gibi indiriminin yapılamayacağı açıkça belirtilmiştir. Özetle Maliye Bakanlığı operasyonel araç kiralamanın bir takım vergi boşluklarından faydalanılması amacı ile kullanılmasına engel olup, uzun vadede sektörün daha sağlıklı yapılanmasına katkıda bulunmuştur.
Diğer yandan uygulamanın ani, geneli kapsaması ve karar tarihi ile (30.12.2007) yürürlüğe girer olması tüm araç kiralama işi ile iştigâl eden şirketleri olumsuz yönde etkilemiştir. Günlük kiralama ile birlikte yaklaşık 128.000 aracın sahibi olan yüzlerce şirket vergi mevzuatına güvenerek ve 2. elde araçların % 1 ile satılacağı varsayımı ile işlem yapmış, ancak bu ani değişiklik ile önemli zararlara uğramışlardır.
Sektör ileriye dönük işlemlerinde olası zararları önleyecek tedbirleri alacak ve fiyat ayarlamalarını buna göre yeniden gözden geçirecektir. Ancak geriye dönük oluşan zararın giderilmesi mümkün değildir.
Bakanlar Kurulu kararı, finansal kiralama şirketleri ile ilgili yapmış olduğu düzenlemelerde ise yürürlüğe giriş tarihi itibarıyla geçerli olan sözleşmeleri karar hükümlerinden muaf tutarak finansal kiralama şirketlerinin geçmişteki işlemlerinden olumsuz yönde etkilenmemelerini sağlamıştır.
Araç kiralama işi ile iştigâl eden kuruluşlar olarak beklentimiz, söz konusu uygulamanın yürürlük tarihi sonrası iktisap edilecek olan araçlar için geçerli olması ve geçmişte farklı öngörüler ile yapılmış olan işlemlerin finansal kiralama şirketleri için yapıldığı üzere muaf tutulmasıdır. Aksi halde bugün ticaret hayatında tüm sektörlere sağladığı ekonomik ve operasyonel kolaylıklar, hacim ve istihdam ile ekonomi içerisinde önemli bir yer edinen ve birçok sektöre direkt ve dolaylı fayda sağlayan araç kiralama sektörünün önemli maddi yaralar almasına neden olacaktır.
Ülkemizde oto kiralama sektörü, yabancı sermaye açısından halen cazibesini korumaktadır. Sektöre girmiş ve/veya girme hazırlığında bulunan uluslararası firmalar, bu gelişmelerden olumsuz etkileneceklerini ve bu tür geriye dönük vergi uygulamalarından rahatsızlık duyduklarını ifade etmektedirler.
Yabancı yatırımcının sektörde bugün yaklaşık 45 bin otomobili, 1 milyar 500 milyon dolara yakın yatırım miktarı bulunmaktadır.
Buradan hareketle konunun ciddiyeti dikkate alınarak ve sektörler arasında eşitsizlik ve adaletsizlik yaşanmaması adına, sorunun çözüme kavuşturulması ve gelişmekte olan bir sektörün önünün tıkanmamasına dikkat edilmesi gerekmektedir.

SATIŞLARIMIZIN YARISI FİLO SATIŞLARI

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Renault, Türk Otomotiv Sektörü'nün önde gelen ve bunun yanında araçları rent a car firmalarınca en çok tercih edilen markalardan biri. Sektörün ihtiyacı olan yerli üretim konusuna gereken hassasiyeti gösteren ve Türkiye'nin en fazla binek otomobil satan firması olan Renault MAIS'in Genel Müdürü İbrahim Aybar'a 2007 yılının değerlendirmesini ve Araç Kiralama Sektörü'ne bakış açısını sorduk.

2007 yılının ilk yarısı Türk otomotiv sektörü açısından olumsuz geçmesine rağmen ikinci yarıdaki toparlanmayla yılı, 2006'ya göre küçük bir farkla kapatıyoruz. Renault olarak geçtiğimiz yılı nasıl yorumluyorsunuz?

2007 yılının ilk beş ayında rakamlar geçen yıllara göre düşük çıkınca bir olumsuzluk algınlandı. Seçimlerin sonrasına bırakılmıştı beklentiler. Makro ekonomik dengeler değişebilir diye düşünülüyordu. Geçen yıllardaki rakamlardan ötürü algılanıyordu bu olumsuzluk. Ama gerçek bence sadece bu değil. Gerçek olan, 2006 yılının ilk 5 ayının olması gerekenin çok üstünde bir performansla gerçekleşmesinden kaynaklanan beklentiydi. Hatırlarsanız 2006 yılının Mayıs ayında ekonomik yönden bir çalkantı yaşandı ve bunun ardından pazar % 30 düştü. Ardından böylesine bir süreç yaşandı. Mayıs 2007 de geçen yılın çalkantılı döneminin yıldönümü oldu ve Haziran 2007'den itibaren parametreler birbirine denk geldiği için tam kıyaslama yapılabilir hale gelindi.

Görüldü ki 2007 yılı, 2006'nın çalkantı sonrası pazarından daha iyi. Zaten biz bunu bekliyorduk. Ve 2007'nin başında pazarın % 10 kadar düşebileceğini öngörüyorduk. Nitekim % 5 gibi bir sonuçla netleşti. Bizim işimizde istikrar birinci öncelik, eğer herhangi bir çalkantı, dalgalanma hissedilmiyorsa işimiz sağlıklı yürüyor demektir. Çünkü biz istikrar ve güvenle çok yakın ve çok sıcak ilişki içindeyiz. Bir de faizlerin aşağıya iniyor olması büyük etken oldu tabi.

2008'de dünyadaki büyüme trendindeki azalmanın Türkiye'deki etkilerini de görürsek, faiz oranlarında azalmanın yaşanacağını tahmin ediyorum. Bu da olumlu bir finansal ortam sağlayacak 2008 yılı için ve satışlara yansıyacak. 2008 yılının da 2007 gibi geçeceğini öngörüyorum. 600-650 bin arasında bir satış adediyle geçeceğini ve istikrarın sürdüğü bir yıl olacağını düşünüyorum.

Faizlerin düşeceği beklentiniz dahilinde miydi? 2008 yılında da bu düşüş sürecek mi?
Türkiye'de umulanın altında büyüme rakamları çıkınca faizlerin aşağıya inmesi çözüm olarak ortaya kondu ve daha iyi finansal çözümler getirmeye yardımcı oldu. Aralık ayı satışları da bu durumdan olumlu etkilendi. Yüksek faiz finansal açıdan avantajları ortadan kaldırdığı için özellikle de bireysel satışlarda yavaşlama yaşanmıştı. Ama şu anda faizlerin düştüğü bir ortamın da göreceli olarak olumlu bir etki yaptığı dönemi yaşamış olduk. Yine de Türkiye'deki reel faizler dünya ortalamalarının oldukça üzerinde. Dolayısıyla alınacak çok yolumuz olduğunu düşünüyorum. 2008'de dünyadaki büyüme trendindeki azalmanın Türkiye'deki etkilerini de görürsek, faiz oranlarında azalmanın yaşanacağını tahmin ediyorum. Bu da olumlu bir finansal ortam sağlayacak 2008 yılı için ve satışlara yansıyacak. 2008 yılının da 2007 gibi geçeceğini öngörüyorum. 600-650 bin arasında bir satış adediyle geçeceğini ve istikrarın sürdüğü bir yıl olacağını düşünüyorum.

Türkiye yerli üretimde bir milyonu geçmiş durumda. Yakın bir tarihte iki milyon adedi görmemiz sizce mümkün mü?
Oldukça mümkün, hatta üzerine de çıkma ihtimali var. 2008 yılının sonunda 1,3 milyon üretim, 1 milyon civarında ihracat görmemiz mümkün. Türkiye'nin 2012 yılında gerçekleşeceği tahmin edilen ihracat rakamı olan 25 milyar USD'nin 2008 yılında yakalanması da mümkün. Dolayısıyla Türkiye, otomotiv sektörünün oldukça dinamik geliştiği bir dönemi yaşamakta. Önemli olan bu avantajları sürekli hale getirmeye çalışmak. Sektördeki tüm aktörlerin bu sürekliliği koruma görevi var. Renault olarak bütün bu gelişmelerde önemli rol oynuyoruz. Özellikle binek otomobil açısından Türkiye'de üretilen ve ihraç edilen iki otomobilden birisi Renault amblemi taşıyor. Bizim fabrikamızın kapasitesinin büyüyerek 350 binlere çıkması çok büyük bir güvence, özellikle de sektörün sınai gelişimi için. Fabrikamız 4. modelini de hem Türkiye hem de dünya pazarına sunmak üzere üretime başladı. Yerlilik oranımız arttı. Oyak Renault Genel Müdürümüz Alain Gabillet'in açıklamaları da hep bu yönde. İç pazardaki canlı ortamı muhafaza edebilirsek global markaları Türkiye'ye yatırım yapmaya çekebiliriz. Artık herkes biliyor ki Türk insanı çok verimli çalışıyor. Bunun yanı sıra da ciddi büyüklükte bir ekonomiye sahibiz. Lokal entegrasyon çok kolay sağlanabiliyor ve yan sanayi de çok gelişmiş, şartlar bütünüyle iyi oluşmuş durumda. Bütün hedeflere ulaşmak mümkün, yeter ki iç pazarın canlılığı devam etsin.

Bu canlılığın devam etmesi için olmazsa olmazlar nelerdir sizce?
Altını çizerek söylüyorum: Birincisi siyasi ve makro ekonomik istikrar, ikincisi ise, Türkiye'nin cazibe merkezi olmaya devam etmesi. Sağlanacak yasal uygulamalar ile dünya markalarının Türkiye'ye kolay gelebilmesi ve kolay yatırım yaparak hızlı bir şekilde üretime başlatılması çok önemli. Avrupa Birliği'ne yeni giren ülkelerin ne aşamalar kaydettiğini izliyoruz. Ancak Türkiye bu konuda henüz rekabetçi bir durumda değil. Dolayısıyla bu konuda mesafe almamız gerekiyor. Ayrıca daha fazla nitelikli insan gücü yetiştirmeye özen göstermeliyiz. Bu konuda tüm markalar olarak sorumluyuz. Nitelikli iş gücü reel ekonomi için son derece önemli. Aydın Üniversitesi'nde Otomotiv İşletmeciliği Meslek Yüksek Okulu açılışını ortaklaşa başardık ve bir otomotiv laboratuarı kurduk. Otomotiv işletmeciliği üzerine eğitim almış öğrenciler yüksek okul mezunu olarak sektöre kazandırılacaklar. Rekabette önde olmak istiyorsanız mutlaka farklı olmak, hızlı olmak önemli, ama çalıştığınız insanların donanımlarını yüksek tutmak da çok önemli. Bugün, Türkiye'de üretilen ürünlerin tüm dünyada kullanıldığı bir dönemdeyiz. O nedenle, Türkiye'de yetişmiş insan gücünün de tüm dünyada söz sahibi olmasına çalışmamız gerekir.

Renault'nun 2007 yılındaki satış rakamları ve pazardaki payı nedir?
Kasım sonu itibarı ile 493 bin civarındaydı sektördeki rakamlar. Aralık ayı rakamları ise 90 ila 100 bin arasında gerçekleşmiştir diye tahmin ediyorum. Yaklaşık 590 bin civarında bir rakam Türkiye için önemli. Ekonomik büyümesi 2007'de % 4'ü bulan ve bu rakama ulaşabilmiş bir ülke Türkiye.
Biz Renault olarak 2006'dan daha başarılı bir yıl geçirdik. Bu nedenle mutluyuz. Pazar payımızı artırdık, binek otomobilde durumumuzu daha da güçlendirdik. Renault ve Dacia markaları ile birlikte toplam olarak 90 binin üzerinde satış gerçekleştirmiş olduk ve % 17'lik bir pazar payı elde ettik. Renault'nun pazar payı ise % 14'ün üzerinde olacak. Geçen seneye göre bu oldukça önemli bir ilerlemedir. Rekabetin çok ciddi olduğu, 46 markanın yer aldığı pazarda bu başarıyı sağlamış olmak çok önemli. Binek otomobilde % 17'lik pazar payı ile birinci olmak ve en yakın rakibimize karşı yaklaşık iki katı fark sağlamamız mutlak hakimiyetimizin bir göstergesi. 450 çeşit araç içerisinde Türkiye'nin en çok satan iki otomobili olan Symbol ve Megane bizim fabrikamızın, mühendislerimizin ve işçilerimi-

Türkiye'de araç kiralamanın faydalarının anlaşılmaya başlanması ve araç kiralama şirketlerinin sektöre kazandırdığı ivme ile filo alımlarında ciddi bir yükselme oldu. 2008'de bu sektörde yabancı aktörlerin sayılarının artacağını tahmin ediyorum.

İç pazardaki canlı ortamı muhafaza edebilirsek global markaları Türkiye'ye yatırım yapmaya çekebiliriz. Artık herkes biliyor ki Türk insanı çok verimli çalışıyor. Bunun yanı sıra da ciddi büyüklükte bir ekonomiye sahibiz. Lokal entegrasyon çok kolay sağlanabiliyor ve yan sanayi de çok gelişmiş, şartlar bütünüyle iyi oluşmuş durumda. Bütün hedeflere ulaşmak mümkün, yeter ki iç pazarın canlılığı devam etsin.

zin başarısıdır. Binek otomobilde 10 yıldır açık ara birinciliğimiz devam ediyor. Ticari araçlarda ise, yurt dışından getirttiğimiz araçlarla belirli bir potansiyele sahibiz. Bize verilen program doğrultusunda hedeflerimizi gerçekleştirmiş olduk. Ticaride % 10 civarındaki pazar payımızı koruyoruz.

Renault olarak araç kiralama sektörünü nasıl görüyorsunuz?
Renault'nun her sektöre olduğu gibi araç kiralama sektörüne de çok pozitif bir yaklaşımı var. Sektörün gelişimini çok yakından takip ediyor ve katkı sağlayabilmek için çaba sarfediyoruz. Bu amaçla kurduğumuz özel bir birimimiz var. Renault olarak araç kiralama sektörünün bizzat içindeyiz.

Filo satışlarınız toplam satışlarınız içinde ne kadar yer tutuyor?
Satışlarımızın yarısı filo satışları. Bu çok ciddi bir rakam. Bu sayede Symbol'un birinciliği geldi. Symbol bu sene Megane'ı az bir farkla geçerek en çok satılan aracımız oldu. 2008'de de bu iki aracımızdan birincilikler bekliyoruz. Türkiye'de araç kiralamanın faydalarının anlaşılmaya başlanması ve araç kiralama şirketlerinin sektöre kazandırdığı ivme ile filo alımlarında ciddi bir yükselme oldu. 2008'de bu sektörde yabancı aktörlerin sayılarının artacağını tahmin ediyorum.

Araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmaların kısa dönemler içinde araçlarını yenilediklerini düşünürsek 2. el piyasası özellikle önem verilen bir nokta. Renault'nun ikinci eldeki durumu nedir?
Bu bizim en önemli avantajımız. Biz hesabımızı daima şu şekilde yapıyoruz: Bir aracın değeri 100 iken, iki ya da üç yıl kullanıldıktan sonra eğer ikinci eldeki değeri rakiplerine göre daha yüksekse diyelim ki 70-80 ise aradaki fark kadar bir maliyet vardır. Piyasa değeri daha düşük olan, 100 değil de 90 olan bir aracın değeri iki üç yıl sonra 50-60'lardaysa fark daha çoktur, maliyet daha yüksektir. Ben, Renault olarak en büyük avantajı burada sunduğumuzu söyleyebilirim. Renault'nun ikinci el piyasası yüksek ve bu da bize gurur veriyor.

Renault'nun 2008 hedefleri neler?
2008 yılında 8 tane lansmanımız olacak. Buna hazır hissediyoruz kendimizi, iddialıyız. Bu gücü 2007'de başardıklarımızdan alıyoruz. 2007'yi hem satış hem de satış sonrası uygulamalarımızın başarılı sonuç verdiği bir yıl olarak hatırlayacağız.
2008 yılı Renault için çok önemli bir yıl. Türkiye de Renault için çok önemli bir pazar olduğu için, büyük gelişmeler sözkonusu olacak. Renault'nun 2009 taahhütlerini hatırlayacak olursak; birincisi, çıkaracağımız yeni Laguna'dan itibaren bütün ürünler markalar bazında en kaliteli ilk üç üründen biri olacak. İkincisi, dünya çapında operasyonel kârlılıkta % 6'lık bir rakam yakalanacak. Üçüncüsü ise, yeni lansmanlarla 2006 yılına göre 2009 yılında dünyada 800 bin adet daha fazla satış gerçekleşecek. Türkiye bu konuda çok ciddi katkı yapması beklenen bir pazar. Renault'nun en büyük 6. pazarı. Bizim yapacaklarımız bu kontrat için de çok önemli. O nedenle markamız Renault bize büyük bir destekle 8 adet yeni ürün veriyor. Mart ayından itibaren Laguna ile başlayacağız ve takip eden her ay bir araç lansmanı gerçekleştireceğiz. Bu bize heyecen veriyor. Her türlü hazırlığımızı yaptık, satıcılarımızın hem fiziksel hem de çalışan altyapılarını da tamamladık. Yeni Laguna'ya çok güveniyoruz. Tüm dünya kaliteyi ve Renault'nun nerelere geldiğini Laguna ile görecek.

Ne kadar bir satış hedefi belirlediniz Laguna için?
Laguna'nın bulunduğu segment D segmenti adını verdiğimiz, en üst sınıfın bir altı. O segmentte olan % 3 civarındaki payımızı % 10'a çıkarmayı hedefliyoruz. Yaklaşık 3 kat bir atılım gerçekleştireceğiz. Laguna'nın arkasından Clio Grand Tour bulunduğu B segmentinin bir başka alt segmenti olarak ortaya çıkacak. Kangoo'nun yeni modeli ve Grand Modus'un yanı sıra, bir de Koleos adlı 4x4 modelimiz var. Piyasadaki tüm 4x4'lere rakip olacak özellikte bir araç.

Bayi teşkilâtında bir değişiklik söz konusu olacak mı?
Bayilerimizi iki kategoride topluyoruz. Birinci sınıf bayilerimiz ilk kategoriyi oluşturuyor. Onlar kantitatif olarak seçildikleri için pazardaki önemli gelişmelere cevap verebilecek nitelikte bayiler. İkinci kategorideki alt bayilerimizde ise çok daha esnek olabiliyoruz. Şartlar itibarıyla orada da büyümeyi hedefliyoruz. Bütün mesele, otomotiv sektöründeki büyümenin devam etmesi.

1.ULUSLARARASI İSTANBUL OTOMOTİV KONGRESİ AutomotivİST

Toyota Türkiye CEO'su Tamer Ünlü

Ford Türkiye CEO'su Michael Flewitt

Fiat Türkiye CEO'su Ali Pandır

Renault Türkiye CEO'su Alain Gabillet

1. Uluslararası İstanbul Otomotiv Kongresi, Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda 27 Kasım 2007 tarihinde gerçekleştirildi. AutomotivİST Otomotiv Kongresi, ilk kez düzenlenen bir kongre olmasının yanı sıra, otomotiv sektörünün önemli isimlerini de bir araya getirmesiyle dikkat çekti. BP'nin ana sponsoru olduğu etkinlikte açılış konuşmalarının ardından söz alan Fiat Grubu Proje Portföy Gelişme Direktörü Massimo Debenedetti "Otomotiv Sektörünün Küreselleşmesi" başlıklı konuşmasında Fiat araştırma geliştirme sistemini de anlatarak, geleceğin müşterisine uygun üretimi yapmanın, 7-8 yıl sonrasını düşünerek hazırlıklı olmanın ve yeni iş modellerine odaklanmanın gereğini vurguladı. Microsoft'la birlikte geliştirmiş oldukları Blue&Me sistemine de değinen Debenedetti teknolojinin, otomotivin ayrılmaz bir parçası olduğu ve yapılan tüm yeniliklerin teknolojik gelişmelere ayak uydurması zorunluluğunu vurguladı.
Debenedetti'nin konuşmasının ardından Ege Cansen'in yönetiminde bir panel gerçekleştirildi. Panel'e Fiat Türkiye CEO'su Ali Pandır, Renault Türkiye CEO'su Alain Gabillet, Ford Türkiye CEO'su Michael Flewitt ve Toyota Türkiye CEO'su Tamer Ünlü katıldı. Otomotiv sektörünün büyüklüğünün % 80'e yakın bölümünün CEO'larının katıldığı bu panelde ayrıca Türk Otomotiv Sektörü'nün dünya ölçeğinde çalışmasına rağmen bir marka yaratamamasına da değinildi.
Bu yıl ilki düzenlenen Uluslararası İstanbul Otomotiv Kongresi, gelecek yıllarda da düzenlenerek uluslararası kongreler arasındaki yerini sağlamlaştıracağa benziyor. AutomotivİST, Türk Otomotiv Sektörü'nün, tüm unsurları ile dünyada söz sahibi olması hedeflenirken, sadece sanayi, yan sanayi, ekonomik yapı ve istikrar ile değil, aynı zamanda global platformlarda düzenlenecek kongrelerin de etkili olacağı gerçeğini bir kez daha gözler önüne seriyor.

