

# renta car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Sayı: 51 Temmuz 2010

## Yeni Audi A8



**Toyota Türkiye CEO'su ve  
Yönetim Kurulu Üyesi:  
Ali Haydar Bozkurt:**  
**Hedefimiz Bu Yıl 31.500  
Araç Satışına Ulaşmak**

**Kia Venga • Infiniti G37 Cabrio • Dacia Duster**

**Eskidji Otomobil Müzayedeleri  
Kürşat Pehlivanürk:**  
**Rakiplerimizle Değil Kendi  
Hizmetimizle İlgileniyoruz**

**Mengerler Oto Kiralama  
Aynur Çeltik Kesenci:**  
**Artık Avantaj Kiralamada**

# “DEVİR RENT DEVRİ”

DRD Derindere Filo Kiralama,  
Türkiye çapındaki 1100 Yetkili Servis ağıyla  
7/24 çalışan Profesyonel Kadrosuyla  
40 yıldır hizmetinizde.

[www.drd.com.tr](http://www.drd.com.tr)

**DRD**  
Derindere Filo Kiralama

18 Yıllık tecrübemiz, %100 yerli sermayemizle  
büyümeye devam ediyoruz.  
[www.beyazfilo.com](http://www.beyazfilo.com)

**Beyaz**  
Filo Kiralama



## SEVGİLİ MESLEKTAŞLARIM,

Yaz mevsimi ile beraber turizmdeki hareketlenme ve bunun sonucu olarak, günlük kiralama dolulukta en üst seviyelere ulaştı. Operasyonel kiralama tarafında da 2009'a göre ilk 6 ayda çok daha yüksek bir talep ile karşı karşıyayız. 2010 yılı sektörümüz açısından iyi bir sene olmakta. Öte yandan hem hizmet hem de ihracat açılarından en önemli iş ortağımız olan Avrupa'nın zor günler geçiriyor olması orta vadede ülke ekonomisini olumsuz etkileyebilir. Senenin özellikle son çeyreğinde dikkatli olmak gerekir.

Derneğimiz açısından da gündemin dolu olduğu bir iki aydı. Otomotiv ile buluşmalar toplantılarına Renault ile başladık ve TEB Arval sponsorluğundaki CVO konferansına katıldık. Her iki toplantı ile ilgili olarak haberleri bu sayıda bulabileceğiniz gibi, sunulan raporları önümüzdeki sayıda irdeliyor olacağız.

Her iki toplantıda da sektörümüzden önemli ölçüde katılım vardı. Öte yandan özellikle aşağıda ajandasını bulabileceğiniz otomotiv ile buluşmalar toplantılarına hem günlük hem operasyonel kiralama iş kollarından daha fazla katılım olması gerektiğini düşünüyorum. Markalar en üst düzey yöneticileri ile toplantıya katılırken, bizler için satış, satış sonrası ile ilgili eleştiri, yorum ve katkılarımızı eldivensiz olarak verebileceğimiz bir ortam olması itibarı ile tüm üyelerimiz için çok yararlı olacağını düşünüyorum.

Güzel bir yaz diliyorum.

### Markalarla Buluşma Takvimi - 2010

15 Eylül 2010 - Peugeot

13 Ekim 2010 - Ford

11 Kasım 2010 - Toyota

24 Kasım 2010 - Volkswagen

08 Aralık 2010 - Fiat

Saygılarımla,

**editör**

**ÖNDER ERDEM**  
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

# FİLO KİRALARKEN OFSAYTA DÜŞMEYİN!



Takım arkadaşlarınızın tecrübesi, becerisi, hızı, zamanlaması, gücü, kondisyonu, saha ve hava koşullarına hakimiyeti başarınızı doğrudan etkiler. Bireysel düşünmeyen, her ayrıntıyı görüp değerlendirebilen, takım oyununu benimsemiş, başarının ortak hedef olduğunun bilincindeki takım arkadaşları sizi asla ofsayta düşürmez.

Hedef Filo Hizmetleri'nde filonuzla ilgili her ayrıntıyı düşünmek bizim işimiz.

**Çünkü hedefimiz sizin memnuniyetiniz.**



0212 380 23 43

www.hedeffilo.com

**Hedef**  
Filo Hizmetleri



**Sahibi**  
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına  
Önder ERDEM

**Genel Koordinatör (Sorumlu)**  
Nora KARAKAŞ PAŞALI

**Yayın Kurulu**  
Önder ERDEM  
Nora KARAKAŞ PAŞALI  
Murat AKANLAR  
İnan EKİCİ  
Yener Cenk FADILLIOĞLU  
Gürkan GENÇLER  
Oğuz PETOĞRAK  
Aytekinhan YILDIRICI  
İlhan YILMAZ

**Yayın Hazırlık**

**ortak iletişim**

**Yayın Koordinatörü**  
Suat NAZAROĞLU

**Fotoğraf Editörü**  
Necat NAZAROĞLU

**Yazı İşleri**  
Gökmen COŞAR  
M. Cem BIŞKIN

**Grafik Tasarım**  
İ. Fatih BEKTAŞ  
Cüneyt KALKAN

**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**  
Diasan Basım Form Matbaacılık  
San. ve Tic. A.Ş.  
Alkop Cad. Nurhas Plaza A Blok No:1  
Esenyurt / İstanbul  
Tel:(0212) 858 21 41

**Yayın Türü**  
Ulusal Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

**Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği**  
Barbaros Bulvarı Bahar Sok. Baras Han  
No: 4 D: 16 Balmumcu - Beşiktaş / İstanbul  
Tel: 0 (212) 266 51 73  
Faks: 0 (212) 266 42 05  
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.**

# İÇİNDEKİLER



32



42



26



48



24



40



52



46



24

**ARAÇ TANITIM**  
**Audi A8**

26

**TOKKDER**  
**TOKKDER Renault Buluşması**

32

**SÖYLEŞİ**  
**Ali Haydar Bozkurt:**  
**Hedefimiz Bu Yıl 31.500**  
**Araç Satışına Ulaşmak**

40

**ARAÇ TANITIM**  
**Kia Venga**

42

**SÖYLEŞİ**  
**Aynur Çeltik Kesenci:**  
**Artık Avantaj Kiralamada**

46

**ARAÇ TANITIM**  
**Infiniti G37 Cabrio**

48

**SÖYLEŞİ**  
**Kürşat Pehlivan Türk:**  
**Rakiplerimizle Değil Kendi**  
**Hizmetimizle İlgileniyoruz**

52

**ARAÇ TANITIM**  
**Dacia Duster**

## DOĞUŞ OTOMOTİV'İN WEB SİTESİ YENİLENDİ

Doğuş Otomotiv'in kurumsal imajına uygun olarak yeniden tasarlanan ve geliştirilen [www.dogusotomotiv.com.tr](http://www.dogusotomotiv.com.tr) web sitesi hizmete açıldı. Doğuş Otomotiv'in faaliyet gösterdiği alanlardan oluşan ana sayfa ekranında "Biz", "Markalarımız", "Perakende", "Finans", "İkinci El", "Yedek Parça ve Satış Sonrası Hizmetler", "Üretim", "Tüvtürk", "Yabancı Yatırımlar" ve "İletişim" başlıkları bulunuyor. Ana menü yapılanması ise "Hakkımızda", "Yatırımcı İlişkileri", "Sosyal Sorumluluk", "İnsan Kaynakları", "Basın" ve "İletişim" menülerinden oluşuyor. Doğuş Otomotiv'in yenilenen web sitesini ziyaret eden kullanıcılar aynı zamanda Doğuş Otomotiv ile ilgili birçok veriye kolayca ulaşabilecek. Sitede yatırımcılar için geliştirilen özel fonksiyonlar dışında, Basın Odası, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İnsan Kaynakları bölümleri ile Doğuş Otomotiv hakkında geniş bilgiye sahip olunabilecek. Web sitesinde insan kaynakları için yeniden tasarla-



nan ve doğrudan Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları bölümünde verileri tutulan iş başvuru formu ile otomotiv sektöründe kariyer planlaması yapan gençlere de fırsatlar sunuluyor.

## TRIO CAR RENTAL YENİ ADRESİNDE



Türk otomotiv sektörünün yakından tanıdığı, uzun yıllardır oto kiralama sektörünün önde gelen isimleri arasında yer alan ve halen yönetim kurulu üyesi bulunduğu TOKKDER'in üç dönem başkanlığını da yapan İlhan Yılmaz yönetimindeki TRIO Car Rental, merkez ofisini Kağıthane'ye taşıdı. 1 Haziran 2010 tarihinden itibaren faaliyetlerini yeni adresinde sürdüreceği TRIO Car Rental, merkez ofis dışında Türkiye çapında 9 noktadaki ofisleriyle müşterilerine hizmet ulaştırıyor. Firmanın yeni adresine "Üyeler" sayfamızdan ulaşabilirsiniz.

## EN ATEŞLİ HATCHBACK LANCIA DELTA



İngiliz Autocar Dergisinin okurları arasında düzenlediği "Tüm zamanların en ateşli hatchback modeli" oylamasının sonucunda Lancia'nın efsanevi Delta HF Integrale modeli birinci oldu. Autocar okurlarının oylarıyla açık ara birinciliğe ulaşan Lancia'nın tasdikli ralli efsanesi Delta HF Integrale ile ilgili açıklama yapan Autocar editörü Chas Hallett; "Autocar okurlarının Lancia için oy kullanması hiç şaşırtıcı değil; 80'lerde pazara sunulduğunda çok hızlı bir şekilde, rallilerdeki başarısıyla büyük ve heyecanlı bir hayran kitlesi elde etmişti." dedi.



[www.renault.com.tr](http://www.renault.com.tr)

**3**  
YIL GARANTİ  
100.000 km

DRIVE THE CHANGE



### RENAULT FLUENCE. HAYATINIZIN OTOMOBİLİ...

Renault'daki büyük değişimin en son temsilcisi Renault Fluence, size beklentilerinizi aşacak bir donanım ve teknoloji sunuyor. Segmentinin en uzun otomobili olan Fluence, her özelliğiyle statü sahibi... En küçük detayına kadar inceliklerle tasarlanmış, prestijli, şık çizgiler; Entegre Navigasyon Sistemi - Carminat TomTom®, Eller Serbest Kart Sistemi, Bluetooth, Arkamys® 3D Ses Sistemi gibi, teknolojinin en son yenilikleri ve bütün ailenize yetecek geniş bir iç mekân ve bagaj hacmi... Hepsi ve daha fazlası Renault Fluence'ta sizi bekliyor. Hayatınızın otomobiliyle tanışmayı daha fazla ertelemeyin.

17" Alüminyum Alaşım Jantlar | Çift Bölge Elektronik Klima | Entegre Navigasyon Sistemi-Carminat TomTom® | 3D Ses Sistemi-Arkamys® | Bluetooth | ESP ve Xenon Farlar  
Renault Eller Serbest Kart Sistemi | Deri Koltuklar

Renault Fluence'nin D02, salmı, en az 110 g/km en fazla 182 g/km; yakıt tüketimi ise (birleşik) en az 4,5 lt/100 km en fazla 7,7 lt/100 km'dir. Renault Fluence, 2 yıl sınırsız km garantisi ya da "3 yıl veya 100.000 km (hangisi önce dularsa)" yeni araç garantisi kapsamındadır.

Renault'nun biricik **CIF**

## AUDI AYRICALIKLARI ŞENYILDIZ'DA

Şenyıldız, kaliteli tasarım, dünya standartlarındaki çözüm odaklı hizmet anlayışı, %100 müşteri memnuniyetine verdiği önemle iddiasını ilk günkü heyecanı ile sürdürmekte. Şenyıldız, tüm Audi eğitimlerini tamamlamış, konusunda uzman kadrosu ile sizlere Audi'nin ayrıcalıklarla dolu dünyasının kapılarını açıyor. Şenyıldız'ın 600 m2 lik showroomunda sergilenen Audi A3'lerden Audi TT'ye, Audi S5'lerden Audi A8'e kadar farklı beğenilere uygun Audi'ler, Audi tutkunlarının başını döndürüyor.



Ayrıca Şenyıldız'ın araç parkında bulunan her modeldeki test araçlarıyla dilediğiniz Audi ile test sürüşü keyfini Şenyıldız ayrıcalığı ile yaşayabiliyorsunuz. Şenyıldız, sunduğu ayrıcalıklı hizmetlerle farklılığını ortaya koyarak, 3500m2 lik servis alanında 100 kişilik ekibi ve ayda 1300 araçlık servis kapasitesiyle, Audi müşterilerine en güvenilir ve en kaliteli hizmeti sunmak için çalışıyor. Dört dörtlük konfor, mükemmel zamanlama doğruluk, şeffaflık, özen gibi "serviste prestijin 7 prensibinden" asla taviz vermeyen ödüllü servisin ayrıcalıklı hizmetlerinden bazıları: Ücretsiz yerinden alım yerine teslim hizmeti, Oto kiralama desteği ve çekici hizmeti, IDO bilet temini, Lastikleri değiştirip ücretsiz saklama, Havaalanına shuttle hizmeti, Araç muayenesi öncesi ekspertiz hizmeti, servis@audisenyildiz.com'dan bakım randevusu alma kolaylığı.

## ADAC&ERGO SİGORTA İŞBİRLİĞİ

Avrupa'nın en büyük asistans şirketi ADAC ile Türk sigorta şirketlerinin önde gelen kurumlarından olan ERGO Sigorta anlaştı. Almanya'da "Sarı Melekler" olarak anılan ADAC çalışanları, ERGO müşterilerinin acil yardım taleplerini karşılayarak, ERGO için güvenilir iş ortağı olacak. ADAC, 350.000'in üzerindeki ERGO müşterisine çekme, kurtarma, ambulans, kiralık araç, çilingir, tesisatçı, camcı ve bir çok organizasyon hizmetleri sunacak. Yılın 365 günü 7 gün 24 saat verilecek olan bu hizmetler, ADAC'ın yaygın tedarikçi ağı aracılığıyla 81 ilde ve yurtdışında verilecek. Almanya'da 17 milyon müşteriye hizmet veren ADAC, Türkiye'de de asistans hizmetlerinde bu rakamlara ulaşmayı hedefliyor.



## RENAULT LATITUDE GÜNIŞİĞINA ÇIKIYOR

Renault, dünya pazarlarına dönük yeni üst orta sınıf modelini tanıttı. Cömert ve dengeli ölçüleri, güçlü motor seçenekleri hakkında ipucu veren ön tasarımı, geniş bagaj hacmi ile Renault Latitude şık ve prestijli bir otomobil görüntüsü sergiliyor. Sağlamlığı ile kabul gören teknik temeller üzerinde geliştirilen bu yeni model, Renault'nun uluslararası üst orta sınıf ürün arzını zenginleştirecek. Latitude statüye, kalite hissine ve boyutlarıyla

konfora duyarlı olan müşteri kesimini hedefliyor. Latitude, Renault'nun uluslararası sedan model gamının lokomotifleri olarak konumlanıyor. Önü-



müzdeki Moskova fuarında vitrine çıkacak olan Latitude 2010 sonbaharından itibaren Asya, Afrika, Rusya, Türkiye, Körfez Ülkeleri, Avustralya ve Meksika'da satışa sunulacak. Renault Latitude Türkiye'de Ocak 2011'de ticarileştirilecek. Renault Latitude, Paris Mondial fuarının yeniliklerinden biri olacak. Fuarda teşhir edilecek olan modelin iç mekân üstünlükleri ile donanım ve motor seçeneklerinin tamamı fuarda tanıtılacak.

# TEB ARVAL

## Operasyonel Kiralama ve Araç Filo Yönetimi

Maliyetlerinizi  
düşürün

Risklerinizi  
profesyonellere  
devredin

Ulaşımınızı  
kolaylaştırın

Servis kalitesi ile tanınan **TEB ARVAL**, bir TEB Grubu şirkettir. Uzmanlarımızın önerileri doğrultusunda, toplam kullanım maliyetlerinizin düşürülmesi, şirket araç politikalarınızın oluşturulması gibi ihtiyaçlarınıza uygun çözümler için hemen arayın.

**Daha fazla bilgi için uzmanlarımızla tanışın.**

0212 444 2 724  
www.tebarval.com.tr



**TEB ARVAL**

RNP PARIBAS ORTAKLIĞI

## TOYOTA PLAZA SONKAR'DAN İLK ÇEVRECİ OTOMOBİL TESLİMATI

Gezegenin en sevdiği otomobil olarak lanse edilen, Toyota'nın dünyada en çok tercih edilen, düşük emisyon değerleri ve ekonomik kullanım avantajını bir arada sunan Hybrid Synergy Drive teknolojisiyle sürüş devrimi sağlayan hibrid motorlu modeli Toyota Prius'un, Türkiye'deki ilk filo satışını Toyota Plaza Sonkar gerçekleştirdi. Geçtiğimiz ay içinde Toyota Prius'lar Hedef Filo Hizmetleri şirketine teslim edildi. Türkiye'de ilk hibrid otomobil filo teslimatını gerçekleştiren Toyota Plaza Sonkar 2009 yılında olduğu gibi 2010 yılında da Toyota'nın en prestijli ödülü olan "İCHİBAN" Müşteri Memnuniyeti ödülünü alarak iki yıl üst üste Türkiye'nin bir numarası olmaya devam



ediyor. Gerçekleştirmiş olduğu teslimat ile Toyota Plaza Sonkar çevreye saygılı otomobillerin de yaygınlaşması yolunda ilk adımı atmış oldu.

## HYUNDAI GENESIS SEGMENTİNİN EN GÜVENLİSİ

Hyundai'nin Kuzey Amerika'da 2009 yılının otomobili seçilen modeli Genesis, IIHS'nin (Insurance Institute for



Highway Safety – Otoyol Güvenliği Sigorta Enstitüsü) yaptığı son çarpışma testlerinde "segmentinin en güvenli aracı" seçildi. IIHS'nin ön, yan, takla ve arka çarpışma testlerinden "iyi" değerlendirmesini alan araçlarda aktif ve pasif güvenlik unsurları da değerlendiriliyor ve segmentinin en güvenli araçları belirleniyor. Hyundai Genesis de çarpışma testlerinden elde ettiği yüksek sonuca ek olarak ESP ve EBD gibi kaza önleyici sistemleri ve kaza anında yolcuları koruyan sekiz havayastığı ve elektronik aktif koltuk başlıkları gibi sistemleri sayesinde IIHS tarafından Mercedes E-Serisi ile birlikte segmentinin en güvenli aracı olarak belirlendi.

## GÖKŞENLER SAAB'IN DİSTRİBÜTÖRÜ OLMA YOLUNDA

General Motors'un yeniden yapılanma çalışmaları kapsamında elden çıkardığı İsveç kökenli otomobil markası Saab'ın yeni distribütörü Gökşenler Otomotiv oluyor. Gökşenler ilk aşamada, Saab'ın sadece satış sonrası hizmet sağlayıcısı olacak. Gökşenler Otomotiv Satış Müdürü Cüneyt Tosun, Saab'ın kapasite ve ürün gamı program ve hedefleri netleştikçe satışta da faaliyet gösterebileceklerine işaret etti.



Distribütörlük görüşmelerinin sürdüğünü ifade eden Tosun, görüşmelerin yıl sonuna doğru sonuçlanabileceğini ifade etti.

Tosun "Gökşenler, mevcut Saab servis altyapısını bozmadan, yeni eklenecek noktalarla markanın servis kapasitesini daha güçlü hale getirmeyi amaçlıyor.

Temmuz ayından itibaren yeni Saab 9-5 ve 9-3 ile ileride çıkacak diğer modellerin ithalatının da başlaması planlanıyor" dedi.



**Dünyanın en iyi otomobilleri... Lastiğiniz hazır.**

Türkiye'nin lastik markası Lassa, kalitesi ve dayanıklı yapısıyla risk almaya sevmeyen sürücülerin ilk tercihi. 24 saat, her türlü arızada Lassa Yol Yardımı hizmetiyle de sürücülerin hayatını kolaylaştıran Lassa, Türkiye'nin yol koşullarına göre üretiliyor.

## OTOKOÇ OTOMOTİV PAZARA GÖRE 3 KAT BÜYÜDÜ

Türkiye'nin lider otomotiv perakendecisi ve araç kiralama şirketi Otokoç Otomotiv, 2010 yılının ilk 4 ayında satışlarını bir önceki yılın aynı dönemine göre %24 artırarak 13 bin 146 araca ulaştı. Türkiye'deki toplam araç satışları ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla %7 artarak 163 bin 954 oldu.

Otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama sektöründeki ilk dört ay sonuçlarını değerlendiren Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, yeni araç satışlarının Nisan ve Mayıs aylarında da hız kesmediğini, 2009 sonundaki beklentilerin aksine pazarın büyümeye devam ettiğini söyledi. Geçtiğimiz yıl hükümetin

uyguladığı ÖTV teşviğinin yerini bu yıl TL'nin değer kazanmasıyla Euro teşviğinin doldurduğunu belirten Özdemir, ilk dört aylık süreçte otomotiv markalarının yaptığı indirim kampanyaları ve uygun faizli banka kredileri sayesinde sektörün büyümeye devam ettiğini sözlerine ekledi. Otokoç Otomotiv bünyesinde Avis ve Budget markalarıyla kısa dönemli araç kiralama işini yaptıklarını da hatırlatan Özdemir, Avis'in %17 pazar payıyla sektör lideri olduğunu, Budget'ın ise üçüncü sırada yer aldığını belirtti. 2009 yılında sektörün, krizin de etkisiyle durağan bir görünüm sergilediğini, buna rağmen geçtiğimiz yıl Avis'te %20, Budget'ta ise



%50 büyümeye kaydettiklerini belirten Özdemir, bu seneki hedeflerinin geçen seneki büyümeye rakamlarını yakalamak olduğunu ifade etti.

## MERMERLER OTOMOTİV'İN TERCİHİ LUKOIL

LLK International Firması'na ait Lukoil markasıyla sözleşme imzalayan Mermerler Otomotiv, Chery'nin satış sonrası faaliyetlerinde ve servis kampanyalarında birlikte yol alacağı yağ markası olarak Lukoil'i tercih etti.



Pazarda 7. büyük madeni yağ şirketi olan Lukoil, Türkiye'deki bayi yapılanmasını büyük ölçüde tamamlamış ve Akpet madeni yağ fabrikasının devri ile fabrika sayısını 7'ye çıkarmıştır. Lukoil, Türkiye piyasasına girdiği anda büyük ilgi gören ürünler özellikle yedek parça mağazaları, yetkili servisler ve filolar tarafından hızlı bir şekilde kullanı-

ma alınmış ve yüksek kullanıcı memnuniyetine müteakip kullanım oranları artmaya başlamıştır.

