

# filo ve rent a car



“En önemli gücümüz: Genç ve yenilikçi ürün yelpazemiz”

**Didem ALTUĞLU ÖZTAŞ**  
Seat Türkiye Satış Müdürü

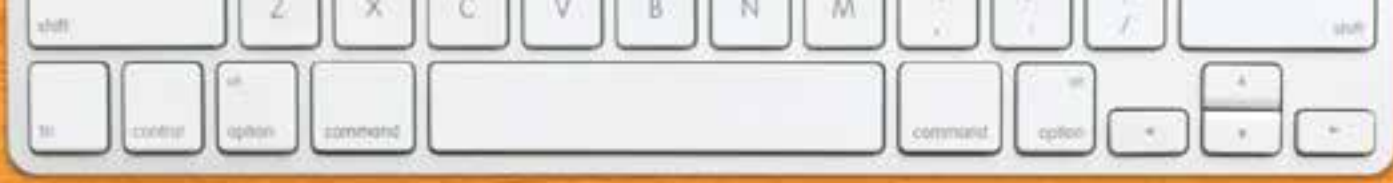


**DOSYA**  
Araç kiralama sektörü  
ve yazılım



“Risklerin doğru değerlendirilmesi,  
ticari hayatın yapı taşı”

**Kasım AKDENİZ**  
Kredi Kayıt Bürosu Yönetim Kurulu  
Üyesi ve Genel Müdürü



**Şirket aracınız**  
tek tıkla, elinizin altında.  
Operasyonel kiralama avantajları da yanında.

[tiklakirala.com](http://tiklakirala.com)

**LeasePlan**

[tiklakirala.com](http://tiklakirala.com)  
[leaseplan.com.tr](http://leaseplan.com.tr)  
[/LeasePlanTurkiye](https://www.facebook.com/LeasePlanTurkiye)  
[/company/leaseplan-turkey](https://www.linkedin.com/company/leaseplan-turkey)



**İmtiyaz Sahibi**

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları  
Derneği İktisadi İşletmesi adına  
**Fevzi Türkay OKTAY**

**Sorumlu Müdür**

İlhan YILMAZ

**Yayın Kurulu**

Fevzi Türkay OKTAY  
İnan EKİCİ  
Cevat Oğuz PETORAK  
İlhan YILMAZ  
Önder ERDEM  
Barbaros ÇITMACI  
Timur KAÇAR  
Anıl KARACA  
Hamit Mürşit UNAT

**Yönetim Yeri**

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

**Reklam Rezervasyon**

Tel: 0 (212) 266 51 73  
Faks: 0 (212) 266 42 05  
info@tokkder.org

**Yapım**

**Mavi Tanıtım ve İletişim**  
Rasimpaşa Mah. Ayrılıkçeşme Sok.  
No: 122 Yeldeğirmeni 34500  
Kadıköy-İstanbul  
Tel: 0216 418 59 31 pbx  
Faks: 0216 348 95 22  
www.mavitanim.com.tr

**Baskı:**

Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.  
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21  
Otosanayi 4. Levent-İstanbul  
Tel: 0 212 280 00 09

**Yayın Türü:**

Yerel Süreli Yayın,  
İki Ayda Bir Yayınlanır.

**Tolga ÖZGÜL**

TOKKDER  
Genel Koordinatörü

Artık her şey çok hızlı! Teknoloji çok hızlı geliyor ve hayatımızın her alanına etki ediyor. Teknolojiyi takip edebilmek için bile bir teknoloji gerekli. İhtiyaç duyduğumuz her türlü bilgiye akıllı telefonlarımızdan, tabletlerimizden artık saniyeler içinde ulaşıyoruz; kararlarımızı dakikalar içinde alıyoruz; siparişlerimiz saatler içinde bize ulaşıyor; kısa zaman içinde tüketiyoruz; sürekli yeni daha yeni daha ilgi çekici ürünlerin ve hizmetlerin peşinden koşuyoruz. Bazen geçmişi arıyoruz. Keşke bu kadar hızlı olmasa; hayatı daha yavaş tadına vararak yaşayabilsek diyoruz ama yine de teknolojinin nimetlerinden vazgeçmiyoruz.

Hal böyle olunca, işletmeler için teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek yeni iş modelleri oluşturmak bir olmazsa olmaz oluyor. Bunu zamanında yapmayanlar ise rekabet güçlerini kaybediyor ve yok olup gidiyor.

Günümüzde, araç kiralama sektörü teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor.

Tatil veya iş seyahatleri için araç kiralamak isteyenler artık kiralama firmalarının web sitelerinden veya mobil uygulamalarından gerek duydukları bilgiye ulaşıyor, araç seçimi, rezervasyon ve ödeme işlemlerini kısa zaman içinde çevrimiçi olarak tamamlayabiliyorlar.

Operasyonel kiralama tarafında ise işletmeler ve bireyler birçok kiralama firmasının web sitesinden ve mobil uygulamasından ihtiyaç duydukları araçları seçerek fiyat teklifi alabiliyor. Kiraladıkları araçlar ile ilgili ihtiyaç duydukları birçok kapsamlı rapora çevrimiçi olarak ulaşarak verimliliklerini artıracak kararlar alıyorlar.

Günümüzde araç filosu yöneticilerinin ajandasında maliyet yönetiminin yanı sıra güvenlik ve çevre konuları da öne çıkıyor. İşletmeler araç takip sistemleri sayesinde araç kullanıcılarının sürüş özelliklerini takip edebiliyor. Eğitimlerle araç kullanıcılarının ekonomik sürüş özellikleri kazanmasını ve güvenli araç kullanımı konusunda uzmanlaşmalarını sağlıyorlar.

Megaşehirleşme, artan trafik yoğunluğu, artan seyahatler artık araç kiralama sektörünü sadece motorlu araç kiralayan bir endüstri olmaktan çıkarıp müşterilerinin her türlü mobilite ihtiyacını karşılayan bir çözüm ortağı olmaya yönlendiriyor. Bu durumun doğal sonucu olarak teknoloji mobilite çözümleri için artan oranda kullanılıyor.

Yakın gelecekte günlük hayatımıza girecek otonom araçlar gibi birçok yeni teknoloji araç kiralama sektörünün yeni iş modelleri geliştirmesine ve yeni iş birlikleri oluşturmaya neden olacaktır.