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Toyota Türkiye CEO'su Tamer Ünlü, Renault Türkiye CEO'su Alain Gabillet, Ege Cansen, Fiat Türkiye CEO'su Ali Pandır, Ford Türkiye CEO'su Michael Flewitt

FİLO KİRALAMADA
TEPRENT AYRICALIKLARI

TEPRENT a car
Kemal Tepretoğulları A.Ş.
Acıbadem Köftüncü Sok. No: 1 34718 Kadıköy / İSTANBUL
Tel: (0216) 327 44 44 Faks: (0216) 545 55 45
www.kemaltepretogullari.com.tr

SEAT ALTEA XL

GENİŞ AİLELERİN TERCİHİ

Seat'ın yeni tasarım anlayışının ilk üyesi olma unvanına sahip Altea modelinin büyüyen boyutları, yenilikçi tasarımı ve sportif yüzüyle geniş aileleri hedef alan yeni modeli Altea XL, Türkiye'de satışa sunuldu.

Seat Altea'nın tipik özelliği olan sportif ve yenilikçi tasarım unsurlarını barındıran Seat Altea XL, sınıfında en üst seviyede güvenlik sağlaması, daha geniş iç mekan sunması ve 532 litrelik bagaj kapasitesiyle dikkat çekiyor. Arka koltukların öne kaydırılmasıyla Altea XL'in bagaj kapasitesi sınıfındaki en geniş hacimlerden biri olan 635 litreye ulaşabiliyor. Tasarımında Altea ile önemli ölçüde benzerlikler gösteren Altea XL, bagaj kapağı üzerine taşan yeni stop lambası grubu ile daha yumuşak bir ifadeye bürünüyor. Ayrıca tavana konumlandırılan raylar aracın aile otomobili profilini pekiştiriyor. Seat Altea XL, üçü benzinli, ikisi dizel olmak üzere toplam beş farklı motor seçeneğiyle ithal ediliyor. 1.6 litre 102hp ve 2.0 litre FSI 150hp tiptronik iki benzinli motorun yanı sıra yeni 1.4 litre hacimli TFSI teknolojili 125hp'lik benzinli motor da Altea XL'in kaputu altında görev alıyor. 1.9 litre TDI 105hp ve 2.0 litre TDI diğer tüm motor seçenekleri manuel şanzımanla kombine ediliyor. Stylance donanım paketiyle ithal edilen Seat Altea XL'de, Aktif Sürüş Sistemi (DSR), ABS, Çekiş Kontrol Sistemi (TCS), Elektronik Stabilite Programı (ESP), sürücü/yolcu ön, yan ve perde hava yastıkları, deri direksiyon ve vites topuzu, arka park sensörü, çift yönlü otomatik klima, hız sabitleyici, yol bilgisayarı, 16" alüminyum alaşım jantlar, elektrikli ön ve arka camlar, elektrikli, ısıtmalı, katlanabilir dış aynalar, direksiyondan kumandalı Radyo/CD/MP3 çalar standart olarak sunuluyor.

Abdi Ayhan
National-Alamo Genel Müdürü

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE OTO KİRALAMA

Değerli okuyucular, sevgili sektör temsilcileri;
Rent a Car dergimizin bu sayısından itibaren, oto kiralamanın içeriği, Türkiye'de ve dünyadaki durumu, sektörün sorunları ve tüketicinin oto kiralama konusunda bilgilendirilmesine yönelik konularda birlikte olacağız.
Bu yazımızda oto kiralamanın içeriği ile sektörün Türkiye ve dünyadaki durumuna değineceğiz.
Oto kiralama, yerli ve yabancı iş adamı ve turistlere kitle ulaşım araçlarının devamı olarak verilen bir hizmettir. Kısa süreli kiralama diye nitelendirdiğimiz bu özelliği ile oto kiralama, turizm ve iş hayatının ayrılmaz bir parçasıdır
Oto kiralama, tüm dünyada kısa süreli kiralama şeklinde başlamıştır. Ancak daha sonra, özellikle kurumların 24 ve 36 ay gibi uzun süreli araç kiralama isteklerine bağlı olarak, uzun süreli kiralama hizmeti verilmeye başlamıştır.

Uçak, tren, otobüs ve gemi gibi kitle ulaşım araçlarının devamında verilen bir hizmet olarak başlayan oto kiralama, günümüzde kısa ve uzun süreli verilen bir hizmet olarak, başta turizm olmak üzere tüm sektörlerin ulaşım sorunlarını çözen ve ekonomiye hareket kazandıran önemli bir faaliyet haline gelmiştir.
Sektörün Türkiye ve dünya genelinde durumuna baktığımızda, başta A.B.D. ve Avrupa ülkeleri olmak üzere, gelişmiş ülkelerde sektörün çok büyük olduğu, diğer gelişmekte olan ülkelerde ise buna paralel hızlı bir gelişme gösterdiği görülmektedir.
Dünya genelinde, uluslararası nitelikte çalışan yedi adet uluslararası kuruluş bulunmaktadır. Bunun yanında çok sayıda ülke ve şehir bazında çalışan kuruluş bulunmaktadır. Uluslararası çalışan kuruluşlar kendi ülkelerindeki faaliyetleri yanında, diğer ülkelere de lisans vermektedir.
Sektörün dünya genelindeki pazar payına baktığımızda, başlangıçta pazarın tamamına hakim olan uluslarası kuruluşlar zaman içinde gerilemiş ve pazar payları yaklaşık % 40 seviyesine inmiştir. Kalan % 60 pazar payı, uluslararası olmayan çok sayıda kuruluş arasında dağılmıştır.
Oto kiralama bir hizmet teknolojisidir. Gelişmiş ülkeler bu sektörde en yeni teknolojileri ve standartları uygulamaktadır. Bu teknoloji farklılıkları, araç standartlarında, araç teslimlerinde ve araç rezervasyonlarında net şekilde görülmektedir.
Sektörün Türkiye'deki durumuna baktığımızda, dünyadaki genel duruma paralel bir görünümde olduğu görülmektedir.
Oto kiralama faaliyeti Türkiye'de 1973'lerden itibaren, yalnız yabancı turistlere verilen bir hizmet olarak başlamıştır.
1975'lerden itibaren sektörde hızlı bir gelişme görülmüştür.
Uluslararası faaliyette bulunan tüm kuruluşların Türkiye lisansı alınmış ve bu kuruluşlar Türkiye'de temsil edilmeye başlanmıştır. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de yabancı bir marka lisansı ile çalışan kuruluşlar yanında çok sayıda ülke genelinde ve şehir bazında çalışan kuruluş bulunmaktadır.
Bugün Türkiye'de yedi adet uluslararası kuruluşun temsilcisi bulunmaktadır. Dünya genelinde olduğu gibi, Türkiye'de de, başlangıçta pazarın tamamı bu kuruluşların elinde bulunurken bu pazar payı % 40'lara gerilemiştir.
Sektör Türkiye'de 2000'li yıllara kadar kısa süreli kiralama ağırlıklı olarak çalışmıştır. Ancak bu yıllardan sonra, uzun süreli kiralama çok hızlı bir gelişme göstermiş ve araç sayısı olarak kısa süreli kiralamanın önüne geçmiştir. Bugün sektörde yaklaşık 15.000 kısa süreli, 95.000 uzun süreli olmak üzere toplam 110.000 adet araç bulunmaktadır.
Sektör kuruluşları sistem ve standartlar bakımından, dünya genelinin çok gerisinde değildir. Ancak Avrupa Birliği standartlarına gelmek için atılması gereken önemli adımlar bulunmaktadır.
Değerli okuyucular, sevgili sektör temsilcileri, çok genel olarak değindiğimiz bu konuları daha sonraki sayılarımızda ayrıntılı olarak ele alacağız.
Değerli okuyucularımızın ve sektördeki tüm arkadaşlarımızın yeni yılını kutlar, sevgi ve saygılar sunarım.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN LOKOMOTİFİ: ARAÇ KİRALAMA

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER'in temsilciliğini yaptığı araç kiralama sektörü, Türkiye otomotiv sektörünün gelişiminde çok büyük bir paya sahip.
verilerine gore 2007 yılı Ocak-Kasım döneminde araç kiralama sektörüne yapılan satışlar 51.063 adet olarak gerçekleşti. Aynı dönem içinde Türkiye'de satılan araçların toplamının 493.836 adet olduğu göz önüne alındığında araç kiralama sektörüne yapılan satışların oranının % 10 olduğunu görüyoruz. Bu oran, araç kiralama sektörünün Türk otomotiv sanayisinin gelişimi için ne denli önemli olduğunun da bir kanıtı. Araç kiralama sektörüne en çok satış yapan markalara baktığımızda sektöre uzak olmayan herkesçe tahmin edilebilecek isimler ilk sıraları paylaşıyor. Bunlar sırasıyla, Fiat, Ford ve Renault markaları.
Fiat Grubu, 2007 yılının ilk 11 ayında 13.338 adetlik satışıyla lider. İkinci sırada yer alan Ford'un satış adedi 12.075 olarak gerçekleşirken, üçüncü sıradaki Renault'nun satış adedi ise 9.842. Bu üç markanın araç kiralama sektörüne yaptığı satış toplamı 35.255. Bu rakam sektöre yapılan satışların % 69'una karşılık geliyor.

Ocak – Kasım 2007 Döneminde Araç Kiralama Kuruluşlarına Yapılan Satışlarda İlk 10 Marka

Fiat	13.338 Adet
Ford	12.075 Adet
Renault	9.842 Adet
VW	4.746 Adet
Hyundai	3.147 Adet
Toyota	2.347 Adet
Kia	2.001 Adet
Opel	1.668 Adet
Citroen	699 Adet
Peugeot	557 Adet

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Budget ve Avis Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici:

PAZAR ÇOK BÜYÜYECEK

Bir otomobili belki birkaç saat, belki 1 ay takip ederek satarsınız ve satın alma süreci 2-3 saattir. Araç kiralamada ise 3-4 dakika içerisinde müşteriyi memnun edebilme kabiliyeti gerekiyor. Kısa süre içerisinde, dar mekanlarda hızlı hareket edebilmek, bazı şeyleri gözden kaçırmadan yanlışsız ve iyi hizmet verebilmek zorundasınız.

1970 Adana doğumlu Avis ve Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, Ankara Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni bitirdikten sonra hem İngilizce öğrenmek hem de işletme ve insan kaynakları ile ilgili kısa dönemli kurslar almak için İngiltere'nin yolunu tutar. 2,5 yılın ardından, 1996 yılında Ford Otosan'da işe başlar. Daha sonra 2001 yılında grup şirketi olan Adana Otokoç, 2003 yılında ise Ankara Otokoç'ta şube müdürü olarak görev yapar. 2005 Kasım ayında Avis Genel Müdür Yardımcısı olan İnan Ekici, 2007 yılı Nisan ayından itibaren Budget markasının da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.

Otomotiv sektörüne geçişiniz nasıl gerçekleşti?

İngiltere'ye gitmemin temel nedeni, bir şekilde özel sektöre geçiş yapmak isteyişimdir. Özel sektörün de kişide aradığı bazı özellikler vardır. İyi derecede İngilizce bilmek ve yurt dışı deneyimi çok önemlidir. Bu bilinçle Londra'ya gittim. Döndüğümde hedeflerim netti. İlk olarak bankacılık ve finans sektörü, ikinci olarak ise satış ve pazarlama süreçlerinin daha yoğun yaşandığı herhangi bir sektörü düşünüyordum. Askerliğin bittiği gün Ford Otosan'da başladım. Görüşme süreci askerlik sırasında oldu. İlk olarak Doğu Akdeniz Bölgesinde; Adana, Mersin, Antakya'nın yanı sıra, Kayseri, Sivas ve Yozgat'ı da içine alan bölgede görev yaptım. Geniş çalışma alanıma rağmen,Türkiye'nin en büyük otomotiv üreticisi, ithalatçısı ve de ihracatçısı olarak Ford, iş hayatımda benim için çok eğitici oldu. Büyük ve global bir marka içerisinde olmak benim için iyi oldu. Şimdi geçmişe dönüp baktığımda çok doğru bir seçim yaptığımı düşünüyorum.

Otomotiv sektöründe devam ediyorsunuz ama bu kez farklı bir kulvardasınız. Araç değil hizmet satıyorsunuz. Karşılaştırdığınız zaman ortaya çıkan temel farklılıklar nedir?

Ford Otosan'da yapmış olduğum iş çok yönetsel bir işti. Bölge satış müdürlüğünde bana bağlı 7 bayi vardı. Sorumluluklarım, bayilerin performanslarını artırmayı, merkezle bayi arasındaki diyalogları sağlamayı, bayiyi Ford adına yönetmeyi, koordine etmeyi ve geliştirmeyi kapsıyordu. Araç kiralama daha farklı bir iş, ciddi bir hizmet işi. Hizmet sektörünün bu tarafı da insana ayrı tecrübeler kazandırıyor. Özellikle kısa dönemli kiralamaları göz önüne alırsak sürekli lokasyon değiştiren araçlarımız var. Pazar daha dinamik ve değişken. Sezon etkisinin yoğun hissedildiği, bu sebeple yeni politikalar üretmenizi gerektiren bir iş kolu. Bunun yanında döviz kuru dalgalanmaları, enflasyon, fiyatlandırma ve rekabet çok önem taşıyor. Global bir marka olduğumuz için sorumluluklarımız çok fazla. Ancak, işin global tarafı, etkileri ve vermiş olduğu iş hazzı daha fazla. Markanın temel felsefesine, standartlarına ve değerlerine sadık kalmak kaydıyla, her türlü aktivite ve her türlü pazarlama kararını alabiliyor, organizasyonlar yapabiliyorsunuz. O açıdan çok özgürsünüz. Tabi bir de markanın değerlerinin hem çalışan tarafından hem de müşteri tarafından algılanması var. Müşterinizin algılamasını istediğiniz değerleri tüm çalışanlarınızla verebilmelisiniz. Bu noktada bizim personelimizin tümü çalıştığı markaya inanılmaz bağlı. Çünkü hem uluslararası markamız var hem de Koç Holding gücü var. Benim açımdan hem otomotiv hem de araç kiralama çok severek yaptığım iki ayrı iş ve büyük keyif alıyorum. Nihayetinde ikisinin de ortak tarafı, müşterinin beklentilerine cevap verebilmek. Bir otomobili belki birkaç saat, belki 1 ay takip ederek satarsınız ve satın alma süreci 2-3 gündür. Araç kiralamada ise 3-4 dakika içerisinde müşteriyi memnun edebilme kabiliyeti gerekiyor. Kısa süre içerisinde, dar mekanlarda hızlı hareket etmek, detayları gözden kaçırmadan, yanlışsız ve iyi hizmet vermek zorundasınız. Çalışanların da bu konuda donanımlı olmaları gerekiyor. Bizde satış danışmanından, araç sevk elemanına kadar tüm elemanların yabancı dil bilmeleri gerekiyor.

Global bir marka olduğumuz için sorumluluklarımız çok fazla. Ancak, işin global tarafı, etkileri ve vermiş olduğu iş hazzı daha fazla.

Müşterilerin beklentisi yüksek hizmet kalitesi mi, yoksa düşük fiyat mı?

Her türlü önceliği olan müşterilerimiz var. Bazı müşterilerimiz var ki asla fiyat konuşmazlar. Onların aradığı hizmet ve güvendir. Araçlar sürekli olarak farklı kişiler tarafından kullanıldığı için bakımlarının çok daha özenli yapılıyor olması gerekir. Müşterimiz aracı kiraladığında kendisine ait olmayan bir aracı kullanıyor. Dolayısıyla burada en önemli olan nokta, müşterinin bize güven duymasıdır. Müşteri herhangi bir problem çıkmaması için güvenli bir marka ile çalışmak istiyor. Bu yüzden araç bakımı öncelikli işimizdir ve kendi yetkili servislerimizde bakımları yapılır, düzenli şekilde kontrol edilirler.

Avis gibi büyük bir markaya sahipken Koç Grubu neden Budget'a ihtiyaç duydu?
Avis 62 yıllık köklü bir marka. Bizim de Avis ile Koç Holding olarak 34 yıllık birlikteliğimiz var. Bu kesintisiz hizmet geçmişi müşteride güven hissi yaratıyor. Çünkü biz işlerimizi 1-2 yıllık planlarla yapmıyoruz. Ayrıca araç kiralama pazarı hem uzun dönemli kiralama işinde hem de kısa dönemli kiralama işinde çok hızla büyüyor. Avrupa'da kişi başına düşen otomobil sayısı Türkiye'dekinden 4 kat fazla. Türkiye'de araç kiralama sektörü ise Avrupa'dan tam 25 kat daha küçük. Türkiye gibi turizm potansiyeli olan, kıtaları birleştiren bir ülkede araç kiralama ciddi bir artış trendi içine girecektir. Koç Holding de bu açıdan fırsatları değerlendirmek istiyor. Biz zaten tecrübeliyiz bu konuda, Otokoç ve Birmot'u da böyle yönetiyoruz. Herkesin hedefleri birbirinden farklıdır, kendi içlerinde rekabet vardır. Dolayısıyla Budget'ın ve Avis'in de yönetiminden hedeflerine kadar her şeyi birbirinden farklıdır. Ayrıca Budget 2003 yılında Avis Avrupa tarafından satın alınmıştır. 34 yıllık birlikteliğin bir sonucu olarak Avis Avrupa'nın, Budget'ı Türkiye'de Koç Grubu'na teslim etme isteği ortaya çıkmış ve bu büyüme trendi de bizim açımızdan pozitif bulunarak bu şekilde karar verilmiştir.

Budget'ın, Koç Holding'e geçmeden önceki yıllarda birçok olumsuzluk yaşamış olması bir risk yaratmadı mı?
2001 krizinden sonra Türkiye'de yatırımcıların % 60-70'i değişti. Budget da diğer araç kiralama firmaları gibi 2001 krizinden etkilenmiş ancak onun süreci biraz daha uzun sürmüş ve finansal açıdan zayıf kalmış. 2007 yılının Nisan ayında sözleşmeyi imzaladıktan sonra Budget tarafında çok yol aldık. Çok hızlı bir şekilde İstanbul, Ankara, Dalaman, Bodrum, Antalya, İzmir Havalimanı gibi ana noktalarda yayılımı sağladık. Şu an 11 kurumsal noktada hizmet veriyoruz. Erzurum, Trabzon, Mersin, Kayseri, Adana ve arkasından diğer iller hızla geliyor. Hedefimiz 2007 yılın sonunda 21 noktada, 5 yıl içerisinde ise 47 noktada hizmet verebilmek. Türkiye'deki tüm illerde ve turizmin yoğun olduğu ilçelerde pazar analizi çalışmalarımız var. Gelecek yıllar için öngörümüz şimdiden yapılmış durumda. Bizi temsil edecek bayilerde aradığımız özellikler ise, Budget'ı ve Koç Holding'i temsil edebilme gücü ve ortak değerlere uygunluk başta gelmek üzere, yatırım gücünün olması. Budget, dünyanın 120 ülkesinde 3 bin ofisi olan, 160 bin araçla çalışan ve global cirosu 2.1 milyar USD olan dünyanın 3. büyük araç kiralama şirketi. Bu nedenle, bu işe inanmış ve bu işi ana işi olarak görebilecek, bizimle uzun vadeli ilişki kurabilecek yatırımcılar arıyoruz.