## BRIDGESTONE'DAN LASTİK KONTROLÜ

Bridgestone, Formula 1 Scuderia Ferrari Pilotu Felipe Massa'nın da katılımıyla Mayıs ayında tanıtımını yaptığı ve trafik kazalarının önlenmesi amacıyla özellikle güvenli araç kullanma konusunda eğitici ve bilgilendirici çalışmalarını içeren "Yola Güvenli Çık, Yolun Hep Açık" projesi çerçevesinde araçların lastik diş derinlik ve basınç ölçümü uygulamasını başlattı. Bridgestone'un "Güvenli Yollar Ekibi" tarafından, İstanbul, Ankara ve İzmir'deki 45 BP istasyonunda Haziran ayı boyunca gerçekleştirdiği uygulamada, yapılan lastik basıncı ve diş derinliği ölçümleri sonucunda sürücülere lastik durumlarını belirten bilgilendirici kartlar verildi.

Kampanyanın 8 ana mesajından biri olan "Lastik Kontrolü" konusunda sürücülere bilgilendirmek için hazırlanan lastik diş derinlik ve basınç ölçüm kartlarıyla tüm sürücülere TÜV onaylı yangın tüplü trafik seti, dijital basınç ölçer, Bridgestone el havlusu gibi sürpriz hediyeler de dağıtıldı.



## MOTOSİKLET POLİÇESİ

Yükü hafif, güvencesi tam!

# MOTO MGS

Motosikleti ve sahibini, kaza ve benzeri risklere karşı korumak üzere geliştirilmiş sigorta poliçeleridir. "Sel ve su baskını; grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terör; yetkili olmayan kişilerce aracın çekilmesi; araçta yolculuk edenleri ve sürücülere kazalara karşı koruyan ferdi kaza; ihtiyari mali mesuliyet; deprem" gibi risklere karşı teminat sağlar.

MAPFRE GENEL SİGORTA Motosiklet Kasko Poliçesi, MOTO MGS, Türkiye'de ve yurtdışında (ek teminat) seyreden motosikletlerin karşılaşabileceği kaza riskleri ile kaza esnasında sigortalının üzerinde bulunan kask ve koruma kıyafetlerinde meydana gelen zararları teminat altına alır.





## ALFA ROMEO GIULIETTA'YI BEYAZ PERDENİN YILDIZI UMA THURMAN TANITACAK

Alfa Romeo Giulietta modelinin uluslararası reklam filmlerinde ünlü oyuncu Uma Thurman rol alacak. Kusursuz imajının yanı sıra agresifliği, cesaret, dinamizm ve güzellikle birleştiren Pulp Fiction ve Kill Bill film serisinin başrol oyuncusu Thurman, Alfa Romeo Giulietta'nın 5 farklı karakterini anlatacak. Alfa Romeo'nun 1950'li yıllarda ilk olarak tanıttığı ve kısa sürede farklı karoser tipleriyle de birer efsane haline dönüşen "Giulietta" model ailesinin adını taşıyarak yollara çıkacak yeni modelin reklam filminin yönetmenliğini ise Kevin Fitzgerald üstlenecek.

Uma Thurman'ın agresiflikle birlikte cesaret, dinamizm ve güzelliği birleştiren imajı, Alfa Romeo'nun konforlu, dinamik ve yüksek güvenlik özelliklerini vurgulayan reklam filminde başrolü almasında büyük etken oldu. Tama-



mı Amerika Birleşik Devletler'in de çekilen ve William Shakespeare'den alıntı dizelerle süslenen Alfa Romeo Giulietta reklam kampanyasının basın ve afiş fotoğraflarını ise ünlü İtalyan fotoğrafçı Fabrizio Ferri çekti.

## FIAT'TAN GELECEĞİN OTOMOBİLİ



2010 Sao Paulo Otomobil Fuarı'nda sergilenecek Fiat FCC III isimli yeni konsept aracının temelini oluşturan ve Fiat Mio adı verilen yeni şehirli konsept otomobil geliştirme projesinin ilk eskizleri yayınlandı. Fiat'ın otomotiv mühendislik bölümü tarafından geliştirilen Fiat Mio projesinin sonucu olan FCC III konsepti, hızlıca park edilen, sıfır emisyon üreten ve tek noktada birleşen multimedya sistemlerine sahip yeni nesil şehirli otomobillerin geleceği hakkında fikir vermesiyle dikkat çekiyor. Fiat FCC III'ün ön tarafında öne çıkan özelliklerinden biri aşağıdan ilerleyerek, farlarla birlikte güçlü bir imaj yaratan ön cam "kubbesi"nin üzerinden geçen yan kısımlardır. Fiat FCC III'ün lastik ve jantları, otomobile daha iyi aerodinamizm sağlayan geniş tekerlek göbekleri ile kaplanmış.

## ÇEVRE DOSTU VW CADDY ECOFUEL

Volkswagen tarafından üretilen ve sıkıştırılmış Doğal Gaz (CNG) ile çalışan Caddy EcoFuel özellikle, daha temiz egzoz gazı atığına sahip ve dizel yakıtla oranla yaklaşık yüzde 50 daha ekonomik olmasıyla ön plana çıkıyor. CNG'nin yakıt olarak kullanıldığı Caddy EcoFuel'ün çevre açısından en büyük yararı egzoz gazlarının önemli oranda azaltılmış olması. Eşdeğer TDI motoruyla karşılaştırıldığında, Caddy EcoFuel'in karbonmonoksit (CO<sub>2</sub>) atığı yüzde 50'yi aşan oranda daha az, azotoksit (Nox) atığı yüzde 70 daha az ve is parçacıkları da sıfır değerlerini veriyor. Caddy EcoFuel özel sipariş üzerine Türkiye'ye getiriliyor.



# Toyota Corolla yenilendi!



TOYOTA



Daha fazla güç.  
Daha az yakıt.  
Daha az CO<sub>2</sub> salımı.

Dünyanın en çok tercih edilen otomobili Toyota Corolla, yenilenen yüzü ile Toyota Plaza Sonkar'da sizi bekliyor.



2010 \*Ichiban Memnuniyeti Ödülü



2009 \*Ichiban Memnuniyeti Ödülü

\* Ödül sahipleri ve jüri üyesi "Birinci" ve ikincisi "İkinci". Toyota'nın Müşteri Memnuniyeti Ölçümü için ve "Önce Müşteri" anketiyle değerlendirilen Ichiban ödülüne sahiptir.

## TOYOTA PLAZA SONKAR

Londra Asfaltı Sanayi Cad. No:50 Çobançeşme - Yenibosna İstanbul  
Tel: (0212) 652 50 00  
www.sonkar.com.tr

Tüm Corolla modellerinde CO<sub>2</sub> salımı 122-169 gr/km, birleşik yakıt tüketimi 4.6-7.2 lt/100 km değerleri arasındadır. Toyota'da metalik boya ve Toyota kalitesi için fiyat farkı sınırlanmıştır.

Today  
Tomorrow  
Toyota

# BEYAZ FİLO'DAN SIRA DIŞI TANITIM



Ankara'nın çeşitli noktalarını "GERİLLALAR" bastı. Atakule Kavşağı, Bahçelievler, Tunali Kuşulu Park'ta "gerilla marketing" yapan gençler görürseniz şaşırmayın.

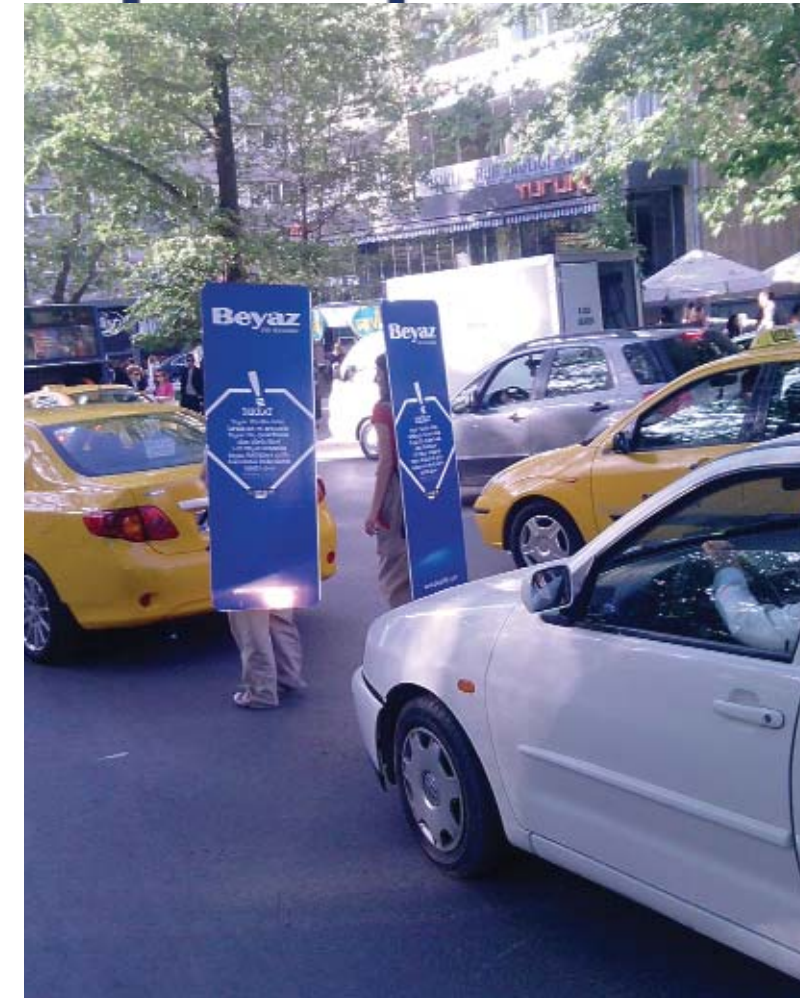
Ankara ve Anadolu'nun 7.600 araçlık filosu ile en büyük filo kiralama firması olan Beyaz Filo, filo kiralama sektöründe Ankara'da ilk kez yapılan gerilla marketing uygulamalarına imza atıyor.

Bankalarda, noterlerde, yolda giderken otomobillerde ya da kırmızı ışıkta dururken birden karşınıza çıkan gençler "Kasko yaptırmayıp da kaskolu olan sürücüye ne denir?", "Çorap değiştirir gibi lastik değiştiren sürücüye ne denir?", "Fenni muayeneye uğraşmayıp kendisine

check up yaptıran sürücüye ne denir?" gibi çok farklı sorularla karşınıza çıkıyor... Bilin ki, Beyaz Filo Kiralama'nın kampanyası ile tanışmış bulunuyorsunuz.

Radyo ODTÜ'de de her akşam Eve Dönüş kuşağında Beyaz Filo ile ilgili soruları duyabilirsiniz. Sorulara doğru cevap veren ve araçlarında "Beyaz Filo Stickerları" bulunan araçlar, hediyeler kazanıyor. AVM otoparklarında da Beyaz Filo stickerları bulunan araçlar, rastgele seçilerek hediye kazandığına ilişkin bilgilendiriliyor.

Ankaralılar bu GERİLLARI çok sevdi...



## PERFORMANSIN YENİ ADI: AUDI R8 GT

Audi, R8 yüksek performans spor otomobilinin sınırlı üretim versiyonu olan R8 GT'yi pazara sunuyor. 5.2 litre V10 motoruyla 560 HP'ye yükseltilecek gücü ve yaklaşık 100 kg azaltılan ağırlığı ile son derece performanslı R8 GT, 0'dan 100km/s hıza 3.6 saniyede çıkabiliyor ve 320 km hıza ulaşıyor.

2008 yılında R8, 2010 yılında R8 V10 ile "Yılın Performans Aracı Ödülü" alan ve R8 LMS ile ilk sezonunda 23 yarışta birincilik elde eden R8 Serisi, şimdi de R8 GT ile sokaklara çıkıyor. Yalnızca 333 adet ile sınırlı olacak bu özel üretim serisinde, her bir R8 GT'nin vitesi üzerinde üretim numarası yazacak. R8 GT'nin alüminyum ASF gövdesi sadece 210 kilogram. Motor iskeleti ultra hafif magnezyumdan yapılan R8 GT'nin ASF gövdesi Neckarsulm Fabrikası'nda, büyük kısmı elle gerçekleştirilen zorlu bir yapım sürecinden geçti. Gövde-



nin yüksek gücü yüksek performans araçlarının kusursuz işleme tarzının temelini oluşturuyor. Ayrıca son derece üstün bir çarpışma güvenliği sağlıyor. R8 5.2 FSI quattro ASF gövdesi sayesinde, quattro all-wheel-sürüş özelliği ve opsiyonel R tronic şanzımanı ile sadece 1625 kg ağırlığında.

R8 GT 0'dan 200km/s hıza 10.8 saniyede ulaşıyor. Debriyaj 329 km hıza ulaşılan kadar performansını kaybetmiyor ve tork eğrisi, seri üretim versiyonundan daha fazla bir şekilde, 540 Nm'lik en yüksek noktaya ulaşıyor. V10 motorlu R8 GT, litre başına 107.6 hp'lik özel bir güç randımanına sahip. R8 GT'deki vites değişiklikleri ise R tronic sıralı manuel şanzıman ile gerçekleştiriliyor.

R8 GT, siyah ve koyu gri ile bezenmiş ergonomik bir iç tasarıma sahip. Direksiyon, tavan kaplaması, tepe sütunları, diz tamponları, park freni ve koltuklar kontrast dikişlerle vurgulanmış alcantara ile kaplı.



## EN MİNİK CABRIO FIAT 500C

İtalyan otomobil üreticisi Fiat'ın global satış performansı ile önemli başarılarına imza atan küçük sınıftaki ikon modeli Fiat 500'ün cabrio karoserli versiyonu ülkemizde de satışa sunuldu.

Cabrio karoserli Fiat 500 versiyonu, ilk etapta güçleri 69 ila 100 HP arasında değişen iki benzinli motorla ithal ediliyor. 1.2 litre 69 HP'lik benzinli motor versiyonunda Dualogic otomatik şanzımanın isteğe bağlı olarak tercih edilebildiği Fiat

500C, Pop ve Lounge adı verilen iki ayrı donanım seçeneğiyle satın alınabiliyor.

Gerek tasarımı gerek boyutlarıyla hatchback karoserli Fiat 500 modeliyle çok benzer özellikler sergileyen Fiat 500C, elektrikli sofftop tavanıyla farkını ortaya koyuyor. Kumaş kaplı ve sürgülü tavan sistemi, fildişi, kırmızı ve siyah olmak üzere 3 farklı renkle satın alınabiliyor. 3.55 metrelik uzunluğu ve 1.65

metrelik genişliğiyle zaten ideal bir metropol ulaşım aracı olarak dikkat çekmeyi başaran

Fiat 500 ailesinin yeni üyesi, modern açılır tavan konseptiyle aynı zamanda dört mevsim ideal kullanıma imkan sağlıyor ve en güçlü özelliklerinden olan tasarımı daha da iddialı hale getiriyor. Bununla birlikte Fiat'ın ekolojiye ve

mobiliteye bağlılığının bir kanıtı olarak Fiat 500C'nin hem 1.2 litre 69 HP hem de 1.4 litre 100 HP'lik benzinli motorlarında Start&Stop teknolojisi isteğe bağlı olarak satın alınabiliyor. Özellikle sıkışık trafikte ve rölantide beklerken yakıt tüketiminin ve karbon salınımının artmasını engelleyen sistem, vites boşa alındığında motoru anlık olarak durduruyor. Motoru tekrar çalıştırmak için ise vitesi seçmek yeterli oluyor.



### OTO

Filo araçlarınızı **ESKIDJI** deneyimiyle satın  
**DAHA KARLI ÇIKIN!**

Çünkü; internette canlı müzayede **sadece bizde var**.  
Alıcıların büyük kısmı Anadolu'da ve biz onların evine, işyerine gidiyoruz.  
Müzayedeyi **onların mekanında** yapıyoruz.

## Ve çok güzel<sup>(\*)</sup> oluyor.



ESKIDJI OTO

ile araç satabileceğiniz,

Türkiye'de ilk kez yapılan düzenli müzayedeleri ile liderliğini sürdürüyor.

[www.eskidji.com](http://www.eskidji.com)

# 44 44 235 2.EL

Detaylar için arayın yüz yüze görüşelim.

[oto@eskidji.com](mailto:oto@eskidji.com)

**\*2 ay içinde İstanbul dışından, internetten katılım / alım sayıları;**

İL	KATILAN	ALAN	İL	KATILAN	ALAN	İL	KATILAN	ALAN	İL	KATILAN	ALAN
ADANA	12	2	BURSA	6	-	GAZİANTEP	24	3	MANİSA	18	3
ADIYAMAN	2	-	BOLU	18	2	İSPARTA	6	1	MERSİN	24	2
AFYON	12	1	ÇANAKKALE	80	5	İZMİR	126	14	MUĞLA	6	2
ANKARA	270	34	DENİZLİ	42	3	KIRKLARELİ	30	8	NEVŞEHİR	6	1
ANTALYA	18	2	DIYARBAKIR	24	4	KİLİS	6	1	OSMANİYE	2	-
AYDIN	18	2	EDİRNE	6	1	KONYA	12	4	SAKARYA	6	-
BURDUR	24	5	ELAZIĞ	36	4	KÜTAHYA	12	1	Ş.URFA	6	3
									TEKİRDAĞ	24	6
									TRABZON	12	1
									VAN	18	1
									YOZGAT	6	1

# TOKKDER LOGOSUNU YENİLEDİ



Türkiye oto kiralama sektörünün temsilcisi TOKKDER, Temmuz 2010 tarihinden geçerli olmak üzere logosunu değiştirdi ve kurumsal kimliğini yeniledi.

Yeni logosuyla birlikte, dernek faaliyetlerinde de birçok yeniliğe imza atacak olan TOKKDER, günlük oto kiralama ve operasyonel kiralama hizmetleri konusunda faaliyet gösteren üyelerine daha iyi hizmet verebilmek için çalışmalarına başladı.

Mart 2010 tarihinde gerçekleştirilen Genel Kurul'un ardından göreve başlayan yeni yönetim kurulu, önceki yönetimlerden devraldıkları görevi devam ettirerek sektörde birliği ve beraberliği güçlendirerek, araç kiralama hizmetlerinin sağlıklı bir yapı içinde yürütülebilmesi için gereken çalışmaların hem kamu nezdinde, hem özel alanda geliştirilmesini sağlamak için çalışmalarını sürdürüyor.

Sektörün dinamizmini ve TOKKDER'in oto kiralama sektörünü kapsayan bir çatı örgüt kimliğini yansıtan yeni logo, TOKKDER'in kiralama sektörünün her geçen gün artan bilinirliği ve büyüyen yapısı içinde gereken iletişimi sağlamasının bir aracı olacaktır.

## TRAFİK CEZALARI TUTANAKLARININ ESASLARI

“Trafik Para Cezalarının Tahsilinde ve Takibinde Uygulanacak Esas ve Usuller ile Kullanılacak Belgeler Hakkında Yönetmelik” in “Tescil Plakasına Göre Tutanak Düzenlenmesi” başlıklı 9. maddesine göre; 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun yetki verdiği trafik zabıtası, trafik zabıtasının bulunmadığı yerlerde polis ve Jandarma Genel Komutanlığı'nın görevlendirdiği personel tarafından; trafiği tehlikeye düşürecek, engel olacak şekilde veya yasaklanmış yerlerde park edilen, trafik kural ve yasaklarına aykırı davranışları belirlenmiş bulunan, sürücüsü tespit edilemeyen araçlara, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 26/1-2, 31/b, 36/son ve 49. maddeleri hükümlerine uymayan araçları kullanan sürücüler, aynı zamanda araç sahibi değilse araç sahiplerine de ayrıca aynı miktar kadar, aracın tescil belgesindeki bilgiler esas alınarak, tescil plakasına göre tutanak düzenlenir. Ayrıca, karayolları ağırlık kontrol mahallerinde işaret, ışık, ses veya görevlilerin işaretlerine rağmen tartı sistemine girmeden seyrine devam eden ve sürücüsü tespit edilemeyen araçlara da Karayolları Genel Müdürlüğü'nün yetkili personeli tarafından tescil plakasına göre ceza tutanağı tanzim edilir. Tutanak düzenleyen görevliler; tutanaktaki suç yeri, tarihi, saati, aracın plaka ve cinsini gösteren kısım ile ihlal edilen kuralın madde bölümünü doldurarak imzalar ve görevleri hitamında gereği yapılmak üzere bağlı

buldukları kuruluşun ilgili birimine teslim ederler.

“Trafik Para Cezalarının Tahsilinde ve Takibinde Uygulanacak Esas ve Usuller ile Kullanılacak Belgeler Hakkında Yönetmelik” in, “Tescil Plakasına Göre Düzenlenen Tutanaklar İçin Yapılacak İşlemler” başlıklı 10. maddesine göre Karayolları Trafik Kanunu'nun 116. maddesi hükümleri gereğince, görevlilerce yetki sınırları içerisinde tescil plakasına göre düzenlenen tutanaklar; aracın kayıtlı olduğu kuruluştan arşiv kayıtlarına göre araç sahibi veya işleteni tespit edilerek (birden fazla ise ilk sıradaki) tutanağın boş kalan yerleri doldurularak ilgiliye 7201 sayılı Tebligat Kanunu hükümleri uyarınca tebliğ edilir ve tutanağın bir nüshası takip ve tahsil için ilgili mal sandığına gönderilir. Tebligat işlemine yedi iş günü içinde başlanır. Yapılan tebligatta bu şekilde uygulanan cezalar için, tebliğ tarihinden itibaren yedi gün içinde yetkili mahkemeye itiraz edebilecekleri belirtilir. İtiraz, ödemeyi ve ödeme ile ilgili süreyi durdurur. Ancak itiraz üzerine verilen kararlar kesindir. Tescil plakasına göre tutanak düzenlenen araçlar, tutanağın düzenlendiği yerin dışında başka bir tescil kuruluşuna kayıtlı olup bilgisayar sorgulamasında adresi tespit edilemiyorsa, adres tespiti için tutanağın iki nüshası ilgili tescil kuruluşuna yedi iş günü içerisinde gönderilir. Tescil kaydına göre araç sahibi veya işletenin adresleri arşiv kayıtlarından tespit edilir ve 7201 sa-



yılı Tebligat Kanunu hükümleri uyarınca 7 iş günü içerisinde tebliğ işlemlerine başlanarak tebligat yapılır, tutanağın bir sureti de takip ve tahsili için ilgili mal sandığına gönderilir. 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 26/1-2, 31/b, 36/Son ve 49. maddeleri hükümlerine uymayan araçları kullanan sürücülerin aynı zamanda araç sahibi olmamaları halinde araç tescil belgesindeki araç sahibine ait bilgiler esas alınarak, araç sahipleri adına tescil plakasına göre olay yerinde ceza tutanağı düzenlenir. Bu şekilde araç sahipleri adına tanzim edilen tutanaklar, görev hitamında bağlı oldukları kuruluşun ilgili birimine teslim edilir, (a) veya (b) bendi hükümleri uyarınca işlem yapılır. Tescil plakasına göre tutanak düzenlenen araç sahibinin sürücü olması ve bu fiili işleminin tespiti halinde, ceza puanlamasına esas olmak üzere “ceza puanı” verilir.