Sağlıcakla kalın. ●

## >> İÇİNDEKİLER



### RÖPORTAJ

**“Risklerin doğru değerlendirilmesi, 12 ticari hayatın yapı taşı”**

**KASIM AKDENİZ**  
Kredi Kayıt Bürosu Yönetim Kurulu  
Üyesi ve Genel Müdürü



12



16

### HABERLER

**6 Dünya turizmini İzmir'de keşfedin**

**8 Leaseurope'un 2016 yılı Kongresi gerçekleştirildi**

### RÖPORTAJ

**16 “En önemli gücümüz: Genç ve yenilikçi ürün yelpazemiz”**

**DİDEM ALTUĞLU ÖZTAŞ**  
Seat Türkiye Satış Müdürü



### OPERASYONEL KİRALAMA

**“İhtiyaç ve talepler doğrultusunda 22 hizmetlerimizi çeşitlendiriyoruz”**

**ÖNDER ERDEM**  
Hedef Filo  
Yönetici Direktörü



22

### DOSYA

**31 Araç kiralama sektörü ve yazılım**



31

54

### MAKALE

**Yeni Değişikliklerle 48 Türkiye'de İş Yapmak Kolaylaşıyor**

**Av. DUYGU TURGUT**  
Esin Avukatlık Ortaklığı

### REKABET HUKUKU

**Dünya rekabet otoritelerinin gözü 50 otomotiv sektörünün üzerinde**

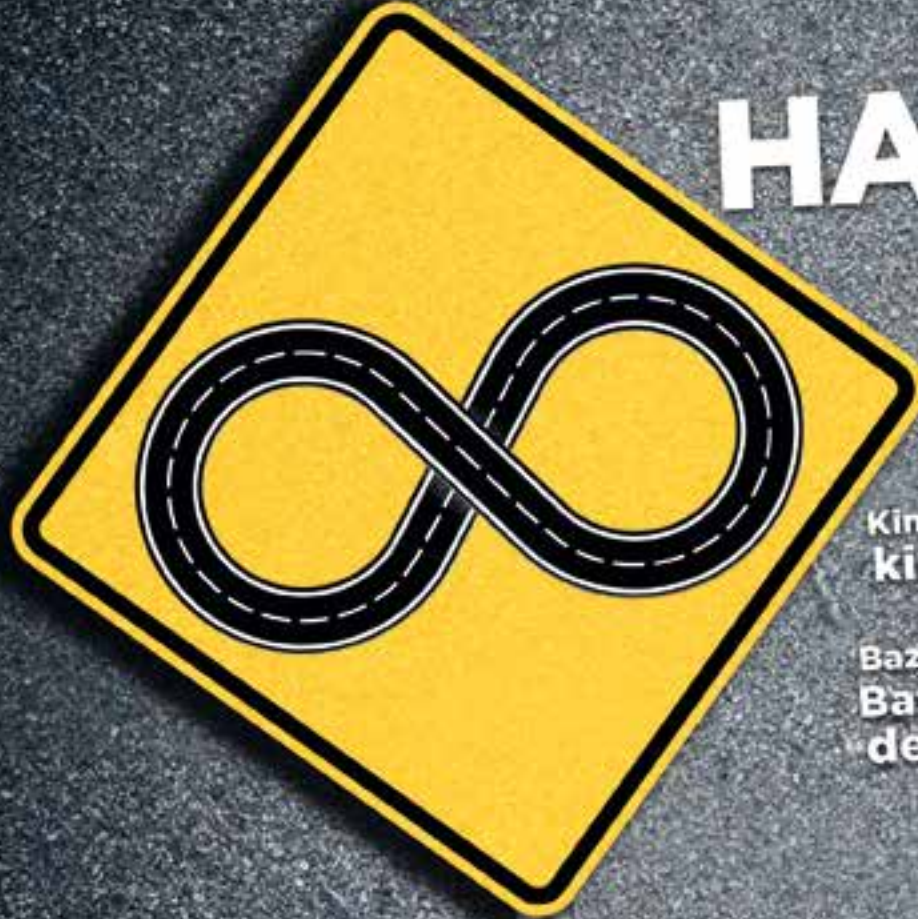


### RÖPORTAJ

**54 “Müşteri memnuniyetini işinin merkezine yerleştirmiş bir IT şirketiyiz”**

**BERKMAN ÇAVUŞOĞLU**  
YOYO Bilgi Teknolojileri  
Turizm ve Tic. A.Ş.

YOLA ÇIKMAYA  
**HAZIR MISIN?**



Kimi zaman yemyeşil bir ovanın kenarında,  
**kimi zamansa sıkışık trafikte...**

Bazen köhne bir kasaba yolunun tepesinde...  
**Bazen ise en büyük metropollerde,  
dev gökdelenlerin gölgesinde...**

**İstersen sessizce,**  
istersen radyodaki şarkının eşliğinde...

Havaalanına... Tatile... İş gezisine...  
**Veya sadece öylesine...**  
Güzel bir günü kendine ayırmak istediğinde...

Yola çıkmaktan, yenilikleri keşfetmekten çekinme!

**Central Rent A Car;**  
birçoğu dizel otomatik ve tümü 15.000 km'nin altındaki  
yepyeni araçlarıyla yola çıkmanız için sizleri bekliyor.

**Hayat bir yolculuk... Tadını çıkarın.**

**central**

A BRAND NEW **RENT A CAR** EXPERIENCE

[www.centraltr.com](http://www.centraltr.com) | 0850 222 80 55

# Dünya turizmini İzmir'de keşfedin

>> Kültür ve Turizm Bakanlığı "9. Erken Rezervasyon Kampanyası" 2017 yılı lansmanı Travel Turkey İzmir Turizm Fuar ve Kongresi'nde yapılacak.

İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde, IZFAŞ ve TÜRSAB Fuarcılık Hizmetleri Tic. A.Ş. ortaklığıyla organize edilen Travel Turkey İzmir Turizm Fuar ve Kongresi, 8-11 Aralık 2016 tarihleri arasında Fuar İzmir'de 10. kez turizmcileri buluşturacak.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı himayesinde düzenlenen Travel Turkey İzmir'de, iç turizmin geliştirilmesi amacıyla her yıl uygulanan "Erken Rezervasyon Kampanyası"nın 2017 yılı lansmanı da yapılacak. İki 2009 yılında uygulanan, iç turizmi canlandırmayı, vatandaşlarımıza avantajlı ödeme sağlamayı ve ülkemize gelen yabancı turistlerin daha uygun ödeme koşulları ile seyahat ettiklerine dair yaygın algıyı değiştirmeyi amaçlayan Erken Rezervasyon Kampanyası, 'Tatil Herkesin Hakkı' ve 'Yerinizi Şimdiden

Ayırtın' sloganları ile devam ediyor.