Türkiye'deki araç kiralama pazarını nasıl görüyorsunuz?
Türkiye'deki araç kiralama pazarında iki önemli unsur var: Bir tanesi turizm amaçlı, diğeri ise iş amaçlı kiralamalar. İş amaçlı kiralama bütün yıla yayılmıştır fakat turizm amaçlı kiralamanın sezonu yazın en fazla altı aydır. Türkiye'den dünyanın herhangi bir ülkesine gidecek müşteriye de hizmeti buradan verebiliyoruz. Müşteri yurt dışında araç kiralamak istiyorsa operasyonumuz hizmetini veriyor, müşteri başka bir ülkeye gittiğinde havalimanında aracını hazır bir şekilde buluyor. Müşterilerimiz gittikleri ülkenin dilini bilemeyebilir veya ilk defa gidiyor olabilirler. Ancak şunu biliyorlar ki, rezervasyonu yapan ve olası bir problemde bu işin arkasında duracak olan Budget'tır. Bulgaristan'dan araç kiralayan bir Budget müşterisi Türkiye'ye geliyor. Dönerken gümrükte sigortadan kaynaklı bir problem çıkıyor. Bulgaristan Budget'ın müdürü beni aradı ve yardım etmemi istedi. Ankara'da bakanlığı arayarak gerekli bilgileri alıp, müşterinin çok sağlıklı şekilde ülkesine dönmesini sağladık. Bütün bunları yapmak vaktimizi aldı ama bunu büyük bir keyifle yapıyoruz. Türkiye'den birisi araç kiralamaya gittiğinde, orada göreceği hizmetin biçimi de dolayısıyla bu yardımsever davranışlardan kaynaklandığı için farklı oluyor. Türkiye çok geniş bir coğrafyaya sahip. Şirketler hızla yeni yatırımlar yapıyorlar, farklı bölgelerde ofisler açıyorlar veya farklı bölgelerde satış noktaları bulunduruyorlar. Eskiden bölge müdürüyken 5 bin km yol yapardım. Şimdi bakıyorum aynı kademedeki bölge müdürleri artık uçakla gidiyor ve havalimanında araç kiralıyor. Hem daha güvenli hem de maliyeti daha düşük. Uç ve kirala yöntemi kesinlikle çok daha az maliyetli. Ayrıca zamandan da tasarruf sağlıyor. Bu bakış açısı zamanla tüm potansiyel müşteriler tarafından fark edilecektir. Bu noktada biz sektör oyuncularına büyük sorumluluklar düşüyor, bu gerçeği müşterilerimize anlatma sorumluluğu...

Sizce araç kiralama sektörünün gelişmesi, Avrupa ortalamalarına ulaşması için neler gerekli?
Türkiye'nin kaliteli yollara ihtiyacı var. Bu, zamandan, yakıttan ve insan kaynağından tasarruftur. Bazı kanunların değişmesi lazım. Ulaştırma Bakanlığı, Turizm Bakanlığı ve sektörün lideri olan TOKKDER bir araya gelip belirli çalışmaları yapmalılar. Budget olarak 6 ay içerisinde yapmış olduğumuz yatırım 30 milyon USD. Dolayısıyla bu kadar yatırımın olduğu bir sektörde bizlerin bu değişiklikleri sağlatabilmemiz gerekiyor.

Uzun dönemli kiralama sektörünün gelişimini nasıl görüyorsunuz, 120 bin araçlık kapasite 2010'lu yıllarda 300 bine ulaşabilecek mi?
Geçmişe dönüp baktığınızda araç sayısı % 20-25 civarında bir büyüme gösteriyor. Zaten 300 binli rakamları telaffuz ederken hareket noktamız da burası. Türkiye artık kayıt dışı ekonomiden kurtulmaya başladı. Böyle gittiği takdirde 300 bin adet rahatlıkla yapılabilir.

Yabancı firmalar bu potansiyeli gördükleri için Türkiye hedefleri arasında, iki dünya markasına sahip Koç Grubu'nun bu rekabetteki yeri nedir?
Öncelikle rekabetin artıyor olması herkes için iyidir. Bizim de stratejilerimiz var tabii ki. Üç yıl önce gazetelerde araç kiralama ile ilgili bir tek haber veya ilan göremezdiniz. Oysa şimdi artık şirketler, araç kiralamanın avantajlarını reklam veya röportajla dile getirmeye başladılar. Biz rakiplerimize çok pozitif bakıyoruz, onları çok seviyoruz. Pazarı ancak kurumsal çalışma prensipleri olan rakiplerimiz ile büyütebileceğimize inanıyorum.

Müşterilerimiz gittikleri ülkenin dilini bilemeyebilirler veya ilk defa gidiyor olabilirler. Ancak şunu biliyorlar ki, rezervasyonu yapan ve olası bir problemde bu işin arkasında duracak olan Budget'tır.

Budget şu anda kısa ve uzun dönem olarak kaç araçla hizmet veriyor?
Kısa dönemli kiralamada düşük sezonda faaliyetimize başlamamızdan kaynaklı olarak şu anda 300 araçla hizmet veriyoruz. Toplamda 1.200 adetlik araç parkımız var. Yılı uzun dönemli kiralamada 1.000, kısa dönemli kiralamada 300 adetle kapatmayı planlıyoruz. Gelecek seneki planlarımızda asıl hedefimiz günlük kiralamada büyümek.

Araç parkınız da hangi markalar çoğunlukta?
Her türlü araç var tabi ama baktığınızda Ford ve Fiat ağırlıklı. Uzun dönemde müşterinin talebine göre her türlü markayı temin ediyoruz. Fakat kısa döneme baktığınızda, diğer markalar filomuzun % 10'luk kısmını oluşturuyor.

Araç satın alırken Koç Grubu'na bağlı olmanın avantajlarını yaşıyor musunuz?
Hayır, çünkü Budget, Avis, Ford ve de Fiat ayrı tüzel kişilikler. Koç Grubu'nda bakış açısı böyledir. Bu nedenle diğer firmalara göre çok düşük fiyatlar almıyoruz. Ama yine de araç alımındaki birçok hususta aramızdaki sinerjinin avantajını görüyoruz. İki marka ile pazarda olmak kaynaklı yıllık araç alım adedimiz çok yüksek bu nedenle indirim avantajı yaşıyoruz. Dolayısı ile satın alma gücümüzü belirleyen ana etken Koç Grubu şirketi olmanın ötesinde yüksek alım adedidir.

GENÇLİK AŞISI TUTTU

ASF Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeleri Zeynep ve Fırat Fidan kardeşler, genç ve yenilikçi bakış açılarıyla araç kiralama sektörüne dinamizm katıyorlar.

Türkiye'nin en büyük Renault yetkili satıcılarından ASF Otomotiv'in genç yöneticileri Zeynep ve Fırat Fidan kardeşler. Ama onları bu sayfalara taşımamızın nedeni bir markanın yetkili satıcısı olmaları değil, kiralama sektörüne getirdikleri yenilikler ve bunun ülkemizdeki ilk ve tek uygulayıcıları olmaları.

Zeynep Fidan Koç Üniversitesi Kimya Bölümü'nü bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde mühendislik yüksek lisansını tamamlar. Yüksek lisans eğitimi sırasında aile şirketi ASF Otomotiv'de işe başlar. Başlangıçta ASF Otomotiv'in pazarlama faaliyetlerine daha sonra sigorta işlerine bakarken, kalite departmanının yanı sıra müşteri ilişkileri departmanı da yetki alanının içine girer.

Zeynep Fidan'dan iki yaş büyük olan ağabey Fırat Fidan ise Virginia Tech. University'de endüstri ve sistem mühendisliği okuduktan sonra Washington'da American University'de işletme ve girişimcilik yüksek lisansı yapar. Türkiye'ye döndüğünde ise kız kardeşiyle birlikte aile şirketlerinin başına geçer. Önceleri ikinci el satış sorumlusu, daha sonra ise servisten sorumlu olan Fırat Fidan, şu anda ASF satış sonrası direktörü.

Fotoğraflar: Necat NAZAROĞLU

Eğitimleriniz çok farklı alanlar olmasına karşın şu an otomotiv sektöründesiniz, okuduğunuz branşlarla ilgili bir iş yapmak istemez miydiniz?

Fırat Fidan: Endüstri mühendisliği okumuştum ve bu işleri yapmak hiç aklımda yoktu. Bir anda oldu her şey, beklemiyordum açıkcası. Önce istemeyerek yaptım bazı şeyleri. Ama daha sonra ASF'nin var olan vizyonuna daha farklı açıdan bakabilmek, kendi görüşlerimle daha da geliştirmek için burada kaldım. Aslında Zeynep'i de kandırdım. İş teklifleri almıştı ve başka yerlerde başlayacaktı, vazgeçti. Kendi işimizi kendimiz yapmanın daha doğru olacağına karar verdik. Europcar, ASF hepsinin yan yana olmasından dolayı bir avantaj sağlayacağını düşündük. İlk geldiğimizde gördük ki ASF'nin reklam harcamaları çok fazla. Bir reklam ajansı kurup, bu reklam harcamalarını kendi ajansımız üzerinden yapmayı uygun gördük.

Nasıl etkiledi bu oluşum sizi? Beklediğiniz anlamda getirisi oldu mu?

Zeynep Fidan: Agras Bilişim ve Reklam bir yıllık bir firma ama tabi ki getirisi oldu. En azından planlı harcama yapmaya başladık. Neyi, nereye harcayacağımızı ölçüp biçmeye başladık.

FF: Başkasının reklam ajansı olmak değildi niyetimiz. Sadece kendi fikirlerimiz vardı ve bu fikirleri uygulayabilmemiz için şirket kurmamız gerekiyordu. Örneğin otomobille reklamı birleştiren "Careklam" projemiz var. Normalde müşteriler günlük 70-80 YTL'ye araç kiralıyorlar. Biz bu günlük rakamı düşürelim, 40 ya da 30 YTL yapalım ama araçların üzerine reklam giydirelim, reklamlı olsun diye düşündük. Firmalara bu fikrimizden bahsettik, anlaştık. Daha sonra onların reklamlarını araçlarımızın üzerine giydirdik. Araçları reklamlı olarak kiralıyoruz şu an.

Müşteriler nasıl bakıyor bu uygulamaya?

ZF: Müşteriler sıcak bakıyor. Sonuçta ucuz araba kiralamak müşteriler için önemli oluyor. 1-2 günlük kiralamalarda reklam olmasını önemsemiyorlar. Eğer 1 aylık bir süre için kiralayacaksa önemsiyorlar tabi ama biz zaten kısa dönemli yapıyoruz bu işi. Saatlik, günlük, en fazla haftalık. Diğer bir projemiz ise "Pudra Car" adını verdiğimiz bayanlara özel araç kiralama projesi. Konsept olarak bayanlara hitap eden ve içinde bayan şoför olan araçlar. Fikir bizim hoşumuza gitti. Bu da yurt dışında görmüş olduğumuz bir uygulamaydı. Bayanlara özel taksi hizmeti veren araç kiralayarak hizmet farklılığı yaratmak istedik. Onbeş adet BMW aldık. Bu araçları ünlü reklamcı Alinur Velidedeoğlu'nun eşi İnci Hanım tasarladı. Yılan derisi koltuklar, kürklü paspaslar ile bayanlara özgü bir ortam yaratmaya çalıştık. Daha sonra içine bayan ihtiyaçlarını karşılayacak hijyenik ürünler, kozmetik ürünleri, gıda takviyesi için düşük kalorili ürünler koyduk. Böylece bayanlar, bir yerden başka bir yere ulaşmak için bizi tercih edecekler ve yolculukları da keyifli geçecek. Araçların içinde gazete, derginin yanı sıra dvd seyretme imkânları bile var. İsterlerse internet olanağı ile işlerini takip edebilirler. İstanbul trafiğinde bir noktadan diğerine gitmek oldukça zaman aldığı için trafikte kaybettikleri zaman, keyifli ve verimli geçecek.

> **Diğer bir projemiz ise "Pudra Car" adını verdiğimiz bayanlara özel araç kiralama projesi. Konsept olarak bayanlara hitap eden ve içinde bayan şoför olan araçlar.**

Bu araçların kaç hareket noktası olacak?

FF: İki noktada olacak; bir Anadolu yakasında bir de Avrupa yakasında. Ancak bizim bir avantajımız da Europcar'ın ofislerini kullanılabiliyor olmamız. Bunlar hep sinerji ile oluşan şeyler. Europcar olmasa biz onbeş adet BMW almazdık. Bu kadar ofisimiz olmasa, günün 24 saati hizmet veremezdik. Biz de reklamı otomotivle birleştirip o alanda grup sinerjisinden faydalandık. Yeni başlayan bir uygulama olmasına rağmen araçlarımız çalışmaya başladı. Çok olumlu tepkiler alıyoruz. Reklamlı arabanın günlüğü 30-40 YTL iken bu araçların saati 80 YTL. Aradaki fark çok fazla olduğundan dolayı hitap ettiğimiz kitle üst düzey.

Sistem nasıl işliyor, bu servisten yararlanmak için ne yapmak gerek?

FF: Kesinlikle el kaldırıp taksi gibi binme

söz konusu değil, sistemimiz tamamen rezarvasyon ile işliyor. Müşteri bizi aradığında Pudra Kart üye numarasını ve nereden nereye gideceğini söylüyor. Saat ücretini kendisi hesaplayan bir programımız var. Program hesaplamayı otomatik olarak yapıyor. Biz de müşterinin hesabına aktarıyoruz. Daha sonra oradan parası çekiliyor. Yurt dışından gelen yabancılar, doktorlar, profesörler, konuşmacılar genelde şoförlü araç kiralıyorlar. Ama yolda canları sıkılıyor. Bizim aracımıza binince hem film izleyebilecek, hem işyerine gidebilecek, hem de İngilizce bilen bir bayanla muhatap olabilecek. Ayrıca isterlerse kısa şehir turu da verebiliyoruz. Bu nedenle ilgilerini çekiyor.

Araç kiralamada ASF hangi konumda?
FF: ASF Otomotiv'in kendisine bağlı filo kiralama departmanının yanı sıra bir de Europcar olarak araç kiralama faaliyetimiz var. Europcar, Avrupa'da 1 numara. Avis'le yarışıyor.
ZF: Araç sayımız da oldukça fazla. Yaklaşık 2.000 adet aracımız var. Kısa dönem kiralamalar için Türkiye çapında hali hazırda 39 noktamız var, lisansiyerlerimiz var. Ayrıca bize bağlı birimler var. Bu sayıyı zaman içerisinde biraz daha artırıp Türkiye genelinde hakim olmayı düşünüyoruz.

Europcar ile birliktelik nasıl başladı?
FF: Europcar'ın distribütörlüğü ilk önce Esin Turizm'deydi. ASF Otomotiv olarak Esin Turizm'e araç veriyorduk. Yönetim Kurulu Başkanımız, yani babamız, Esin Turizm'in sahibi ile arkadaş olduğundan dolayı aralarında ortaklık kuruldu. Bir sene kadar süren ortaklıkta Şevket Esin Bey firmayı tamamen devretmek istedi. Bu talep üzerine Europcar Fransa ile görüştük. Akabinde devir işlemleri yapıldı ve distribütörlüğü kendi üstümüze aldık. Ağabeyimiz Abdullah Serdar Fidan Europcar ile ilgileniyor, ben ve Zeynep ASF Otomotiv ve reklam şirketimiz Agras ile ilgileniyoruz.

Türkiye araç kiralama sektöründe yabancı bir firmanın adıyla sektörde yer almanın avantajları var mı?
ZF: Avantajı var tabi ki. Sonuçta Europcar, Avrupa'da çok bilinen hatta en büyük marka. O markanın güvenilirliği üzerine birazcık hazıra konuyorsunuz. Yurt dışından iş adamları geldiğinde kiralama yaparken tanıdık isim görünce güveniyorlar. Araçları yolda kalsa Europcar'ın yardımcı olacağından, müşterileri mağdur etmeyeceğinden eminler. Fiyat odaklı olmayan müşteriler bizim gibi yurt dışında tanınmış, bilinmiş markaları tercih ediyorlar.
FF: Yurt dışı rezervasyonlarının da yüksek olması bundan dolayı. Türkiye'ye gelen kişi hiçbir zaman başka bir marka aramıyor, kendi ülkesinde Europcar çok bilindiği için bizi tercih ediyor.
ZF: Belki Türkiye'de yaşayan insalar da Antalya'ya, Çeşme'ye, Bodrum'a gittiği zaman önce ucuz araç kiralayanları tercih ediyor ama ikinci gittiğinde biraz daha fazla ücret ödeyip daha kaliteli bir hizmet almayı tercih ediyor.
FF: Bizim avantajımız, 6 ayda bir araçlarımız yenileniyor. Europcar ile yaptığımız anlaşmanın gereği bu. Tatil yerlerindeki araçlara baktığınız zaman çok eski araçlar var. Birçok kiralama firmasının araçları bizimki kadar yeni değil. Hatta bizim müşterilerimiz bazen arabaların poşetlerini kendileri yırtarlar. Satın aldığımız yepyeni araçları teslim ediyoruz kendilerine ve 6 ay sonra bu araçları değiştiriyoruz.

Araç parkınızın ağırlığını hangi marka oluşturuyor?
FF: Araçlarımız genelde Renault. Tabi bunda Renault yetkili satıcısı olmamızın da büyük katkısı var.

ASF Otomotiv'in aynı zamanda Renault yetkili satıcısı olması ne gibi avantajlar sağlıyor size?
FF: En büyük avantajı hızlı tedarik. Toplu alım olduğu için çok fazla fiyat avantajı olmuyor. Diğer markalar da bize aynı fiyatla gelebiliyorlar. Aramızda duygusal bir bağ olduğundan dolayı biz orada daha çok Renault'yu tercih ediyoruz. Çünkü servis avantajımız da var. Burada en azından servis de bize ait olduğu için fiyatları aşağı çekme imkânımız oluyor. Tabi bu sektör turizm sektörü ile orantılı olduğundan dolayı zamanı da çok önemli. Kış dönemlerinde fazla araçları ikinci ele alıyoruz ve daha sonra da satıyoruz. Yoğun bir ikinci el trafiğimiz oluyor. Yeni aldığımız aracımızı Europcar'a veriyoruz. Yani bir döngü var bu döngüyü gerçekleştiriyoruz.

Birçok kiralama firmasının araçları bizimki kadar yeni değil. Hatta bizim müşterilerimiz bazen arabaların poşetlerini kendileri yırtarlar.