# YENİLENEN AMİRAL GEMİSİ AUDİ A8

● **Audi'nin amiral gemisi A8'in yeni nesli, büyüleyici sportifliği, yenilikçi teknolojisi ve üstün konforuyla bu sınıftaki dengeleri değiştiriyor.**

**L**üks segmentteki en sportif sedan olan yeni A8, zarif, atletik gövdesi ve güçlü çizgileriyle, Audi'nin otomotiv tasarımındaki lider konumunun altını çiziyor. 5137 mm uzunluğa, 2992 mm dingil mesafesine, 1949 mm genişliğe ve 1460 mm yüksekliğe sahip yeni A8'in oranları sınıfına göre son derece büyük. A8, ön kısmının en belirgin unsuru olan tek çerçevesiz ızgara, eskiye göre daha heykelsimsi, daha fazla üç

boyutlu ve ayrıntı itibarıyla daha zengin. Zengin krom uygulamalar, aracın tipik zarafetini vurguluyor. Otomobilin arka kısmı da dinamik lüks sedan temasını incelikli bir biçimde yorumluyor.

Büyük, güçlü, dengeli ve buna rağmen şaşırtıcı ölçüde hafifletilmiş yeni A8'in alüminyum gövdesi bir kez daha standartları belirliyor. 231 kilogramlık düşük ağırlığı, yeni A8'in örnek teşkil eden verimliliği ve yüksek



sürüş dinamikleri açısından kilolit bir faktör. Standart olarak sunulan quattro sürekli dört tekerlekten çekiş sistemi dâhil, A8 4.2 FSI sadece 1835 kilogram ağırlığa sahip ve bu rakam rakiplerine göre oldukça düşük bir değer.

A8'in iç mekanı ferahlığı, açık, zarif stili ve tavizsiz konfor unsurlarıyla markanın felsefesini ortaya koyuyor. Yeni A8'deki koltuklar sportif bir şekilde alçak konumlandırılmalarına karşın, alçak tutulmuş ön kısım sayesinde kullanıcı, motor kaputunun tamamını görebiliyor. Yeni Audi A8'in, 4.2 FSI ve 4.2 TDI motor seçenekleri bulunuyor. 4.2 FSI, 4163 cc hacminden 372 HP güç ve 3500 d/dk'da 445 Nm'lik azami tork üretiyor. A8'i sıfırdan 100 km/s'e 5,7 saniyede ulaştırıyor ve yoluna, elektronik olarak sınırlanmış 250 km/s'lik azami hıza erişene kadar devam ediyor. Güçlü benzinli motor, 100 km'deki 9,5 litrelik tüketimiyle memnuniyet sağlıyor ve 22 HP'lık güç artışına rağmen önceki modele göre 1,4 litre veya yüzde 13'lük bir tasarruf elde ediyor. CO2 emisyon oranı ise, sadece 219 g/km'dir.

A8'in 4.2 TDI motorlu versiyonu da üstün bir yüksek teknoloji ürünü. 4134 cc hacmi ile 350 HP güç çıkışı ve 1750 ila 2750 d/dk arasındaki motor hızlarında temin edilebilen 800 Nm'lik etkileyici bir tork üretiyor. V8, gücünü neredeyse teklifsizce dağıtarak, A8'in spor bir otomobil gibi hareket etmesini sağlıyor. Hareketsiz konum-



dan 100 km/s'e hızlanması 5,5 saniye süren 4.2 TDI'da azami hız elektronik olarak 250 km/s ile sınırlandırılmış. Böylece standart tüketim sadece 7,6 litre/100 km'de kalıyor ki bu, daha da etkileyici bir değer olan 199 g/km CO2 salınımına denktir. 4.2 TDI'da tam

olarak 1,8 litre/100 km ya da yüzde 19 da-

ha az yakıt tüketilmesi anlamına gelirken bu arada güç çıkışı 24 HP ve tork da 150 Nm arttırılmıştır. A8'in rakiplerine karşı üstünlüğünün en açık göstergelerinden biri quattro sürekli dört tekerlekten çekiş özelliği. Güvenilir bir çekiş ve yön kontrolünü temin eden sistem, her türlü hava koşulunda dinamik araç idaresi ile kendinden ödün vermeyen yol dengesinin temelini atıyor. Yeni A8'de bulunan iki opsiyonel park desteği sistemi, manevra yapmayı daha konforlu ve daha güvenli kılıyor. Park sistemi (Parking System Plus), ön ve arkadaki dört ultrason sensörünü kullanarak, mesafeyi MMI ekranı üzerinde hem işitsel hem grafik olarak gösteriyor. A8 trafikte düşük hızda ilerlerken, ön sensörler ACC stop & go sistemi için aracın hemen önündeki bölgeyi de izliyor. Arka görüş kameralı sistem, ışığa son derece duyarlı bir harici kamera daha kullanıyor. Bagaj kapağına takılan kameranın balıkgözü lensi, 130 derece genişliğinde bir görüş sahasını kapsıyor.

# TOKKDER RENAULT BULUŞMASI

- Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER'in markalarla buluşma toplantılarının ilki 15 Haziran 2010 tarihinde Renault Mais İstinye Şubesi'nde gerçekleştirildi.



Renault ile başlayan ve ilerleyen tarihlerde diğer markalarla da devam edecek olan bu toplantılar ile; Türk otomotiv sanayisinin önemli oyuncularından olan oto kiralama firmalarının, sağlayıcılarla bire bir sürdürdükleri ilişkileri TOKKDER aracılığıyla geliştirmek ve markaların oto kiralama sektörüne bakış açılarını ve mevcut ilişkilerin geliştirilmesi için her iki tarafın da neler yapabileceğinin en yetkili isimlerle tartışılması amaçlanıyor.

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem ve Renault Mais Satış ve Şebeke Müdürü Merih Tüzün, Filo ve Özel Satışlar Yöneticisi Zafer Salman, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Hüseyin Yusufoglu konuşmacı olarak katıldılar.

Oto kiralama sektörünün önde gelen firma temsilcilerinden yaklaşık 40 kişinin katıldığı toplantının açılış konuşmasını yapan İbrahim Aybar, sektör temsilcilerini ağırlamaktan duyduğu mutluluğu belirterek Türk otomotiv sektörünün son 10 yılını değerlendirdi.

Otomotiv, her yıl heyecanın yoğun bir şekilde yaşandığı bir sektör. Benim bugün içinde bulunduğum görevdeyken geçen 10 yılda, her yıl böyle oldu. İnşileri çıkışları devam etmekte... 2002 yılının sonrasında gelen dönemde nispeten belli bir istikrarı yakalamış olduk; özellikle 2003 yılında ciddi bir yükselme yaşandı. Bunda 2003 yılında başlayan hurda indiriminin büyük etkisi vardı. Bunun ardından yaşanan ekonomik büyüme ile piyasada bir gelişme yaşandı. 1993 yılını mutlaka hatırlarsınız, o zaman Türkiye'de 441 bin otomobil satılmıştı. Bu rakam, o zamanki marka sayısına, o günkü ekonomik duruma baktığınız zaman inanılmaz iyi bir rakamdı. 2000 yılı için hepimizin 1 milyon adetlik satışları konuşmaya başladığımız bir dönemdi. Bu sene piyasa umduğumuzdan iyi diyoruz ama 390 bin otomobil satar mıyız diye bakıyoruz. Bir de böyle bir gerçeğimiz var: Hala 1993 yılında sattığımız otomobil rakamına ulaşamıyoruz. Son on yıla baktığımızda 2001 ve 2004 yılları dışında bu rakamlara ulaşamadık.



İbrahim Aybar

Ama yine de bu yıl, hafif ticari araçlarla birlikte 600 bin adetlik satışa ulaşacağımızı ümit ediyoruz. Yıla ümitli başlamadık, çünkü ümitli başlamamız için sebep yoktu. Türkiye'de geçen sene yaşanan bir katkı dönemi vardı; bu yıl olmayacaktı onu da biliyorduk. Fakat öyle bir başladı ki Ocak ayından sonra tahminlerimizi revize ettik, revize ettik ama araçlarımız istediğimiz adette değildi ve ciddi bir kısıtlı dönem yaşadık. Bildiğiniz gibi Mart ve Nisan aylarında sizin taleplerinize tam olarak yanıt veremedik. Ama süratle fabrikaları harekete geçirdik ve şimdi Haziran ayını yaşıyoruz. Hiç merak etmeyin ürünlerimiz bol, tüm araçlarımız hizmetinizde, dolayısıyla artık sizden sipariş bekliyoruz.

Bu yılın bir başka özelliği de şu: Perakende geçen yıl büyük bir aşama kaydetmişti, vergi indirimi buna yardımcı olmuştu. Bu yıl ise tam tersi filo çok hareketli, toplam satışların yarısından fazlası filo satışları. Bu da sizlerin çok iyi işler yaptığımızı gösteriyor. Bir yandan Türkiye'de ekonomik canlanmanın, ekonomik büyümenin sinyallerini veriyor, bir yandan da bütün bunlar mutlaka perakendeye etki edecektir. Onun için bu yıl önümüze hiç de olumsuz bakmıyoruz.

Ürün gamımıza gelince; Renault olarak çok büyük avantajlar yaşamaktayız. Geçen se-

ne bütün ürün gamımız yeniledi binek otoda. Ve bu yeniliğin bu yıl keyfini sürmekteyiz. Bir yandan gelişen kalitemiz, bir yandan teknolojik ilerleme, bir yandan da bu kadar çeşitli aracın verdiği avantaj bu. Şimdi önümüzdeki günlerde ise ticari araçlarımızda önemli yenilikler başlıyor. Master'ı tamamen yenilemiş oluyoruz, bu ayın sonunda piyasaya çıkıyor. Arkasından hem Kangoo hem de Traffic'te bir yeniliğimiz var. Traffic ciddi bir şekilde yüz değişikliği yaşıyor. Kangoo'da ise Maxi Kangoo geliyor. Böylece bu yılın bizim açımızdan ticari araçlar bakımından da atak yılı olacağını söylemek istiyorum. Yeniliklerimizi bütün segmentlerimizde böylece tamamlayacağız. Ama yıl sonunda bir önemli yeniliğimiz daha olacak E segmentinde. Adını Latitude koyduk, yakında görmeye başlayacaksınız.

Değerli dostlar; satışlar güzel, tamam satışları yapıyoruz ama biz hep bir şeye inanırız Renault olarak; bizim dostluğumuz satışla başlar, satış sonrasında devam eder. Onun için sizlerle satış sonrasında çok daha yoğun birliktelik yaşamak istiyoruz. Bu yeni teknolojilerle donatılmış otomobillerimizi, çok daha yenilenmiş, modernize olmuş servislerimizde sizlerin otomobillerinize hizmet vererek yaşatmak istiyoruz. Sizlerden gelen her tür eleştiriye, her tür-



Önder Erdem

lü öneriye sonuna kadar açık olduğumuza ve her zaman bunları bir değer olarak, bizler için büyük bir armağan olarak göze aldığımızı bilmenizi istiyorum.

Elektrikli araçlar konusuna da değinen İbrahim Aybar, Renault'nun bu konuda öncü olmak için yola çıktığını ve seri üretime geçen ilk marka olacaklarını belirtti. Renault, bu şekilde dört tane modeli lansetti. Bunlardan bir tanesi Türkiye'de üretilen olan bildiğiniz Fluence'in elektrikli modeli. Şu anda prototipler yavaş yavaş hazırlanıyor. Önümüzdeki yıl Fluence'in elektrikli modeli tüm dünyada satışa sunulacak.

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar'ın ardından söz alan TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem, ülkemiz oto kiralama sektörünün bugünkü durumu ve yaşanan gelişmeleri katılımcılarla paylaştı.

Türkiye'de günlük kiralama firmalarının yaklaşık 20 bin araçlık parkı var. Ancak burada çok kritik bir nokta var: Günlük kiralama firmaları araçlarını 2 yılda bir değiştiriyor. Operasyonel kiralama firmaları ise araçları ortalama 3 yılda bir değiştiri-

yor. Karşılaştırma yaptığımız zaman günlük kiralama aslında 20 bin değil belki bu açıdan 30 hatta 40 binlik bir büyüklüğü ifade ediyor otomotiv üreticisi açısından. Dolayısıyla otomotivle daha yakın ilişkiler kurulmasının gerekli olduğuna inanıyorum. Operasyonel kiralamaya baktığımız zamansa bugün itibarıyla yaklaşık 105 - 110 bin arasında bir araç parkına sahip olduğunu hesaplıyoruz. Kriz yılı olan 2008 öncesinde bu rakam 115 bin dolayındaydı, krizde % 9'luk bir küçülme yaşadı endüstri. Bu hem arz tarafından hem talep tarafından geldi. Ancak operasyonel kiralama için öngördüğümüz çok bariz bir trend var ki, o da krizlerin hep bu alanı büyütüyor olması. Kaynağın önemi, krizlerde daha iyi anlaşılıyor. Kurumlar kendi içlerine daha fazla dönüyorlar, dolayısıyla asıl faaliyet konusu olmayan işlere ne kaynak, ne zaman, ne insan kaynağı ayırmak istiyorlar. Bu nedenle daha fazla dış kaynak kullanımına gidiyorlar. Dolayısıyla önümüzdeki üç sene operasyonel kiralamada ciddi bir ivme göreceğiz, buna gönülden inanıyorum. Bir başka nokta da günlük kiralamada bugün Türkiye ortalamalarının Avrupa'nın gelişmiş ekonomilerine oranı beşte bir seviyesinde. Yani kişi

## Günlük kiralamada bugün Türkiye ortalamalarının Avrupa'nın gelişmiş ekonomilerine oranı beşte bir seviyesinde. Yani kişi başına düşen günlük kira adedi Avrupa'da beş iken Türkiye'de bir.

başına düşen günlük kira adedi Avrupa'da beş iken Türkiye'de bir. Operasyonel kiralamada ise araç parkıyla ilgili bir karşılaştırma yaptığımızda yaklaşık üçte biri. Bu da önümüzdeki uzun ve orta vadede şu anki büyüklüğünün üç katına ulaşacak demek. Günlük kiralama da, eminim üç yıl sonra beş katına ulaşacaktır. Bu noktada Renault, çok önemli bir iş ortağımız, bizdeki hacmi oldukça yüksek bir marka. İlk toplantıyı beraber yaptığımız için çok mutluyum. Kendilerine tekrar çok teşekkür ediyorum. Sayın Aybar da biraz önce ifade etti; bu sene perakendenin öneminin biraz daha azaldığı, filonun biraz daha arttığı bir sene olacak. Renault bu konuda çok tecrübeli bir marka, hem satışta, hem satış sonrasında, hem de ikinci elde. 2. El de hem günlük kiralama da hem de operasyonel kiralamada bizim için çok önemli bir maliyet merkezi.

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem'in ardından Renault yöneticilerinin görüşlerini TOKKDER üyeleri ile paylaştığı toplantıda Renault Mais Satış ve Şebeke Müdürü Merih Tüzün, oto kiralama sektörünün Türkiye'deki önemine ve Renault'nun bu konudaki faaliyetlerine değindi.

Renault olarak bizim 3 tane temel akşamız var: Kalite, Karlılık ve Hacim. Otomotiv sektörü hepinizin de bildiği gibi hacim endeksli bir sektör, ne kadar adetli iş yaparsanız o kadar avantajlı bir konum sağlayabilirsiniz. Ama o adedi yapabilmek

için de tabii ki bunun talep görmesi gerekiyor. Talep görmesi için de kaliteyi hiç ama hiç unutmamamız gerekiyor. Renault'nun üç temel aksı kalite, bunun sürdürülebilir olması için karlılık ve hepsinin sürdürülebilir olması için de hacime endeksli. Aslında bunun bütün otomobil sektörü için de geçerli olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü göreceksiniz oldukça büyük hacimli işler ortaya çıkıyor. Biz kalite ölçümlerimize inanılmaz hassasiyet gösteriyoruz, hatta belki o konuya biraz fazla odaklanmış olabiliriz. Bunu niçin yapıyoruz? İstiyoruz ki markalar arası karşılaştırmada kalitemiz bizi her zaman ilk üçte tutsun. İlk üçte olmak ne demek? Müşterinin bizi daha çok tercih etmesi demek... Müşterinin bizi daha çok tercih etmesi ne demek? Ürünlerimizin sadece yeni otomobilde değil, 2. elde de daha fazla talep görmesi demek... Bunun için inanılmaz bir hassasiyetimiz var. İnanıyorum ki sizin bütün karlılık hesaplamalarınızda 2. el çok önemli bir rol oynuyor. Eğer 2. eli yeterince özneli kurgulamazsak hem biz, hem nihai tüketici, hem de yavaş yavaş Türkiye'de de büyük aktör olmaya giden sizler bundan olumsuz etkilenebiliriz. Dolayısıyla kalite bu anlamda bizim için çok önemli, müşteri memnuniyeti çok önemli, sonuçta her ne kadar nihai müşteriyle bizim aramızda farklı bir rol oynasanız da sizin memnuniyetiniz çok önemli. Biz Türkiye'nin en yavaş otomotiv ağıyız. Yetkili satıcılarımızın, çalışanlarımızın memnuniyeti çok önemli. Dolayısıyla biz yöneticilere bu anlamda hepimizi tatmin etmek için inanılmaz büyük sorumluluk düşüyor. Kolay bir iş değil ama aynı sorumluluğu hakikaten hepimiz paylaşıyoruz ve bu ilke ile çalışıyoruz.

Konuşmasını Türkiye pazarının bugünkü durumu ve Renault markasının pazardaki yerine ilişkin verilerle sürdüren Merih Tüzün, sahip olduğumuz potansiyele değindi.

Almanya'da 1000 kişiye 604 otomobil düşerken yani iki kişiye bir otomobilden fazlası düşerken; dünya ortalaması 144 iken, Türkiye'de 138. Bir karşılaştırma yapılmış, Bulgaristan seviyesine çıkabilmek için 15 milyon daha araç parkına ihtiyacımız var



Merih Tüzün

Türkiye'de. Dolayısıyla hakikaten doymamış bir pazardan bahsediyoruz. 2009 verilerine göre Çin yaklaşık 14 milyonluk üretimle başı çekiyor, sonra Japonya 8 milyona yakın, ardından ABD ve Almanya geliyor. Biz Polonya'nın hemen arkasında 870 bin üretimle 2009 senesinde 17. sıradayız.

Ülkemizde toplam üretim 1963'te 3 binle başlamışken 2009'da 870 bine kadar çıkmış. En yüksek üretim, 2008 yılında 1 milyon 147 bin araç üretimi ile gerçekleşmiş ve bunun yarısından fazlası binek otomobil. Toplam binek üretimi 2009'da 510 bin, Renault da burada inanılmaz bir pay alıyor: % 54'ünü Renault üretmiş vaziyette Türkiye'deki bineklerin. Ciddi bir artış trendi görüyoruz 2001'de 286 binle başlayan araç üretimi 2008'de 1 milyon 147 bine çıkıyor, dörde katlanıyor. Orta vadede 2 milyonluk bir hedef söz konusu. İhracat, aynı trendi hatta onun biraz daha üzerini gösteriyor, 4.5 kat artmış. Bu 2001-2008 aralığında inanılmaz bir katma değer yaratan sektörden bahsediyoruz ülke ekonomisine.

Bugün OYAK-Renault fabrikaları Renault dünyasında hakikaten çok takdirle anı-

**Eğer 2. eli yeterince özneli kurgulamazsak hem biz, hem nihai tüketici, hem de yavaş yavaş Türkiye'de de büyük aktör olmaya giden sizler bundan olumsuz etkilenebiliriz.**

lan ve hangi yeni otomobilin üretimi gündeme gelse bunun üretim üssü olarak tercih edilen bir fabrika haline geldi. Böyle bir üssün Türkiye'de olması hepimiz için gurur verici.

Fluence, şu anda amiral gemimiz Symbol'le birlikte... Clio Hatchback, Clio Grand Tour, Clio tek kapı ve Megane Hatchback'i ürettiyoruz. Fabrikamızın 3.7 milyar dolarlık cirosu, 3 milyar dolarlık bir ihracat rakamı var. Geçen yıl 155 milyon dolarlık yatırım yapılan fabrika 360 bin araç üretebilecek kapasitede. Yılda 3 milyar dolarlık



Zafer Salman

ihracat oldukça büyük bir rakam. Dolayısıyla Renault'yu seçtiğiniz zaman, aynı zamanda ülke ekonomisine de bir anlamda katkıda bulunuyorsunuz. İç pazarda tek müşteri biziz; Renault-Mais, dış pazarda 5 kıtada 100'den fazla ülkeye ihracat söz konusu.

Türkiye'nin en büyük satış ve satış sonrası ağına sahibiz: 242'si satış sonrası olmak üzere 323 nokta ile temsil ediliyor.

Merih Tüzün'ün ardından söz alan Renault Filo ve Özel Satışlar Yöneticisi Zafer Salman, Avrupa oto kiralama sektörü verilerini paylaştığı konuşmasında oto kiralama sektörünün Renault için öneminden söz etti.

Şu ana kadar daha çok kendimizi anlattık, ben de bizim gözümüzle sizi anlatacağım... Avrupa pazarına bakıldığında dolaşan araç sayısı 240 milyon ve bunun % 10'u kurumsal müşteriler, yani sizin kapsama alanınıza giren müşteriler. Bunlar da 24 milyon civarında ve bunu yaklaşık dörtte biri de leasing şirketleri tarafından yönetiliyor. Dolayısıyla Avrupa'da kiralama firmaları gerçekten önemli, bu bir gerçek pazarda. Türkiye'ye baktığımızda tamamıyla

la öngörülebilir pek istatistik yok bizde ama şirket araç sayısı 1.7 milyon gibi öngörülüyor. Bunun %10'unu kiralama firmaları sağlasa en az 170 bine çok kısa sürede ulaşılabilir diye düşünüyorum. Bizim bugünkü satışlarımızda da en büyük payı uzun dönemli kiralama sektörü alıyor. 2010 yılının ilk beş ayındaki satışlara baktığımızda % 48'ini perakende müşterilere, % 52'sini ise filolara sattık. Yani sattığımız 2 araçtan biri filoya gidiyor. Uzun dönem kiralama bunun neresinde? % 75'ini nihai müşteriye satıyoruz tüm araçların, % 22'sini uzun dönem kiralamacılar aracılığıyla sattık bu yıl, % 2'sini kısa dönem kiralamacılara, % 1'ini de kamu kuruluşlarına... Yani bizim Türkiye'de sattığımız dört araçtan biri bu odaya satılıyor. Bu rakamdan sonra sizin bizim için olan önemini anlatmaya gerek yok. Global anlamda da bu bizim stratejimiz. Merkezin söylediği kiralama firmalarıyla rekabet yapmayın, iş ortaklığı kurun. Buna göre stratejilerinizi oluşturun, onları dinleyin, sorunlarını anlamaya çalışın, onların stratejilerini dikkate alın ve işin risklerinin göze alınmasını sağlayın. Bunu yapmak için de müşteriye yakın ola-

**Yani bizim Türkiye'de sattığımız dört araçtan biri bu odaya satılıyor. Bu rakamdan sonra sizin bizim için olan önemini anlatmaya gerek yok. Global anlamda da bu bizim stratejimiz.**

cağız. Çünkü biz şunu düşünüyoruz: Müşteriye yakın olursak, kiralama firmalarını da anlarız.