Bakanlık ile turizm, bankacılık ve ilgili diğer sektör kuruluşlarının katılımı ve işbirliği ile sosyal sorumluluk projesi olarak uygulanan kampanya, özellikle yerli turistten büyük ilgi gördü.

Fuar bünyesinde "B2B Hosted Buyer Programı" adı altında gerçekleştirilen ikili görüşmeler sonucunda yeni iş anlaşmaları yapılacak, sektör güven tazeleyecek.



Artan talepler nedeniyle her yıl uygulanan kampanya sonucunda, yabancı turist ile yerli turistin tatil ve konaklama ücretleri arasındaki büyük fark ortadan kalktı.

Erken rezervasyonla tatil planı yapan Türkler, yurtiçi veya yurtdışında dilediği otelde uygun fiyatlarla konaklama imkanı buldu, yabancı turistlerin Türk turizmine ilgisi arttı. Kampanyanın başladığı 2009 yılında 200 bin yerli turist imkandan yararlanırken, bu

rakam 2015'te 3.5 milyona yükseldi. Erken rezervasyon ile avantajlı fiyatlardan yararlanarak tatil yapmayı tercih eden yerli turist sayısı 2016'da 4.2 milyonu buldu.

#### Sektör Fuardan Umutlu

Travel Turkey İzmir, Türkiye'nin ve değişik ülkelerle bölgelerin turizm zenginliklerini, farklı destinasyonlarını yerli ve yabancı turizm yatırımcılarına, acentalara, satın alıcılara ve tatil planı yapmakta olan son tüketiciye göstermeyi hedefliyor.

Dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmeler nedeniyle zor günler geçiren turizm sektörüne canlılık getirecek fuar, tur operatörleri, seyahat acentaları ve satın alıcıları ile turizm basınına bir araya getirecek. Fuar bünyesinde "B2B Hosted Buyer Programı" adı altında gerçekleştirilen ikili görüşmeler sonucunda yeni iş anlaşmaları yapılacak, sektör güven tazeleyecek. Erken rezervasyon kampanyası ile birlikte, yapılacak iş görüşmelerinin sektörü canlandırması bekleniyor.●





Innovation  
that excites

# FİLONUZU NISSAN'DAN KİRALAYIN SİZ İŞİNİZE ODAKLANIN



Filonuzu Nissan ve LeasePlan işbirliği olan **Carbook** ile kiralayın. Filonuzun problem ve ihtiyaçlarıyla biz ilgilenelim, tüm operasyonel faaliyetleri üstlenelim.

**Size işinizi büyütme kalsın.**

**carbook**  
OPERASYONEL FİLO KİRALAMA



# Leaseurope'un 2016 yılı Kongresi gerçekleştirildi

>> Leaseurope'un 2016 yılı kongresi 6-7 Ekim 2016 tarihinde Atina'da gerçekleştirildi. Kongrenin öne çıkan ana temaları teknoloji, dijitalleşme ve bunların sektörün gelişimine etkileri oldu.

Leaseurope'un 2016 yılı kongresi 6-7 Ekim 2016 tarihinde Atina'da gerçekleştirildi. Her sene olduğu gibi kongreye ilgi yüksekti. Kongre, Avrupa operasyonel kiralama, günlük kiralama ve finansal kiralama endüstrilerinden 500'ü aşkın üst düzey sektör yöneticisini ağırladı. Toplantıya katılanlar sektör liderleri güncel akımlar ile ilgili ilginç sunumlarını dinleme fırsatı bulmanın yanı sıra farklı şirketlerin temsilcileri ile tanışarak fikir alışverişinde bulunma şansı yakaladılar.

Bu seneki kongrenin açılış sunumu pazarlama

stratejileri üzerineydi. Ürün ve markadan hiç bahsetmeden müşterinin kendisini markayla özleştirmesini sağlayacak stratejilerin önemi örneklerle vurgulandı. Kongrenin öne çıkan ana temaları teknoloji, dijitalleşme ve bunların sektörün gelişimine etkileri oldu.

Teknoloji ve dijitalleşmenin hayatımızdaki hızla artan etkisine bağlı olarak müşteri beklentilerinin farklılaştığı, ürün ve hizmet satan endüstrilerin bu beklentileri karşılayacak şekilde yapılanmasının önemi vurgulanırken sektör temsilcileri teknolojiyi iş



modellerine ne şekilde adapte ettiklerini anlattılar. Müşteri beklentilerine göre teknolojinin kullanılarak iş modelleri oluşturmanın, bunu yaparken de yine teknolojik gelişmeler neticesinde değişen iş ortamında insan kaynağına yatırım yapmayı unutmamanın, esnek çalışma alanları yaratarak çalışan verimliliğinin artırılmasının başarının anahtarı olduğu vurgulandı. ●

Bu seneki kongrenin açılış sunumu pazarlama stratejileri üzerineydi. Ürün ve markadan hiç bahsetmeden müşterinin kendisini markayla özleştirmesini sağlayacak stratejilerin önemi örneklerle vurgulandı.





# Zahmetsiz araç kiralama Garanti Filo'da!

Garanti Filo'ya gelin, birçok marka ve model arasından dilediğiniz aracı seçin. Plaka tescili, trafik sigortası, kasko, vergi, bakım ve onarım gibi zaman alan diğer tüm işleri sizin yerinize biz halledelim.

[garantifilo.com.tr](http://garantifilo.com.tr)

 **Garanti Filo**



TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

**FEVZİ TÜRKAY OKTAY**

Son çeyreğe girerken,

**B**aşarısız darbe girişimiyle sarsılan ülkemiz yılın son çeyreğine içeride ve dışarıda riskleri artıran gelişmelerle giriyor.