Kiralama sektöründe yoğun rekabetin olduğu açık, müşteri taleplerine cevap verirken kıstaslarınız neler?
ZF: Bizden araç talep eden müşterinin risk durumunu, borç ödeme kabiliyetini araştırıp öyle kiralıyoruz. Hemen fiyat göndermiyoruz, önce risk analizi yapılıyor sonra teklifler oluşturuluyor. O yüzden teklif farklı olabiliyor çünkü her müşteriye özel teklif veriyoruz. Biz hizmette çok farklı olduğumuz için müşteriyi fiyat nedeniyle kaybedince çok üzülmüyoruz açıkcası.
FF: Zaten müşterilerimiz hizmet kalitemizi gördükten sonra böyle bir sıkıntı yaşamayacağımızdan eminiz. Günlük kiralamada da aynı şey geçerli, distribütörlüğümüz nedeniyle biz belli bir hizmet kalitesini sürdürmek zorundayız. Bizim için

Europcar'ın en büyük avantajlarından biri de ödül sahibi olan bir rent a car firması olması. 2005 yılında 8 tane, 2006 yılında da 7 tane ödülü var dünya çapında. Bu sene yine 7 tane olacak. bizim yaşayacağımız rekabet belli başlı firmalarla olur. Diğer ufak firmalarla çok fazla rekabet yaşamıyoruz

Hizmet kalitesi anlamında rakip olarak gördüğünüz firmalar hangileri?
FF: Şu an dünyada bilinen Avis ile Hertz var. Türk firmalarından ise Derindere'yi sayabilirim ama o da uzun dönem kiralama ağırlıklı çalışıyor. Aslında Sixt de vardı ama el değiştirdi. Rakip olarak verebileceğim belki Avis vardır. Çok da fazla rakip göremiyorum aslında. Burada Europcar'ın hizmet kalitesi ön plana çıkıyor. Mesela araçta ışıklandırma arızası olduğunda hemen özür dileyip bir üst kademe araç verebiliyorlar. Müşterinin her zaman haklı olduğunu savunuyorlar. Para kazanmak değil kesinlikle ilk amaçları. Önce müşteriyi memnun etmeyi, sonra o müşteriden para kazanmayı hedefliyorlar.

Renault markasının en önemli yetkili satıcılarından birisiniz, ASF Otomotiv'in satışları ne durumda?
ZF: 4 yıldır Türkiye'nin en çok Renault marka araç satan firmasıyız. Geçen yıl ikinci el hariç 5.750, ondan önceki yıl 4.575 adet araç sattık. 2005 yılında Dacia markasında dünya birincisi olduk. Dacia'nın Romanya dışındaki satıcıları arasında en fazla aracı biz sattık. Bu yıl hedef 6.000 idi ama pazar daraldı. Adetlerden ziyade satışta kârlılık düştü, o da satışı biraz keyifsiz hale getirdi. Birçok kez toplamda hedefi tutturmak adına kâr etmeden hatta zararına araba satıyoruz ama 2008'den umutluyuz.

Blok muafiyetinden sonra farklı markaları bir arada satmanın yolu açıldı, ASF'nin bu konuya yaklaşımı nasıl?
ZF: Biz bu konuyu babamızla beraber çok düşündük. Şu an Renault'ya odaklandık. Bir yere odaklanınca o alanda daha başarılı olacağımıza hepimiz inandık. Güçleri bölmek istemedik. İkinci markayı pazarlamaktansa elimizdekinin, pazarlama, satış, servis konularında dört dörtlük olmasına gayret ettik.
FF: Gücü bölmemek adına, hitap ettiğimiz kitleden daha farklı kitleye hitap edecek tarzda bir marka, mesela Mercedes gibi bir tercih yapabiliriz. Renault'nun rakibi değil sonuçta. Renault almaya gelen bir müşteri hiçbir zaman Mercedes almayacak ama blok muafiyeti serviste yetkili satıcıları üzecek. Çünkü bir anda dışardan yedek parça getirilip servislerde farklı markalara hizmet verilebilecek. Serviste de fiyat rekabeti başladı.

Planlanan yeni projeleriniz var mı?
FF: Otoparklardaki reklam alanlarını almak için hazırladığımız "Park edin" diye bir projemiz var. Yaptığımız projelerin kurumsal kimliğini oluşturmaya çalışıyoruz. "Careklam" gibi "Park edin"i de marka yaptık. Bir de "Şirket Borsası" diye web sitemiz var onda da bir marka oluşturduk.

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Celal Alpay, TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Yılmaz

SEKTÖRÜN KANUNA İHTİYACI VAR

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER tarafından 11 ve 13 Aralık 2007 tarihlerinde İstanbul Divan Oteli'nde araç takip sistemleri konusunda faaliyet gösteren Mobiliz firması sponsorluğunda yapılan iki toplantıyla günlük ve uzun dönem kiralama şirketleri, TOKKDER'in Ulaştırma Bakanlığı'na sunulmak üzere hazırlamış olduğu Karayolları Taşıma Yönetmeliği'ni ve sektördeki gelişmeleri değerlendirdi.

Temelde aynı sorunları yaşayan, ancak hizmet yapıları itibarıyla farklılıklara sahip günlük kiralama ve uzun dönem kiralama firmalarının sorunlarının ve çözüm önerilerinin konuşulduğu toplantıların ilki, TOKKDER Yönetim Kurulu Üyeleri ve Derneğe üye günlük kiralama firmalarının katılımıyla 11 Aralık 2007 tarihinde yapıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan TOKKDER Başkanı İlhan Yılmaz, hazırlanan yönetmelik taslağı hakkında katılımcılara bilgi vererek, taslağın tüm üyeler yanında Otomotiv Distribütörleri Derneği, Otomotiv Sanayicileri Derneği ve Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği gibi otomotiv sektörünün önemli oyuncularına, görüşlerini almak üzere gönderildiğini belirtti.

Sektörde kaliteli çalışan birçok firmanın bulunduğu, bu firmaların doğru faaliyet göstermeyen firmalardan ayrılması için günlük kiralama şirketlerine standart getirilmesi gerektiğini belirten İlhan Yılmaz, yönetmeliğin ancak kanuna giden yolda bir başlangıç olduğunu, araç kiralama sektörünün tanımının yapıldığı bir kanuna ihtiyaç duyulduğunu söyledi.

Toplantıda söz alan TOKKDER üyleri de, sorunların ancak yasal düzenlemelerle çözülebileceğini ve yersiz cezaların son bulabileceğini, sektörün ilk defa devlet kurumları ile bu kadar yakınlaştığını, TOKKDER'in bu yöndeki çabalarını desteklediklerini bildirdiler.

13 Aralık 2007 tarihinde TOKKDER üyesi uzun dönem kiralama şirketlerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda da hazırlanan yönetmelik taslağı üyelere sunularak görüşleri alındı.

National-Alamo Genel Müdürü Abdi Ayhan, Mobiliz Pazarlama ve Satış Müdürü Bülent Kayıkçı

AVIS Satış Müdürü Sinan Sinanoğlu, AVIS Satış ve Operasyon Müdürü Kaan Dağtekin, Force Car Genel Müdürü Samuray Aydın

Gerçek Otomobilcilik Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Sucu

Beyaz Filo Kiralama Satış ve Pazarlama Genel Md. Yrd. Bilal Yurddaş
Intercity Rent A Car Pazarlama ve Filo Satış Genel Md. Yrd. Serkant Dorum

Toplantıda TOKKDER Başkanı İlhan Yılmaz, temelde sorunların ortak olmasına karşın, uzun dönem kiralama şirketlerinin hacim, finansal yapı ve operasyon farklılıkları nedeniyle günlük ve uzun dönem kiralama firmalarının toplantılarının ayrı ayrı düzenlendiğini belirtti. Uzun dönemli kiralamalarda işleten sıfatının oto kiralama kuruluşlarının üzerinde olduğunu belirten İlhan Yılmaz, kiralama ile birlikte işleten sıfatının müşteriye geçmesi gerektiğinin altını çizdi.

Toplantıda söz alan katılımcılar, kanunda uzun dönem kiralamanın tanımının tam olarak yapılması gerektiğini, en büyük sorunun da K2 Belgesi'nde yaşandığını belirterek, Bakanlığın oto kiralama kuruluşlarını farklı olarak ele alması ve K belgelerine uzun dönem kiralamanın da eklenmesi gerektiğini dile getirdiler.

Büyük cezalarla karşı karşıya kaldıklarını belirten üyeler, gerekli yasal düzenlemelerin bir an önce yapılması gerektiğini, aksi takdirde bundan sektörün çok büyük yara alacağını ifade ederek bu konuda gerek bireysel olarak, gerekse de TOKKDER olarak hızlı hareket etmek gerektiği konusunda görüş dile getirdiler.

Her iki toplantının sponsorluğunu üstlenen Mobiliz firması, toplantıların sonunda üyeleri araç takip sistemleri ve bundan elde edilecek faydalar konusunda aydınlatarak, onlardan gelen soruları yanıtladılar.

PORSCHE CAYENNE GTS

Porsche'nin tasarımıyla olduğu kadar yol tutuş performansı ve teknolojisiyle de ön plana çıkmayı başaran Cayenne ailesinin yeni sportif üyesi Cayenne GTS, 2008 Şubat ayından itibaren Türkiye'de satışa sunulacak.

Arka bölümde yoğunlaşan krom kaplamalarının yanı sıra bagaj kapağındaki GTS logosuyla diğer Cayenne versiyonlarından ayrılıyor. Bununla birlikte dış tasarımında Cayenne Turbo ile aynı görünüme sahip Cayenne GTS, 21 inçlik jantları ve 295/35 ebatlı lastikleriyle göz kamaştırıyor. B ve C sütunlarının üzerindeki siyah süsleme plakaları ve sportif eşikler ise araca daha kaslı bir görünüm kazandırılmasına yardımcı oluyor. Cayenne GTS'in aerodinamik biçimini daha da pekiştiren arka spoylerin yanı sıra araçta ayrıca isteğe bağlı olarak çift kanatlı profile sahip sabit yapılı bir başka spoyler seçeneği daha sunuluyor. Kabin içinde ise sportif ve aynı zamanda konforlu koltuklar ilk etapta ön plana çıkan özellikler arasında yer alıyor. Sürücü ve ön yolcu için 12 yönde ayarlanabilen, ek yüksekliğe sahip yan destek elemanlarını içeren sportif koltuklar, tek bir düğmeye basarak hem yatay hem dikey olarak konumlandırılabiliyor.

Porsche Cayenne S ile Cayenne Turbo arasında konumlandırılan Cayenne GTS'te 4.8 litre hacimli V8 motora yer veriliyor. Cayenne S'e göre 20 beygir daha fazla güç üreten Cayenne GTS'in 405 beygir ve 500 Nm tork üreten motorunda da DFI (Direct Fuel Injection) Doğrudan Yakıt Püskürtme sistemine yer veriliyor. Porsche SUV'larının en sportifi olarak tanımlanan Cayenne GTS altı ileri manuel şanzımanla ve Cayenne S'e göre 24 mm alçaltılmış şasi standart olacak biçimde bantlardan iniyor. 0–100 km/s hızlanmasını 6.1 saniyede tamamlayan Cayenne GTS, 253 km/s'lik son hıza erişebiliyor. Bununla birlikte 80-120 km/s ara hızlanmasını 6.6 saniyede tamamlayan Cayenne GTS, 100 km'de ise ortalama 15.1 litrelik yakıt tüketim değerine sahip. Bununla birlikte isteğe bağlı olarak sunulan Tiptronic S şanzımanlı Cayenne GTS versiyonlarında ise 100 km'deki ortalama yakıt tüketimi 13.9 litre olarak gerçekleşiyor.

Porsche Aktif Süspansiyon Yönetimi (PASM) sistemine sahip Cayenne GTS, aynı zamanda Alman üreticinin normalde spor otomobillerine entegre ettiği sistemin ilk kez kullanıldığı Cayenne versiyonu unvanını da elde ediyor. Bununla birlikte isteğe bağlı olarak sunulan havalı süspansiyon ve Porsche Dinamik Şasi Kontrolü (PDCC) gibi savrulmaya karşı aktif koruma sistemlerinin ise Cayenne GTS'in yol tutuşu ve sürüş konforunu artırması hedefleniyor.

HİKÂYEYİ BAŞLATAN İSİM
KAYHAN PEKMENER

"Bana birisi gelecek de benden araba isteyecek, ben de al anahtarı deyip göndereceğim, ne münasebet! Ben kendi arabamı vermiyorum ki, o araba memleketin arabası, bir yatırım. Kimseye itimat edip veremem. Ticarette insan yüzünü biraz kızartabilmeli, başka çare yok. Doğrusu da bu."

Fotoğraflar: Necat NAZAROĞLU

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Yılmaz, Kayhan Pekmener

Kayhan Pekmener için araç kiralama sektörünün duayenlerinden demek yetersiz kalır. Belki de bu sektörün Türkiye'deki yaratıcısı demek daha doğru. Araç kiralamayı, İstanbul'daki büyük birkaç otelin tekelinden çıkarak başlı başına bir meslek olarak yapan ilk kişi. Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısı çok az, ehliyetli hemen hemen kimse yokken başlıyor araç kiralama macerası. Macera, çünkü 1950'li yıllarda İstanbul'da yaşayan kaç kişi vardı ki iki nokta arasını kiralık araçla katetsin. Bugünkü kadar büyümemişti İstanbul henüz. "O tarihlerde kiraladığımız araçları geri getirmedikleri oluyordu. Otluk araziye atılmış olarak buluyorduk arabalarımızı. Mesela Şişli'de bir tarlada, otların arasında çürümeye terk edilmiş bir şekilde bırakmışlardı bir keresinde. Şişli o zamanlar bizim için şehir dışı sayılırdı." diyor Kayhan Pekmener. Tramvaylar, troleybüslere rağbet ediyordu halk daha çoğunlukla. Taksiler de vardı elbette biraz daha varlıklılar için. Arabası olan fazla yoktu, olsa da her gün yollarda değildi. Arabayı kullanmayı ama traktör gibi değil araba gibi kullanmayı bilen de nadir bulunuyordu. Oysa yurt dışından gelenler kendi ülkelerindeki bu hizmeti arayıp duruyorlardı binlerce yıllık tarihi ile iki kıtanın yakasını bir araya getiren şehirde. Müşterilerini memnun etmeyi amaçlayan bir iki büyük otel, kendisine ait arabaları kadrolu şoförleriyle tahsis ediyordu. Ama bu hizmetin adı o zamanlarda araç kiralama değildi. Sadece müşterilere sunulan, terzi, berber, lostra gibi bir servisti. Yolların, trafiğin, trafik ışıklarının ve canavarlarının hatta Boğaz Köprüsü'nün bile olmadığı bir dönemde, araç kiralamaya hiç ihtiyaç duyulmazken, "Her arz kendi talebini yaratır." kuralından hareketle böyle bir işe girip para yatırmak ve sonunda kazanmak tam bir macera.

Aslında macera, 1919 yılında Kıbrıs Girne'de doğan Kayhan Pekmener'in ruhunda var. İlkokula, birinci sınıfın derslerini bildiği iddiası üzerine kendisine yapılan sınavda başarılı olarak ikinci sınıftan başlar. Babası iki gemi sahibi ve varlıklı İbrahim Efendi'den habersiz 13 yaşında Kıbrıs'ı ve ailesini bırakarak Mersin Limanı'na gelir. Adana Erkek Lisesi'ne daha sonra da öğretmen okuluna gider. Öğrencilik yıllarında tanıştığı ve kendisini çok severek "Sen bundan sonra benim manevi evladımsın." diyen Hasan Ali Yücel, Kayhan Pekmener'e ilerleyen yıllarda Meclis'e girmesi için ısrarlarda bile bulunacaktır. 19 yaşına geldiğinde ise İstanbul ile tanışmıştır artık. Kıbrıs doğumlu olduğu için İngiliz vatandaşı olarak kabul edilmesi, İstanbul'da okumasını ve iş bulmasını imkânsız hale getirir. Büyük dayısının, Atatürk'ü yakından tanıması ve kurduğu ilk mecliste mebus olmasının yardımıyla bir anda Türk kimliğine kavuşur. Kendi soyadını ise kendisi seçer. Amerika'ya yerleşen kardeşlerini ziyaret için gittiğinde ağabeyinin işlettiği restoranda bir Amerikalı ile arkadaşlık kurar. İlkokuldan beri iyi olan İngilizcesi ve samimi görüntüsü sayesinde, daha sonradan Amerika Başkanı Ronald Reagan'ın danışmanı ile tanışmış olduğunu fark eder. O'nun geleceğinde önemli bir dönüm noktası olacaktır bu tanışma. Bu kişinin verdiği kartla Mösyö Kohen olarak birisini ziyarete gider. Bu ziyaretten sonra Türkiye'ye dünyaca ünlü araç kiralama şirketi Hertz'in temsilciliğini almış olarak döner.

O tarihlerde kiraladığımız araçları geri getirmedikleri oluyordu. Mesela Şişli'de bir tarlada, otların arasında çürümeye terk edilmiş bir şekilde bırakmışlardı bir keresinde. Şişli o zamanlar bizim için şehir dışı sayılırdı.

"Taksim'de bir yer beğendim o zamanlar. Dediler ki "Orası Mösyö Şaşo diye bir Yahudiye ait, o da Yahudiden başkasına satmaz.". Mösyö Şaşo o dönemin sayılı zenginlerinden, aynı zamanda da tefeci. Ben de niyetlenmişim oraya, muhakkak istiyorum. Bir anda oluverdim Kohen. Pazar günleri Neva Şalom'a gitmeye başladım. Her zaman oturduğu yerin önündeki sandalyeyi kendime ayırtmıştım. Böyle bir gün yardım için para toplanırken sıra Şaşo'ya geldi. Şaşo 50 lira bağışladı. Bunu görünce ben hemen bir yüzlük hazırladım. 100 lira o zaman için çok büyük para. Sıra bana gelip adım söylenince çıkarıp '100 lira bağışlıyorum' dedim. Bu sayede Şaşo'nun dikkatini çektim. Haber de göndermiştim o dükkânı istediğime dair. Bir gün çağırdı beni yanına, konuştuk. Kendisine İspanya'dan Edirne'ye göç eden Yahudilerden olduğumu söyledim, dükkânı aldım. Bugün ofisim hâlâ burası."

1967 yılında dükkânına asar Hertz tabe-

TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Celal Alpay, Plan Tours Genel Müdürü Hüseyin Kurtoğulları

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Yılmaz,
Kayhan Pekmener,
Turizm Eski Bakanı Bahattin Yücel,
TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Celal Alpay

lasını. 1982 yılına kadar asılı kalacak tabelanın sansasyonları daha ilk günden başlamıştır. Kayhan Pekmener o günlere ilişkin bir anısını şöyle anlatıyor: "Dükkanı açtığımda bir tane arabam vardı. Benim temsilciliği aldığım dönemde Koç'un oğlu Rahmi de iki sayfalık mektupla müracaat etmiş Hertz'e. Hertz'in o zamanki genel müdüründen gelen cevapta ise temsilciliği Türkiye'deki bir akrabalarına verdiği yazıyor. Amerika'daki dostumun beni Hertz'in genel müdürüne "Mösyö Kohen" olarak tanıştırmasından dolayı bu avantajım. Rahmi Koç da kapıdaki tabelayı görünce daldı dükkândan içeri, bana 'Sen burayı çalıştırabilecek misin, kaç tane araban var?' diye sordu. Ben de 'Çalıştırabilirim, üç tane arabam var, üçü de çalışıyor şu an.' cevabını verdim. Daha sonra bana bekleyen müşterim olup olmadığını sordu. On beş kadar olduğunu ama bir on beş daha geleceğini söyleyince çok şaşırdı. 'Kaç araba lazım sana?' diye soru, 'Elli.' dedim. Hemen cebinden kartını çıkarttı, arkasına da kartı getiren kişiye 25 adet araba verilmesi talimatını yazdı ve imzaladı. O zamanlar herkes kuyruk olmuş araba almak için. Aylarca bekliyorlar. Ben aldım kartı gittim müdüre. Adam karta baktı, sonra kızdı ve beni kovdu. Birkaç gün sonra Rahmi beni aradı, arabaları alıp almadığımı merak etmiş. Ben olanları anlatınca hemen yanıma geldi, telefona sarılıp müdürü aradı. Epey haşladıktan sonra da kovdu adamı. Benden özür diledi ve en kısa sürede araçları göndereceğine söz verdi. Bir de baktım ki öğleden sonra beş araç kapıda, sonra da diğer araçlar geldi…"

Adı bile tam olarak konmamış araç kiralama sektörüne o yıllarda böylesine bir giriş yapar Kayhan Pekmener. Temsilcisi olmasına rağmen Hertz değil, Kayhan Turizm olarak bilinen şirketinde de birçok eleman yetiştirerek sektöre katkıda bulunur. Özellikle de iki isim üzerinde durmaktadır: "Bahattin ve Hüseyin yanıma geldiklerinde gencecik çocuklardı. Onlara dedim ki, 'Eğer birkaç günde buradan kaçacaksanız hiç başlamayın. Üniversite diplomalarınızı getirmeden buradan ayrılmaya kalkarsanız sizi polise sabıkalı adam diye ihbar ederim.'. Onlar da sağ olsunlar, bir dediğimi iki etmeden çalıştılar. Ve de bu işleri çok iyi öğrendiler. Onları hep evlâtlarım gibi gördüm.". Kayhan Pekmener'in bahsettiği kişiler, Turizm Eski Bakanı ve TÜRSAB Eski Başkanı Bahattin Yücel ve Plan Tours Genel Müdürü Hüseyin Kurtoğulları.