2009 yılında Avrupa'da kiralama sektörüne yönelik bir anketin sonuçlarını da katılımcılarla paylaşan Zafer Salman, Avrupalı müşterilerin önceliklerini sıraladı.

Baktığımız zaman bir müşterinin marka seçiminde ya da kiralama firması seçiminde birinci öncelik hepimizin bildiği gibi fiyat, yani kira fiyatı. Bizim fiyatımız kaçınılmaz bir şekilde alım kararını etkileyen en önemli faktör. Müşterilerin kiralama firmasından beledikleri konulara baktığımızda birinci konunun güvenilirlik olduğunu görüyoruz. İkincisi yeterlilik, ardından esneklik, uyum, taleplere cevap, danışmanlık, tek bir muhatap olması, kolay bulunabilirlik şeklinde devam ediyor. Bu yapılan ankettten biz kendi dersimizi çıkarıyoruz ve sizlere daha iyi nasıl hizmet verebiliriz diye uğraşıyoruz.

Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Hüseyin Yusufoglu da Renault'nun satış sonrasına verdiği önemi ve bu konuda en iyi olmak için sürdürülen faaliyetlere değindi.

Renault olarak satış sonrasında bizim hedefimiz en iyi olmak, bunun için de ilkleri gerçekleştirmek, yenilikleri öncelikle uygulamaya almak yönünde büyük bir uğraşı içerisindeyiz. Bunu da yaptığımızı, yapabildiğimizi görebiliyorum. Üç ana konuyu kendimize esas kabul ediyoruz. Bunlardan birincisi tüm şebekemizde, her noktada bakım ve onarımı belli bir standartta yapmak, aynı şekilde gerçekleştirmek. İkincisi bu çalışmanın sonucunda müşteriyi memnun etmek, müşterimize belli bir ilgiyi, sıcaklığı göstermek. Üçüncüsü de yine önemli bir husus; müşterimize en iyi hizmeti en uygun fiyata sunmak durumundayız. Bu anlamda müşteri için uygun bir bakım onarım bedeli aynı şekilde bunu gerçekleştiren şebeke ve distribütör firma için de mutlaka ki karlılığa önemli bir katkı söz konusu oluyor. Bu üç esas çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Yaygın şebekemiz ile Türkiye'nin hemen hemen her yerindeyiz. Eğitimli personel, orijinal yedek parça, 2 yıl yedek parça ve onarım garantisi ile hizmet veriyoruz. Bunlar, bir servis hizmeti aldığınızda zannediyorum ki size güven sağlayan en önemli unsurlar.

Orijinal parçayla ilgili ve bizim yedek parça dağıtım sistemimizle ilgili birkaç bilgi vermek gerekirse; şu anda 75 bin referansla çalışıyoruz. Satış sonrası olarak İstanbul'da 70 kişilik bir ekibimiz var, Bursa'daki yedek parça dağıtım merkezimiz de de 60 kişilik bir ekibimiz görev yapıyor. Hizmet yüzdemiz şu an için % 95, yani bugün için sipariş verilen 100 parçadan 95'ini anında aynı anda karşılıyoruz. Sloganımız da "Her orijinal Renault yedek parçası Renault'nun parçasıdır." şeklinde. Yedek parça dağıtım merkezimiz 26 bin m<sup>2</sup> kapalı, 16 bin m<sup>2</sup> açık alana sahip.

Bizim Renault olarak sistemimiz, merkezden sorun çözmek yerine servis içinde veya satış için showroom'da konuyu çözmek veya orada gerekli bilgilendirmeyi yapmak esasına dayanıyor. Garanti kapsamındaki olaylarda onarım süresi 3 saati geçtiği takdirde herhangi bir onaya ihtiyaç duyulmadan servislerimiz araç takviyesi yapabiliyorlar. Bir başka önemli konu bizim için şeffaflık. Müşterilerimiz açısından, sizler

açısından bakım maliyetleri, onarım maliyetleri çok önemli, bunun için servis paketleri oluşturduk. "Renault Fiks" olarak tanımladık, bakım ve onarım öncesi mutlaka müşterimize fiyatı sunmak istiyoruz. Yine önemle üzerinde durduğumuz bir konu da faturanın ayrıntılı olarak açıklanması. Burada sadece rakamsal olarak bir açıklama değil, özellikle yapılan işlemlerle ilgili açıklama önemli.



Hüseyin Yusufoglu

"Renault Dakik" konseptimiz var. Bu da daha hızlı randevusuz hizmet vermeye yönelik bir uygulamamız, belli kısa süreli operasyonlara yönelik çalışıyor. Şu anda 30 noktamızda "Renault Dakik" hizmetini almak mümkün. Aynı şekilde "Hızlı Karoseri" olarak tanımladığımız bir diğer konseptimiz var. Orda da 48 saat maksimum bir teslim süresi var. Bu hizmeti de 28 noktada sunuyoruz. Amacımız müşterilerimize ihtiyaç duydukları her türlü hizmeti sunabilmek ve bu anlamda geniş bir yelpazemiz var. Bunlardan bir tanesi de "Renault Estetik" Türkiye'de biliyorsunuz çok da talep de görüyor. Oto kuaför benzeri ama Renault standartlarında bir uygulamamız ve 55 noktada bu anlamda da hizmetimiz söz konusu.

Yedek parça fiyatları konusuna da değinen Hüseyin Yusufoglu'nun, rakiplerine kıyasla yedek parça fiyatlarının avantajını gösteren örnekler vererek konuşmasını sonlandırmasının ardından katılımcılar, görüş ve değerlendirmelerini Renault yöneticileri ile paylaşarak konuşmacılara sorularını yönelttiler. Toplantı, soru cevap bölümünün ardından sona erdi.

**Bizim Renault olarak sistemimiz, merkezden sorun çözmek yerine servis içinde veya satış için showroom'da konuyu çözmek veya orada gerekli bilgilendirmeyi yapmak esasına dayanıyor.**



Toyota Türkiye CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Ali Haydar Bozkurt:

# HEDEFİMİZ BU YIL 31.500 ARAÇ SATIŞINA ULAŞMAK

● **Biz bundan sonrası için filo satışlarına daha fazla öncelik verecek strateji geliştirme kararı aldık. Bu yılın üçüncü çeyreğinden itibaren Toyota'nın Türkiye'de filo pazarında da iddialı bir çıkış yapacağına inanıyorum.**

Dünyanın en büyük ve Türkiye'nin en önemli otomotiv markaları arasında yer alan Toyota, hepimizin bildiği gibi geçen yıl gerçekleştirilen bir satın alma ile ülkemizde pazarlama ve satış faaliyetlerini, Toyota Grubu'nun dünyadaki en büyük bağımsız distribütörü olan ALJ Lubnatsi Pazarlama ve Satış A.Ş. ile yürütmeye başladı. Otomotiv sektörümüzün yakından tanıdığı bir isim olan ve halen Toyota Pazarlama ve Satış A.Ş.'de CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdüren Ali Haydar Bozkurt ile Türk otomotiv pazarının gelişimi, Toyota'nın hedefleri ve oto kiralama sektörüne bakış açısını konuştuk.

**Geçtiğimiz yıl otomotiv sektörü, sağlanan teşvikler ile verimli bir dönem geçirdi. 2010'un başında bir karamsarlık vardı, pazarın daralacağı düşünülüyordu. Fakat geçtiğimiz 5 ayda çok olumlu gelişmelere tanık olduk ve satış rakamları artmaya devam ediyor. Gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Otomotiv sektörü her zaman lokal ya da global ekonomik krizlere ilk tepkiyi ve-

ren sektörlerin başında geliyor. Elbette ki son yaşadığımız kriz, her zaman olduğu gibi otomotiv sektörünü de çok olumsuz etkilemişti. Fakat 2009 senesinde vergi teşviklerinin gündeme gelmesiyle bizler 2009 krizini daha hafif sıkıntılarla atlattık. Otomobillerinin değişim zamanı gelen tüketiciler, teşvikleri fırsat bilerek otomobillerini değiştirdi, bu gelişme sektörün canlanmasını sağladı. 2009'daki filo satışlarına baktığımızda ise; farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların bu kriz sürecinde önemli zorluklarla karşı karşıya kalmaları, filo pazarının durağan bir dönem yaşamasına neden oldu. 2010'un başında temkinli öngörülerle pazarın 500 binli rakamların altında seyredeceğini öngörmüştük. Hedeflerimizi büyütmemiştik ancak 2009 yılında düşük rakamlarda seyreden filo satışları 2010 yılının başlarında çok hızlı bir şekilde artış gösterdi. Tabii ki bu filo satışlarının devreye girmesi, satışlara önemli bir katkı sağladı. Normalde Türkiye'de ortalamada % 35'ler civarında filo pazarının olduğunu öngörüyoruz. 2010 yılının ilk 5 ayında bu oranın % 40'lara çıktığını görüyoruz.

**Toyota'da bu oran ne durumda?**

Toyota filo satışlarında % 14'ler seviyesinde. Bunun temel sebeplerinden bir tanesi, geçmiş yıllarda filo satışlarına bakış açımızın farklı olmasıdır. Geçmiş yıllarda ağırlıklı olarak perakende müşterileri ön planda tutan bir anlayışla hizmet vermeye çalışmışız. Bunun temel sebeplerinden bir tanesi Toyota'nın global politikalarıyla ilgilidir. Şu anda Toyota, dünyanın en çok satan otomobil markası olma özelliğini hala elinde bulunduruyor. Dünya'da her yıl üretilen Toyota sayısının 1 - 2 milyon üzerinde bir Toyota talebi var. Hal böyle olunca öncelikli olarak ürün temin etmek gibi bir sıkıntı yaşıyor marka. Böyle olunca da önceliği genel olarak perakende müşterilerine vermek tercih edilmiş. Biz bundan sonrası için filo satışlarına daha fazla öncelik verecek strateji geliştirme kararı aldık. Bu yılın üçüncü çeyreğinden itibaren Toyota'nın Türkiye'de filo pazarında da iddialı bir çıkış yapacağına inanıyorum. Hedefimiz öncelikle satışların içerisindeki filo satışlarının en az % 20'ler seviyesine gelmesini sağlamak.





**Önümüzdeki dönemde Toyota araçlarını filusunda görmek isteyen tüm firmalara, operasyonel kiralama firmalarına, günlük oto kiralama firmalarına önemli satışlar yapmak istiyoruz.**

**Ne kadar süreyi öngörüyorsunuz bunun için?**

2011 senesi içinde bu hedefe rahatlıkla ulaşacağımızı söyleyebilirim, hatta % 20'nin üzerine bile çıkabilir. 5 yıllık süreçte de bu rakamın % 30'ların altına inmemesini öngörüyoruz. Buna göre ürün temininde gerekli düzenlemeleri yaparak filo ile ilgili yeni çalışmaları devreye sokacağız. Önümüzdeki dönemde Toyota araçlarını filusunda görmek isteyen tüm firmalara, operasyonel kiralama firmalarına, günlük oto kiralama firmalarına önemli satışlar yapmak istiyoruz.

**Filo satışlarınızda Corolla modeli en çok tercih edilen modeliniz, bunu neye bağlıyorsunuz?**

Corolla modelimiz dünyada en çok satılan araç olma özelliğini sürdürüyor. Corolla, zaten filo kiralamada ilk başta soru-

lan modelimiz. Corolla, perakende satışlarımızda da ön plana çıkıyor. Corolla, bizim satışlarımızın % 60'ını temsil ediyor. Toyota'nın genel olarak perakende satışlarında, filo satışlarında ve kiralamada tercih edilmesinin en önemli sebeplerinden birisi 2. el değerinin yüksek olması.

**Toyota 2010'un ilk beş ayını nasıl geçirdi? Yıl sonundaki hedefleriniz nedir?**

Biz bir yönetim değişikliği yaşadık ve yeni yönetim olarak bu seneki hedefimizi 31.500 seviyesine yükselttik. İlk 5 ay oldukça iyi geçti fakat son 2,5 ay ürünle ilgili bulunurluk sıkıntımız vardı. Bu sıkıntıyı da ay başı itibariyle çözüyoruz. Temmuz ayından itibaren istediğimiz satış seviyelerine rahatlıkla çıkacağımızı tahmin ediyorum. Bu yılı 31.500'ler seviyelerinde kapatmak için planlarımızı revize ettik.

**Toplam pazarın büyüklüğü kaçta ulaşır, tahmininiz nedir?**

Biz aşağı yukarı bu ilk 5 ayı göz önüne alarak önümüzde kalan 7 ayın nasıl seyredeceğini tahmin ederek pazar büyüklüğüne ulaşıyoruz. Bizim önümüze çıkan rakamlar, 650 binleri zorlayacağımızı gösteriyor bu yıl. 630 binin altına düşeceğini kesinlikle düşünmüyorum, 650 binler seviyesine çıkar.

**Müşterilerin araç seçiminde, araç özelliklerinin yanı sıra bayilerin ulaşılabilirliği ve servis noktaları çok büyük önem taşıyor. Bu konuda Toyota'nın yapılanması nasıl, kaç bayi ve servisi var?**

Biz şu an itibariyle 60 tane "3S Plaza" ile Türkiye'de hizmet veriyoruz. Türkiye'nin her noktasında Toyota bayisine ulaşmak mümkündür. Bayilerimizin tamamı 3S olarak yapılandıkları için tüm taleplerinizi karşılayabilir ve sorunlarınızı rahatlıkla çözüme kavuşturabilirsiniz. 3S Kavramı'nı Türkiye'ye getiren aslında Toyota'dır. Biz bu anlamda bayi ağımla çok iyi bir yapılanmaya sahibiz. Bayilerimizin tecrübesi oldukça iyidir çünkü genel olarak 20 yıldır hizmet veren bayiler sisteminin içerisinde. Toyota standartları konusunda çok hassasız ve bunun aynı şekilde bayilerimizde uygulanması konusunu da titizlikle takip ediyoruz. Bayilerimiz de zaten bu konuda taviz vermiyorlar. Yedek parça konusu çok önemlidir biliyorsunuz otomobil alanında. Toyota, dünyaya yedek parça lojistiği konusunda en iyi örnek uygulama olarak çalışmalara konu olmuş bir sistemin yaratıcısı. Bir başka konu satın almada aracın ne kadar teknolojik sıkıntı yaratacağı konusudur. Toyota denince akla sorunsuz Japon teknolojisi geliyor. Araç başına arıza ortalamalarına baktığımızda Toyota gerçekten uluslararası olarak bu konuda kendini kanıtlamış bir marka. Bir başka konu da az önce bahsettiğimiz 2. el değeridir. Bu hem filoda hem perakendede çok önemlidir satın alma kriteri olarak. Beş sene sonra herhangi bir Toyota'yı satmak istediğinizde rahatlıkla alıcı bulabilirsiniz. Toyota, 2. el değerini her zaman koruyan bir marka olduğu için sadece perakende müşterileri

değil, operasyonel kiralama müşterileri de Toyota'yı tercih ediyorlar. Tahmin ediyorum bu saydıklarım Toyota'nın tercih edilmesinin en önemli faktörleri.

**60 satış noktasıyla hizmet veriyoruz dediniz. Bu sayıyı arttırmayı düşünüyor musunuz?**

Elbette ki sayıyı arttırmak bizim açımızdan çok kolay. Her gün önemli sayıda değişik noktalardan bayi talepleriyle karşı karşıya kalıyoruz, proje dosyaları sürekli gönderiliyor. Burada bizim, sorumlu distribütör olarak çok iyi analiz yapmamız gerekiyor. Önümüzdeki yıllarda bu sayıda belli oranda artış olacağını söyleyebiliriz. Farklı illerde, farklı noktalarda yeni hizmet noktalarına ihtiyaç var tabii ki. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10 - 12 tane daha bayilik açılması söz konusu olabilir.

**Biz şu an itibariyle 60 tane "3S Plaza" ile Türkiye'de hizmet veriyoruz. Türkiye'nin her noktasında Toyota bayisine ulaşmak mümkündür.**



Günümüzde araçlar teknoloji ve donanımda çok fazla ortak noktaya sahip, bu durumda araç tercihinde marka imajı ön plana çıkıyor. Toyota markasına bakışı nasıl kullanıcıların, müşteri bağlılığınız bu anlamda ne oranda?

Bizim şu anlamda ilginç müşteri bağlılığımız var: Toyota kullanıcılarının % 85'i "Otomobilimi bir daha değiştirsem To-

yota alırım." diyor. Bu çok önemli bir orandır. Bunun temel sebeplerinden bir tanesi; müşteri Toyota'yı kullandığı zaman, aracı tanıyor ve seviyor. Çünkü başı ağrıyıyor; birçok müşterimiz var aracı 500 bin - 600 bin km olmuş, "Aracı sadece bakımdan bakıma servise getirdim, başka bir şey yapmadım." diyorlar, bununla gurur duyuyoruz. Bizim sıkıntımız

Toyota'yı daha önce kullanmamışlara bu deneyimi tattırmak. Bizim otomobillerimizi kullananların % 85'i ben bir daha başka otomobile binmem diyor. Hiç Toyota deneyimi olmayan müşteriler için iletişim ve tanıtım şeklimizi değiştirme kararı aldık.

**Yeni reklamlarınız bunun sonucu mu?**

Evet, "Çıkarım senle her yola" sloganı aslında mevcut Toyota müşterisinin bütün anlattıklarını özetleyen bir cümle. Onlar Toyota ile her yola çıkarım diyor. Reklam stratejisi içerisinde hem mevcut müşterilerin hem de yeni müşterilerin o coşkuyu o bağı oluşturacak tarzda reklam ve tanıtımlarını başlattık. Şu ana kadar çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Diğer yandan yeni müşterilerin otomobillerimizi test edebileceği ortamlar bulmaya çalışıyoruz. Çünkü hep onu söylüyoruz "Daha önce Toyota kullanmadıysanız, kullanmadan son kararınızı vermeyin." Bir otomobil almayı düşünüyorsanız mutlaka



**Bizim şu anlamda ilginç müşteri bağlılığımız var: Toyota kullanıcılarının % 85'i "Otomobilimi bir daha değiştirsem Toyota alırım." diyor. Bu çok önemli bir orandır. Bunun temel sebeplerinden bir tanesi; müşteri Toyota'yı kullandığı zaman, aracı tanıyor ve seviyor.**



bir Toyota'yı test edin. Test edenlerin görüşü ciddi oranda değişiyor. Filo pazarına girmemiz gerekiyor dememin sebeplerinden bir tanesi de bu. Sadece günlük değil uzun vadeli kiralama için de geçerli bu. Uzun vadeli kiralama da şirketin bir çalışanı Toyota markalı aracı ailesiyle birlikte kullanıyor. Memnun kaldığı için eşine, çocuğuna, annesine, babasına otomobil alması gerektiğinde Toyota'yı tavsiye ediyor bu anlamda gerçekten bizim filo pazarında yer almamız bu nedenle de çok önem arz ediyor.

**2010 yılında Lexus modellerinin Türkiye pazarına gireceği yönünde açıklamalarınız vardı. Bu yıl Lexus, Türkiye pazarında yer alacak mı?**

Getirmek için çalışıyoruz diye söylemiştik. Lexus artık birçok modelini hibrid hale dönüştürdü. Lexus teknoloji olarak, çevrecilikte, yakıt ekonomisinde önemli yol aldı. Hep söylüyoruz vergi sistemimizin revizyona ihtiyacı var. Yani artık Tür-

kiye'de de motorlu taşıtların, motor hacmine göre değil; çevreye verdiği zarara göre vergilendirilmesi gerekiyor. Euro normuna uymayan aracı ithal etme şansımız bile yok. Bütün her şeyimiz bu kadar paralel iken vergi sistemimizin bu kadar eskide kalması birçok markanın gerçekten ellerini bağlıyor. Bunun en önemli örneğini Lexus'ta yaşıyoruz. Ama gerçekten çevreyi düşünen bu teknolojiye destek veren tarzda vergi sistemine sahip olsak, bu sadece yeni markaların sisteme dahil olmasına değil, aslında Türkiye'deki otomobil yatırımlarının artmasına da çok yardımcı olacak. Öncelikle vergi sisteminin değişmesi ve desteklenmesi gerekiyor ki Türkiye'de yeni markalar da devreye girsin, Türkiye pazarı 1.5 - 2 milyonluk adetlere çıksın. Otomotiv sektörünün ekonomimize ciddi anlamda katkısı var. Otomotiv sektörünün ithalat-ihracat dengesi, ihracat lehine ciddi rakamlarda pozitif sonuçlarla kapatıyor yılı. Otomotiv sektörü ekonomiye önemli bir destek sağ-

lıyor. Hala çok büyük şansımız var, bölgenin otomotiv üssü olabiliriz. Vergi sisteminde belli adımlar atılır, yeni teknolojik gelişmeler teşvik edilirse önemli gelişmeler sağlayabiliriz. Bugün hibrid otomobiller Avrupa'nın ve dünyanın her yerinde vergi teşviğiyle satılır. En azından bizim de tarzımızı, niyetimizi göstermek adına bir şeyler yapmamız gerekiyor ama maalesef henüz bu konuda bir gelişme sağlanabilmiş değil. Ümitle bekliyoruz. █



# TEB ARVAL SPONSORLUĞUNDA CVO KONFERANSI

- **Türkiye’de şirket araç yönetimi konusunda bugüne kadar yapılan ilk araştırma raporu olan ve 14 ülkede 4.500 firma ile görüşülerek hazırlanan 2010 CVO Barometre’nin sonuçları düzenlenen bir konferansla açıklandı.**

**T**EB Arval’ın sponsorluğunda, TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem, Servier İlaç Finans Direktörü Tahir Sualp ve OSD Genel Sekreteri Ercan Tezer’in katılımı ile CVO (Corporate Vehicle Observatory) tarafından gerçekleştirilen filo

yönetimi konusunda yönlendirici nitelikteki “CVO Barometre 2010” sonuçları, düzenlenen bir konferansla açıklandı. Türkiye’de filo yönetimi sektörünün durumunu ortaya koyan rapora göre Türkiye’de özellikle büyük ölçekli şirketlerin filo seçiminde, otomobilin

çevreci özellikleri önemli rol oynuyor. Araştırmaya göre Türkiye’de filo yöneticilerinin yüzde 76’sı filolarını yakıt tasarrufu sağlayan araçlardan oluşturmak isterken, yüzde 54’ü hibrid, yüzde 44’ü ise elektrikli araçları tercih edebileceklerini belirtiyor.