Derecelendirme kuruluşu Moody'in kredi notumuzu düşürmesiyle artık yatırım yapılabilir ülke statüsünde değiliz. Bu yüksek dış kaynak bağımlılığımız yüzünden maliyetlerin artacağı anlamına geliyor, yani yabancı krediler pahalı gelecek ve direkt yatırımlar azalacak.

Suriye topraklarındaki askeri operasyonumuz oradaki durumumuzu başka bir boyuta taşıdı, burada ne tip risklerle karşılaşacağını öngörmek oldukça zor. OHAL'in uzayacağı gerçeği, kamu ve özel sektörde FETÖ bağlantılı kurumlara yapılan operasyonların yarattığı boşluklar, yavaşlayan büyüme temposu gelecek ile ilgili kaygıları artırıyor.

ABD başkanlık seçimleri olası sonuçlarının yansımaları, ABD ve Avrupa arasındaki ticari-politik kavgalar, DeutscheBank'a ABD tarafından kesilen ceza ile tetiklenen Avrupa bankalarının durumlarının sorgulanması da dışarıdaki kaygıları artırıyor.

İçte ve dışta belirsizliklerin ve kaygıların arttığı bu ortamda her zamanki gibi risk yönetimini iyi yapmak gerekiyor. Türkiye ekonomisi belli bir dinamizme sahip ancak büyüme temposunu düşürmemesi gerekiyor. Sektörümüz bu çalkantılı günlerde iyi sınav vermeye ve büyümeye devam ediyor ancak risk yönetimini iyi yapmaya devam etmemiz ve hatta normalden biraz daha temkinli olmamız gereken bir dönemden geçiyoruz. ●



## Mercedes-Benz prestiji ve Koluman kalitesi!

Kiralama sektöründeki çözüm ortağınız Koluman, Mercedes-Benz prestijini, kaliteli hizmet anlayışıyla sizlere sunmaya devam ediyor.

**Mercedes-Benz**

The best or nothing.



# “Risklerin doğru değerlendirilmesi, ticari hayatın yapı taşı”



Kredi Kayıt Bürosu

Yönetim Kurulu Üyesi ve

Genel Müdürü

**KASIM AKDENİZ**

## Kredi Kayıt Bürosu ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

**K**redi Kayıt Bürosu (KKB) 1995 yılında sektörün önde gelen bankalarının ortaklığı ile kurulmuştur. Kanunen verilmiş olan yetkiye dayanarak Türkiye Bankalar Birliği adına Türkiye’deki tüm banka ve finans kuruluşları arasında kredi müşterilerine yönelik bilgi paylaşımını sağlar. leri seviyede güvenlik önlemleri ve teknoloji kullanarak analiz ettiği risk bilgilerini ihtiyaca yönelik finansal ürün ve hizmetlere dönüştüren Kredi Kayıt Bürosu, bankalar, finans kuruluşları, leasing, faktoring, alacak sigortası ve tüketici finansman şirketleri olmak üzere 200’den fazla üyeye sahip. Kişi ve kurumların finansal itibarlarını yönetebilmeleri için önemli araçlar sunan KKB bünyesinde 2014 yılında bireylere ve reel sektöre yönelik olarak tasarlanmış yeni finansal hizmetler platformu Findeks hayata geçirildi. Bu platform ile bireylerin yanı sıra kurum ve kuruluşların da risklerini yönetebilecekleri finansal çözümler tasarlanmaya devam ediliyor.

## Risk değerlendirmesi neden önemlidir? Risk değerlendirmesi araç kiralama kuruluşları için neden önem taşıyor?

Risklerin doğru değerlendirilerek yönetilmesi sürdürülebilir bir ticari hayatın temel

Araç kiralama sektörü gelişmiş ülkeler düzeyindeki büyüklüğe hızla ulaşılırken risk yönetim becerilerinin de sektörle birlikte gelişmesi oldukça önem taşıyor.

# **Filonuzu Karlı Yönetmenin Keyfini Sürmek İster misiniz?**



## **Filo Yönetiminde Akıllı Yazılım Çözümleri**

# **ESTEPE**

Bilgi Teknolojileri

- ✓ Güçlü operasyon yönetimi ile karlılığınızı garanti altına alın,
- ✓ Kira fiyatını tek tıkla hesaplayın, otomatik fiyat hesaplamanın keyfini sürün,
- ✓ CRM modülü ile tekliflerinizi takip edin, bilgilerinizi şirket stratejilerine dönüştürün,
- ✓ Kesilecek faturaları , ödenecek kredileri anında görüp, şirketinizin nakit akışını yönetin,
- ✓ Kar zarar raporları ve yönetici özetleri ile her an durumunuzu analiz edin, kar edin.

**14.yılıımızda, 50. müşterimizle büyümeye devam ediyoruz.**

**\*\*Referanslarımız için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz..!**

Tel : 0216 417 13 33  
Faks : 0216 417 23 33  
Bağlarbaşı Mh. Nermin Sk.  
No: 7/1 Maltepe / İstanbul



[www.estepe.net](http://www.estepe.net)

yapı taşlarından biridir. Araç kiralama sektörü 20 milyar TL'yi aşan aktif büyüklüğü ile büyüme trendini giderek artırarak ülke ekonomisi içerisinde değer kazanmaya devam ediyor.

Bu konuda gelişmiş ülkeler düzeyindeki büyüklüğe hızla ulaşılırken risk yönetim becerilerinin de sektörle birlikte gelişmesi oldukça önem taşıyor. Türkiye'deki araç kiralama kuruluşları geçtiğimiz dönemlerde ciddi oranda yaşanan kayıp, çalıntı araç vakalarına karşı potansiyel risklerin tespit ve analizini yaparak bunlarla ilgili erken uyarı alabilecekleri Findeks hizmetlerinden yararlanarak önlem almaya başladı. Bu sayede alacak risklerinin yönetimi için çok doğru bir adım attılar.

**KKB & TOKKDER işbirliği ile hayata geçirilmiş olan KKB Reel Sektör Kredi Değerlendirme Sistemi'nden bahseder misiniz? Bu sistemin sağladığı faydalar hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Araç kiralama kuruluşları üzerindeki alacak riskinin, müşteriye teslim edilen aracın bedelinden de fazla olduğu düşünülürse, müşterilerin risk değerlendirmelerinin sağlıklı yapılabilmesi TOKKDER'in temsil ettiği şirketler açısından ayrı bir önem taşıyor.