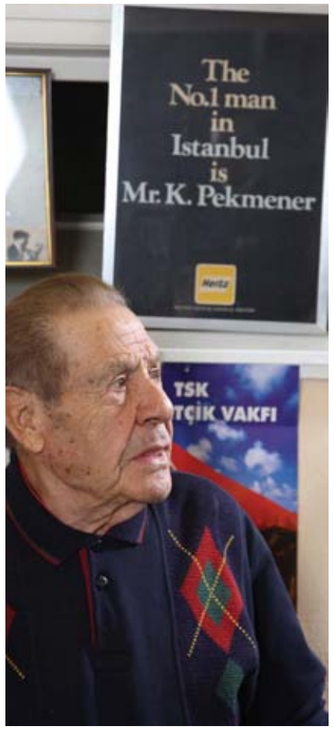
Hüseyin Kurtoğulları o günleri şöyle anlatıyor: "Sene 1966, Dünya Bankası Başkanı, eşi ve iki arkadaşları İstanbul'a gelmiş. Kayhan Ağabey bana dedi ki 'Sen gezdireceksin İstanbul'u rehber şoför olarak.'. Ben İstanbul'a daha yeni gelmişim, mimarlık okuyorum ve hiçbir yeri bilmiyorum. Kayhan Ağabey'in kendi kullandığı kırmızı bir Volkswagen'i vardı. 34 KT 920. Arabaya atladık bana iki buçuk saatte İstanbul'u gezdirdi ve her yeri anlattı. Sonra geldik ofise önüme kitaplar attı, 'Git eve oku bunları, sabah 08:30'da burada ol.' dedi. Ertesi sabah aldım müşterileri kırk yıllık rehber gibi gezdirdim. Benim İngilizcem de çok iyiydi. Adam iki gün sonra ofise geldi ve teşekkür etti bize."

Bahattin Yücel devam ediyor: "Yabancılar araç kiralamaya geldiğinde modelleri sorarlardı. Biz de sayardık, Volkswagen, Plymouth, Mercedes. Bir de derdik ki 'Ford Cortina var.'. Merak ederlerdi nerede diye. Bizim yerli Anadol'ları gösterir, 'Bunlar da Turkish Cortina.' derdik."

Kısmetli olduğunu, işlerinin rast gittiğini her fırsatta dile getiriyor Kayhan Pekmener. "Bir arkadaşım vardı, Mümin Manyasi adında. Ankara'dan yedek subaylıktan ve aynı zamanda okuldan canciğer arkadaşım. Ama cebinde beş kuruş parası olmayan biri. Her defasında ben çıkarıyorum cebimden paraları geziyoruz beraberce. Bir gün Hilton'a gittim iş için. Bir de baktım ki bu karşımda. Hilton'a genel müdür olmuş. Tabi bütün üst sınıf müşterileri ben gezdirdim yıllarca."

Bahattin Yücel de Kayhan Pekmener'in Türkiye'nin yanı sıra Amerika'da da çok tanındığına dikkati çekerek eski günlerden bir anısını paylaşıyor: "1970 öncesi Türkiye'de montaj sanayi yeni yeni kuruluyordu. Bu nedenle yurt dışından gelen giden çok oluyordu. Buraya her gelen de döndüğünde Kayhan Pekmener'i etrafına methediyor, 'Aman, İstanbul'a gidersen muhakkak gör, sana çok yardımcı olur.' diyor. Bir gün birisi Kayhan Ağabey'in ismini soruyor Güngör Su'ya. Güngör Su da Kayhan Ağabey'in yetiştirdiği kişilerden birisi. Bebek Oteli'nin de sahibi. Ruhi Su'nun da oğludur aynı zamanda. Aynı koroda Kayhan Ağabey keman çalarken o da şarkı söylermiş. Güngör Su diyor ki 'Çok üzgünüm, Kayhan Bey'i geçen hafta kaybettik.'. Tabi bunun üzerine müşteriyi kapıyor. O zamanlar bunlar haksız rekabetti ama güzel hatıralardı."

Araç kiralama kavramının yeni yeni geliştiği dönemlerde yabancılar daha çok rağbet ederken, yerli müşteriler ise hanım arkadaşını hafta sonu gezmeye götüren beyefendilerdi. Peki her isteyene kiralanır mıydı arabalar? Kayhan Pekmener bu konuya açıklık getiriyor: "Babamın oğlu gelse parası olmayan adama araba vermezdim. Bana birisi gelecek de benden araba isteyecek, ben de al anahtarı deyip göndereceğim… Ne münasebet! Ben kendi arabamı vermiyorum ki, o araba memleketin arabası, bir yatırım. Kimseye itimat edip veremem. Ticarette insan yüzünü biraz kızartabilmeli, başka çare yok. Doğrusu da bu."



Yeni olan her sektör gibi araç kiralama sektörü de çeşitli badireler atlatır. Bu işin öncüsü olarak da Kayhan Pekmener'e düşer bu badireleri atlatmak. Kiraladıkları arabaları polis çevirir. Gerekçe aracı kullananın yabancı uyruklu olmasıdır. Araca el koymaya, daha da ileri giderek tutuklamaya kalkar. Çok uğraşlar verir o dönemlerde. Ama başarır, yabancıların da Türkiye'de kiraladıkları araçları kullanabileceklerine ilişkin izinleri alır ve her araca bir kopyasını koyar. Geri getirilmeyen araçların peşine düşer. Kimi park edildiği yerden çalınarak ofisin önüne getirilir, kimi kaza yapmış paramparça şarampolde yatmaktadır. Sigorta kavramının Türkiye'de yeni gelişmeye başladığı yıllarda, birçok bilinmezin arasında yine kendi işini kendisi yapar Kayhan Pekmener: "O yıllarda aynı zamanda Güneş Sigorta acentesiydim. Kendi arabalarımın sigortasını yapabiliyor, çalındığı zaman da tazminatımı alabiliyordum. Kaza olmuşsa çocuklar fırlayıp gidiyorlardı gecenin bir yarısı. Kar, kış demeden gidip fotoğraflarını çekiyorlardı. İkisi de canavar gibidir evlâtlarımın. Çok da iyi fotoğrafçıdırlar. Ben de veriyordum sigorta şirketine, itiraz etmeden hallediyorlardı işimi. Bu konuda bana çok güveniyorlardı."

O yıllarda aynı zamanda Güneş Sigorta acentesiydim. Kendi arabalarımın sigortasını yapabiliyor, çalındığı zaman da tazminatımı alabiliyordum.

Rumların Kosla, Yahudilerin Kohen olarak tanıdığı Kayhan Pekmener'in, kendi işini daha da ileriye götürmek adına o yıllarda tüm imkânsızlıklara rağmen yaptığı başarılı çalışmalar, bugün yaklaşık 120 bin araca ulaşmış bir sektör olan araç kiralama sektörünün de tarihini yansıtıyor.

Eskiler boşuna söylememişler:

"Büyük insanlar kendi hayatlarını yaşarken tarihi de yazmış olurlar."

ISUZU D-MAX

Sıradanlıktan uzaklaşmak ve hayatın tadını her yönüyle çıkarmak isteyenler için D-Max modelini sunan Isuzu, her türlü yolda rahat ve güvenli sürüşü, yük taşıyabilmeyi, deniz motoru, karavan gibi hobi araçlarını 3 tona varan olağanüstü çekme gücüyle çekerek, güçten daha fazlasını vadediyor.

Isuzu'nun 90 yılı aşkın mühendislik evrimi ve tecrübesinin ürünü olan D-Max 4x4, tasarımı, konforu, teknolojisi, yakıt ekonomisi ve sağlam yapısıyla otomobilini hem ticari amaçla hem de hobi aracı olarak kullanmak isteyenler için çok cazip bir seçenek olma özelliğini taşıyor. Köşeleri belirginleştirilmiş ön farlar ve entegre ön tampon dizaynı ile daha güçlü, daha sağlam, daha geniş ve daha dayanıklı olan D-Max, yuvarlak sis lambaları ile de daha dinamik bir ifade sergiliyor. Yeni geliştirilmiş deri ve krom kaplama otomatik şanzıman vites kolunun yanı sıra gümüş ve koyu grinin şık kombinasyonu da D-Max'e klas bir iç görünüm kazandırmış durumda.

D-Max 4x4, Common Rail teknolojisiyle ustalıkla güçlendirilmiş olan iki yeni dizel motor, mükemmel bir yakıt ekonomisi sunarken yapmak istediklerinizi kusursuz bir şekilde başaran bir motor performansı sağlıyor. Özellikle 3,0 litrelik Common rail, VGS (Değişken Geometri Sistemli) turbo-charger ve katalitik konvertör gibi ileri teknolojiler, % 13 oranında daha iyi bir yakıt verimi, daha az gürültü ve daha düşük CO_2 emisyonuyla ortaya yüksek performans çıkarıyor. 163 beygirlik bir güç ve kalkışı kolaylaştıran son derece yüksek, düz bir torkla 1.800-3.200 devir arasında maksimum 333 Nm tork sunuyor. 4 çekişli modellerde de, 3 tona kadar çıkan olağanüstü bir çekme gücü sağlıyor.

ABS fren sistemi ani duruşlar sırasında tekerleklerin kilitlenmesini önlerken, EBD (Elektronik Fren Gücü Dağıtımı), yük durumuna bağlı olarak ön ve arka tekerlekler arasındaki fren gücünü dengeliyor ve böylece her durumda daha iyi bir fren kontrolü sağlıyor. Projektör Elipsoid Sistemi kullanılan son teknoloji ürünü farlar, daha güvenli bir sürüş için daha uzun mesafelerde aydınlatma ve görüş sağlıyor. Çift SRS'li ön hava yastıkları; özellikle ön gergili, 3 noktalı emniyet kemeriyle birlikte kullanıldıklarında, önden çarpışmalarda sürücünün ve ön yolcunun yaralanma riskini azaltmaya yardımcı oluyor.

Isuzu D-Max'in farklı beğenilere hitap eden iç mekan tasarımı da dikkat çekici. Son teknoloji ürünü elektronik aydınlatmalı göstergelerle göze çarpan yeni tasarlanmış gösterge paneli ve yeni ergonomik koltuklar, iç mekan konforunu tamamen farklı bir boyuta taşıyacak.

Fuarın tek konsept aracı olan ilginç ve kullanışlı dizaynı ile Renault Traffic Deck-up, ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

Mitsubishi, pick-up'lardaki sağlamlık ve dayanıklılık geleneğini yeni L200 ile devam ettiriyor.

Fotoğraflar: Erkin GÜNEŞ

KASIM'DA TİCARİ ARAÇ RÜZGARI

Ticari araç sektöründeki büyüme, gerçekleştirilen organizasyonlarla gözler önüne seriliyor. Kasım ayında birbiri ardına düzenlenen iki fuar ile Türkiye'nin ticari araçlar konusundaki kaliteli arzı ve yoğun talebi bir araya gelmiş oldu.

Türk Otomotiv Sektörü günden güne gelişen ve dünyada önemli bir yere sahip. Özellikle de ticari araçlar söz konusu olduğunda, yarattığı katma değer ve istihdam bakımından ülke ekonomisinde önemli bir konumda. Avrupa'nın en büyük uluslararası nakliye filosuna sahip olan ve küresel standartlarda üretim yapan Türk ticari araç sektörünün bu yükselişi, sanayi ve yan sanayi kuruluşlarının kurumsallaşmalarını tamamlayarak, uluslararası standartlarda çalışmaya başlamaları, oluşan Ar-Ge ve tasarım potansiyeli ve insan gücü, küresel ortakların yeni araç projelerinin tasarımlarını Türk şirketlerine vermelerine yol açıyor. İşte bu büyüme, gerçekleştirilen organizasyonlarla gözler önüne seriliyor. Kasım ayında birbiri ardına düzenlenen iki fuar ile Türkiye'nin ticari araçlar konusundaki kaliteli arzı ve yoğun talebi bir araya gelmiş oldu.
Kasım ayı içerisinde yapılan iki fuardan ilki olan Ticari Araçlar Fuarı 07-11 Kasım 2007 tarihleri arasında İstanbul CNR EXPO Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Alanlarında marka haline gelmiş profesyonelleri müşterilerle buluşturarak, ürün gruplarının doğru alıcılara ulaşmasını sağlayan Ticari Araçlar 2007 Fuarı, büyük katılıma ev sahipliği yaparken, Türkiye'nin ticari araçlar alanında geldiği son noktanın bir göstergesi niteliğindeydi. Otomotiv Distribütörleri Derneği ODD'nin desteğiyle bu yıl yedincisi düzenlenen Ticari Araçlar 2007 Fuarı, rekabet gücünün artması ve yeni trendler yaratılması

1 - TOFAŞ fabrikasında üretilen Peugeot Bipper otomatik vites özelliğiyle benzerlerinden ayrılıyor.
2 - Volvo, büyük ilgi gören çekicileri FH serisi ile fuardaki yerini aldı.
3 - Ford Ranger XLT gücü ve konforu içinde barındırıyor.
4 - Fiat standının gözdesi ve ticaretin yakışıklısı Fiorino, yakıt tüketiminde tutumlu, trafikte kıvrak bir yapıya sahip.
5 - Citroen'in ticari araç gamının en yeni ve en küçük üyesi Nemo, küçük boyutlarına rağmen yüklemede pratik çözümler sunuyor.

1 - Kendisine sağlam bir hayran kitlesi yaratan Volkswagen Transporter sınıfının öncülerinden olduğunu bir kez daha kanıtladı.
2 - Opel'in hafif ticarisi Combo, kullanışlı ve güçlü konseptiyle fuarda yer aldı.
3 - Ticari araç konsepti olmasına karşın Vito, Mercedes ailesinin hatlarına ve konforuna sahip. 1.14 tonluk taşıma kapasitesi ile fark yaratıyor.
4 - BMC'nin çarpıcı renklerde hazırladığı araçlar yollara renk katacak.

aşamasında otomotiv sektörüne büyük katkı sağlamasının yanı sıra, üretici, ithalat ve ihracatçıları ortak bir platformda bir araya getirmiş oldu.
İlk fuarın bitiminden on gün sonra ise, 21-25 Kasım 2007 tarihleri arasında C.V. İstanbul Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı düzenlendi. Otomotiv Sanayii Derneği OSD'nin, Ticari Araç İthalatçıları Derneği TAİD ve Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği TAYSAD'ın iş birliği ile TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlediği ve ticari araçlar sektöründe güç birliğinin önemli bir göstergesi olarak tanımlanan C.V. İstanbul Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı'nda ticari araçların en yeni modelleri tanıtıldı. 60.000 metrekare kapalı alanda hazırlanan ve 130'un üzerinde lider firmanın katılımı ile düzenlenen fuarda; her türlü ticari aracın yanı sıra, aks üretimi, şanzıman üretimi, ısıtma ve soğutma sistemleri, fren sistemleri, haberleşme sistemleri, motor yağları, koruyucu yağlar, lastikler, servis ekipmanları, yedek parça ve aksesuar gibi yan sanayi ürünleri de sergilendi.

AİLENİN SON ÜYESİ YENİ ASTRA SEDAN

Astra ailesinin yedinci aracı olan Yeni Astra Sedan, gövde tasarımı ile yolcular ve eşyalar için daha geniş alanlar sunarak, ulaşılabilir bir prestij vadediyor.

Astra modeliyle elde edilen başarılı satış grafiğini daha da ileriye götürmeyi hedefleyen Opel, Astra ailesinin son üyesi ile bu hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Arkaya doğru yükselen aerodinamik tavan çizgisi, Astra'nın dinamik yapısını daha da belirginleştiriyor. Büyük ve karakteristik çamurluklar, tekerlekleri ön plana çıkarıyor. Arka kapıların geniş ve etkileyici bir kemerle C direkleriyle birleşmesi, araca binmeyi ve araçtan inmeyi kolaylaştırıyor. Koruma çıtaları güzel bir dekorasyon öğesi olarak dikkat çekiyor ve arka ve ön tamponlarla bütünlük sağlıyor. Ön tasarımdaki uyum ve bütünlük aynı şekilde arka görünüme de yansıtılmış. Karakteristik tasarım çizgisi bagaj kapağında ve arka tampon üzerinde de devam ediyor. Kavisli panoramik geniş arka cam arka tasarımda diğer dikkat çeken özellikler arasında yerini alıyor.

İç tasarımda ise ön bölümde Astra'nın tüm karakteristik özelliklerini yansıtan tasarım öğelerinin aynen Sedan içinde korunduğunu görebiliyoruz. Dış tasarımdan iç tasarıma uzanan dinamik V temalı orta konsol çizgisi, Cosmo modelinde sunulan piyano lake orta konsol ve ergonomik kontrol düğmeleri bunlardan bazılarıdır. 4.587mm uzunluğu ile segmentinin en uzun aracı Yeni Astra Sedan geniş iç hacim ve 490 litrelik bir bagaj kapasitesiyle, Astra modellerinin sunduğu göz alıcı tasarım, dinamizm ve heyecan verici sürüş özelliklerini Sedan konforu ile birleştiriyor.

Otomobillerinde spor görünüm arayan aynı zamanda şık, güvenilir bir otomobil almak isteyen, bunların yanı sıra kaliteye önem veren ve teknolojiyi yakından takip edenlere yönelik olarak tasarlanan Yeni Opel Astra Sedan 1.6 115 HP ve 1.3 CDTi motor ve Essentia, Enjoy ve Cosmo trimleri ile sunuluyor. Astra Sedan'ın 1.6 115 HP'lik modellerinde Easytronic® şanzıman seçeneği ile birlikte standart olarak ESP Plus, Yokuşta Kalkış Desteği ve Spor Sürüş modu ile sunuluyor. Güvenliğe ise her zaman olduğu gibi önem verilmiş. Astra Sedan'ın baz modelinde IDS şasi, ABS, Fren Destek Sistemi, sürücü, yolcu ve yan hava yastıkları, aktif gergili emniyet kemeri, çocuk kilidi, kapı içi çelik koruma barları ve immobilizer standart olarak sunuluyor.

Elektro hidrolik direksiyon, 4 yönlü sürücü ve yolcu koltuğu, 60/40 katlanır arka koltuklar, elektrik kumandalı ısıtmalı yan aynalar, CD30 Radyo/CD çalar, elektrikli ön camlar, dijital bilgi ekranı, uzaktan kumandalı merkezî kilit ve kliması baz modelinde standart olarak sunulmaktadır ve bu da bize yeni Astra Sedan'da konfor ve fonksiyonellikten de ödün verilmediğini gösteriyor.

BASINDA TOKKDER

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER, sektörün sesi olmaya devam ediyor. Aralık ayında çeşitli basın organlarında oto kiralama sektörüne ilişkin yer alan haberler oluşturulurken TOKKDER'in görüşlerine başvuruldu. Söz konusu haberler ve TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Yılmaz'ın sektöre ilişkin görüşleri basında yer aldığı şekliyle bu sayfalarda.

BUGÜN

09.12.2007

OTO KİRALAMADA 2008 YILI HEDEFİ 1.3 MİLYAR $

Türkiye'de hızla gelişen oto kiralama sektöründe bugün 650'yi aşkın firma faaliyet gösteriyor. Kiralık araç sayısı ise 122 bini buluyor.
124 üyesi olan Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği'nin (TOKKDER) Başkanı İlhan Yılmaz, bu 122 bin aracın 14 bin adedinin de uzun dönem filo kiralama şeklinde faaliyet gösterdiğini söyledi...