Panelin açılış konuşmasını gerçekleştiren Türk Ekonomi Bankası (TEB) Genel Müdürü Varol Civil, ülke ekonomisinin lokomotif sektörleri arasında yer alan ve birçok sektörü etkileyen otomotiv sektörünün önemli bir alanı olan “filo yönetimi” konusunda, Corporate Vehicle Observatory’nin gerçekleştirdiği araştırmanın önemine dikkat çekti. Civil, şunları söyledi: “Şirket açısından değeri ne olursa olsun, araç filo su politikası oluşturmak kolay bir iş değildir. Sadece ilk bakışta ortaya çıkan belirli maliyetlere bağlı değildir; aynı zamanda, çok sayıda resmi ve idari işlem de gerektirir. Filo yönetimi konusunda dış kaynak kullanımını gerçekleştiren bir şirketin yöneticisi olarak, Corporate Vehicle Observatory’nin hazırladığı ve TEB Arval’ın desteklediği sektörün ilk araştırmasının sonuçlarından çok büyük fayda sağlayacağına inanıyorum”. 2002 yılından bu yana her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen ve sonuçları itibarıyla otomotiv sektörüne ve filo yönetimi yapan firmalara önemli katkılar sağlayan CVO Barometre, uluslararası ve bağımsız uzmanlardan oluşan CVO Corporate Vehicle Observatory tarafından



Önder Erdem, Tahir Sualp ve Ercan Tezer

hazırlanıyor. Bu yıl, Türkiye’de ilk kez açıklanan ve Türkiye’deki bölümü TNS Araştırma Şirketi’nin katkılarıyla hazırlanan CVO Barometre, şirketlerin araç parkları ve filo araç pazarındaki temel konulara ve eğilimlere odaklanıyor. Araştırma sonuçlarının filo yönetimi ve araç kiralama konularında şirketlere yön vereceğine inandığını belirten TEB Arval Genel Müdürü Luc Soriau, “TEB Arval olarak, faaliyet alanımız dahilinde, maliyetlerin ve filo araç politikalarının olabilecek en ideal şekilde yönetilmesi, optimizasyonu ve özellikle de yeni tasarruf yol-

ları bulmak üzere danışmanlık hizmetleri veriyoruz. Bu sayede, şirketlerin sadece kriz dönemlerinde değil, uzun vadede bir yönetim anlayışına sahip olmalarına olanak tanıyarak, bir yük gibi görünen bu konunun, karlılığa katkı sağlar hale gelmesine yardımcı oluyoruz. TEB Arval’ın filo değerlendirmeleri, filo yöneticilerinin beklediği raporlamaya en uygun yöntemlerden biri” dedi. TNS Araştırma Direktörü Pelin Özkan ise “Finansman modeli ne olursa olsun, şirketler çalışanlarına otomobil vermeyi ve filolarını geliştirmeyi sürdürüyor. Araştırma sonuçlarına göre şirketlerin krize rağmen küresel bir bakış açısına bağlı olarak araç ve filo politikalarında değişime gitmediklerini ortaya koyuyor. Ancak krizden etkilenen KOBİ’lerin şirket araçlarına ayırdıkları bütçeler düşme eğiliminde olduğu görülüyor” diye konuştu.



Luc Soriau



Pelin Özkan

# TASARIM HARİKASI KIA VENGA

- **Kia Venga'nın stili, renkleri, işçiliği, kalitesi, malzemesi, donanımı ve rötuşları mevcut Kia sahiplerini memnun ederken, Kia ile henüz tanışmayanlara markanın şaşırtıcı gücünü sergiliyor.**



**K**ia Venga, şehirli bir ailenin ihtiyaç duyabileceği tüm kullanışlılığı ve esnekliği sağlıyor. Yol performansı ve atikliği sınıfının normlarını aşıyor. Kia Venga, yaşam tarzları bir MPV gerektiren kullanıcılara tatmin edici, kullanması keyifli bir sürüş sunuyor. Kia Venga, en prestijli uluslararası tasarım ödüllerinden olan IF ve Red Dot ödüllerinin her ikisini de alarak büyük bir başarıya imza attı.

Tasarımı, mühendisliği ve üretimi Avrupa'da yapılan 4,068 mm uzunluğundaki Kia Venga, sınıfına göre alışılmadık üzerinde bir teker açıklığı (2,615 mm), kabin hacmini artırmak amacıyla 1,600 mm tavan yüksekliğine ve sınıfında en iyi değer olan 1,765 mm genişliğine sahip. Başarılı iç tasarımı sayesinde Venga, B-segmenti sınırları içerisinde, çoğu C-segmenti araçta sunulan düzeyde iç mekan genişliği sağlayarak MPV kategorisini yeniden tanımlamakta.

Ustalıkla döşenmiş iç mekan, yüksekliği ayarlanabilen sürücü koltuğuna ek olarak ortasında katlanabilen bir dirseklik ve daha esnek bir bagaj alanı sağlamak için 'fold & dive' özelliğine sahip 60/40 oranında bölünmüş arka koltuklara sahiptir. UV azaltıcı ön cam, elektrikli ön camlar, dört hoparlör, direksiyona entegre uzaktan kumanda da standart olarak sunulmaktadır.

Kia Venga ülkemizde 1,6 lt. benzinli otomatik vites ve 1,6 lt. CRDi dizel motor düz vites olmak üzere 2 farklı seçenek ile satışa sunuluyor. Tüm motor ve aktarma opsiyonları yakıt tüketimini ve egzoz gazı emisyonlarını minimize etmek için en son teknolojileri kullanırken, Venga'nın kişiliği ile uyumlu olarak canlı, zevkli bir sürüş performansı sağlamaktadır. Tüm motorlar AB ülke-



lerinde Euro 5 standardına uygun olarak üretilmektedir. 1.6 lt. CRDi dizel motorda, maksimum güç olan 128 bg'ne 4,000 devir/dk'da ulaşılırken, 1,900-2,750 devir/dk aralığında 260Nm'lik maksimum tork elde edilmektedir.

Benzinli motor tercih eden kullanıcılar için, Kia'nın iyi bilinen 1.6 lt. motoru sunulmaktadır. Daha büyük olan 1.6 litrelik motor 125 bg'lik dikkate değer bir güç üretmektedir.

Tüm Venga modelleri her tekerlekte, Elektronik Fren Gücü Dağıtım (Electronic Brake-force Distribution, EBD) özelliğine sahip anti-kilitleme ABS'li disk frenlere sahiptir. Acil Durum Fren Destek Sistemi (Brake Assistance System, BAS) standart olarak sunulan bir başka donanımdır.

Mengerler Oto Kiralama Operasyon ve Pazarlama Sorumlusu Aynur Çeltik Kesenci:

# ARTIK AVANTAJ KİRALAMADA

**Dernek toplantılarımızda sıkıntılarımızın ifade edildiği bir dönemde tez çalışmamı sunarak TOKKDER sponsorluğunda basımı/dağıtımı konusunda çok büyük destek aldım.**

**A**raç kiralama sektöründe çalışmaya başladığı ilk günlerden itibaren, kiralamanın avantajlarını ortaya çıkarmaya ve bunları matematiksel yolla ifade etmeye çalışan Aynur Çeltik Kesenci'nin bu araştırmacı tarafı, kendisini Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi'nde yüksek lisans yaparken tezinin konusu olarak araç kiralama'yı seçmeye ve "Araç Kiralama Sektörünün Gelişimi ve Ülke Ekonomisine Etkileri" isimli bir kitap yazmaya yöneltmiş. Şu anda Mengerler Oto Kiralama'da Operasyon ve Pazarlama Sorumlusu olarak görev yapan Aynur Çeltik Kesenci ile Temmuz 2010'da dünyaya gelecek olan kızı Elif Ege'nin heyecanı içinde bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Öncelikle eğitiminizden başlayarak bize kendinizden bahsedermisiniz?**

2004 yılı Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü mezunuyum. Eğitimim sırasında sadece akademik anlamda değil, sosyal ve profesyonel anlamda da kendimi geliştirme çabası içerisinde oldum. Bu amaçla eğitimim sırasında çalışma hayatına başladım. Aynı zamanda derslerime özen gösterdiğim için dönemseller onur ve yüksek onur öğrencisi olma başarısı gösterdim. Üniversite döneminde çok faal bir öğrencilik geçirdim. Okulun birçok organizas-



yonunda aktif rol aldım. Bunlardan en önemlisi; ODTÜ ve Boğaziçi Üniversitesi'nden sonra ilk kez Uludağ Üniversitesi'nde yapılan "Münazara Turnuvaları" oldu. Turnuvadaki tek bayan maç yöneticisi bendim. Ayrıca her yıl düzenli olarak yapılan bahar şenliklerinin organizasyonunda ve kariyer günlerinin düzenlenmesinde aktif roller üstlendim. Tüm öğrenimim boyunca sadece dersler ile değil sosyal organizasyonlarla da ilgilendim. İlk ve orta öğretim hayatım süresince çeşitli bilgi yarışmalarında, kompozisyon ve kari-

**Oto kiralama sektörü ile tanışmanız nasıl oldu?**

Sırası ile Tök Rent a Car'da Genel Koordinatörlük ve National&Alamo firmalarında Bölge Koordinatörlüğü yaptıktan sonra Mengerler Kiralama'da göreve başladım. Tök Rent a Car'da çoklu marka stratejisi ve yüksek adetli filoların yönetimi, National&Alamo'da günlük kiralama sektörünü tanıma fırsatım oldu. Mengerler Kiralama'da ise lüks kiralama hizmeti veriyoruz ve yine ülkemizde ilk defa operasyonel otobüs&kamyon kiralama projelerini gerçekleştiren ekibin bir parçası olarak sektörel ilgili farklı uzmanlık alanlarında bilgi sahibi olma fırsatım oldu. Zaten sektörde olan babamın ofisi-

ne yaptığım ziyaretlerle sektörle ilgili belli bir görüş sahibiydim. Tök Rent a Car firmasında satışların başarıya ulaşabilmesi adına maliyet tabanlı ve hizmeti geliştirici projeleri yönettim. Bu fiyatlarımızın ciddi anlamda aşağı çekilmesine imkan tanırken müşteri memnuniyetimizi de artırdı. Başladığım yıllarda Ankara için henüz çok yeni olan bu tedarik yönteminin anlaşılmasında büyük katkılarıma olduğuna inanıyorum.

#### Hazırlamış olduğunuz projeyi biraz detaylandırır mısınız?

Enflasyon etkisinin otomobil ikinci el fiyatlarını saptırdığı dönemler geride kaldı. Piyasanın yapısı o kadar değişti ki kiralama firmalarının sayısı, araç temini kolaylığı, markaların büyük kampanyaları; dolayısıyla araç artık bir yatırım ürünü olmaktan çıkarak demirbaş haline geldi. Bu

nun doğru ve analitik bir şekilde ifade edilmesi gerekiyordu. Ülkemizde araç finansmanı konusunda dört alternatif yöntem mevcut. Firma aracı peşin para ile satın alabilir, bankadan kredi kullanabilir, finansal leasing yöntemini seçebilir ya da kiralayabilir. Bu dört alternatif finansman modeli arasındaki farkları, bu farklılıkların firma maliyetlerine yansımalarını araştırdım ve tabloladım. Böylece kiralamanın avantajları ön plana çıkmaya başladı. Bunları toplayarak ve anlamlandırarak tezimi, kitabı ve otomobil finansman yazılımını geliştirdim.

#### Yaptığınız çalışmaların ve geliştirdiğiniz projelerin sektöre ne gibi katkıları oldu?

Ülkemizde kiralama sektörünün temellerini sağlamlaştırmaya çalıştığı bir dönemde çalışmaların hazırlığına girdim. Sektördeki üç temel boşluğu giderecek şekilde ça-

lışmalar yaptım. Sektörle ilgili ülkemizin ilk akademik çalışması, ilk kitabı ve ilk finansman yazılımı... Önemli bir boşluğu gidererek sektörün akademik, bürokratik ve profesyonel çevrelerce daha kolay tanınmasına imkan tanıyan bir ürünü ortaya koyduğumun inancındayım. Okuldaki danışman heyetim tarafından bu çalışmam büyük destek ve takdirle karşılandı.

Dernek toplantılarımızda sektörün kendini ifadesi konusunda sıkıntılarımızın ifade edildiği bir dönemde tez çalışmamı sunarak kitaplaştırma projemden bahsettim ve dernek sponsorluğunda basımı/dağıtım konusunda çok büyük destek aldım. Böylece ülkemizde alanında gerçekleştirilen ilk akademik çalışma sonrası ilk kitap çalışmasını hazırlamış oldum.

Yazılım bir firmanın araç tedarikinde kiralama yöntemini tercih etmesi durumunda ne kadar düşük maliyet imkanı kazandığını matematiksel ifadelerle ortaya koyuyor. Markamızın Mercedes-Benz E 200CGI bir aracı Kurumlar Vergisi'ne tabi bir müşteri satın alma yerine kiralama ile finanse ettiğinde 17.000 Euro daha düşük maliyet, Gelirler Vergisi'ne tabi bir müşteri de 23.000 Euro daha düşük maliyetle temin ediyor. Bu da demek oluyor ki eskiden sürekli anlattığımız vergisel ve operasyonel avantajlar artık elle tutulabilir şekilde ispatlanabiliyor. Bir müşterinin tek araçta ve aynı zamanda hizmet alırken elde ettiği bu maliyet avantajını kiralama fir-

**Piyasanın yapısı o kadar değişti ki kiralama firmalarının sayısı, araç temini kolaylığı, markaların büyük kampanyaları; dolayısıyla araç artık bir yatırım ürünü olmaktan çıkarak demirbaş haline geldi.**

**Önemli bir boşluğu gidererek sektörün akademik, bürokratik ve profesyonel çevrelerce daha kolay tanınmasına imkan tanıyan bir ürün ortaya koyduğum inancındayım.**

ması, hem de bu işin ticaretini yapan taraf olmasına rağmen ancak çok büyük hacimlerdeki filoların yönetimi sonrasında elde edebiliyor.

Tüm finansal avantajlarına rağmen ikinci el bedelinin kiralama firmasında kalması sadece operasyonel avantajların algılanmasına sebep oldu. Kullanıcılarda her durumda tüm maliyetleri üstlenmesi gereken kiralama firmalarıdır algısı oluştu. Kiralama sektörünün kasko alımı konusunda çok büyük sıkıntıları var. Poliçeleri sigorta firmaları tarafından iptal ediliyor, yeni poliçe teklifleri verilmiyor ya da astronomik rakamlar sunuluyor. Zira daha önceden araçlarını satın alan bir firmanın kaza oranı aynı araçları kiralama ile finanse ettiğinde aniden yükseliyor. Halbuki kullanıcı aynı kullanıcı, araç aynı araç, firma aynı firma, değişen tek şey finansman yöntemi. Müşterilerimize yaptığımız danışmanlık hizmetimiz ile müşterimiz işe ne kadar kar ettiğinin bilinci ile başlıyor ve araç kullanımında özene dikkat ediyor. Bu çalışmaların tanıtım yanında operasyonel katkılarının olduğunu destekliyor.

#### Kitabınız ile ilgili size gelen geribildirimler ne şekilde?

Çok olumlu geribildirimler alıyorum. Öncelikle TOKKDER'den çok büyük teşekkür aldım. TOKKDER Yönetim Kurulu Üyeleri ve özellikle Sn. İlhan Yılmaz, Sn. Müfit Önder bu konuda bana büyük destek verdiler. Okuyanlar, kitaptaki sayısal boyut ve yazılımın nasıl olacağını yorumlamaya, benden fikir almaya çalışıyorlar.



#### Araştırmalarınızı yaparken, Mengerler Kiralama'dan destek alıyor musunuz?

Şirketimden gereken desteği daima alıyorum. Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Hayrettin Karaboğa, Genel Müdürümüz Sn. Nusret Güldalı ve Kiralama Müdürümüz Sn. Rıza Yazıcıoğlu'nun desteğiyle bir pazarlama altyapısı kurgulamak adına "Pazarlama&Operasyon Sorumlusu" olarak görevlendirildim. Birebir pazarlama, sanal pazarlama ve Mengerler T.T.A.Ş.'nin 10 ilde sahip olduğu 13 ayrı showroom üzerinden genel satış imkânlarının kullanılmasında doğru yönetimi uygulamaya çalışıyoruz. İşimden aldığım keyif ve heyecanım Mengerler tarafından olumlu karşılanıyor. Bu anlamda onlara da çok şey borçluyum.

#### Biraz da ikinci kitabınızdan söz eder misiniz? İhtiyacı nasıl doğdu, içeriği nedir?

Oto kiralama sektöründe kurumsal yönetim ilkeleri konusunda sıkıntı yaşadığımı gözlemlemiştim. Bankalarda çok yoğun kredilerin kullanıldığı, dolayısıyla kanuni anlamda altyapısının desteklenmesi gereken bir sektör. Dikkat ederseniz TOKKDER tarafından oluşturulması çalışılan temel konulardan biri budur. Kiralama sektörü herkesin adım atabildiği, izleyerek yapılan bir sektör haline geldi.

Kiralama firmalarında bir varlık algılaması var. Evet bizim yatırım aracımız otomobiller ama adetlerin çokluğu bizim kârlılığımızı ve etkin yönetebileceğimiz anlamına gelmiyor. Maalesef kiralama firmaları gelen müşterilerin tamamına cevap veremeye ve karşılayamayacağı oranda büyümeye çalıştı. Bu gerçekleşmeyince her iki taraf zarar gördü ve birçok müşteri sektöre inancını kaybetti. İkinci kitap bu riskler ve yönetilmesi, kurumsal yönetim ilkeleri hakkında olacak.

#### Kitap ile ifade etmek dışında, projelerinizi başka nasıl paylaşmayı düşünüyorsunuz?

Bu konuda geçmiş dönemde çalışmalarım oldu, gelecekte de bu tür çalışmalar planlamaktayım. Gerçekleştirdiğim çalışmalar ile birçok kişinin düşüncesini değiştirmeyi başarmıştım. Örneğin; bir vakıf üniversitesinde finans konusunda akademik kariyerli kişilere yaptığım sunumun ardından bir süre haber çıkmadı, birkaç ay sonra üniversite ve bağlı olduğu grubun tamamının araçları kiralamaya çevrildi. Bu aslında birebir anlatımın, çok daha etkili olduğunu gösteriyor. Bu konuda özel bir eğitim kuruluşu ile çalışma yapmayı planlıyoruz. █





## PERFORMANSIN AÇIK HAVADAKİ GÜCÜ INFINITI G37 CABRIO

- **Çarpıcı çizgileri, konforlu ve güvenli katlanabilir sert tavanı ile dikkatleri üzerine çeken Infiniti G37 Cabrio; otomobil kullanırken rüzgarı yüzünde hissetmek isteyenlere sıra dışı sürüş deneyimi vaat ediyor.**

Büyüleyici performansın mükemmel örneği G37 Cabrio sıra dışı tarzın, heyecan veren performansın ve premium konforun benzersiz kombinasyonunu sergiliyor. G37 Cabrio'nun her ayrıntısında Infiniti dinamizmi hissediliyor. G37 Coupe kadar şık bir görünüme sahip olan G37 Cabrio katlanabilir sert tavanı sayesinde üstü açık ve kapalı olarak kullanılabilir.

Akıllı dört çeker sistemiyle benzersiz sürüş konforu sunan G37, 3.7 litre silindirik hacimli 320 HP gücünde V6 motora sahip. Sürücü komutlarına hızla cevap veren

motor, tam anlamıyla muhteşem bir sürüş keyfi yaşatmak üzere geliştirilmiş. V6 motor, güç, yakıt tasarrufu ve emisyon salınımı arasında bir denge kurmayı başaran benzersiz VVEL (Değişken Valf Zamanlama Sistemi) teknolojisine sahip. VVEL teknolojisinde, aracın performansını artırmak ve gaz keleşinin tepki süresini kısaltmak üzere hidrolik olarak kontrol edilen değişken valf zamanlaması ile elektronik olarak kontrol edilen değişken valf zamanlaması bir arada kullanılıyor.

Infiniti G37 Cabrio'nun, V6 motoru, mükemmel şasi

ayarları ve işlevsel katlanabilir sert tavanı büyüleyecek. Dinamik performans elde etmek adına kullanıcıya altı vitesli düz veya opsiyonel olarak geliştirilmiş yedi vitesli otomatik şanzıman seçeneği sunuluyor. Pek çok rakibiye kıyasla fazladan bir vites imkanı veren yedi vitesli otomatik şanzıman paketi, daha fazla yakıt tasarrufu ve otobanda daha sessiz bir sürüş sağlayacak şekilde geliştirilmiş.

Tavanı hem açık hem de kapalıyken muhteşem bir görünüm sergileyen Cabrio'nun atletik duruşu çarpıcı bir etki yaratıyor. Aracın iç kısmında ise daha ayrıcalıklı ve bütüncül bir görünüm sergilenmesi amacıyla tek parçalı kumaş kaplama tavan döşemesi kullanılıyor. Geniş yan camları sayesinde kumaş tavanlı modellere kıyasla çok daha iyi bir arka görüş imkanı sunulan aracın kabininde oldukça ferah ve havadar bir kabin ortamı yaratılmış. G37 Coupe diğer Infiniti modellerinde de kullanılan pek çok tasarım öğesini bünyesinde barındırıyor. Bunların arasında akıcı ön kıvrımlar, dalga şeklindeki kaput, göz alıcı çift kemerli ızgara ve entegre sis lambalı L şeklindeki Bi-Xenon farlar yer alıyor. Coupe modele özgü tasarım özellikleri arasında aracın gece geç saatlerde daha iyi fark edilmesini sağlayan arka lambalar, arka tampon ve krom detaylar kullanılmış.

Infiniti G37, sürücülerine duyguları harekete geçiren, güçlü ve heyecanlı bir sürüş deneyimi yaşatmak için

benzersiz ve yenilikçi bir teknoloji kullanıyor. Dört Tekerlekte Aktif Direksiyon (4WAS) Sistemi, direksiyon açısını ve aracın hızını ölçer, böylece ön ve arka tekerleklerin açısını duruma göre değiştirerek aracın yüksek hızlarda dengeli ve emniyetli olmasını sağlıyor. Infiniti G37 Cabrio'nun hafif alüminyum alaşımdan imal edilen 19 inçlik alaşım jantları araca çarpıcı bir görünüm katmakla kalmıyor, aynı zamanda hafifliği sayesinde çevik ve hassas bir yol tutuşunu garanti ediyor.



Eskidji Otomobil Müzayedeleri Departmanı Sorumlusu Kürşat Pehlivan Türk

## RAKİPLERİMİZLE DEĞİL KENDİ HİZMETİMİZLE İLGİLENİYORUZ

- **Eskidji, Türkiye’de ciddi bilinirliği olan bir marka. Otomotiv ile alakalı herhangi bir firmaya “Eskidji” dediğimiz zaman, hiçbir zaman “Siz kimsiniz, ne iş yapıyorsunuz?” gibi bir yaklaşımla karşılaşmıyoruz.**

**T**ürkiye’de müzayede alanında ilklerin öncüsü olan Eskidji Grubu’nun Otomobil Müzayedeleri Departmanı Sorumlusu Kürşat Pehlivan Türk ile Eskidji’nin düzenlediği otomobil müzayedeleri, Eskidji’nin internet yapılanması ve Eskidji’nin otomobil satışları alanındaki hedefleri hakkında konuştuk.