Bunun yanı sıra araç güvenliklerinin sağlanması ve müşteriler tarafından doğru kulla-



Araç kiralama kuruluşları üzerindeki alacak riskinin, müşteriye teslim edilen aracın bedelinden de fazla olduğu düşünülürse, müşterilerin risk değerlendirmelerinin sağlıklı yapılabilmesi TOKKDER'in temsil ettiği şirketler açısından ayrı bir önem taşıyor.

nılmış, bakımlı araçlarla hizmet verilmeye devam edilebilmesine de ihtiyaç bulunuyor. KKB'nin risk değerlendirme sistemi araç kiralama kuruluşlarına, müşterileri hakkında ihtiyaç duydukları finansal ön görüyü sağ-

KKB'nin risk değerlendirme sistemi araç kiralama kuruluşlarına, müşterileri hakkında ihtiyaç duydukları finansal ön görüyü sağlayabiliyor.

layabiliyor. Bu sistem sayesinde araç kiralamak isteyen müşterilerin Findeks Kredi Notu ve Risk Raporu saniyeler içerisinde talep ediliyor. Müşterilerin kredi notuna, finansal risk göstergelerine göre araç tahsisi yapılıyor.

Müşteriye araç tahsisi yapılıp yapılmayacağı ya da hangi segmentten aracın tahsil edileceği gibi kurgular tamamen kuruluşla beraber yapılan çalışmalarla hazırlanıyor. Gerek KKB tarafından gerekse yabancı ülkelerde yapılan araştırmalara göre, kişilerin kredi notlarının seviyesi ile düzgün araç kullanma alışkanlıkları arasında doğru orantı bulunuyor. Dolayısıyla sistemin araç kiralama sektörüne sağladığı risk tedbirinin bilimsel de bir dayanağı bulunuyor.

**Üzerinde çalıştığınız yeni projeler var mı? Bunlar hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Kredi Kayıt Bürosu olarak özellikle Findeks finansal hizmet platformumuz tarafında reel sektör ve bireylerin alacak risklerini yönetirken duydukları ihtiyaçları tespit ederek, onların finansal hayatlarını kolaylaştıracak, ticari ilişkilerinde şeffaflık sağlayacak hizmetler sunmaya devam ediyoruz.

Bildiğiniz gibi 2015 Haziran ayında lansmanını yaptığımız Findeks Karekodlu Çek Sistemi 2017 Ocak itibarıyla kanunen zorunlu hale geliyor. Şu anda bu sistemin Türkiye'deki tüm bankaların sağlayacağı Karekodlu Çek yapıları vasıtasıyla sağlıklı olarak işleyebilmesi için çalışmalarımıza devam etmekteyiz. ●



# Akaryakıt harcamalarını yönetmenin en iyi yolu!



Aytemiz'in Araç & Yakıt Tanıma Sistemi olan AYT, şirketiniz için yapacağınız akaryakıt alımlarınızda maliyet avantajı ve takip kolaylığı sunar. Yakıt alımı esnasında araçtan inmeden ve hiçbir ücret ödmeden akaryakıt alımı sağlayan bu sistem, toplu fatura ile ödeme kolaylığı ve zaman tasarrufu sağlar.



Yaygın İstasyon Ağı



Pratik ve Hızlı Akaryakıt Alımı



Güvenli ve Kolay Ödeme



Etkin Filo Yönetimi



Kontrol ve Raporlama Sistemi

“En önemli gücümüz:  
Genç ve yenilikçi  
ürün yelpazemiz”



Seat Türkiye Satış Müdürü

**DİDEM ALTUĞLU ÖZTAŞ**



**Markanızdan, 2015 yılının nasıl geçtiğinden, yeni proje ve planlarınızdan bahsedermisiniz?**

**S**EAT ve Türk otomotiv sektörü adına 2015 çok olumlu bir yıldır diyebilirim. Markamız özelinde baktığımızda, 2012 yılından bu yana art arda büyüme gerçekleştirdiğimiz 4. yılı geride bıraktığımızı görüyoruz. 2012 yılında 5 binli satış hacimlerinden 2015 yılı sonunda 17 bin adetli satış rakamlarına ulaştık. Globalde de son 2 yıldır SEAT'ın dünyada en hızlı büyüyen ülkelerinden biri konumundayız. Binek otomotiv pazarı büyüme oranının üzerinde bir büyümeye imza attığımız için SEAT adına hedeflerin gerçekleştirildiği bir yılı tamamladık diyebiliriz. Bu başarıda özellikle odaklandığımız konu filo satışları oldu. 2014 yılına göre filo satışlarımızı yüzde 70 oranında artırdık.

2016 yılının ilk 7 aylık satış performansına baktığımızda ise SEAT markasının istikrarlı büyümesinin devam ettiğini görüyoruz. Binek otomobil pazarı geçen seneye oranla yüzde 2 oranında küçülürken, SEAT markası ise geçen senenin yüzde 7 üzerinde bir satış performansı gerçekleştirdi.



Son zamanlarda KOBİ'lerin de satın almadan çok operasyonel kiralamaı tercih etmeleri ve kanalın gün geçtikçe artış gösterdiği düşünülürse, hızla büyüyen bu sektörde her markanın yer alması ve projeler üretmesi gerektiğini düşünüyorum.

İkinci 6 aylık dönemde ekonomi ve dolayısıyla pazar şartlarını çok net olarak tahmin etmek mümkün gözüküyor. Ancak bizim yol haritamız çok değişmiyor; satışlarımızı pazarın üzerinde artırmak ve yine geçen seneki adetlerimizin üzerine çıkmak öncelikli hedefimiz. SEAT'ın global vizyonu ve değerleri doğrultusunda orta ve uzun dönemde markanın gelişimi ve büyümesi için ülke, ekonomi ve marka imkanları doğrultusunda gerekli aksiyonları alıyoruz. Doğu Otomotiv vizyonu olan "Beklentilerin üzerinde yaratıcı hizmet" ise öncelikli yol haritamız.

Hedefimize ulaşmak doğrultusunda, SEAT S.A. ve Doğu Otomotiv'in kalite ve güvencesinin yanı sıra, genç ve yenilikçi ürün yelpazemiz de dayandığımız önemli güçlerden biri. 2016 yılı son çeyreği itibarıyla Türkiye'de satışa sunmayı planladığımız SEAT'ın SUV sınıfındaki ilk temsilcisi olan SEAT ATECA ile Türkiye'nin en büyük 3'üncü segmentinde yer alacağız.