Cumhuriyet

09.12.2007

SEKTÖR 1 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Oto kiralama sektörünün 2007 yılı cirosunun yaklaşık 1 milyar dolar olduğu, 2008 sonunda ise bu rakamın yüzde 30 artarak 1 milyar 300 milyon dolara ulaşmasının beklendiği bildirildi. Kiralık araç sayısının 122 bini bulduğu sektörde, 124 üyesi olan Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER), piyasanın da yüzde 80'ine hakim...

Radikal

09.12.2007

1 MİLYAR DOLARLIK OTO KİRALANDI

650 firmanın faaliyet gösterdiği araç kiralama sektörünün cirosu 1 milyar dolara ulaştı. Özellikle şirketlerin araç satın almaktansa kiralamayı tercih etmesi pazarı büyütüyor.
Türkiye'de 122 bin adet kiralık araç bulunuyor.Araç kiralama fiyatı günlük 50 YTL, aylık 300 avrodan başlıyor. Sektörde 5 bin kişi çalışıyor.

PARA

02/08.12.2007

ARAÇ KİRALAMAYA YABANCI AKINI

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) Başkanı İlhan Yılmaz, Türkiye'de büyüme potansiyelinin yüksek olduğunu vurguluyor. Ancak yabancı ilgisinin yatırıma dönüşebilmesi için yeni yasal düzenlemelerin şart olduğunu da hemen ekliyor.

Taraf

09.12.2007

KİRALIK OTOMOBİLDEN BİR MİLYAR DOLAR GELDİ

Araç kiralama sektörünün son yıllarda oldukça büyüdüğü Türkiye'de 650'yi aşkın firma faaliyet gösteriyor. Kiralık araç sayısının 122 bini bulduğu sektörde, 124 üyesi olan Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) piyasanın da yüzde 80'ine hakim.

TERCÜMAN

12.12.2007

OTO KİRALAMADA BAYRAM BEREKETİ

Son yıllarda Türkiye'de özel hava yolu şirketlerinin gelişmesinin oto kiralama sektörünün önünü açtığını söyleyen TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Yılmaz, "İnsanlar artık, uzak mesafelere kendi araçlarıyla gitmek yerine uçakla gidiyorlar. Gittikleri kentlerde de kısa mesafeler için araç kiralıyorlar. Eskiden hava limanlarındaki ofis sayısı bir veya ikiyi geçmez iken bu sayı son günlerde 8-10'a çıkmaya başladı." diye konuştu.

Fotoğraflar: Necat NAZAROĞLU

KAZDAĞLARI

"Ege'nin mavisi ile İda'nın yeşili arasında öyle bir yer vardır ki, orada keskin kekik kokuları içinde lezzetli zeytin çeşitleriyle yaptığım kahvaltının tadını hiçbir yerde bulamadım." Homeros'un İlyada Destanı'nda Zeus'un ağzından dökülen bu cümle aslında her şeyi özetliyor. Mitolojide İda olarak geçen yer bugünkü Kazdağları. Zeus'un tanımlaması güzel ama biraz da eksik. Alpler'den sonra dünyanın en fazla oksijen üreten dağının Kazdağları olduğunu da eklemek gerekiyor. Kazdağları'nın jeolojik konumu nedeniyle oluşmuş ilginç bitki örtüsü, iklim ve toprak yapısı sayesinde bu bölge devamlı olarak yüksek oranda oksijen üretiyor. Ayrıca Ege Denizi'nin kıyılarına kadar inen Kazdağları'nda hem kara hem de deniz iklimi birlikte görülüyor. Çanakkale Boğazı'ndan gelen hava akımları, karadan denize doğru oluşan bir oksijen hareketi oluşturuyor.

Dünyadaki 21 çeşit bitki türü sadece Kazdağları'nda yetişiyor. Göknarı, bunların en önemlisi. Bu ağacın kozalakları çaya katılarak demlenir ve güzel bir aroma verir.

Tahtakuşlar Köyü'ndeki Etnografya Galerisi ve Türkiye'nin ilk köy müzesi sayesinde de Kazdağları'nın geleneksel yaşantısından geriye kalan objeleri ve dünyada sergilenen en büyük deri sırtlı deniz kaplumbağasını da görmek mümkün.

Küçükkuyu'dan, Edremit'e yaklaşık 80 kilometrelik bir kütle halinde uzanan Kazdağları'nın en yüksek noktası 1.796 rakımlı Babadağ zirvesi.

Kazdağları deyince akla gelen yerlerden birisi de tamamen taş evlerden oluşan Yeşilyurt Köyü. Köyde İzmir, İstanbul, Ankara gibi kentlerimizden gelenlerle, yöre insanı bir arada yaşıyor.

Adatepe de Yeşilyurt gibi taş evlerden oluşuyor. Ancak burada yaşayanların neredeyse tamamı dışarıdan gelenler. Bu nedenle köyün evleri iyi durumda ancak sokakları bomboş.

Güre, özellikle serin havalarda kaplıcaları ve termal sularıyla ilgi odağı oluyor. Patikalarda yürümek ve Kazdağları'nın zirvesinden akıp gelen gürül gürül suların yanı başında keyif yapmak isteyenlere.

Edremit'i görmek gerekir. Edremit'in girişinde yer alan ve zeytinyağı üretiminde kullanılan yüz yıllık malzemelerin sergilendiği müze görülmeye değer. Hazır gitmişken meşhur sızma zeytinyağını da almayı unutmayın.

Dünya Bankası "Genetik Kaynakları Yerinde Koruma Projesi"nin pilot bölgelerinden biri olarak zengin bitkilerle çevrili dağın korunması için 5.1 milyon dolar bağışladı.

Küçükkuyu'daki upuzun plajlardan denize girilebiliyor. Su pırıl pırıl, ama sahil taşlı olduğu için iskeleyi tercih edin.

Sarıkız efsanesini hiçbir yerde okumayın, Kazdağları'nın yerlilerinden dinleyin.

Asimo takım çalışmasında

Honda Motor Co. Ltd., Asimo'nun insanlar ve diğer Asimolar ile bağımsız olarak birlikte çalışabilmesini mümkün kılacak bir dizi yeni teknolojiyi Japonya'da tanıttı. Asimo, insansı robotların görevlerini ve işlerini paylaşarak insanlarla kesintisiz hizmet sağlamasını mümkün kılan yeni bir sisteme sahip. Eğer bir Asimo şarj ediliyorsa, diğer Asimo devreye girerek verilen görevleri gerçekleştirebiliyor. Gerektiğinde kendi pilini otomatik olarak şarj ediyor, yaklaşan kişilerin hareketlerini öngörerek geriye adım atmak, yolu açmak ya da yürümeye devam etmek arasında karar verebilmesini, böylece engelleri aşabilmesini sağlıyor. Asimo akıllı teknolojisi sayesinde tepsi taşıma ve el arabası itme görevlerini de gerçekleştirebiliyor.

Kameralı telefon değil, telefonlu kamera

Finlandiyalı mobil iletişim cihazları devi **Nokia**; kamera, navigasyon ve internet erişimi işlevlerini bir arada sunan en yeni multimedya bilgisayarı Nokia N82'yi satışa sundu. Fotoğrafseverlere yeni yerler keşfedip içinde bulundukları anı ölümsüzleştirme olanağı veren Nokia N82, medya paylaşımını da içeren eşsiz bir kamera deneyimi yaşatmayı vadediyor. Nokia N82, sunduğu navigasyon servisi ile çevrenizi keşfetmeniz için size rehberlik ediyor, gelişmiş kamera özellikleri ile anılarınızı ölümsüzleştiriyor, internet erişimi ile de tek tuşla medya paylaşımına olanak veriyor. Nokia N82, A-GPS (Assisted Global Positioning System – Yardımlı Global Konumlandırma Sistemi), Carl Zeiss optik destekli 5 megapiksel kamerası, Xenon flaş ve internet erişimi ile Nokia N Series multimedya bilgisayarlarının sunduğu tüm özelikleri içeriyor.

Exilim'den hızlısı yok

Casio'nun yeni modeli Exilim, saniyede 60 adet yüksek çözünürlükte fotoğraf ya da 300 adet VGA çözünürlüğünde fotoğraf çekebilme özelliğine sahip. Bu da bilinen kameralara göre Exilim'in en hızlı olmasına yetiyor. Kamerada ayrıca, 12 x optik zoom, flash, yüksek hızlı LSI resim işlemcisiyle beraber çalışan yüksek hızlı CMOS sensör bulunuyor. Casio tarafından üretilen, dünyanın en hızlı kamerası Exilim 2008 yılından itibaren satışa sunulacak.

Hafızanızı tazeleyin

Kısa süreli hafıza kaybı nedeniyle gündelik olaylara uyum sağlayabilmek için karşılaştığı her insanın fotoğrafını çeken adamın öyküsünün anlatıldığı "Memento" filminden ilham alarak **Microsoft** tarafından üretilen SenseCam adlı kamera, hafızanın hızlı şekilde canlandırılmasını sağlamak için daha sonra izlenmek üzere, gün içinde yaşananların her 30 saniyede bir fotoğrafını çekiyor. Testler sonucu, kameranın, hafıza sorunu olanlara, olayları ve buna bağlı duyguları hatırlamalarında yardımcı olduğu görülürken, uzmanlar, dijital kameranın genel hafıza kaybı sorunu ve Alzheimer hastalığı gibi daha ciddi durumda olanlar tarafından rahatlıkla kullanılabileceğini belirtiyorlar. SenseCam, avuca sığabiliyor ve 30 binden fazla görüntüyü depolayabiliyor.

Oyun ve eğlence sevenlere HP Pavilion dv6500

Parlak piyano siyahı ve sıcak metalik gümüş renklerdeki **HP** Imprint kaplamayla son derece şık bir görüntüye sahip olan bu dizüstü bilgisayar serisindeki modellerin bir kısmında 1024 MB, bir kısmında da 2048 MB dahili bellek bulunuyor. Belirli HP Pavilion dv6500 modellerinde HP Pavilion web kamerası ve mikrofon da yer alıyor. Bluetooth® bağlantı özelliği de standart olarak sunuluyor. Gelişmiş grafik kartı ve HP BrightView teknolojili 15,4 inçlik ekran ve 1280 x 800 ekran çözünürlüğü sayesinde, canlı ve zengin renklerle DVD izlenebiliyor. HP, kullanım kolaylığını artıran HP QuickPlay özelliği ile, tek bir düğmeye basarak film ve müzik uygulamalarını başlatma imkânı sunuyor. HP Pavilion dv6500 serisi dizüstü bilgisayarlardaki entegre parmak izi okuyucu sayesinde, şifreleri hatırlama derdi de ortadan kalkıyor ve tek bir hareketle kullanıcı doğrulaması yapılabiliyor.

2 M TOURİSM
Ansera İş Merkezi Portakal Çiçeği Sk.
No: 17/127-128-129 06540 Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 442 70 70 Faks: (0312) 442 70 72
www.2m.com.tr • 2m@2m.com.tr
turan@2m.com.tr • sturan@2m.com.tr
İstanbul
Tel: (0212) 259 33 64 Faks: (0212) 259 29 18

AKS ARAÇ KİRALAMA
Yeni Ziraat Mah. 15.Sok. 23/A Altındağ/Ankara
Tel: (0312) 341 46 72/73 Faks: (0312) 341 25 11
www.aksrent.com.tr • ofisistanbul@aksrent.com
shilmikoker@hotmail.com

AKSAM OTOMOTİV İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.
Ayazağa Mah. Atatürk Org. San. Sit. 2. Kısım 9 Sok.
No: 213 Ata Plaza K: 3 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 285 41 67 Faks: (0212) 286 52 34
www.aksamoto.com • osman@aksamoto.com
info@aksamoto.com

ALMİRA RENT A CAR
Atatürk Cad. No: 250/A Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 464 30 88 Faks: (0232) 464 65 12
www.almiragroups.com • almira@almiragroups.com
alperakbay@almiragroups.com
İstanbul
Tel: (0212) 580 11 00 Faks: (0212) 580 13 00
Ankara
Tel: (0312) 287 12 61 Faks: (0312) 287 12 61
Antalya
Tel: (0242) 316 57 20 Faks: (0242) 316 57 21
Bodrum
Tel: (0252) 316 93 76 Faks: (0252) 316 80 48
Dalaman
Tel: (0252) 692 13 66 Faks: (0252) 692 13 69
Marmaris
Tel: (0252) 417 24 56/417 56 08 Faks: (0252) 417 54 62

ALTOTUR
Fatih Mah. İstasyon Cad. No.48/C Kocasinan/Kayseri
Tel: (0352) 222 68 29 Faks: (0352) 222 67 84
www.altotur.com • info@altotur.com • memduh@altotur.com
Kayseri
Tel: (0352) 222 68 29 Faks: (0352) 222 67 84
Kayseri Havalimanı
Tel – Faks: (0352) 338 95 55
Sabiha Gökçen Havalimanı / İstanbul
Tel: (0216) 588 01 40 Faks: (0216) 588 01 42
24 SAAT ACİL / (0212) 465 59 99

AMBASSADOR'S TOURIZM
Meşrutiyet Cad. Koçak Plaza No: 22 Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 293 01 33 Faks: (0212) 293 01 34
www.ambassadorstravel.com
info@ambassadorstravel.com • limo1@ambassadorstravel.com

AMİRAL FİLO YÖNETİMİ
Konya Yolu Fen Lisesi Kavşağı No: 208 Balgat/Ankara
Tel: (0312) 284 52 52 Faks: (0312) 284 02 02
www.neziroglu.com.tr • suzan.uzgoren@neziroglu.com.tr

ASF FİLO KİRALAMA
E-5 Yan Yol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık-Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 Faks: (0216) 427 15 45
www.asfotomotiv.com.tr
asf@asfotomotiv.com.tr • telci@europcar.com.tr

AŞARMAK OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Kayışdağı Yedpa İş Merkezi D. Cad. No: 60
Ümraniye/İstanbul
Tel: (0216) 471 05 45 Faks: (0216) 471 05 34
gsaracoglu@e-performence.com • info@a-performence.com

ATAKO DESTEK
Rüzgarlıbahçe Mah. Acarlar İş Merkezi F Blok K: 4
Kavacık/Beykoz/İst.
Tel: (0216) 425 42 10 Faks: (0216) 425 42 32-33
www.atakodestek.com • emre.c@atakodestek.com
info@atakodestek.com • onur.k@atakodestek.com

AUTO RENT
E-80 Karayolu Üzeri 5.Km Çorlu/Tekirdağ
Tel: (0282) 685 44 22 Faks: (0282) 685 42 40
www.autorent.com.tr • ibalki@renault-mais.com.tr

AUTO Z RENT A CAR
Yakut Blokları 7/16 34758 Ataşehir/İstanbul
Tel: (0216) 455 52 24 Faks: (0216) 455 52 24
www.autozrentacar.com • autoz@autozrentacar.com
zyemez@yahoo.com

AUTOLİNK FİLO YÖNETİMİ
Göztepe Mah. İnönü Cad. 122 Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 445 05 20 Faks: (0212) 454 40 54
www.autolink.com.tr • nurkan.yurdakul@cetas.com.tr
nurkan.yurdakul@autolink.com.tr

AVİS RENT A CAR
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854
Küçükyalı/İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00 Faks: (0216) 489 19 40
www.avis.com.tr • avis@avis.com.tr • inane@avis.com.tr
Adana Şakir Paşa Havalimanı
İç Hatlar Tel - Faks: (0322) 435 04 76
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75
Dış Hatlar Faks: (0322) 435 04 76
Adana
Tel: (0322) 453 30 45/459 75 58 Faks: (0322) 453 48 24
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 35 13 Faks: (0242) 511 94 96
Ayvalık / Balıkesir
Tel: (0266) 312 24 56 Faks: (0266) 312 37 34
Kavaklıdere / Ankara
Tel: (0312) 467 23 13 Faks: (0312) 467 57 03
Esenboğa Havalimanı / ANKARA
İç Hatlar Tel : (0312) 398 03 15
İç Hatlar Faks: (0312) 398 09 01
Antalya / Şehir Ofisi
Tel: (0242) 248 17 72 / 73 Faks: (0242) 248 17 19
Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 30 73 Tel: (0242) 330 30 30 (Pbx)-2364
Faks: (0242) 330 34 30
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 15 00 - Ext:785 Faks: (0242) 316 64 03
Bodrum Şehir Ofisi / Muğla
Tel: (0252) 316 18 11 Faks: (0252) 316 58 80
Bodrum Havalimanı / Muğla
İç Hatlar Tel: (0252) 523 02 01 Faks: (0252) 523 02 02
Dış Hatlar Tel: (0252) 523 02 03 Faks: (0252) 523 02 04
Turgutreis - Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 382 38 51 Faks: (0252) 382 66 78
Bursa Şehir Ofisi
Tel: (0224) 256 51 33 Faks: (0224) 236 69 18
Çeşme / İzmir
Tel: (0232) 712 96 67 Faks: (0232) 712 67 06
Çeşme Sheraton Otel / İzmir
Tel - Faks: (0232) 723 26 86
Çorum
Tel: (0364) 235 02 87 Faks: (0364) 235 02 96
Dalaman / Muğla
Tel: (0252) 792 51 18/792 51 19 Faks: (0252) 792 51 18
Denizli
Tel: (0258) 263 23 75/263 44 44 Faks: (0258) 241 90 23
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 02 75 Faks: (0412) 229 02 76
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 13 24 Faks: (0412)229 02 76
Erzurum
Tel: (0442) 233 80 88 Faks: (0442) 233 81 88
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 612 37 19/612 13 85 Faks: (0252) 612 32 52
Gaziantep
Tel: (0342) 336 11 94/339 50 99 Faks: (0342) 336 30 58
İzmit / Kocaeli
Tel: (0262) 325 25 55/322 56 06 Faks: (0262) 323 57 78
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 297 96 10 / 11 / 12 Faks: (0212) 297 96 13
Selamiçeşme-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 355 36 65/350 48 78 Faks: (0216) 369 94 21
Atatürk Havalimanı / İstanbul
İç Hatlar Tel : (0212) 465 34 54 Faks: (0212) 465 34 58
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 34 55 / 56
Faks: (0212) 465 34 57
Alsancak / İzmir
Tel: (0232) 441 44 17 / 18 /19 Faks: (0232) 441 44 20
Bornova / İzmir
Tel - Faks: (0232) 342 20 20
Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0232) 274 17 90 Faks: (0232) 274 17 91
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 72 / 74
Dış Hatlar Faks: (0232) 274 21 72
Kayseri Şehir Ofisi
Tel: (0352) 222 61 96 / 97 Faks: (0352) 222 49 65
Erkilet Havalimanı / Kayseri
Tel: (0352) 338 05 94
Konya Şehir Ofisi
Tel: (0332) 237 37 50 Faks: (0332) 237 37 51
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 06 00/614 14 75 Faks: (0256) 612 76 01
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 412 26 38/412 53 23 Faks: (0252) 416 46 07
Mersin Şehir Ofisi
Tel: (0324) 237 74 68 Faks: (0324) 238 22 69
Samsun Şehir Ofisi
Tel: (0362) 231 67 50 / 51 Faks: (0362) 231 67 52
Side / Antalya
Tel: (0242) 753 13 48 Faks: (0242) 753 28 13
Şanlıurfa Şehir Ofisi
Tel: (0414) 315 00 40 Faks: (0414) 313 72 94
Tekirdağ
Tel: (0282) 261 68 31/293 28 60 Faks: (0282) 293 28 57
Trabzon Şehir Ofisi
Tel: (0462) 322 37 40 Faks: (0462) 326 35 20
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 55 82 Faks: (0462) 326 35 20
Ürgüp / Nevşehir
Tel: (0384) 341 21 77 Faks : (0384) 341 87 50
Van Şehir Ofisi
Tel: (0432) 214 63 75 Faks: (0432) 214 72 62
Van Havalimanı
Tel:(0432) 217 88 78 Faks: (0432) 214 63 75