### Sizi tanıyabilir miyiz, Eskidji ile yollarınız nasıl birleşti?

Ben sekiz aydır Eskidji Grubu’nun Otomobil Müzayedeleri Departmanı’ndan sorumluyum. Çalışma hayatımda 20 yılı aşkın bir süre lojistik sektöründe çeşitli firmalarda, çeşitli pozisyonlarda görev aldım. Sektörün önde gelen üç yabancı sermayeli firmasında genel müdürlük yaptım. Bunlar Meyer & Meyer A.Ş., Johann Birkart Lojistik Ltd. ve Contaz Lojistik A.Ş.. Daha sonra bir süre yurtdışında çalıştım ve kendim bir lojistik yapılanmasının içindeyken Eskidji’nin Yönetim Kurulu Başkanı Dikran Masis Bey’den gelen teklif ile Eskidji’de çalışmaya başladım.

### Eskidji’de otomotiv konusundaki müzayedelerin geçmişi hakkında bilgi verir misiniz?

Eskidji’de bu konudaki müzayedeler yaklaşık 13 yıldır devam etmekte. Fakat geçmişte bu konuya çok ağırlık verilmemiş. Buna rağmen en az satış yapılan dönemde bile yılda yaklaşık 1.500 adet otomobil satılmış. Eskidji çok güçlü bir taşıma organizasyonuna sahip. Birçok şirket ihtiyaç fazlası mallarını ve arabalarını çok ciddi bir



şekilde bizimle değerlendiriyorlar. Fakat az önce de belirttiğim gibi otomobil satışlarına fazla ağırlık verilmediğinden şirketimizin diğer faaliyet alanlarına göre daha geri planda kalmış. Bunları iyi bir şekilde analiz ettikten sonra, yeni bir yapılanmaya gittik. İlk olarak tabii lokasyonumuzu değiştirerek şu an bulunduğumuz yere geldik. Burası ana müzayede salonumuz. Showroom olarak kullandığımız 2.500 m<sup>2</sup>’yi aşan bir kapalı alanımız mevcut ki, bu ciddi bir alan.

### Eskidji bünyesinde otomotiv departmanında kaç kişi görev alıyor?

Eksperlerimiz, pazarlama bölümümüz, yönetimimiz ile beraber yaklaşık 20 kişi sadece otomotiv sektörü ile ilgileniyor. Ayrıca Eskidji bünyesindeki diğer bölümler-

le ortak çalışan operasyon departmanlarında 104 kişi mevcut. Örnek olarak, muhasebe, güvenlik, idari işler gibi.

### Otomotiv sektöründe Eskidji’nin pozisyonu nedir?

Eskidji, Türkiye’de ciddi bilinirliği olan bir marka. Otomotiv ile alakalı herhangi bir firmaya “Eskidji” dediğimiz zaman, hiçbir zaman “Siz kimsiniz, ne iş yapıyorsunuz?” gibi bir yaklaşımla karşılaşmıyoruz. Hatta otomotiv departmanını şimdiye kadar neden daha fazla geliştirmedığımızı bile soruyorlar. Şimdiye kadar ciddi müzayedelerimiz ve satışlarımız oldu ama düzenli, periyodik aralıklarla değildi. Çünkü elimizdeki arabaların birikmesini bekledik. Zaman zaman iki haftada bir, zaman zaman ayda bir yaptık. Yeniden yapılanma



**Şu an Kosova'ya bile oto sattık. İnternette online olarak müzayede yapan Türkiye'nin ilk ve tek, dünyanın ise dördüncü şirketiyiz. İnternette online derken; ben bir aracın satışını kürsüde yaptığım anda internette de aynı anda katılımcılar katılabiliyor.**

sürecinde yönetim kurulumuz ile birlikte yeni stratejiler belirledik. Bu stratejiler doğrultusunda oto kiralama firmalarına yönelmeye karar verdik. Burada küçük bir detay var. Otomotiv şirketleri otomobillerinin satışları esnasında başka otomotiv firmaları ile muhatap olmak istemeyebilirler. Rekabetten dolayı bu gayet normal. Fakat biz bir otomotiv firması değiliz, sadece müzayede firmasıyız. Avantajımız, bizim sattığımız çok çeşitli ürünler var. Örneğin; bizden bir sanat eseri satın alan bir müşterimiz, otomobil de satın alabiliyor. Yani hali hazırda Eskidji'nin bir portföyü mevcut. Ayrıca teknolojik olarak çok ileri seviyelere ulaşmış durumdayız. Şu an Kosova'ya bile oto sattık. İnternette online olarak müzayede yapan Türkiye'nin ilk ve tek, dünyanın ise dördüncü şirketiyiz. İnternette online derken; ben bir aracın satışını kürsüde yaptığım anda internette de aynı anda katılımcılar katılabiliyor. İstanbul'da salonda 100'den fazla bayrak varken Kahramanmaraş'taki galerici arabayı alıyor. Konya, Ankara, Erzu-

rum'dan katılıp kürsüyü ve aracı görerek satın alabiliyorlar. En ilginç katılım Kosova'dan gerçekleşti. Kürsüde ben vardım bir taraftan da "yurtdışı mevzuatını" düşünüyordum. Aldı, ama sonra öğrendik ki İSTOÇ'tan bir firmaymış, Kosova'da işi varmış ve otelinden bağlanmış, yani yurtdışı ile uğraşmadık. Çok hoş şeyler bunlar tabi ki...

**Satışını gerçekleştirdiğiniz araçları nereden temin ediyorsunuz?**

Araçların teminini bireysel olarak da, kurumsal olarak da sağlayabiliyoruz. Ama ağırlıklı olarak kurumlardan... Örneğin yaklaşık olarak bankaların tümü bizimle çalışıyor, inşaat şirketleri, diğer bazı adımları veren veya vermeyen şirketler de öyle. Bu durum satış portföyünü, alıcıyı çeşitlendirip, ortamı renklendiriyor.

**Oto kiralama sektörü ile ilgili planlarınız neler?**

Doğrusu oto kiralama sektöründe asıl kazanç ikinci el araçların satışından gelir si-

**Hedefimiz, artan hacmimize rağmen haftada iki kere yapmayı planladığımız müzayedelerde %100 satış başarısı sağlamak.**

zin de bildiğiniz gibi. Hatta bir arabayı kiralandıkları anda o arabanın üç yıl sonra yaklaşık olarak ne kadara satılacağını bilirler, tabii olağandışı bir durum olmazsa. Oto kiralama firmaları zamanı geldiğinde satışlarını halka da yapıyorlar. Adetleri 5-10 tane gibi olsa belki sürdürülebilir fakat pek çok firma, her ay 100'ün üzerinde ikinci el aracı satışa çıkarıyor. Bu araçların lojistik ihtiyaçları, operasyonel ihtiyaçları, teker teker satış için anlaşılması hali hazırda ciddi bir maliyet ve zaman yaratıyor satış sürecinde. Dolayısıyla halka satma belli ölçüde Türkiye çapında bazı ağırları olan şirketler aracılığı ile yapılıyor. Otomobil galerileri aracılığı ile oluyor. Bunun dışında da, bizim gibi üç tane daha müzayede şirketi var (bildiğimiz kadarıyla) ve onların aracılığı ile satışları yapıyorlar. Şu an için rakiplerimizle değil kendi hizmetimiz ile ilgileniyoruz. Zira hizmet kalitesi olarak en yüksek seviyeyi hedefliyoruz. Hedefimiz, artan hacmimize rağmen haftada iki kere yapmayı planladığımız müzayedelerde %100 satış başarısı sağlamak.

**Bu sene araç satışında adet olarak hedefiniz nedir ve oto kiralama firmalarından beklentiniz kaçtır?**

Hedefimiz yıl sonunda geçen seneki rakamımız olan 1.500 civarında satış rakamına ulaşmak. Geçen seneki rakamımızı hedeflememizin en büyük nedeni, geçen seneki büyük tasfiye satışlarımız bu sene olmayacak, diğer taraftan oto kiralama firmalarından girişlerimiz mevcut. Şu anda düzenli ve devamlı olarak çalıştığımız üç tane, bazı aralıklarla bizimle çalışan ve çalışacak olan ise beş tane oto kiralama fir-



ması mevcut. Bu sene oto kiralama açısından hedeflediğimiz altında kalabiliriz ama önümüzdeki senelerde istediğimiz seviyeye ulaşacağımıza inanıyorum. Az önce de bahsettiğim gibi en büyük avantajımız teknolojik alt yapımız ve internette de müşteriyi açık arttırmaya dahil edebilmemiz. Bu da bize üstünlük sağlıyor. Örneğin, müzayede salonunda 25 kişi fiyat arttırıyorsa, herhangi bir yerde bilgisayarın başında 20 kişi açık arttırmaya katılabiliyor. Ayrıca çok büyük referansla-

rımız mevcut. Hemen hemen tüm büyük kurumlar bizimle çalışıyorlar (Bankalar, TOKİ, TCDD, TMSF gibi...). Bu bizim için büyük bir gurur ve "know-how". Bu gücümüzü ve tecrübemizi oto kiralama sektörüne de aktarmaya kararlıyız. █

# DACIA DUSTER EZBER BOZUYOR

- Dacia Duster, Dacia'nın ününü sağlayan "ezber bozan" karakterini gururla taşıyarak, markanın cömertlik ve erişilebilirlik değerlerini mükemmel bir şekilde yansıtıyor.



Dacia ürün gamının 6. modeli olan Duster, markanın felsefesine ve değerlerine sadık kalıyor. Rakipsiz fiyat/iç mekân genişliği oranı ile ekonomik yakıt tüketimi ve azaltılmış bakım gereksinimi sayesinde uygun kullanım maliyeti, optimal güvenlik seviyesi ve yüksek dayanıklılık özellikleri sunuyor. 4x4 arazi araçları dendiğinde bugün çoğunlukla akla geniş boyutlarda ve pahalı araçlar geliyor. Dacia Duster bu düşünceyi çürütmeye kararlı. 4,31 m uzunluğu ve 1,82 m genişliği ile, Dacia Duster kompakt boyutlara sahip olan bir araç. Renault Mégane büyüklüğünde olan araç, off-road kullanımında olduğu gibi, şehir ortamında da aynı rahatlıkla kullanım sağlıyor. Dacia Duster, bir yandan arazi araçları dünyasına aidiyetini gösterirken, aynı zamanda çekici tasarımıyla şehir ortamına da mükemmel uyumunu sergiliyor. Dacia Duster gerçek bir 4X4 olarak tasarlandı. Geniş çamurlukları, krom kaplamalı radyatör kafesi, büyük tavan barları ile koruyucu tamponu Dacia Duster'ın 4x4 genleri hakkında hiç bir kuşkuya yer bırakmıyor. Yandan bakıldığında, kasanın yüksekliği, 16" lastikleri ve geniş çamurlukları sürücünün en zorlu zemin ve yol koşullarının üstesinden gelmesini sağlıyor. Dacia Duster 4x4 çok kısa birinci vitesli yeni tip 6 ileri şanzıman ile donatıldı (1000 devir/dakika için 5,79

km/saat). Bu basit çözüm bozuk ve engebeli zor zeminlerde çok düşük hızlarda seyir olanağı sunuyor ve araç yüklü iken ya da dik yokuşlarda kalkışı kolaylaştırıyor. Sürücü AUTO modunu seçtiğinde, ön ve arka tekerlekler arasındaki torkun dağılımı zemine tutunma doğrultusunda otomatik olarak yapılıyor. Zemin tutunma koşulları ne olursa olsun optimal bir çekişi sağlamak üzere tasarlanan bu sistem, Dacia Duster'a gerçek 4x4 karakteri kazandırıyor. Normal koşullarda, tork sadece ön tekerleklere aktarılıyor. Çekiş kaybı durumunda veya zayıf tutunma şartlarında, torkun bir bölümü arka dingile aktarılıyor. Zorlu yol şartlarında, tork her iki dingil arasında % 50-50 oranında dağıtılıyor. Bu dağılım Nissan kaynaklı elektromanyetik tork üretici ile sağlanıyor.



LOCK modunda, sürücü 4x4 moduna elektronik olarak kilitleniyor ve torkun % 50'si ar-

ka dingile sürekli olarak aktarılıyor. Bu kullanım kar, çamur, toprak, kum gibi zorlu yol tutuşun olduğu yollarda ve düşük hızlarda tavsiye ediliyor. 4x2 modunda, aktarma 2 çeker tekerlek üzerinden yapılıyor. Bu mod iyi yol koşullarında kullanılıyor ve yakıt tüketiminin azaltılmasını sağlıyor. Tüm Dacia ürün gamında olduğu gibi Dacia Duster da 3 yıl veya 100.000 km garanti ile satışa sunulacak.



# PORSCHE GT3 CUP CHALLENGE

- **PORSCHE GT3 Cup Challenge Eastern Europe'un ikinci ayağı 29–30 Mayıs'ta F1 Türkiye Grandprix'i ile birlikte İstanbul Park'ta koşuldu. İkinci ayakta birincilik kürsüsüne çıkan Yücel Özbek'e kupasını Doğu Otomotiv CEO'su Ali Bilaloğlu verdi**

Nisan ayında koşulan ilk ayakla İstanbul Park'ta start alan Porsche GT3 Cup Challenge Eastern Europe'un ikinci ayağı 29–30 Mayıs'ta F1 Türkiye Grandprix'i ile birlikte İstanbul Park'ta koşuldu. İstanbul Park Pisti'nde 12 tur üzerinden gerçekleştirilen yarış Yücel Özbek 25.11.692'lik derecesiyle birinci tamamlarken, Alman Thomas Langer 25.12.391 ile ikinci, Cenk Ceyişakar ise 25.12.593'lük derecesiyle üçüncü oldu. Yücel Özbek'e kupasını Doğu Otomotiv CEO'su Ali Bilaloğlu verdi.

Cumartesi günü koşulan ilk yarışta Cenk Ceyişakar 25.11.483'lük derecesiyle birinci olurken, Yadel Oskan 25.19.798 ile ikinci, Alman Thomas Langer ise 25.22.590'lık derecesiyle üçüncü olmuştur. İlk yarışta lider giden Yücel Özbek, spin atarak arkalara gerilerken, Kerem Güven'i yakından takip eden Mürşit Unat'ın viraj içinde Güven'in aracına çarpması neticesinde, Kerem Güven'in aracı pistte döndü ve bu sırada Yücel Özbek de Mürşit Unat'a çarptı. Unat ve Güven'in yarış dışı kalmasına neden olan kaza sonrasında Cenk Ceyişakar liderliği açık ara ele geçirdi. Stefan Bihl, Yadel Oskan ve Thomas Langer arasında yaşanan mücadele sonrasında ikinciliği Yadel Oskan elde etti.

Haftasonu koşulan ikinci ayak yarışları sonunda Porsche GT3 Cup Challenge Eastern Europe'da Cenk Ceyişakar 74 puanla lider.

Ceyişakar'ı 59 puanla Yücel Özbek ve 46 puanla Yadel Oskan takip ediyor. 2010 yılı Nisan ayı ile birlikte start alan PCCEE, ilk sezonunda F1 Türkiye Grand Prix'i ile aynı hafta sonunda seyirci ile buluştu. Toplam 16 Porsche otomobil ile organizasyona dahil olan PCCEE profesyonel ekibi ve motorsporlarına getirdiği yeni soluk ile izlenmeye değer bir mücadele çıkarttı. 16 otomobilin start aldığı yarışta pilotlar şampiyonluk mücadelesinde puan almak için ter döktü. Cup'da özellikle pist şampiyonalarında yakından tanınan tecrübeli isimler de var. Cenk Ceyişakar, Yücel Özbek, Mürşit Unat, Yadel Oskan, Kerem Galip Güven, Arif Suyabatmaz, Cengiz Oğuzhan ve Rıfat Sarıcaoğlu geçtiğimiz yıllarda da birçok yarışta mücadele eden usta pilotlar. Porsche GT3 Cup Challenge Eastern Europe toplam 7 ayaktan oluşuyor ve bunların dördü Türkiye'de yapılacak. İlk Avrupa ayağı 14-15 Ağustos'ta koşulacak olan organizasyonun diğer Avrupa ayakları 25-26 Eylül Çek Cumhuriyeti Brno Pisti ve 9-10 Ekim Yunanistan Serres'de koşulacak.

## NAVIGON 1400 İLE YÜRÜRKEN DE YOLUNUZU KAYBETMEYİN

Navigon 1400, gitmek istediğiniz yere siz sadece aracınızla değil ya da iken de götürüyor. Yaya Navigasyonu adı verilen özelliğin sunduğu dijital harita sayesinde şehir rehberini cebinizde taşıyarak gitmek istediğiniz yere en kolay şekilde ulaşabiliyorsunuz, tanımadığınız sokakları, dükkanları araştırabiliyorsunuz. Ayrıca yaya modunda bulunan e-pusula sayesinde yürürken gideceğiniz yön konusunda bilgi sahibi oluyorsunuz ve kaybolma riskiniz



sıfıra iniyor. Navigon 1400'ün özellikleri ya da navigasyonu ile de sınırlı değil. Navigon "Son Kilometre" özelliği ile arabanızı park ettikten sonra da yürürken varış noktanıza kadar size yol göstermeye devam eder. Navigon "Last Mile" sayesinde aracınızı bıraktığınız yere kolayca dönebilirsiniz. Böylece otoparkta aracı koyduğunuz yeri bulma sorunu tarihe karışıyor. Ayrıca Hız Asistanı, Şerit Asistanı, Güvenlik Kamerası Info (EDS), Acil Yardım (SOS) ve İÇN Klik özellikleri de Navigon 1400 ile sunuluyor.

## TOSHIBA SATELLITE A660

Toshiba, notebook portföyünün en yeni üyesi olan ve kullanıcıların multimedya ihtiyaçları için özel olarak tasarlanan Satellite A660 modelini duyurdu.



16" (40.6cm) ekrana sahip Satellite A660, ince ve şık bir dış görünümle birlikte ileri multimedya ve eğlence özelliklerine sahip güçlü bir notebook arayan kullanıcıları hedefliyor. Satellite A660 Türkiye'de Haziran 2010 itibarıyla satışa sunulacak. Satellite A660 sahip olduğu üstün multimedya özellikleri ve Dolby® İleri Ses Sistemi teknolojisi ile kullanıcılarına birinci sınıf bir video izleme deneyimi yaşıyor. Yeni Sleep-And-Music özelliği ile notebook uyku veya power off modunda olsa bile, eğer bir MP3 player bağlıysa müzik çalmaya devam edebiliyor.

## ELEKTRİKLİ OTOYA 'SES' VERİLECEK

Gelecekte pazar payları artacak elektrikli otomobillere, yayaların duymaları ve yollarına çıkmamaları için her marka ve modele



özgü bir ses verilmesi öngörülüyor. Yol güvenliği uzmanlarının elektrikli araçların ürkütücü bir biçimde sessiz olmalarının kaza ve ölüm riskini arttırdığı yönündeki ısrarlı uyarılarından sonra, AB, Japonya ve ABD'de standartları belirleyen kurumlar, üreticilere aralarında konvansiyonel motor sesinden Yıldız Savaşları'nın bilim-kurgu seslerine kadar bir dizi ses için izin vermeyi düşünmeye başladı. İngiltere'deki Warwick Üniversitesi de, ülkenin Batı Midlands bölgesinde elektrikli otomobil üreticileriyle bu ay içinde çeşitli sesleri test edecek.

## HTC WILDFIRE İLE ARKADAŞLARINIZLA YAKIN KALIN



HTC Corporation, arkadaşlarınızı size yakınlaştıran en popüler sosyal ağları bir araya getiren HTC Sense tabanlı yeni Android telefonu Wildfire'i tanıttı.

HTC'nin Facebook, Twitter ve Flickr gibi sosyal ağların içeriğini organize bir güncelleme akışında bir araya getirip gösteren Friend Stream uygulaması sayesinde eğlenceden geri kalmayacaksınız. HTC Wildfire, nerede olursanız olun arkadaşlarınızın mesajlarını, yorumlarını, uyarı ve fotoğraflarını anında takip etmenize olanak tanıyor. HTC Wildfire, adres defterinizdeki her bir kişiyle ilgili, son konuşma zamanı, SMS'ler, e-postalar ve sosyal ağ güncellemeleri gibi yakın zamanlı iletişim bilgilerini de adres defterinizde bir arada gösteriyor. Bir arkadaşınız sizi aradığında HTC Caller ID onun Facebook profil fotoğrafı ve son güncellemesi ile birlikte eğer yaklaşıyorsa doğum gününe dair bir hatırlatma da veriyor. HTC Wildfire, 2010 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren Avrupa ve Asya pazarlarında satışa sunulacak.

## HIZ VE ZEKA: CASIO EDIFICE SERİSİ EF-550

Redbull Yarış Takımı pilotlarından Sebastian Vettel'in sponsorları arasında yer alan CASIO, hız ve zeka konseptinden yola çıkarak tasarladığı saat modelleri ile oldukça dikkat çekici. Yarış arabalarında yer alan ibrelerden esinlenerek tasarlanan bu modeller şıklığı ve çok fonksiyonluluğuyla dikkat çekmekte. Kordon ile bütünlük içindeki kasanın yanı sıra kadrandaki özel tasarım kulanıcısına farklılık sunuyor. Kasayı saran çemberin kadranla arasındaki uyum gözden kaçmazken motor sporlarından aldığı enerjiyi yansıtıyor. Çelik kasa, kordon özelliklerinin yanı sıra, kronometre ve 100 metre su geçirmezlik özellikleriyle de kullanışlı bir koleksiyon olduğu ortada. Fonksiyonel, şık, trend ve özgün tasarımıyla bu koleksiyon meraklılarını bekliyor!



## IPHONE 4 TANITILDI

Apple, yeni iPhone 4'ü resmen tanıttı. iPhone 4'te en çarpıcı değişiklikler arasında LED flaş ve ön yüzde görüntülü görüşme için kamera yer alıyor. Ayrıca kasayı çevreleyen çelik şerit aynı zamanda GSM alıcı anteni olarak görev yapıyor. Pil dayanma süresi uzatılan yeni iPhone, "gözün görebileceği en yüksek çözünürlükteki ekranla" da iddialı. iPhone 4, 'Retina Display' olarak adlandırılan yüksek çözünürlüklü ekran teknolojisini barındırıyor. iPhone 4'ün kamerası 5 megapiksel ve HD kayıt yapıyor. Cihazdaki en önemli geliştirmelerden biri beklendiği üzere bataryada gerçekleşmiş. iPhone 4'ün bekleme süresi 300 saat. Tam şarj olmuş pille 10 saat video izlendiği, wi-fi ile 10 saat internette gezinilebildiği belirtildi.