SEAT ATECA, kendine özgü tarzıyla fark yaratarak, günlük şehir yaşamı için mükemmel bir seçim olacak. Çok yönlülüğü, belirgin tasarımı, en ince ayrıntısında sahip olduğu yüksek kalite anlayışı, kullanıcılarına sunduğu dinamik sürüş keyfi, güvenlik ve konfor özellikleri ve yenilikçi yardımcı sistemleriyle, Ateca sınıfının en iddialı modelleri arasında yer alacak. Aktif yaşam biçimi için mükemmel bir yol arkadaşı sunmayı hedefliyoruz.

**Operasyonel kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahsedermisiniz?**

SEAT filo pazarında yeni bir oyuncu diyebiliriz. Son iki yıldır satışlarımızın yüzde

20-25'i filo satışlarından geliyor. Pazarda binek araç pazarının yüzde 35'i filo satışları olarak adlandırılabilir. Bu satışlar içerisinde de operasyonel kiralamanın yüzde 40 seviyelerinde olduğunu söyleyebiliriz. Son zamanlarda KOBİ'lerin de satın almadan çok operasyonel kiralamaı tercih etmeleri ve kanalın gün geçtikçe artış gösterdiği düşünülürse, hızla büyüyen bu sektörde her markanın yer alması ve projeler üretmesi gerektiğini düşünüyorum.

Bu kapsamda SEAT olarak almamız gereken bir miktar daha yol olduğunun bilincindeyiz. Özellikle bu yılın başından itibaren yaptığımız organizasyonel yapılanma sonucunda operasyonel kiralama konusunda daha rekabetçi olduğumuzu söyleyebilirim. Operasyonel kiralama firmalarına istekleri doğrultusunda öncelikle markamızı ve modellerimizi daha detaylı tanıtabilmek adına "SEAT Ürün Eğitimi" gerçekleştiriyoruz. Buna paralel olarak mevcutta bulunan test araçlarımızı ilgili firmalara, araçlarımızı daha yakından tanıyabilmeleri ve test sürüşü yapabilmeleri adına tahsis ediyoruz. Bu bağlamda araçlarımızı test eden ekipler araçlarımızın öne çıkan özelliklerini daha detaylı inceleme ve sürüş, konfor ve güvenlik gibi detayları test etme imkanı buluyorlar. Bu sayede de araçlarımızı müşterilerine sunarken, SEAT'ın rekabete göre avantajlarını daha kolay ve detaylı anlatma fırsatı yakalıyorlar. SEAT olarak biz de şirketlerin taleplerini en hızlı şekilde temin etmeye çalışıyoruz.

Operasyonel kiralama şirketleri için satış sürecine paralel satış sonrası hizmetlerinin de öneminin farkındayız. Bu çerçevede, operasyonel kiralama şirketlerine özel yet-



kili servislerimizde gerçekleştirilen bakım ve onarımlarında parça ve işçilikte iskonto oranları belirlemiş durumdayız. Böylece hem müşterilerimizin ihtiyaçlarını yetkili satıcılar aracılığıyla karşılıyor hem de markamızın bakım – onarım işlemlerini yetkili satıcılarımızda gerçekleştirerek ikinci el değerlerine olabildiğince katma değer sağlamış oluyoruz.

### **Operasyonel kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?**

Türkiye otomotiv pazarında araç trendi halen Avrupa ülkelerinin aksine daha fazla sedan ağırlıklı durumdadır. Operasyonel filo firmalarının da bu segmentteki taleplerini markamız olarak Toledo modelimizle karşılayabilmekteyiz. Geniş bagaj ve iç hacmine sahip Toledo, rakiplerine oranla yüksek donanım seviyesi ile genellikle şirket çalışanlarının tercih ettiği bir otomobil.

Ayrıca firmaların istekleri doğrultusunda kompakt sınıfta yer alan Leon ve Ibiza modellerimizle de rekabette her geçen gün gelişerek, araçlarımızı ön plana çıkarmak için çalışıyoruz. Leon ve Ibiza modellerimiz, özellikle markamızın sportif hatlarını en iyi şekilde temsil ederek performans ve tasarıma önem veren müşterilerimiz için tercih sebebi oluyorlar. Benzinli ve dizel seçeneklerini düz ve DSG şanzımanla sunduğumuz araçlarımız müşteri isteklerini birebir karşılamakta ve pazarın ciddi oyuncularını olma yolunda ilerlemekteler. İlgili araçların ilaveten station wagon versiyonlarının temi-



niyle de bagaj kapasitesi ihtiyacına sahip müşterilerimizin taleplerini en iyi şekilde karşılamaktayız. 7 koltuklu Alhambra modelimiz ile de özellikle Turizm – Taşımacılık alanında faaliyet gösteren şirketlerin taleplerine cevap veriyoruz. Ayrıca Alhambra modelimiz, yönetim kademesinde çalışan;

teknoloji ve konfor özelliklerini kriter alan çocuklu aileler için ideal bir alternatif olarak öne çıkan bir başka modelimiz. Aracımızın 7 koltuğunun da yetişkin bireyler tarafından kullanılabilmesi, en temel özellikleri arasında sayılabilir.

Mevcut ürün yelpazemize ek olarak, daha önce bahsettiğim ve önümüzdeki aylarda Türkiye yollarıyla buluşacak olan yeni SUV modelimiz SEAT ATECA'nın da gün geçtikçe büyüyen SUV segmentinde bize özellikle 2017 yılından itibaren ciddi anlamda katma değer sağlayacağına inanıyorum. Dolayısıyla operasyonel filo firmalarının talepleri doğrultusunda onlara hemen her segmentte, 17 farklı ilde 27 satış noktası; 27 farklı ilde 39 servis noktası ile müşteri profillerini göz önünde bulundurarak farklı çözümler sunduğumuzu belirtmek isterim.