BAĞDATLILAR OTO. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Çobançeşme Sanayi Cad. No: 34 Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 652 57 40 Faks: (0212) 551 24 94
www.bagdatlilar.com • info@bagdatlilar.com

BALET TURİZM
41 Ada Ata 4-4 Çarşı Kat:1 No: 14 Ataşehir/İstanbul
Tel: (0216) 455 49 41 Faks: (0216) 455 93 18
www.balettur.com • balet@balettur.com

BCS TURİZM İTH. İHR. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Tunus Cad. No: 77/2 Kavaklıdere/Ankara
Tel: (0312) 468 58 88 Faks: (0312) 468 54 44
www.bcsturizm.com.tr
info@bcsturizm.com.tr • serdar.demir@bcsturizm.com.tr

BEYAZ FİLO
Birlik Mah. 8.Cad. No: 1 Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 454 00 54 Faks: (0312) 454 00 55
www.beyazfilo.com • belgin@beyazfilokiralama.com
bilal.yurddas@beyazfilo.com

BİKA FİLO KİRALAMA
Renault Plaza E-5 Üzeri M.Sinan Mevkii B.Çekmece/İst.
Tel: (0212) 863 30 60 Faks: (0212) 863 30 80
www.bika.com.tr • faruk.kilicaslan@renault-mais.com.tr

BİRMOT
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No: 24/1 Küçükyalı/İst.
Tel: (0212) 587 98 11 Faks: (0216) 489 19 40
www.birmot.com.tr • cenkc@birmot.com.tr

BORUSAN İTHALAT VE DAĞITIM A.Ş.
Firuzköy Yolu No: 21 Avcılar/İstanbul
Tel: (0212) 412 00 00 Faks: (0212) 412 01 69
Direkt: (0212) 412 01 68
www.bmw.com.tr
yigit.onural@borusanotomotiv.com
kiralama@borusanotomotiv.com

BUDGET CAR RENTAL
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad.
No: 24/1 34854 Küçükyalı/İstanbul
Tel: (0216) 587 98 00-587 99 90 Faks: (0216) 489 53 69
www.trbudget.com
omera@trbudget.com • inane@trbudget.com

BUSİNESS CAR RENTAL
Tarabya Bayırı Cad. No: 21 Tarabya / İstanbul
Tel: (0212) 223 58 58 Faks: (0212) 299 02 62
www.bcr.com.tr • bcr@bcr.com.tr

CENTRAL CAR RENTAL
Meydan Sok. Beybi Giz Plaza No: 27/28
Ayazağa-Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 Faks: (0212) 290 67 17
www.centralcarrental.com
info@centralcarrental.com • nora@centralcarrental.com

CEYLİN CAR RENTAL
Anadolu Cad. No: 32 /13 Çınarlı / İzmir
Tel: (0232) 435 22 66 Faks: (0232) 435 44 52
www.ceylin.com.tr • ceylin@ceylin.net

ÇELİK MOTOR A.Ş.
Kısıklı Cad. No: 4 Altunizade-Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 554 79 79 Faks: (0216) 651 79 95
www.celikmotor.com • info@celikmotor.com
aytac.mumcuoglu@celikmotor.com
murat.haciosmanoglu@celikmotor.com

DAİMLER CHRYSLER FLEET SERVICES A.Ş.
Cemal Ulusoy Cad. Basın Expres Yolu Enco Tesisleri
Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 866 65 65 Faks: (0212) 858 09 67
www.daimler.com • osman.aksoy@daimler.com

DECAR RENT A CAR
Yıldız Posta Cad. No: 52 Dedeman Tic. Merkezi
34340 Esentepe / İstanbul
Tel: (0212) 337 39 49 Faks: (0212) 288 90 10
www.decar.com.tr • info@decar.com.tr
İstanbul
Tel: (0212) 274 73 23 • Faks: (0212) 288 35 25
Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 45 25/465 45 24 Faks: (0212) 465 45 26
Ankara
Tel: (0312) 426 97 37 Faks: (0312) 426 97 60
Kapadokya – Ürgüp / Nevşehir
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61
Adana
Tel: (0332) 459 04 98 / 99 Faks: (0332) 459 04 88
Antalya Merkez
Tel: (0242) 243 90 10 Faks: (0242) 243 00 50
Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 37 30 Faks: (0242) 330 37 33
Antalya Dedeman
Tel: (0242) 316 33 75 Faks: (0242) 316 38 72
İzmir
Tel: (0232) 446 07 07 / 08 Faks: (0232) 446 07 09
A.Menderes Havalimanı / İzmir
Tel: (0232) 274 17 79 Faks: (0232) 274 18 01
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 413 46 69 Faks: (0252) 413 46 70
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 21 51 Faks: (0252) 313 15 05

DİKMENLER MOT. AR. TUR. GIDA. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Devlet Karayolu Üzeri No:86 Nazilli / Aydın
Tel: (0256) 316 12 12 Faks: (0256) 316 12 17
www.ford.com.tr • mdikmen@ford.com.tr

DİNAMİK RENT A CAR
Atatürk Bulvarı No:70 Ata Apartman Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47
www.dinamikcar.com
dinamik@dinamikcar.com • melih@dinamikcar.com

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA
Sahilyolu Abay Cad. No: 184 34760 Zeytinburnu/İst.
Tel: (0212) 414 14 14 Faks: (0212) 414 14 00
www.drd.com.tr • iletisim@drd.com.tr
aytekin@drd.com.tr • ilkay.ersoy@drd.com.tr
Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 586 85 86 Faks: (0216) 586 88 88
Samsun
Tel: (0362) 266 94 00 Faks: (0362) 266 87 81

ECAR TURİZM - BÜTÇE RENT A CAR
Bahriye Cad. Akarca Sok. No: 7 Kasımpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 235 32 32 Faks: (0212) 235 32 32
celala@budgettr.com • info@budgettr.com
Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 58 06 / 07 Faks: (0212) 465 33 99
Antalya
Tel: (0242) 243 30 06 Faks: (0242) 252 50 46
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 79 Faks: (0242) 330 31 28
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 33 26
Dış Hatlar Faks: (0242) 330 33 27
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 17 88 Faks: (0242) 715 17 89
Samsun
Tel: (0362) 231 53 00 Faks: (0362) 234 29 10
Turgutreis – Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 382 75 92 Faks: (0252) 382 75 93
Kavaklıdere / Ankara
Tel: (0312) 468 58 88 Faks: (0312) 468 54 44
Esenboğa Havalimanı / Ankara
Tel: (0312) 398 03 72 Faks: (0312) 398 07 13
Konya
Tel – Faks: (0332) 237 21 74
İzmit
Tel: (0262) 321 54 74 Faks: (0262) 325 28 21
Adana
Tel: (0322) 459 00 16 Faks: (0322) 459 11 09
Adana Havalimanı
Tel: (0322) 432 33 07 Faks: (0322) 432 27 43
Kayseri
Tel: (0352) 222 73 50 / 51 Faks: (0352) 222 73 53
Ürgüp / Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41 / 42 Faks: (0384) 341 65 43
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 59 37 Faks: (0412) 229 56 74
Van
Tel: (0432) 215 38 59 Faks: (0432) 215 02 97
Samsun Havalimanı
Tel - Faks: (0362) 844 84 43

ECONOMİC TOURIZM & RENT A CAR
Cumhuriyet Caddesi No: 47/1-A Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 297 63 50 / 51 Faks: (0212) 297 63 52
www.economictour.com • info@economictour.com

ECR RENT A CAR
Tem Otoyolu Kavşağı Ford Plaza Gürbaşlar
Rüzgarlıbahçe/Beykoz/İst.
Tel: (0216) 425 77 57 Faks: (0216) 425 51 66
ecr@netteyim.com

EKAN TOURİSM & RENT A CAR
Kavaklıdere Sok. No: 23/3 Şili Meydanı / Ankara
Tel: (0312) 426 69 69 • Faks: (0312) 427 71 61
www.ekantourism.com • ekan@ekantourism.com.tr
Adana
Tel: (0322) 458 92 52 Faks: (0322) 468 92 53
Antalya
Tel - Faks: (0242) 815 21 70
Kuşadası
Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47

İzmir
Tel: (0232) 489 94 93 Faks: (0232) 489 97 31
İstanbul
Tel: (0212) 291 10 58 Faks: (0212) 291 10 55
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 Faks: (0342) 335 25 73

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Ziyapaşa Bulvarı Kurtuluş Mah.
Gayret Apt. Altı 10 Sok. No:32 Seyhan Adana
Tel: (0322) 454 55 55 Faks: (0322) 458 77 82
www.ekartur.com • ekar@ekartur.com
ekarturizm@hotmail.com

ERK CAR RENTAL
Kartaltepe Mah. 24'lük Yol No: 2 Bayrampaşa/İst.
Tel: (0212) 616 44 00 Faks: (0212) 563 81 81
www.erkplaza.com
info@erkplaza.com • gmerk@haos.com.tr

ESTAŞ - ESİN TURİZM
Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad.No:2 (Estaş)
Küçükköy/Gaziosmanpaşa/İst.
Tel: (0212) 538 05 55 Faks: (0212) 538 25 42
www.estasmarble.com • sevkete@estasmarble.com
timurhan@esin.com.tr • sevkete@esin.com.tr

EUROPCAR
E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 0 427 Faks: (0216) 427 1 545
www.europcar.com.tr • info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr • telci@europcar.com.tr
Adana
Tel: (0322) 453 47 75 Faks: (0322) 458 15 29
Adana Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0322) 433 29 57 Faks: (0322) 436 25 63
İç Hatlar Tel: (0322) 436 25 63 Faks: (0322) 436 25 63
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39 Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 448 27 47 Faks: (0312) 448 12 43
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 Faks: (0312) 398 05 06
Antalya
Tel: (0242) 243 91 65 Faks: (0242) 243 91 57
Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88
Belek / Antalya
Tel: (0242) 752 62 56 (4 hat) Faks: (0242) 752 62 61
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 Faks: (0252) 313 90 25
Bursa
Tel: (0224) 223 23 21 / 225 08 70
Dalaman / Muğla
Tel: (0252) 792 54 14 / 792 51 17
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29 Faks: (0252) 284 31 57
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91 Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 Faks: (0342) 335 25 73
Gaziantep Havalimanı
Tel: (0342) 339 97 20 Faks: (0342) 335 25 73

Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54 Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Tel: (0533) 491 88 91/(0533) 491 88 92
İzmir Havalimanı
Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43 / 274 45 77
Faks: (0232) 274 43 22
Kayseri
Tel: (0352) 326 90 70 / 75 Faks: (0352) 326 55 84
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 29 09 / 814 20 83
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 Faks: (0256) 614 59 83
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 231 32 25 Faks: (0362) 231 13 88
Side / Antalya
Tel: (0242) 753 17 64/753 18 47 Faks: (0242) 753 33 35
Ürgüp / Nevşehir
Tel: (0384) 341 88 55 Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41/(0536) 675 27 67

EYLÜL PAZL MAK. OTO KİR. HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.
Yukarı Dudullu Organize San. Sitesi 3.Cad. G131 Sok.
No: 26 Ümraniye/İstanbul
Tel: (0216) 314 09 50 Faks: (0216) 540 53 19
www.intercityrentacar.com
serkantdorum@intercityrentacar.com

FLEET CORP - TURKEY
Dolapdere Cad. No: 155 Pangaltı/İstanbul
Tel : (0212) 323 54 54 Faks: (0212) 323 52 52
www.fleet-corp.com • ibrahim.tan@fleet-corp.com
ertan.vuluvan@fleet-corp.com

FORA CAR RENTAL
Altunizade Mah. İcadiye Bağlarbaşı Yolu No:18-20
Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 651 76 50 Faks: (0216) 651 76 55
www.foraotomotiv.com.tr • info@foraotomotiv.com.tr

FORCE CAR
Sakız Ağacı Mah. Ahmet Rasim Sok. No: 66/6
Bakırköy/İstanbul
Tel: (0212) 571 71 87 Faks: (0212) 571 61 63
www.leventturizm.com.tr • leventturizm@leventturizm.com.tr
samuray@leventturizm.com.tr

FUN RENT A CAR
Portakal Çiçeği Bulvarı Manavoğlu Apt. No: 5/B
Yeşilbahçe/Antalya
Tel: (0242) 312 02 96-97 Faks: (0242) 312 02 98
www.funrentacar.com • info@funrentacar.com

GEDİZLER MOTORLU ARAÇLAR TİC. A.Ş.
Şile Otobanı Yanı No: 1 Çekmeköy/Ümraniye/İst.
Tel: (0216) 641 33 33 Faks: (0216) 641 33 51
www.gedizler.com.tr • ksasmaz@gedizler.com.tr

GENÇ OTO KİRALAMA
Cemalpaşa Mah. Baraj Yolu 2.5 Durak
No: 108/B Seyhan/Adana
Tel: (0322) 458 60 20 Faks: (0322) 458 51 31
www.gencoto.com • info@gencoto.com
gencoto_kiralama@hotmail.com
Adana
Tel: (0322) 456 10 10 Faks: (0322) 456 16 76

GERÇEK RENT A CAR
Barbaros Bulvarı Darphane Önü 103/A Beşiktaş/İst.
Tel: (0212) 227 47 62 Faks: (0212) 259 74 83
www.gercekoto.com.tr • gercek@gercekoto.com.tr

GLS ULUS. TAŞ. OTO KİR. TUR. TİC. LTD. ŞTİ.
Hakimiyeti Milliye Cad. Emlak İş Hanı Kat: 3 No: 191 Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 342 86 11 Faks: (0216) 492 97 30
www.glsrentacar.com • info@glsrentacar.com
info@glstrans.com

GRAND RENT A CAR
Gençlik Mah. Fevzi Çakmak Cad. Orkun Apt.
No: 10/2 Antalya
Tel: (0242) 241 88 22-242 50 76
Faks: (0242) 241 88 22-242 50 76
grandrent@ttnet.net.tr

GREEN CAR RENTAL
Mithatpaşa Cad. No: 310 Z-1 Karataş/İzmir
Tel: (0232) 446 90 60 Faks: (0232) 425 34 62
www.greenautorent.com • info@greenautorent.com
Alsancak / İzmir
Tel-Faks: (0232) 446 91 31 Tel-Faks: (0232) 446 91 23

GRUP OTO KİRALAMA
Turan Güneş Bulvarı No: 41/E Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 442 76 52/284 61 10 Faks: (0312) 442 76 51
www.grupvolvo.com
mufit@grupvol.com • grupvolvo@superonline.com
Ankara Merkez Ofis
Tel: (0312) 284 61 10Faks: (0312) 284 61 25

GÜLAN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş
Emniyet Mah. Yunus Emre Sok. No: 2 Üsküdar/İst.
Tel: (0216) 422 40 28 Faks: (0216) 422 51 11
www.gulanotomotiv.com.tr • gulan@nissan-bayi.com

HAVAŞ TURİZM
Paşa Limanı Cad. No: 73 Paşalimanı Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 531 25 37 Faks: (0216) 531 25 38
www.havasturizm.com.tr • zhic@cinergroup.com.tr

HEDEF FİLO HİZMETLERİ
Meşrutiyet Mah. 19 Mayıs Caddesi
Dr. Hüsnü İsmet Öztürk Sokak
Şişli Plaza Ofis Blokları E Blok B1 Şişli / İstanbul
Tel: (0212) 380 23 43 Faks: (0212) 380 23 53
Operasyon Faks: (0212) 380 23 25
www.hedeffilo.com

HERTZ RENT A CAR
Bağdat Cad. No: 146 Feneryolu-Kadıköy/İst.
Tel: (0216) 349 30 40 Faks: (0216) 349 47 65
www.hertz.com.tr • n.hidayetoglu@hertz.com.tr

Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 225 64 04 Faks: (0212) 225 65 06
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 59 99
Dış Hatlar Faks: (0212) 465 59 98
İç Hatlar Tel: (0212) 465 59 95
İç Hatlar Faks: (0212) 465 59 90
Adana
Tel: (0322) 458 50 62 Faks: (0322) 453 12 10
Adana İncirlik
Tel: (0322) 316 10 66
Adana Hilton Ofis
Tel: (0322) 324 28 08
Mersin Hilton
Tel: (0324) 326 50 00
Ankara
Tel: (0312) 468 62 90 Faks: (0312) 467 65 41
Esenboğa Havalimanı / Ankara
Tel: (0312) 398 05 35 Faks: (0312) 398 03 96
Antalya Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 38 48
Dış Hatlar Faks: (0242) 330 38 49
İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65
İç Hatlar Faks: (0242) 330 36 88
Marmaris
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19
Bodrum
Tel: (0252) 313 78 96 Faks: (0252) 316 34 46
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 523 01 37 Faks: (0252) 523 01 38
İzmir
Tel: (0232) 464 34 40 Faks: (0232) 464 52 15
Adnan Menderes Havalimanı / İzmir
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 36 10
Dış Hatlar Faks: (0232) 274 22 87
İç Hatlar Tel: (0232) 274 22 48
İç Hatlar Faks: (0232) 274 20 99

INTER LIMOUSINE
Cemal Reşit Rey Konser Salonu Altı İnter Kat Otoparkı
80220 Harbiye/İstanbul
Tel: (0212) 232 66 05 Faks: (0212) 232 43 54
www.interlimousine.com.tr • info@interlimousine.com.tr
susluer@interlimousine.com.tr

INTERCITY RENT A CAR
Dudullu Organize San. Bölgesi 3.Cadde G 131 Sok.
No: 26 Y.Dudullu-Ümraniye/İstanbul
Tel: (0216) 645 70 00 Faks: (0216) 540 53 19
www.intercityrentacar.com • bilgi@intercityrentacar.com
Ankara
Tel: (0312) 278 07 18 Faks: (0312) 278 20 69
İzmir
Tel: (0232) 486 49 10 Faks: (0232) 486 88 59
Adana
Tel: (0322) 457 42 60 Faks: (0322) 453 79 33
Antalya
Tel: (0242) 313 04 00 Faks: (0242) 313 04 14
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 511 17 07 / 512 55 24 Faks: (0242) 512 73 93
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 612 22 81 Faks: (0252) 612 08 44

KANÇUL TURİZM VE OTO KİRALAMA
Atatürk Bulvarı 13/A Şanlıurfa
Tel: (0414) 312 09 09 Faks: (0414) 316 83 49
www.kanculturizm.com • info@kanculturizm.com
cdonmezler@hotmail.com • donmezler@otocarrental.com

İstanbul
Tel: (0212) 213 66 00 Faks: (0212) 213 16 00
Ankara
Tel: (0312) 426 31 58 Faks: (0312) 426 31 59
Gaziantep
Tel: (0342) 336 53 53 Faks: (0342) 336 11 65
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 35 35 Faks: (0412) 229 01 34

KHARON RENT A CAR
Karahasan Sok. Ar Apt. B Blok D: 6
Balmumcu-Beşiktaş/İst.
Tel: (0212) 267 30 20 Faks: (0212) 274 23 53
www.kharon.com.tr • info@kharon.com.tr

MAKS TURİZM OTO KİRALAMA
Çavuşoğlu Mah. Spor Cad. Alacakaya İş Merkezi
No: 84 K:1 Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 488 31 73 Faks: (0216) 488 31 78
www.maksturizm.com • servet.kulan@smartsgc.com

MAR CAR RENTAL
Silahtarağa Cad. No:163/1 SSK Hastanesi Yanı Eyüp/İst.
Tel: (0212) 417 29 29 Faks: (0212) 615 00 71
www.opelmar.com • yildirayerdogdu@opelmar.com

MASLAK OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Dereboyu Sok. No: 30 K:2 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 276 38 60 Faks: (0212) 276 38 69
www.maslakoto.com.tr • onursoysal@maslakoto.com.tr
emineemirgan@maslakoto.com.tr