## CAZIN YILDIZLARI İSTANBUL'DA BULUŞUYOR



İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından bu yıl 13. kez Garanti Bankası sponsorluğunda düzenlenen 17. Uluslararası İstanbul Caz Festivali, 1-20 Temmuz tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Festival, 50'nin üzerinde konser, 300'ü aşkın yerli ve yabancı sanatçıyla yine İstanbul'u bir caz kentine dönüştürmeye hazırlanıyor. Şehrin çeşitli mekânlarına yayılacak festivalin ilk konseri bu yıl, Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi'nde gerçekleşecek. Bunun yanı sıra Arkeoloji Müzesi, Aya İrini Müzesi, İstanbul Modern, İstinye Park, Salon, Sepetçiler Kasrı ve The Marmara Esmâ Sultan festivale ev sahipliği yapacak. 17. Uluslararası İstanbul Caz Festivali 1 Temmuz Perşembe akşamı Türkiye

caz sahnesinin çok önemli isimlerini buluşturan özel bir konserle açılıyor. Vokallerde Sibel Köse, Melis Sökmen ve Feyza Eren, trompette İmer Demirer ve gitarda Neşet Ruacan'ın solist olarak katılacağı açılış konseri tam bir yıldızlar geçidi olacak. Diğer yandan, İstanbul Caz Festivali'nin ilk yıllarına damgasını vuran, birbirinden renkli grupların sahne aldığı parti geceleri tekrar hayata geçiyor. Festival, bu yıl İKSV'nin yeni açılan mekânı Salon'da bu ruhu kaldığı yerden devam ettirecek bir seri başlatıyor. Hafta Sonu Partileri, konuklarına funk, soul, Latin ve afro-beat tarzlarının en gözde gruplarıyla neşe ve coşku içinde geçecek geceler yaşatacak.

## "YOL": İKİ TARAF ARASINDAKİ ARAF



İstanbul Modern Fotoğraf Galerisi, 26 Mayıs'ta açılan Murat Germen'in "Yol" başlıklı sergisiyle, izleyiciyi "yol"un yaşamın pek çok alanında kullanılan farklı anlamları üzerinde düşünmeye ve keşfetmeye çağırıyor. Küratörlüğünü Engin Özendes'in üstlendiği ve 19 Eylül'e dek sürecek olan sergide 46 fotoğraf ve Murat Germen'in Elif Ayiter ile birlikte ürettiği 14 metrelik "Şark Ekspresi" adlı bir çalışma yer alıyor.



## THE CRANBERRIES TÜRKİYE'DE

The Cranberries, Unilife organizasyon tarafından 22 Temmuz ve 23 Temmuz tarihlerinde düzenlenecek konserlerle Türkiye'deki hayranlarının kalplerini 7 senenin ardından yeniden fethedecek. The Cranberries'in Türkiye'de ki hayranlarıyla buluşması 22 Temmuz 2010 akşamı İstanbul Maçka Küçükçiftlik Park ve 23 Temmuz Cuma akşamı da Çeşme'de olacak. Çeşme'de gerçekleşecek konserin, müzikseverler ve The Cranberries grubunun Türkiye'nin dört bir yanındaki hayranları için en büyük avantajı ise, konsere katılmak isteyen ve İstanbul dışında yaşayan müzikseverlerin yaz tatillerini, The Cranberries Çeşme konser tarihine denk getirebilme imkanı olacak.

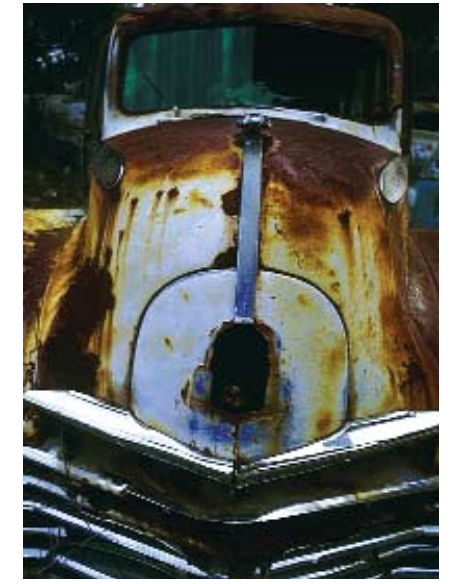
## YAZA DAMGASINI VURACAK ALBÜM "THIS IS (H)IT!"

Kaan Gökman, aralarında tüm dünyada büyük ilgi gören dans projesi Harem'in de bulunduğu birçok şarkının düzenlemelerine imza atan ve Türkiye'nin en iyi radyolarında DJ'lik yapan genç bir yetenek olarak tüm tecrübesini yepyeni şarkılarla "THIS IS (H)IT!" adını verdiği ilk albümünde topluyor. Yılın dans albümüne Nez, Burcu Güneş, Buzuki Orhan, Dj Funky C, Yıldız Asyalı gibi popüler isimler konuk olurken, İspanya'nın ünlü DJ'leri Alex Guerrero, Raul Ortiz ve Javi Reina da remiksleri ile bu albümde yer alıyor. EMI Music Türkiye'nin dağıtımını üstlendiği albümde son dönemlerde Türk pop müziğindeki dans şarkılarına düzenlemelerle yeni bir soluk getiren Erol Temizel de bulunuyor.



## PINK MARTINI AVRUPA TURNESİ KAPSAMINDA TÜRKİYE'DE

Türkiye'de büyük bir hayran kitlesine sahip Pink Martini, yepyeni albümleri "Splendor in the Grass"ın Avrupa turnesi kapsamında iki özel konser için Türkiye'de. Samurayların aşk şarkılarından 1930'ların Küba müziğine, Fransızca şansonlardan Brezilya sokak şarkılarına kadar dinlenmesi en keyifli şarkıları tozlu raflardan bulup çıkararak topluluk, China Forbes'un kulak pasını silen sıcak vokali ve yepyeni şarkılarıyla yine unutamayacağımız konserlerle Pasion Turca himayesinde Türkiye'de. Pink Martini Türkiye'yi Monica Molina, Despina Vandi, Cesaria Evora, Mariza gibi birçok dünya starı ile ilk kez buluşturan Pasion Turca'nın 10. yıl kutlaması için iki dev konserle İstanbul ve Ankara'da. 5 Temmuz gecesi 2005 yılında açılışını yaptığı Kuruçeşme Arena'da konser verecek grup, 6 Temmuz'da Ankara'da ODTÜ Mezunlar Derneği Vişnelik Tesisleri'nde hayranları ile buluşacak.



## ARABA MEZARLIĞINDA "PASLI SON"

Alman fotoğrafçı Thomas Radbruch, 26 Mayıs-19 Eylül tarihleri arasında İstanbul Modern'in otoparkında yer alacak olan "Paslı Son" başlıklı sergisinde, dünyanın çeşitli ülkelerindeki araba mezarlıklarından çektiği fotoğraflarla hem geçmişin hem de bugünün öyküsünü aktarıyor. Küratörlüğünü Engin Özendes'in yaptığı sergide, 26 yapıt yer alıyor. Thomas Radbruch, fotoğraflardaki otomobillerin "Eski Roma'da emekliye ayrılınca bahçeleriyle uğraşan politikacılar gibi zamanla aşınıp eskidiklerini" vurguluyor. Küratör Engin Özendes, Thomas Radbruch'un fotoğraflardaki tüm detayların, inanılmaz bir renk ve yaşam armonisiyle eriyip gitmekte olan arabaları zevkle izlememizi sağladığını vurguluyor.

## 2M TOURISH 2 M TOURISM

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

## AFFIKS OTOMOTİV ORGANİZASYON SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Eski Büyükdere Cad. No.17 4.Levent/İstanbul  
Tel: (0212) 444 05 47 Faks: (0212) 269 57 57  
www.affix.com.tr•info@affix.com.tr

## 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

## ALD AUTOMOTIVE

Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad.  
Energy Plaza No: 2 Kat: 5  
34805 Kavacık- Beykoz / İstanbul  
www.aldautomotive.com.tr•ald.tr@aldautomotive.com  
Tel: (0216) 538 10 00 Faks: (0216) 413 20 00

## 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  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
Tel: (0216) 588 01 40 Faks: (0216) 588 01 42  
24 Saat Acil (0212) 465 59 99

## AMİRAL FİLO YÖNETİMİ - NEZİROĞLU

Neziroğlu Plaza Konya Yolu No: 208 06520 Balgat/Ankara  
Tel: (0312) 285 22 00 Faks: (0312) 287 50 60  
www.amiralfilo.com.tr•bahadir.siyez@amiralfilo.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

## ATAKODESTEK

Rüzgarlıbahçe Mah. Acarlar İş Merkezi F Blok K: 4 Kava-  
cık/Beykoz/İstanbul  
Tel: (0216) 425 42 10 Faks: (0216) 425 42 32-33  
www.atakodestek.com•info@atakodestek.com

## ATLANTİS MAVİ OTOMOTİV TUR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Cumhuriyet Mah. Gürpınar Yolu, Kaya Milenyum Plaza  
No: 8 K: 2 No: 103 Beylikdüzü /İstanbul  
Tel: (0212) 871 28 98 pbx Faks: (0212) 871 29 88  
www.atlantisoto.com•info@atlantisoto.com  
**Antalya**  
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No: 800 Antalya  
Tel: (0242) 313 12 91 / 93 / 95 Faks: (0242) 313 12 82

## AUTO RENT

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

## AUTOLAND

Basın Ekspres Yolu No: 5 B Blok Halkalı / İstanbul  
Tel: 0(212) 697 87 85 Faks: 0(212) 548 76 30  
www.autoland.com.tr info@autoland.com.tr

## AUTOLİNK FİLO YÖNETİMİ

Mahmutbey Yolu İnönü Cad. No:122 Bağcılar/İstanbul  
Tel: (0212) 447 31 17 Faks: (0212) 447 31 16  
www.autolink.com.tr• info@autolink.com.tr

## AVIS AVIS RENT A CAR

Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854  
Küçüköy/ İstanbul  
Tel: (0216) 587 99 00 Faks: (0216) 489 19 40  
www.avis.com.tr • www.avis.com.tr  
**Adana Şakir Paşa Havalimanı**  
İç Hatlar Tel: (0322) 435 04 76  
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75  
**Ankara/ Kavaklıdere**  
Tel: (0312) 467 23 13-14  
**Ankara Esenboğa Havalimanı**  
İç Hatlar Tel: (0312) 398 03 15  
**Antalya**  
Tel: (0242) 248 17 72-73  
**Antalya Havalimanı**  
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 73 - 330 34 30  
**Kemer**  
Tel: (0242) 814 76 70  
**Alanya**  
Tel: (0242) 513 31 13  
**Ayvalık/Balıkesir**  
Tel: (0266) 312 24 56 - 312 37 34  
**Belek**  
Tel: (0242) 322 71 00  
**Bodrum Şehir Ofisi/Muğla**  
Tel: (0252) 316 23 33-316 19 96  
**Bodrum Havalimanı/ Muğla**  
İç Hatlar: (0252) 523 02 01  
Dış Hatlar: (0252) 523 02 03-04  
**Turgutreis-Bodrum/Muğla**  
Tel: (0252) 382 38 51-382 66 79  
**Bursa Şehir Ofisi**  
Tel: (0224) 236 51 33- 233 27 22

## Dalaman Havalimanı /Muğla

İç Hatlar Tel: (0252) 792 51 68  
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 18-19  
**Denizli Şehir Ofisi**  
Tel: (0258) 263 44 44

## Diyarbakır

Tel: (0412) 229 02 75-76

## Diyarbakır Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0412) 236 13 24- 229 02 76

## Erzurum

Tel: (0442) 233 80 88

## Erzurum Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0533) 364 78 28 – (0532) 200 58 30

## Fethiye/Muğla

Tel: (0252) 612 37 19

## Gaziantep

Tel: (0342) 582 11 41

## İzmit

Tel: (0262) 325 25 55

## Sakarya

Tel: (0264) 282 03 33 - 282 41 66

## İstanbul/Taksim

Tel: (0212) 297 96 10-11

## İstanbul/Kadıköy

Tel: (0216) 355 3665- 350 4878

## İstanbul Atatürk Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0212) 465 34 54-58

Dış Hatlar Tel: ( 0212 ) 465 34 55-56

## İstanbul/ Sabiha Gökçen Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0216) 585 51 54 - 588 00 48

## İzmir Alsancak

Tel: (0232) 441 44 17-18

## İzmir Adnan Menderes Havalimanı

İç Hatlar: (0232) 274 17 90

Dış Hatlar: (0232) 274 00 10

## Kayseri Şehir Ofisi

Tel: (0352) 222 61 96

## Kayseri Havalimanı

İç HatlarTel: (0352) 338 05 94

## Konya Şehir Ofisi

Tel: (0332)-237 37 50

## Kuşadası

Tel: (0256) / 614 14 75 – 614 46 00

## Malatya

Tel: (0422) 238 56 44

## Marmaris

Tel: (0252) 412 26 38

## Mardin

Tel: (0482) 312 10 47 - 312 56 47

## Samsun Şehir Ofisi

Tel:(362) 231 67 50

## Samsun Çarşamba Havalimanı

Dış Hatlar Tel: (0362) 844 86 57

## Side

Tel: (0242) 753 13 48

## Şanlıurfa Şehir Ofisi

Tel: 0414 315 00 53

## Şanlıurfa Havaliamanı

İç Hatlar Tel: 0414 315 00 53

## Tekirdağ:

Tel: (0282) 261 68 31

## Trabzon Havalimanı

İç Hatlar: (0462) 325 55 82- 326 35 20

## Ürgüp

Tel:(0384) 341 2177

## Van Şehir Ofisi

Tel: (432) 214 63 75

## Van Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0432) 217 88 78



## 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

## BALETTURİZM

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

## BEYAZ FİLO

Şehit Kurbani Akboğa Sokak No: 24 Birlik 06610  
Çankaya/Ankara  
Tel: (0312) 454 20 20 Faks: (0312) 454 20 32  
**İstanbul**  
0(216) 457 77 66 Faks: (0216) 457 98 84  
**İzmir**  
(0530) 660 90 96 Faks: (0232) 371 58 90  
www.beyazfilo.com bilal.yurddas@beyazfilo.com  
irfan.yalcin@beyazfilo.com

## BIKA FİLO KİRALAMA

E-5 Karayolu üzeri Sıba Kent Önü Mimar Sinan Mevkii  
B.Çekmece / İstanbul  
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  
Küçüköy/İstanbul  
Tel: (0216) 587 98 11 Faks: (0216) 489 19 40  
www.birmot.com.tr•cenkc@birmot.com.tr

## BORUSAN OTOMOTİV

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 Küçük-  
öy/ İstanbul  
Tel: (0216) 587 99 00- 587 99 90  
Faks: (0216) 489 53 69  
www.budget.com.tr  
**Adana**  
Tel: (0322) 459 92 22 / (0533) 715 80 82  
**Ankara Şehir Ofisi**  
Tel: (0312) 466 03 36 – 37  
**Ankara Havalimanı**  
Tel: (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı**  
İç Hatlar Tel: (0242) 330 33 95 / 96  
**Bodrum Havalimanı**  
Dış Hatlar Tel: (0252) 523 02 71  
**Dalaman Havalimanı**  
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 50 – 51

## İstanbul Taksim

Tel: (0212) 297 43 93 – 94

## İstanbul Suadiye

Tel: (0216) 380 56 55

## İstanbul Atatürk Havalimanı

İç Hatlar Tel: (0212) 465 69 09 / 10

## İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı

Tel: (0216) 588 02 11

## İzmir Havalimanı

Tel: (0232) 274 11 11

## Kayseri

Tel: (0352) 231 76 33 / (0532) 443 14 41

## Mersin

Tel: (0324) 238 34 74 / (0533) 397 93 78

## Trabzon

Tel: (0462) 248 12 00 / (0535) 363 19 83

## Erzurum Havalimanı

Tel: (0442) 327 00 16 / (0506) 663 15 13

## Side

Tel: (0242) 753 41 18

## BUSINESS CAR RENTAL

Tarayba Cad.No:21 Sarıyer/ İstanbul  
Tel: (0212) 223 58 58 Faks: (0212) 299 02 62  
www.bcr.com.tr•bcr@bcr.com.tr

## CENTRAL CAR RENTAL

Giz 2000 Plaza No:7/9 Maslak/İstanbul  
Tel: (0212) 290 67 10 Faks: (0212) 290 67 17  
www.centralcarrental.com  
info@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.com.tr

## ÇELİK MOTOR A.Ş.

Esentepe Mah.Kartal Yanyol üzeri Köy Hizmetleri Anadolu  
Lisesi Karşısı Kartal/İstanbul  
Tel: (0216) 586 30 30 Faks: (0216) 387 25 49  
www.celekmotorkiralama.com•info@celekmotor.com

## ÇETUR ÇETUR-ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.

Basın Ekspres Yolu Evkur Plaza No:29 K: 5  
34303 Halkalı / İstanbul  
Tel: (0212) 473 55 00 Faks: (0212) 495 30 33  
www.cetur.com.tr•info@cetur.com.tr

## DAIMLER FLEET SERVICES A.Ş.

Tem Otoyolu Hadımköy Çıkışı Mercedes Cad. 34500 Bah-  
çeşehir /İstanbul  
Tel: (0212) 866 65 65 Faks: (0212) 858 09 67  
www.daimler.com•osman.aksoy@daimler.com

## 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

## DOKAY FİLO KİRALAMA 444 0 250

## DOKAY FİLO KİRALAMA

Fatih Mh. 188 Sok. No:12/P  
Sarıç Gaziemir / İZMİR  
Tel: 0232 281 68 44 Faks: 0232 281 45 93

www.dokay.com.tr•info@dokay.com.tr

## İstanbul

Büyükdere Cad. Meydan Sok.  
Spring Giz Plaza Kat:13 Maslak İSTANBUL  
Tel: 0212 329 79 97 Faks: 0212 366 79 98

## DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA

Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. No: 184  
Sahilyolu 34760 Zeytinburnu/İstanbul  
Tel: (0212) 414 14 00 Faks: (0212) 414 13 89  
www.drd.com.tr•iletisim@drd.com.tr  
**Ankara**  
Tel: (0312) 472 07 07 Faks: (0312) 472 07 08  
**Kartal / İstanbul**  
Tel: (0216) 586 85 86 Faks: (0216) 586 88 88  
**Samsun**  
Tel: (0362) 266 94 00 Faks: (0362) 266 87 81

## ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR

Cumhuriyet Caddesi No: 47/1-A Taksim/İstanbul  
Tel: (0212) 297 63 50/51 Faks: (0212) 297 63 52  
www.economicourtour.com•info@economicourtour.com

## ECR RENT A CAR

Tem Otoyolu Kavşağı Ford Plaza Gürbaşılar Rüzgarlıbah-  
çe/Beykoz/İstanbul  
Tel: (0216) 425 77 57 Faks: (0216) 425 51 66  
ecr@netteyim.com

## EKAN TOURISM & CAR RENTAL

Kavaklıdere Sok. No: 23/3 Şili Meydanı / Ankara  
Tel: (0312) 426 69 69•Faks: (0312) 427 71 61  
www.ekantourism.com•ekan@ekan.com.tr  
**Adana**  
Tel: (0322) 458 92 52 Faks: (0322) 468 92 53

## Antalya

Tel: (0242) 316 75 05 Faks: (0242) 316 75 04

## Kuşadası / Aydın

Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47

## Bodrum / Muğla

Tel: (0212) 263 72 80 Faks: (0212) 263 72 81  
rentacar@eresinler.com.tr  
**Istanbul Bostancı**  
Mehmet Şevki Paşa Cad.Dostlar Apt.No:12/C  
Bostancı/Istanbul  
Tel: (0216) 410 89 86 Faks: (0216) 410 87 34  
rentacar@eresinler.com.tr

**Ankara**  
Aziye Mah. Portakal Çiçeği Sok. No: 17/52 Kat:1  
Ansera Alışveriş Merkezi Çankaya/Ankara  
Tel: (0312) 442 53 54 Faks: (0312) 442 58 54  
rac06@eresinler.com.tr

**Izmir**  
Etiler caddesi no: 28/A 35410 Gaziemir/Izmir  
Tel: (0232) 251 51 75 Faks: (0232) 252 30 44  
rac35@eresinler.com.tr

**Antalya**  
Avnitulunay Cad. Demircikara Mah. Kaplan Sitesi  
C Blok D:2 Portakal Çiçeği/Antalya  
Tel: (0242) 322 11 10 Faks: (0242) 322 35 50  
rac07@eresinler.com.tr

 **ERK CAR RENTAL**

Kartaltepe Mah. 24'üük Yol No: 2 Bayrampaşa/Istanbul  
Tel: (0212) 616 48 00 Faks: (0212) 563 81 81  
www.erkplaza.com  
info@erkplaza.com • gmerck@haos.com.tr

 **ERMO RENT A CAR**

Receppaşa Cad. No:12/A Taksim / İstanbul  
Tel: (0212) 237 05 06 Faks: (0212) 237 62 04  
www.ermorentacar.com • ture@ermorentacar.com

**ESTAŞ - ESİN TURİZM**

Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad.No:2 (Etaş)  
Küçükköy/Gaziosmanpaşa/Istanbul  
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 04 27 Faks: (0216) 427 15 45  
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 60 83  
İç Hatlar

Tel: (0322) 436 25 63 Faks: (0322) 436 60 83

**Alanya / Antalya**  
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39 Faks: (0242) 512 05 84

**Ankara**  
Tel: (0312) 426 46 06 Faks: (0312) 426 16 36

**Ankara Havalimanı**  
Tel: (0312) 398 05 03 Faks: (0312) 398 05 06

**Antalya Havalimanı**  
Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88

**Belek / Antalya**  
Tel: (0242) 715 34 80-81 Faks: (0242) 715 34 82

**Bodrum / Muğla**  
Tel: (0252) 313 08 85 Faks: (0252) 313 90 25

**Bodrum Havalimanı**  
Tel: (0252) 559 02 14 Faks: (0252) 559 02 17

**Bursa**  
Tel: (0224) 235 32 70 Faks: (0224) 235 32 71

**Çeşme**  
Tel: (0232) 723 26 86 Faks: (0232) 723 26 86

**Dalaman Havalimanı**  
Tel: (0252) 792 54 14 Faks: (0252) 792 54 29

**Dalyan / Muğla**  
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29 Faks: (0252) 284 31 57

**Diyarbakır**  
Tel: (0412) 228 68 54 Faks: (0412) 228 68 53

**Diyarbakır Havalimanı**  
Tel: (0412) 236 09 33 Faks: (0412) 228 68 53

**Erzurum**  
Tel: (0442) 234 61 60 Faks: (0442) 234 80 32

**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

**Taksim / İstanbul**  
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54 Faks: (0212) 254 71 57

**Atatürk Havalimanı / İstanbul**  
Dış Hatlar

Tel: (0212) 465 36 95 Faks: (0212) 465 36 97

İç Hatlar  
Tel: (0212) 465 62 84 Faks: (0212) 465 62 87

**İstanbul Kartal**  
Tel: (0216) 427 04 27 Faks: (0216) 427 15 45

**Izmir Havalimanı**  
Dış Hatlar

Tel:(0232) 274 21 63 / 274 22 43 Faks:(0232) 274 43 22

İç Hatlar  
Tel:(0232) 274 64 20 / 274 64 21 Faks:(0232) 274 60 22

**Kayseri**  
Tel: 0352-338 00 44 / 0352-338 05 08

**Kemer / Antalya**  
Tel: (0242) 814 11 40 Faks: (0242) 814 11 50

**Konya**  
Tel: (0332) 238 49 49 Faks: (0332) 237 86 65

**Konya Havalimanı**  
Tel: (0533) 370 30 90 Faks: (0332) 237 86 65

**Kuşadası / Aydın**  
Tel: (0256) 614 67 70 Faks: (0256) 614 94 73

**Marmaris / Muğla**  
Tel: (0252) 417 45 88 Faks: (0256) 417 45 96

**Side**  
Tel: (0242) 753 17 64 / 753 18 47  
Faks:(0242) 753 33 35

**Şanlıurfa**  
Tel: (0414) 316 47 46 Faks: (0414) 316 47 46

**Ürgüp**  
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 Faks: (0432) 215 89 91

 **FIRST CAR RENTAL**

**TÜRKİYE-AYKA TUR.VE DIŞ.TİC.LTD.ŞTİ.**  
Eğitim mah. Hakkı Bey Sok. No: 1/3  
Ziverbey - Kadıköy/Istanbul  
Tel: (0216) 414 29 52 Faks: (0216) 338 29 52  
info@aykarentacar.com • www.aykarentacar.com