### **Günlük kiralama firmalarına sunduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?**

Son zamanlarda kısa süreli iş seyahatleri, şehir dışında gerçekleştirilen kongre, toplantı gibi organizasyonlar ya da tatil amaçlı



Türkiye otomotiv pazarında araç trendi halen Avrupa ülkelerinin aksine daha fazla sedan ağırlıklı durumdadır. Operasyonel filo firmalarının da bu segmentteki taleplerini markamız olarak Toledo modelimizle karşılayabilmekteyiz. Geniş bagaj ve iç hacmine sahip Toledo, yüksek donanım seviyesi ile genellikle şirket çalışanlarının tercih ettiği bir otomobil.

gezilerde, hava taşımacılığının gelişimine paralel olarak, insanların tercihlerinin kendi araçlarıyla bir yere gitmekten, gittikleri yerden araç kiralamaya yönelik olduğu görülüyor.

Talepler doğrultusunda Türkiye'nin içinde bulunduğu sosyo-kültürel ve jeopolitik konumu doğrultusunda günlük kiralama sektörü gün geçtikçe büyümekte olan bir potansiyele sahip. Filo pazarının yüzde 60-65 seviyelerinde günlük kiralama penetrasyonuna sahip olması da bu düşüncemizi destekler yönde.

SEAT markası olarak günlük kiralama şirketlerinden kiralanan araçların müşteri özelinde test sürüşü niteliği taşıyacağı ve bu kanalın özellikle perakende müşterilerinin araç alım kararında etkili olabileceği düşüncesindeyiz. Bu bağlamda da araçlarımızı ve markamızı nihai müşteriye en iyi şekilde tanıtabilecek olan firmalar ile ilişkiler içerisindeyiz. Müşteri profilleri göz önünde bulundurularak sektörün ve müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak üzere tüm ürün gamımızı günlük kiralama firmalarına sunmaktayız.

#### **Operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?**

Rekabetin çok yüksek olduğu her iki kanalda markamız adına şirketlerin satış sonrası süreçlerinde yetkili servislerimizi kullanmaları en temel beklentimizi oluşturmaktadır.



Son iki yıldır satışlarımızın yüzde 20-25'i filo satışlarından geliyor. Pazarda binek araç pazarının yüzde 35'i filo satışları olarak adlandırılabilir. Bu satışlar içerisinde de operasyonel kiralamanın yüzde 40 seviyelerinde olduğunu söyleyebiliriz.



Yetkili Servislerimizde gerçekleştirilen hasar – onarım veya mekanik hizmetler özel servislere nazaran çok daha kaliteli ve işinin ehli ekipler tarafından gerçekleştirildiği için daha güvenlidir. Hem de aracın 2. el değerinin korunmasında ve piyasa değerini kaybetmemesinde etkili olmaktadır.

#### **Markanızın ikinci el araç pazarını güçlü kılmak için uyguladığınız politikalar nelerdir?**

İkinci el değerlerinin kiralama şirketleri için ne derece önemli olduğunun bilincindeyiz. Bu kapsamda da satış fiyatlarımızda sene boyunca olabildiğince istikrarı yakalamak ve toplam satışlarımız içerisinde filo satışlarını belirli bir oranda tutmak en temel prensiplerimiz arasında yer alıyor.

Bunları yaparken en önemli iş ortağımız, Doğu Otomotiv bünyesinde yer alan ve "ikinci elde güven" sloganını kendisine prensip olarak belirlemiş DOD ve yetkili satıcılarıdır. Ayrıca Yetkili Satıcılarımız aracılığıyla gerçekleştirdiğimiz buy-back projeleri araçlarımızın 2. el değerlerinin sağlıklı ölçümlenmesine katkı sağlamaktadır.

#### **Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?**

Filo firmaları için markamızın parça ve işçilik bedellerinde firmalara sağladığı özel indirim oranları mevcuttur. Buna paralel olarak bazı yetkili satıcılarımızda müşterilerimizin araçlarını en iyi ve hızlı şekilde onarımını gerçekleştirmek üzere sadece filo araçlarına özel atölyeler ile işinin ehli servis danışmanlarımız tarafından en güvenilir şekilde firmanın şikayetleri giderilerek aracın teslimatı gerçekleştirilmektedir. ●



# Mobilite ve kiralama sektörü

>> Dünyadaki mobilite trendinin otomotive ve Türkiye'deki taksi sektörüne etkisini TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Mürşit Unat ile konuştuk.

**Otomotiv sektörü ve bağlı hizmetlerde müthiş bir değişim yaşıyoruz. Bunun hayatımıza etkileri hakkında ne düşünüyorsunuz?**

**Ö**zellikle bilgi sistemlerindeki baş dönürücü gelişim hayat tarzımızı da otomotiv sektörünü de çok değiştirdi ve değiştirmeye devam ediyor. Artık "Mobilite" her dile girmiş çok önemli bir kavram.

Akıllı telefonlar sayesinde insanlar mobil yani hareketli hale geldi. Telefonunuza her türlü e-maili alıyorsunuz. Görüntülü görüşme, alışveriş, para transferi yapıyorsunuz. Kısacası ofisinizde çok daha kısa süre kalıp, her türlü işinizi dışarıdan halledebiliyorsunuz. Bunun yanında ülkeler arasında sınırların kalkması, artan ve ucuzlayan uçak seferleri sayesinde insanlar çok daha fazla seyahat ediyor. Bunun doğal sonucu olarak firmalar mobil insanların ihtiyaçlarını karşılayacak yeni ürünler keşfetmek ve fark yaratmak için birbirleri ile yarışıyorlar. İşte otomotiv sektörü de insanların bu yeni gereksinimlerini karşılamak için çağdaş yeni çözümler sunmak zorunda. Örneğin, bırakın İstanbul'u Türkiye'deki veya dünyadaki herhangi bir şehre gelen yıllık ziyaretçi sayılarına bakınca son 10 yıldaki müthiş artışı görürsünüz. İşte mobil olan iş insanları veya turistler misafir oldukları şehirlerde ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak için iki temel şeye önem veriyorlar: Pratiklik ve güvenlik.

Bu noktada insanların yardımına akıllı telefonları koyuyor. Kullanıcılar gitmek istedikleri adresi navigasyon cihazına girip,

yabancı oldukları şehirde gidecekleri adresi hem kolayca hem de en az trafik olan rotadan bulabiliyorlar. Artık rent a car şirketleri yerine Yoyo gibi Zipcar gibi araç paylaşım şirketlerinden araç kiralayıp, telefonundaki uygulamadan bu şirketlerin anlaşmalı otoparklarını bulup, yabancı oldukları şehirde otopark yeri aramakla vakit kaybetmiyorlar. Bu hizmet sadece aracı kullandıkları süre kadar ücretlendiriliyor. Alternatif olarak temizliğinden ve güvenliğinden emin olduğu "Uber" tarzı şirketlerden şoförlü araç hizmetini tercih ediyorlar.