MILLER CAR RENTAL
Cumhuriyet Cad. 243/A Harbiye/İstanbul
Tel: (0212) 246 06 47 Faks: (0212) 240 20 60
www.millercarrental.com • info@millercarrental.com
elifseda@millercarrental.com
Çanakkale
Tel: (0286) 212 73 33 Faks: (0286) 213 73 03
Gelibolu / Çanakkale
Tel: (0286) 566 29 29 Faks: (0286) 566 22 44
İzmir
Tel: (0232) 463 18 00 / 01 Faks: (0232) 464 16 66

NATIONAL & ALAMO CAR RENTAL
Tem Otoyolu Kavacık Kavsağı Ford Plaza K.4
Rüzgarlıbahçe - Beykoz / İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks:(0216) 680 06 99
www.yesnational.com • info@yesnational.com
İstanbul Kavacık
Rüzgarlıbahçe Mah. Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı
Ford Plaza K.4 Beykoz - İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks:(0216) 680 06 99
İstanbul Taksim
Şehit Muhtar Mah. Aydede Sk. No:1/2 Taksim - İstanbul
Tel: (0212) 254 77 19 - 253 58 17
Faks: (0212) 253 58 17
İstanbul Atatürk Hava Limanı
Dış Hatlar Geliş Terminali Yeşilköy - İstanbul
Tel: (0212) 465 35 46 – 465 32 39
Fax:(0212) 465 35 46
İçhatlar Geliş Terminali Yeşilköy - İstanbul
Tel: (0212) 465 31 56 Faks: (0212) 465 31 57
Ankara
Tunus Cad. 73/1 Kavaklıdere - Ankara
Tel: (0312) 427 64 53 - 426 45 65
Faks: (0312) 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı
İçhatlar Geliş Terminali
Tel: (0312) 398 21 66 Faks: (0312) 398 21 67
İzmir
Şehit Nevres Bey Bulvarı No:11/A Alsancak - İzmir
Tel: (0232) 422 71 07- 422 24 99
Faks: (0232) 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Hava Limanı
İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 39 10 Faks: (0232) 274 39 11
İzmir Adnan Menderes Hava Limanı
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 62 65 Faks: (0232) 274 62 75
Adana
Ziyapaşa Bulvarı Havuz Apt. No:46 Adana
Tel: (0322) 453 09 87 - 459 83 25
Faks: (0322) 458 33 78
Antalya
Yeşilbahçe Mah. Portakal Çiçeği Bulvarı
No:21/C - Antalya
Tel: (0242) 321 08 96 Faks: (0242) 321 08 97
Antalya Hava Limanı İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 35 57 Faks: (0242) 330 35 58
Antalya Havalimanı Dışhatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 33 16 Faks: (0242) 330 33 17
Bodrum
Çarşı Mah. Cevat Şakir Cad. No:48 Bodrum - Muğla
Tel: (0252) 313 61 10 - 313 62 54
Faks: (0252) 313 62 54
Kayseri
Mustafa Kemal Paşa Bulvarı No.129/B Havaalanı Yolu
Üzeri Kocasinan Kayseri
Tel: (0352) 338 21 40 Faks: (0352) 338 21 50
Malatya
İnönü Cad. No:1 Sımapınarı Malatya
Tel: (0422) 325 34 34 - 321 13 13
Faks: (0422) 325 75 85
Erzurum
Çaykara Cad. Millet Bahçe Sok. Halitpaşa Siteleri
No:45 Erzurum
Tel: (0422) 234 30 25 Faks: (0422) 234 30 24
Nevşehir
Cumhuriyet Meydanı No.4 Ürgüp Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41 - 42 Faks: (0384) 341 65 43
Trabzon
Tunalar Ford Plaza Yıldızlı Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00 Faks: (0462) 248 88 06
Gaziantep
Ordu Cad. Çelebi No:78/A Gaziantep
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı İç hatlar geliş terminali
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı Dışhatlar geliş terminali
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39

NAZCAR OTO KİRALAMA
Koşuyolu Ali Dede Sok. Demirli Sitesi No: 7 B Blok No: 1
Koşuyolu-Kadıköy/İst.
Tel: (0216) 326 81 03-340 23 59
Faks: (0216) 325 49 01
www.nazcarrental.com • info@nazcarrental.com
ebacanli@nazcarrental.com

NTB ARAÇ KİRALAMA TAŞ. PET. TUR. İNŞ. A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 6.Cadde No: 1 Eskişehir
Tel: (0222) 236 21 00 Faks: (0222) 236 21 04
www.ntbas.com • info@ntbas.com • furkan@ntbas.com
nesrin@ntbas.com

OTOSER RENT A CAR
Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad. No: 2 (Estaş)
Küçükköy Gaziosmanpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 538 05 55 Faks: (0212) 538 25 42
sevkete@estasmarble.com

ÖLMEZLER - İBS TURİZM
Atatürk Cad. No: 374/A D:4 Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 464 61 50 Faks: (0232) 422 05 50
www.olmezlergrup.com • info@olmezlergrup.com

ÖZDEMİR OTO TRANSFER VE KURTARICI HİZM. TİC. LTD. ŞTİ.
Eyüp Bulvarı No: 63 Eyüp / İstanbul
Tel: (0212) 674 26 26/613 44 44 Faks: (0212) 612 62 68
www.ozdemirrentacar.com • info@ozdemirrentacar.com

PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.
Basın Express Yolu Onura İş Merkezi Güneşli/İstanbul
Tel: (0212) 693 94 10 Faks: (0212) 693 94 19
www.hondapark.com • denizsafak@hondapark.com

PARTNER FLEET SOLUTIONS
Ahi Evren Cad. Polaris Plaza Kat:5 D:27 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 346 09 20 Faks: (0212) 346 09 19
www.partner-pfs.com • selcuk@partner-pfs.com

PASİFİK OTO
Koreşehitleri Cad. 38/8 Zincirlikuyu/İstanbul
Tel: (0212) 275 42 44 Faks: (0212) 272 04 61
www.pasifikoto.com.tr • samim@pasifikoto.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 426 08 88 (pbx) Faks: (0312) 426 07 77

PLAN TOURISM A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 131/1 Elmadağ/İst.
Tel: (0212) 234 77 77 Faks: (0212) 231 89 65
www.plantours.com • operation@plantours.com
hk@plantours.com

PUSULA OTO KİRALAMA
Ressam Salih Ermez Cad.15/1 Gözcübaba Göztepe/İst.
Tel: (0216) 565 48 47 Faks: (0216) 566 25 99
www.pusulaoto.com • info@pusulaoto.com

RACE CAR RENTAL SYSTEM
Meydan Kavağı Mah. Perge Bulvarı Bahçecioğlu Sitesi
A Blok NO: 110 K: 2 D: 6 Antalya
Tel: (0242) 322 90 50 Faks: (0242) 322 51 21
www.race.com.tr
asimyonel@race.com.tr • alanya@race.com.tr

SİMENİT OTO KİRALAMA
Oğuzlar Mah. 1.Cad. No: 46/E Balgat/Ankara
Tel: (0312) 284 15 00 Faks: (0312) 284 15 99
www.simenit.com • simenit@simenit.com
ufkalve@gmail.com

SUN RENT A CAR
Merkez: Kısıklı Cad. Nurbaba Sok. No : 1
34692 Kısıklı Üsküdar - İstanbul
Tel: (0216) 318 90 40 Faks: (0216) 321 40 14
www.sunrent.com
Ankara
Tel: (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
Antalya İç Hatlar Terminali
Tel: (0242) 330 38 50 Faks: (0242) 330 31 28
Bodrum (Güllük Kavşağı)
Tel: (0252) 522 39 70 Faks: (0252) 522 39 71
Dalaman
Tel: (0252) 692 15 25 - 692 10 33
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 291 69 79 Faks: (0212) 291 75 77
İstanbul Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 36 48 Faks: (0212) 465 36 50
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 45 Faks: (0212) 465 36 47
İzmir
Havalimanı Tel: (0232) 252 15 83
Havalimanı Faks: (0232) 252 41 31
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 42 54 Faks: (0232) 274 42 56
İç Hatlar Tel: (0232) 274 66 16 Faks: (0232) 274 66 15
İzmir Hilton
Tel: (0232) 482 01 21 Faks: (0232) 482 02 65
Konya
Tel: (0332) 238 69 19 Faks: (0332) 238 50 25
Samsun
Tel: (0362) 844 83 95 Faks: (0362) 844 83 96

SWIFT RENT A CAR
İstiklal Cad. Ada Çarşısı No: 1 Antakya
Tel: (0326) 213 41 50 Faks: (0326) 216 37 61
www.gulturizm.com • gulturizm@antakya.net

SIXT RENT A CAR
Cumhuriyet Bulvarı No:141/A Alsancak / İZMİR
Tel: 0(232) 463 89 99 Faks: 0(232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi : 444 00 76
www.articar.com.tr
4440076@articar.com.tr
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 66 22 Faks: (0232) 463 13 75
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 352 91 81 Faks: (0212) 352 9180
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 25 91 Faks: (0212) 465 25 93
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 21 90 Faks: (0312) 398 21 93
Milas Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 522 41 12 Faks: (0252) 522 41 13
Dalaman
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19
Marmaris
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15

TAN AUTO LEASE
Tekstil Merkezi Fatih Cad. Alaybey Sok. No: 9
Merter/İstanbul
Tel: (0212) 449 52 52 Faks: (0212) 504 94 78
www.tanautolease.com • info@tanautolease.com
syesilbas@tanautolease.com

TEPRENT A CAR
Acıbadem Köftüncü Sok. No:1 Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 327 44 44 Faks: (0216) 545 07 08
www.kemaltepretogullari.com.tr • fehmi.sayin@renault.com.tr

TFS OTO KİRALAMA
Bostancı Bağdat Cad. Ata Apt. No: 524 D: 45
Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 384 53 80 Faks: (0216) 384 53 82
www.mineraltr.com • tamer.senerol@mineraltr.com

THRIFTY-GARAGE CAR RENTAL
Cumhuriyet Mah. E-5 Yan Yol Üzeri
Garage & Formak Plaza No: 8 K: 3 Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 451 38 38 Faks: (0216) 452 58 59
www.thrifty.com.tr • opekcetin@garegeistanbul.com
info@thrifty.com.tr
İzmir
Tel: (0232) 422 55 50 Faks: (0232) 422 00 29
Bodrum
Tel: (0252) 313 18 02 Faks: (0252) 313 28 45
Marmaris
Tel: (0252) 412 67 38 Faks: (0252) 412 67 39
Dalaman
Tel: (0252) 692 39 51 Faks: (0252) 692 39 81
Antalya
Tel: (0242) 243 77 16 Faks: (0242) 243 17 33

TIME RENT A CAR
Akkonak Mah. 1810 Sok. Konak Apt. No: 2 Denizli
Tel: (0258) 265 53 65 Faks: (0258) 265 53 98
igoncuoglu@hotmail.com

TRAVELIUM TOURISM AND TRAVEL AGENCY
Taksim Taşkışla Cad. Hyatt Regency Otel No:1
Beyoğlu/İstanbul
Tel: (0212) 240 88 20 Faks: (0212) 240 81 10
www.travelium.com.tr • rentacar@travelium.com.tr
barslan@travelium.com.tr

TRİO CAR RENTAL
Cendere Cad. No: 12 Renault Plaza Kat: 2/5 Kağıthane/İst.
Tel: (0212) 294 68 00 Faks: (0212) 294 66 60
www.triocarrental.com • info@triocarrental.com
Antalya
Tel: (0242) 312 46 60 Faks: (0242) 312 62 85
İzmir
Tel: (0232) 463 18 00 Faks: (0232) 464 16 66
Ankara
Tel: (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35

TWINS RENT A CAR
Tunus Cad. No: 77/3 Kavaklıdere/Ankara
Tel : (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
www.twinsrentacar.com • zafersozer@twinsrentacar.com

UÇAR OTOMOTİV A.Ş.
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. No: 113 Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 422 30 40 Faks: (0216) 422 30 37
www.ucarotomotiv.com.tr • filo@ucarotomotiv.com.tr

ULUKAR OTOMOTİV TİC. A.Ş.
Kartaltepe Mah. Hayırlı Cad. No: 79 Küçükçekmece/İst.
Tel: (0212) 426 19 33 Faks: (0212) 424 24 28
www.ulumotor.com • zulubas@ulumotor.com
info@ulubaslar.com.tr • bilgi@ulumotor.com

UNIVERSAL CAR RENTAL SERVICES
Burhaniye Cad. Kağıtçıbaşı Sok. No: 70/1
Altunizade/İstanbul
Tel: (0216) 318 19 19 Faks: (0216) 318 39 39
www.ucarrental.com • cengiz@ucarrental.com

URENT RENT A CAR
Perge Bulvarı No: 115/B Antalya
Tel: (0242) 311 82 12 Faks: (0242) 312 57 83
www.rentacarturkey.com • info@rentacarturkey.com

ÜLGER TURİZM
Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş Terminali No: 6
Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 458 06 46 Faks: (0212) 465 35 18
www.ulgerrentacar.com
info@airport-tours.com • ulgercar@superonline.com
Merkez Sultanahmet
Tel: (0212) 458 06 46 Faks: (0212) 458 96 04
Polat Renaissance
Tel: (0212) 663 49 96 Faks: (0212) 663 49 97
Ramada Plaza
Tel: (0212) 241 43 84 Faks: (0212) 241 43 94

ÜSTÜN OTO SERVİS HİZM. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Birlik Org. San. Sitesi 1.Cad. No: 52-54-56-58
Beylikdüzü/İstanbul
Tel: (0212) 876 48 62 Faks: (0212) 875 25 29
www.pratikaraba.com • info@pratikaraba.com

VERDE CAR
İnönü Cad. No: 37/1 48700 Marmaris/Muğla
Tel: (0252) 413 66 51 Faks: (0252) 413 66 53
www.verdecar.com • hbuyukkalfa@verdecar.com
Antalya
Tel: (0242) 312 00 24 Faks: (0242) 312 89 03
Bodrum
Tel: (0252) 313 24 65 Faks: (0252) 313 25 07

VITESSE FİLO KİRALAMA
A. Bayman Cad. No:7 Ayazağa / İstanbul
Tel: (0212) 280 27 27 Faks: (0212) 280 27 45
www.vitesse.com.tr • bilgi@vitesse.com.tr
itanver@vitesse.com.tr

WAY CAR RENTAL
Köybaşı Cad. Çeşme Sok. No: 14/1 Yeniköy / İst.
Tel: (0212) 262 30 62 Faks: (0212) 262 04 94
www.waycarrental.com • info1@waycarrental.com
bulent@micelogistic.com
Ankara
Tel: (0312) 428 01 45 Faks: (0312)428 01 35
Antalya
Tel: (0242) 312 00 24 Faks: (0242) 312 89 03
Marmaris
Tel: (0252) 413 66 51 Faks: (0252) 413 66 53
İzmir
Tel: (0232) 441 11 77 Faks: (0232) 441 11 15

WHITE RENT A CAR
Şirinyalı Mah. Sinanoğlu Cad. No: 60/1 Antalya
Tel: (0242) 316 45 33 Faks: (0242) 316 45 83
www.whiterentacar.com • erhan.acar@whiterentacar.com

WORLD RENT A CAR
Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali
No: 4 Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 55 75 Faks: (0212) 465 55 74
www.wrc.com.tr • info@wrc.com.tr
ozhan@wrc.com.tr
Sabiha Gökçen Havalimanı iç hatlar ofis
Tel: (0216) 588 01 18 Fax: (0216) 588 01 19
Sabiha Gökçen Havalimanı dış hatlar ofis
Tel: (0216) 588 01 17

YILDIRIM OTOMOTİV A.Ş.
Akgüvercin Sok. No: 3/5 Küçükyalı/İstanbul
Tel: (0216) 417 32 32 Faks: (0216) 388 82 87
www.yildirim.com.tr • info@yildirimoto.com
b.yetimoglu@yildirimoto.com

YILDIZLAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Bağlar Mah. Mimar Sinan Cad. No: 7-3 Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 470 51 51 Faks: (0212) 495 46 40
www.yildizlargroup.com • ercument.temel@yildizlargroup.com

YUNUS OTO KİRALAMA
Gazeteciler Sit. Yazarlar Sok. No: 17 Esentepe/İst.
Tel: (0212) 257 80 80 Faks: (0212) 257 86 50
www.yunusrent.com • resv@yunusrent.com

ZAFER RENT A CAR
Akdeniz Cad. No: 8 Pasaport-Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 484 71 81 Faks: (0232) 483 09 04
www.zaferrentacar.com • info@zaferrentacar.com
İzmir Havalimanı
Tel - Faks: (0232) 274 23 74
Rezervasyon Tel: (0232) 425 66 00

ZENGİN OTO İNŞ. TUR. TEKS. SAN TİC. LTD. ŞTİ
Grand Yükseliş Oteli Sefa Sirmen Bulvarı İzmit/Kocaeli
Tel: (0262) 335 55 00 Faks: (0262) 335 17 60
www.sixt.com.tr • zenginotm@superonline.com

ZEPLİN CAR RENTAL
Fener Mah. Tekelioğlu Cad. 1946 Sok. Şengül Apt. A Blok
No: 2/4 Antalya
Tel: (0212) 444 01 34 Faks: (0242) 323 93 73
www.zeplincar.com • res@zeplincar.com • mail@zeplincar.com
Antalya
Tel: (0242) 323 92 44 Faks: (0242) 323 93 73
İstanbul
Tel: (0212) 273 24 00 Faks: (0212) 273 28 88
İzmir
Tel: (0232) 274 31 67 Faks: (0232)274 31 57
Ankara
Tel: (0312) 441 22 55 Faks: (0312) 442 46 66
Adana
Tel: (0322) 436 74 09 Faks: (0322) 431 60 04
Afyon
Tel: (0272) 315 40 07
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 33 30 Faks: (0252) 313 44 11
Bursa
Tel - Faks: (0224) 224 35 87
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 3333 Faks: (0252) 284 34 96
Denizli
Tel: (0258) 242 70 41 Faks: (0258) 265 67 32
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 67 67 Faks: (0412) 228 24 64
Eskişehir
Tel: (0222) 230 25 95
Erzurum
Tel: (0442) 234 74 84 Faks: (0442) 234 54 13
Gaziantep
Tel: (0342) 336 26 93
Kapadokya / Nevşehir
Tel: (0384) 341 33 44 Faks: (0384) 341 44 40
Kayseri
Tel: (0352) 221 23 15 Faks: (0352) 232 42 39
Konya
Tel: (0332) 236 51 79 Faks: (0332) 238 94 34
Malatya
Tel - Faks: (0422) 325 90 41
Samsun
Tel: (0362) 233 32 88 Faks: (0362) 233 03 07
Trabzon
Tel: (0462) 321 94 24 Faks: (0462)326 40 71

Farklılık Sizin
Ayrıcalığınızdır

DETAY
DAĞITIM

Tel.: 0212. 216 01 86 • 213 10 43 • 216 02 31
Fax: 0.212 213 10 44

Trio®
CAR RENTAL

oto kiralamada profesyonel çözümler

TOKKDER

Trio Car Rental
Cendere Cad. No:12
Kağıthane / İSTANBUL
Tel: 0.212.294.68.00
Fax: 0.212.294.66.60
www.triocarrental.com
info@triocarrental.com

Vaatleri **gerçeğe dönüştürdük.**

Aytaç Etan... Sony Eurasia Pazarlama A.Ş. Mali ve İdari İşler Direktörü...
Şirketinin araç ihtiyacını, 3 yıldır uzmanına devrediyor.

Operasyonel filo kiralamaya yeni bir anlayış getiren Central Car Rental ile çalışarak, bakım, onarım ve kaza takibinden, ikame araç tahsisine, danışmanlık hizmetinden sigorta - vergi takibine ve 24 saat yol yardımına kadar operasyonel kiralama çözümlerinden yararlanıyor.

Çünkü Aytaç Bey, hizmetleri "outsource" ederken, "vaatleri değil, yapılan işi" önemsiyor.

central®
car rental

www.centralcarrental.com