**Adana**  
Tel: 0322 233 63 33

**Ankara**  
Tel: 0 312 437 0 242

**Antalya**  
Tel: 0 242 462 25 72

**Bodrum Şehir Ofisi / Muğla**  
Tel: 0 252 317 15 55 – 317 15 56

**Turgutresi-Bodrum / Muğla**  
Tel: 0 252 382 78 77

**Bodrum Havalimanı / Muğla**  
Tel: 0 252 317 15 55 – 317 15 56

**Dalaman / Muğla**  
Tel: 0252 692 39 51

**Izmir**  
Tel: 0232 465 18 05 / 463 18 00

**Kayseri**  
Tel: 0352 338 97 77

 **FLEET CORP TURKEY**

Fatih Sultan Mehmet Mah. Atatürk Cad. No:7 34470 Kü-  
çük Armutlu, Etiler / İstanbul  
Tel: (0212) 362 06 00 Faks: (0212) 323 52 52  
www.fleetcorp-turkey.com • flc-tr-info@fleet-corp.com

 **FORCE CAR**

Atışalanı Cd. No: 123 Esenler / İSTANBUL  
Tel: (0212) 429 63 73 Faks: (0212) 429 56 57  
www.leventturizm.com.tr • leventturizm@leventturizm.com.tr  
samuray@leventturizm.com.tr

 **FUN RENT A CAR**

Portakal Çiçeği Bulvarı Manavoglu 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.**

Yeni Şile Otobanı Yanı No: 1 Çekmeköy//İstanbul  
Tel: (0216) 641 33 33 Faks: (0216) 641 33 51  
www.gedizler.com.tr • gedizler@gedizler.com.tr

 **GERÇEK RENT A CAR**

Barbaros Bulvarı Darphane Önü 103/A Beşiktaş/Istanbul  
Tel: (0212) 227 47 62/310 04 10  
Faks: (0212) 259 74 83/310 03 99  
www.gercekoto.com.tr • gercek@gercekoto.com.tr

 **GCR CAR RENTAL**

GİSAD Plaza Yenibosna, Merkez Mh.Çınar Cd. No: 6/1  
Bahçelievler/İST  
Tel: (0212) 454 95 50 Faks: (0212) 454 95 59  
www.gcr.com.tr • gcr@gisad.com.tr

**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

 **GRUP OTO KİRALAMA**

Konya Yolu 8.Km No:160 Balgat / Ankara  
Tel: (0312) 442 76 52 Faks: (0312) 442 76 51  
www.grupvolvo.com • mufit@grupvol.com  
grupvolvo@superonline.com

**Ankara Merkez Ofis**  
Tel: (0312) 284 61 10 Faks: (0312) 284 61 25

**GÜL TURİZM**

İstiklal Cad. Ada Çarşısı No: 1 Antakya / Hatay  
Tel - Faks: (0326) 213 41 50-51 GSM: (0532) 261 76 18  
www.gulturizm.com • gulturizm@antakya.net

**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

 **HAMA OTO KİRALAMA A.Ş.**

Fatih Mh. Yakacık Cd. No. 33 Samandıra – Kartal / İstanbul  
Tel: (0216) 561 90 20 Faks: (0216) 561 90 21  
www.hama-trucks.com  
can.bayrakeri@hama-trucks.com

 **HAVAŞ TURİZM**

Paşa Limanı Cad. No: 73 Paşalimanı Üsküdar/İst.  
Tel: (0216) 531 24 00 Faks: (0216) 531 25 38  
www.havaturizm.com.tr • zhic@cinergroup.com.tr

 **HEDEF FİLO HİZMETLERİ**

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

 **HERTZ RENT A CAR**

Bağdat Cad. No: 146 Feneryolu-Kadıköy/Istanbul  
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

**İstanbul Atatürk Havalimanı**  
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 59 99 Faks: (0212) 465 59 98

İç Hatlar Tel: (0212) 465 59 95 Faks: (0212) 465 59 90

**Adana**  
Tel: (0322) 458 50 62 Faks: (0322) 453 12 10

**İncirlik / Adana**  
Tel: (0322) 316 10 66

**Hilton / Adana**  
Tel: (0322) 324 28 08

**Hilton / Mersin**  
Tel: (0324) 326 50 00

**Ankara**  
Tel: (0312) 468 62 90 Faks: (0312) 467 65 41

**Ankara Esenboğa Havalimanı**  
Tel: (0312) 398 05 35 Faks: (0312) 398 03 96

**Antalya Havalimanı**  
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 38 48 Faks: (0242) 330 38 49

İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65 Faks: (0242) 330 36 88

**Marmaris / Muğla**  
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15

**Dalaman Havalimanı**  
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19

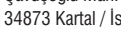
**Bodrum / Muğla**  
Tel: (0252) 313 78 96 Faks: (0252) 316 34 46

**Bodrum Havalimanı**  
Tel: (0252) 523 01 37 Faks: (0252) 523 01 38

**Izmir**  
Tel: (0232) 464 34 40 Faks: (0232) 464 52 15

**Izmir Adnan Menderes Havalimanı**  
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 36 10 Faks: (0232) 274 22 87

İç Hatlar Tel: (0232) 274 22 48 Faks: (0232) 274 20 99

 **HEY RENT A CAR**

Çavuşoğlu Mah. Eski Yakacık Yolu Seçenler Durağı No:9  
34873 Kartal / İstanbul  
Tel: (0216) 473 08 83 Faks: (0216) 306 25 04  
www.heyrentacar.com • yavuz.sahsuvaroglu@heyrentacar.com  
emre.saglam@heyrentacar.com

**INTER LIMOUSINE**

Cemal Reşit Rey Konser Salonu Altı Otoparkı  
34367 Harbiye/Istanbul  
Tel: (0212) 444 99 77 Faks: (0212) 232 43 54  
www.interlimousine.com.tr • info@interlimousine.com.tr  
susluer@interlimousine.com.tr

 **İŞİL RENT A CAR**

Ömer Avni Mah. İnönü Cad. No: 40 Kat: 3/4 34427  
Gümüşsuyu - Taksim / İstanbul  
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162 Faks: (0212) 244 26 56  
www.isilrac.com • info@isilrac.com  
• reservation@isilrac.com

**İstanbul Hürriyet Ofis**  
Tel: (0212) 449 66 19 Faks: (0212) 449 62 24

**Izmir Havalimanı Ofis**  
Tel: (0232) 274 59 49 Faks: (0232) 274 59 19

**Ankara Hürriyet Ofis**  
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 Faks: (0312) 207 00 94

 **LEASEPLAN**

Polaris Plaza Ahi Evran Cad. No.1 K.3 34398  
Maslak/Istanbul  
Tel: (0212) 335 71 00 Faks: (0212) 346 02 78  
www.leaseplan.com.tr  
leaseplan@leaseplan.com.tr

 **MAR CAR RENTAL**

Silahtarağa Cad. No:163/1 SSK Hastanesi Yanı  
Eyüp/Istanbul  
Tel: (0212) 417 29 29 Faks: (0212) 615 00 71  
www.marcarrental.com • yildirayerdogdu@marcarrental.com

 **MENGERLER KİRALAMA**

Yılanlı Ayazma Sok. No: 12 34020  
Davutpaşa / İstanbul  
Tel: 0(212) 484 35 75 Faks: 0(212) 841 80 15  
www.mengerlerkiralama.com  
bilgi@mengerlerkiralama.com

 **MILLER CAR RENTAL**

Cumhuriyet Cad. 243/A Harbiye/Istanbul  
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

**Izmir**  
Tel: (0232) 463 18 00/01 Faks: (0232) 464 16 66

 **NATIONAL & ALAMO CAR RENTAL**

Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza K.4 Rüzgarlıbah-  
çe - Beykoz / İstanbul  
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks:(0216) 680 06 99  
www.yesnational.com • info@yesnational.com

**İstanbul Kavacık**  
Tel: (0216) 680 06 90 (pbx) Faks: (0216) 680 06 99

**İstanbul Taksim**  
Tel: (0212) 254 77 19 - 253 58 17  
Faks: 0212) 253 58 17

**İstanbul Atatürk Havalimanı**  
Dış Hatlar Geliş Terminali

Tel: (0212) 465 35 46 Faks: 0(212) 465 35 46

İçhatlar Geliş Terminali  
Tel: (



**Malatya**  
Tel: (0422) 325 34 34-321 13 13 Faks: (0422) 325 75 85  
**Trabzon**  
Tel: (0462) 248 12 00 Faks: (0462) 248 88 06  
**Gaziantep**  
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39  
**Gaziantep Havalimanı**  
İç Hatlar ve Dış Hatlar  
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39  
**Erzurum**  
Tel: (0442) 234 30 25  
**Nevşehir**  
Tel: (0384) 341 65 41 Faks: (0384) 341 65 43  
**Dalaman**  
Tel: (0252) 417 22 17  
**Marmaris**  
Tel: (0252) 417 23 13  
**Konya**  
Tel: (0332) 237 99 92  
**Diyarbakır**  
Tel: (0412) 223 22 55

## 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

## OPTIMAL - AUTO LEASE

Maslak Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No.4 K.9 D.29  
Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 290 70 20 Faks: (0212) 290 70 24  
www.optimalautolease.com•info@optimalautolease.com

## OTOCAR ARAÇ KİRALAMA

Atatürk Bulvarı 13/A Şanlıurfa  
Tel: (0414) 312 09 09 Faks: (0414) 316 83 49  
www.otocarrental.com.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

## OTOSER RENT A CAR

Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad. No: 2 (Etaş)  
Küçükköy Gaziosmanpaşa / İstanbul  
Tel: (0212) 538 05 55 Faks: (0212) 538 25 42  
sevket@estasmrble.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

## PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.

Yenibosna Merkez Mah. Çınar Cad. N:10  
Bahçelievler/İstanbul  
Tel: 0(212) 496 41 41 Faks: 0(212) 496 41 96  
www.hondapark.com • dilekcaglar@hondapark.com

## PARTNER FLEET SOLUTIONS

Ahi Evran 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

Koreşhitleri Cad. 37/4 D:5 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 TOURS

Cumhuriyet Cad. No: 83/1 Elmadağ/İstanbul  
Tel: (0212) 234 77 77 Faks: (0212) 231 89 65  
www.plantours.com•operation@plantours.com

## PRATİK TURİZM OTOMOTİV NAK. TİC. ve SAN. 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

## PUSULA OTO KİRALAMA

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

## RICH RICH RENT A CAR

Sefa Sirmen Bulv. Grand Yükseliş Otelii Lobby Katı  
İzmit/Kocaeli  
Tel: (0262) 335 55 00 Faks: (0262) 335 17 60  
www.richrent.com•zenginotm@superonline.com  
reservation@richrent.com  
**İzmit / Kocaeli**  
Tel: (0262) 325 06 07 Faks: (0262) 324 55 22  
**Gölcük / Kocaeli**  
Tel: (0262) 412 86 86 Faks: (0262) 412 09 60

## 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  
ufkalv@gmail.com

## SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT AJANESİ TEKS. SAN. VE TİC. A. Ş.

Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İZMİR  
Tel: (0232) 463 89 99 Faks: (0232) 463 1375  
Rezervasyon Merkezi : Tel:(0232) 444 00 76  
www.sixt.com.tr 4440076@sixt.com.tr  
**Ankara Esenboğa Havalimanı**  
Tel: (0312) 398 21 90 Faks: (0312) 398 21 93  
**Antalya Havalimanı**  
Tel: (0533) 276 60 66 Faks: (0232) 463 13 75  
**Bodrum Milas Havalimanı**  
Tel: (0252) 559 03 40 Faks: (0252) 559 03 41

## Bursa

Tel: (0224) 444 58 58 Faks: (0224) 233 63 25  
**Bursa Yenişehir Havalimanı**  
Tel: (0224) 781 80 19 Faks: (0224) 233 63 25  
**Dalaman Havalimanı**  
Tel: (0252) 692 16 99 Faks: (0252) 692 19 33  
**Datça**  
Tel: (0252) 712 48 48 Faks: (0252) 712 48 48  
**İstanbul Etiler**  
Tel: (0212) 352 91 81 Faks: (0212) 352 91 80  
**İstanbul Astoria AVM**  
Tel: (0212) 215 24 19 Faks: (0212) 215 22 98  
**İstanbul Kozyatağı**  
Tel: (0216) 411 95 39 Faks: (0216) 411 95 48  
**İstanbul Atatürk Havalimanı**  
Tel: (0212) 465 25 91 Faks: (0212) 465 25 93  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
Tel: (0232) 274 66 22 Faks: (0232) 463 13 75  
**Kayseri**  
Tel: (0352) 232 77 47 Faks: (0352) 231 26 79  
**Kayseri Erkiilet Havalimanı**  
Tel: (0352) 339 84 82 Faks: (0352) 231 26 79  
**Kuşadası**  
Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47  
**Marmaris**  
Tel: (0252) 412 25 51 Faks: (0252) 412 31 15

## SUN SUN RENT A CAR

Kısıklı Cad. Nurbaba Sok. No : 1 - 34692  
Kısıklı Üsküdar - İstanbul  
Tel: (0216) 318 90 40 Faks: (0216) 321 40 14  
www.sunrent.com  
**Adana**  
Tel: (0322) 459 61 20 Faks: (0322) 459 61 02  
**Bursa**  
Tel: (0224) 234 55 61 Faks: (0224) 234 05 04  
**Bodrum**  
Tel: (0252) 559 03 42 Faks: (0252) 559 03 43  
**Dalaman**  
Tel: (0252) 692 15 25 Faks: (0252) 692 10 33  
**Erzurum**  
Tel: (0442) 234 34 05 Faks: (0442) 234 34 05  
**İstanbul Atatürk Havalimanı**  
Tel: (0212) 465 36 45 Faks: (0212) 465 36 47  
**İzmir**  
Tel: (0232) 274 66 16 Faks: (0232) 274 66 15  
**Kayseri**  
Tel: (0352) 338 60 95 Faks: (0352) 338 60 96  
**Samsun**  
Tel: (0362) 844 83 95 Faks: (0362) 844 83 96  
**Gaziantep**  
Tel: (0342) 339 61 10 Faks: (0342) 336 25 89  
**Trabzon**  
Tel: (0462) 326 18 70 Faks: (0462) 326 28 71

## TAN OTO MOTORLU ARAÇ. VE TAŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

Fatih Sultan Mehmet Bulv. No. 252 Macun Mah. Ankara  
Tel: (0312) 591 34 34 Faks: (0312) 397 24 81  
www.tanoto.com.tr•info@tanoto.com.tr

## TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.

Haktan İş Merkezi No:39 Setüstü/Kabataş 34427 İstanbul  
Tel: (0212) 292 64 66 Faks: (0212) 292 64 30  
www.tebarval.com.tr•oguz.petorak@tebarval.com.tr

## TEPRENT A CAR

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

## TFS OTO KİRALAMA

Bostancı Bağdat Cad. Ata Apt.  
No: 524 D: 4 Kadıköy/İstanbul  
Tel: (0216) 384 53 80 Faks: (0216) 384 53 82  
www.tfs.com.tr•info@tfs.com.tr  
**İzmir**  
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

## 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 bars-lan@travelium.com.tr

## TRIO TRIO CAR RENTAL

Cendere Cad. No:12/4 Renault Plaza K.1  
34406 Kağıthane/İstanbul  
Tel: (0212) 294 00 35 Faks: (0212) 294 50 14  
www.triocarrental.com•info@triocarrental.com  
**Direkt Rezervasyon**  
Tel: (0212) 266 54 37-110  
rezervasyon@triocarrental.com  
**İstanbul / Bakırköy**  
Tel: (0212) 661 06 62 (pbx) Faks: (0212) 661 03 47  
**Ankara**  
Tel: (0312) 426 97 37-38 Faks: (0312) 426 97 60  
**İzmir**  
Tel: (0232) 251 84 69 Faks: (0232) 252 60 51  
**Antalya**  
Tel: (0212) 266 54 37-111 Faks: (0212) 266 28 48  
**Kayseri**  
Tel: (0352) 337 14 14 Faks: (0352) 337 73 33  
**Trabzon**  
Tel: (0362) 844 81 27 Faks: (0362) 230 02 57  
**Nevşehir**  
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61  
**Samsun**  
Tel: (0362) 230 02 55 Faks: (0362) 230 02 57  
**Erzurum**  
Tel: (0442) 233 88 47 Faks: (0442) 233 88 47

## TWINS 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

## FİLONET ULUGÖL OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Küçükbakkalköy Mah. Vedat Günyol Cad.  
Çiçek Sk. No.2 Ataşehir/İSTANBUL  
Tel: (0216) 575 50 55  
Faks: (0216) 573 06 05  
www.filonet.com.tr info@filonet.com.tr

## ULUKAR OTOMOTİV TİC. A.Ş.

Kartaltepe Mah. Hayırlı Cad. No: 79 Küçükçekmece/İstanbul  
Tel: (0212) 426 19 33 Faks: (0212) 424 24 28  
www.ulumotor.com•zulubas@ulumotor.com info@ulu-baslar.com.tr•bilgi@ulumotor.com

## ULUSOY RENT A CAR

Cumhuriyet Cad. No:161/2 34373 Elmadağ / İstanbul  
Tel: (0212) 225 10 00 Faks: (0212) 232 03 36  
www.ulusoyrentacar.net•malı@doruk.net.tr



## ÜLGER RENT A CAR

Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş  
Terminali No: 1/A Yeşilköy/İstanbul  
Tel: (0212) 465 35 16 Faks: (0212) 465 35 17  
www.ulgerrentacar.com•ulger@ulgerrentacar.com



## VITESSE FİLO KİRALAMA

Kore Şehitleri Cad. Esentepe Mah. No: 36 / 2  
34394 Şişli/İstanbul  
Tel: (0212) 275 47 57 Faks: (0275) 47 14  
www.vitesse.com.tr•gdomeke@vitesse.com.tr



## 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  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
İç Hatlar Tel: (0216) 588 01 18 Fax: (0216) 588 01 19  
Dış Hatlar 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  
e.dagitmac@yildirimoto.com



## YUNUS OTO KİRALAMA

Tepecik Yolu No.14 Etiler - İstanbul  
Tel: (0212) 257 80 80 Faks: (0212) 257 86 50  
www.yunusrent.com•resv@yunusrent.com

## ZAFER RENT A CAR

Akdeniz Cad. No: 8 35210  
Pasaport-Alsancak/İzmir  
Tel: (0232) 425 66 00 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



## ZEPLİN CAR RENTAL

Kore Şehitleri Cad.38/8 Zincirlikuyu / İstanbul  
Tel: (0212) 444 01 34 / 273 24 00  
Faks: (0212)273 28 88  
www.zeplincar.com•res@zeplincar.com  
**Antalya**  
Tel: (0242) 323 92 44 Faks: (0242) 323 93 73



## 7 TEMMUZ

### EROS RAMAZOTTI

12 albüm ve 40 milyonu aşan albüm satışı ile dünyanın bir efsane olarak kabul ettiği Eros Ramazzotti, 7 Temmuz akşamı “BKM ve Radyo Virgin” iş birliği ile Turkcell Kuruçeşme Arena’da olacak. Dünyanın en güzel manzaralı sahnesinde romantizmine romantizm katacak olan sanatçı, Cher’den Andrea Bocelli’ye, Tina Turner’dan Pavarotti’ye, Madonna’dan U2 ve Santana’ya uzanan çok geniş bir düet repertuarına sahip. 2009 yılında çıkardığı son albümü "Alie Radici" ile Avrupa listelerinde yeniden üst sıralara yerleşen sanatçı, albüm turnesi kapsamında 7 Temmuz’da, Turkcell Kuruçeşme Arena’da hayranlarıyla buluşacak.



## 30 TEMMUZ

### YILDIZ USMONOVA

Kariyerinde 20 milyon albüm satışı yapmayı başaran Özbek sanatçı Yıldız Usmanova, Türkiye’de müzik marketlere sunduğu "Dünya" albümünde çok önemli isimleri bir araya getirdi. Türkiye’nin en güçlü erkek vokallerinden Yaşar ile bu albümde seslendirdiği “Se-ni Severdim” parçasıyla tanınan Usmanova, 30 Temmuz akşamı Kuruçeşme Arena sahnesinde olacak.

## 31 TEMMUZ

### NATALIE COLE

“Unforgettable...With Love” ve 2009 yılında çıkan “Still Unforgettable” albümleri ile 8 Grammy Ödülü kazanan, dünyanın en iyi caz sanatçılarından birisi olarak kabul edilen ve albümleri tüm dünyada 50 milyonluk satış rakamlarını aşan Natalie Cole 31 Temmuz gecesi Unilife’in organizasyonu ile Fenerbahçe True Blue’da hayranlarıyla buluşacak. Natalie Cole, geçirdiği amansız hastalık nedeniyle bir süre müzik dünyasında yeri doldurulamaz bir boşluğa yol açmıştı. Onu, kendi deyimiyle hayata hayranlarının sevgisi ve müziğe olan aşkı bağladı. Hayata müzikleriyle tutunan Natalie Cole umut ve aşk dolu şarkılarıyla kendi ışığını yaymaya Türkiye’ye geliyor.



## Uluslararası tecrübe ile Operasyonel Filo Kiralama

ALD Automotive, 39 ülkede ve yaklaşık 800.000 araç büyüklüğüyle faaliyet gösteren dünyadaki en büyük filo yönetimi şirketlerinden biridir.

Araç finansmanı hizmetlerinde uzmanlaşmış %100 Soci t  G n rale Grup iştiraki olan ALD Automotive, sizlere operasyonel filo kiralama konusunda danışmanlık hizmeti vermektten memnuniyet duyacaktır.

www.aldautomotive.com.tr  
ald.tr@aldautomotive.com  
İ: (0216) 538 10 00

# HİZMETTE SINIR VAR

Biz sınır ötesinden sesleniyoruz.

**central**  
car rental

[www.centralcarrental.com](http://www.centralcarrental.com)