**O zaman klasik rent a car ve taksi sektörünün önümüzdeki yıllarda zorlanacağını düşünüyorsunuz.**

Özellikle Türkiye'de taksiciliğin kendini yenileyemediği gibi bilakis geriye giderek kendini sabote ettiğini düşünüyorum.

Hatırlatma açısından 1960-1970'lerin Türk filmlerini seyrederseniz taksilerin lüks Amerikan otomobilleri, taksicilerin de şık giyimli, temiz, güvenilir her muhitte tanınan kişiler olduğunu göreceksiniz.

Şimdiki durum ise ortada. Nasıl bir sektör kendini sabote eder gerçekten çok enteresan... Bunun sebebinin şöyle izah edeyim. Mesela İstanbul da taksi plakası 1.650.000 TL ve plakanın takılı olduğu aracın değeri ise maksimum 35 bin TL Plaka başkasının, araç başkasının ve şoförler ise üçüncü şahıslar. Kısacası plaka sahibi ile otomobilin ve/veya şoförün hiç alakası yok. Bu durum nedeniyle plaka sahipleri veya plakayı kiralayan şahıslar en ucuz otomobil ve en az



TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi

**MÜRŞİT UNAT**

yevmiye ile şoför çalıştırma yoluna gidiyorlar. Sonuç ortada taksicilik diye bir meslek kalmadı. Müşteriler kanuni boşluklarla çalışan "Uber" ve rakiplerini tercih etmeye başladı.

Esasen devlet kaliteyi artırabilmek adına bazı önlemler aldı. Örneğin araçlar yenilensin diye ÖTV muafiyeti geldi. Yeni UKOME kararları taksicilik mesleğini teşvik etmeye yönelik ancak sistem değişmediği için orta vadede Uber ve benzeri şirketlerin mutlak galibiyeti gözüküyor.

**Peki taksi sektörü ne yapmalı?**

İvedilikle çok geç olmadan şirketleşmek gerekiyor. Örneğin İstanbul'da 18.700 taksi plakası var.

Her bir plakanın bir hisse sahibi olduğu anonim bir şirket kurulmalıdır. Bu şirketin çağrı merkezi ve akıllı telefonlara hizmet veren uygulamalara ihtiyacı olacaktır. Bu yöntemle hizmet talep eden kişiye en yakın taksi en kısa sürede ulaşacaktır. Araç kalitesi günümüz standartlarına uygun olmalı, şoförler özenle seçip eğitimden geçirilmelidir. Yani Uber ne yapıyor ise aynısı yapılmalıdır. Yoksa yakın zamanda plaka fiyatlarında çöküşe tanık olacağız. Bu bir kazan kazan olayıdır. Bu sayede taksilerin verimliliği oldukça artacaktır. Taksiler aynı ciroyu yaparken müşteri bulmak için boş boş turlamayacaklar, daha az yol kat edip hem trafik yükünü, hem yakıt sarfiyatını, hem de hava kirliliğini büyük ölçüde azaltacaklardır. En önemlisi vatandaşlar ulaşım için farklı çözümler arama ihtiyacı duymayacaktır. ●

# TASARRUF ETMENİN YOLU AUTOMATIC PLUS; VERİMLİ FİLO, GÜVENLİ SÜRÜŞ

- Akaryakıt Yönetim Sistemi
- Araç Takip Sistemi
- Araç Lokasyon Takibi
- Güvenli Sürüş Takibi
- Kolay Raporlama Sistemi
- Tek Ekranda Tam Kontrol



Akaryakıt Yönetim ve Araç Takip Sistemi'ni tek ekranda birleştiren Petrol Ofisi, AutoMatic Plus'ı hizmetinize sunuyor. AutoMatic Plus'ın sağlayacağı detaylı raporlarla artık filonuzdaki her bir aracın yakıt tüketimini, konumunu, 7/24 kilometre bilgisini, araç servis tarihlerini, sigorta sürelerini, lastik değişim dönemlerini ve kullanıcı alışkanlıklarını (ani fren, hız ihlali vb.) tek bir noktadan görüntüleyebilirsiniz.



Size en yakın Petrol Ofisi istasyonuna ulaşmak için QR kodu okutarak, "Petrol Ofisi" uygulamasını iOS ve Android ile indirebilirsiniz.



Ayrıntılı bilgi için:  
0800 211 02 29 - 0555 675 55 55 - 0212 329 17 00  
[www.automaticplus.com.tr](http://www.automaticplus.com.tr)





**Firmanızdan ve sunmuş olduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?**

**H**edef Filo, temel hizmeti olan tam servis operasyonel kiralama dışında müşterilerinin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda hizmetlerini çeşitlendirmektedir. Verdiği tüm hizmetlerde prensibi kalitenin en üst seviyede olmasıdır. Bu anlamda tüm ürünler detaylı bir analiz ve test aşaması sonrasında müşterilerimize sunulmaya başlar.

Temel operasyonel kiralama dışında Hedef Filo, müşterilerine operasyonel ve maliyet avantajı sağlayan akaryakıt hizmeti, esnek kiralama süre ve kilometre limitleri, çeşitli sigorta kapsamı gibi hizmetleri sağlarken, müşteri ve sürücülerin hayatını kolaylaştırmaya yönelik olarak vale hizmeti, kış lastiği ve saklama hizmetleri gibi ek ürünler de vermektedir.

**Sağlıklı ve verimli bir operasyonel kiralama tecrübesi yaşamak için müşterilerin nelere dikkat etmesi gerekir?**

Bu konuya farklı bir açıdan yaklaşmak lazım: Öncelikle müşterilerin şu anda beklen-

“İhtiyaç ve talepler doğrultusunda hizmetlerimizi çeşitlendiriyoruz”



Hedef Filo Yönetici Direktörü

**ÖNDER ERDEM**

Seçilen araçtan kiralama süresi ve ödeme planına kadar, yedek araç kullanım frekansından, ne kadar süre içerisinde tedarik edileceğine kadar, OGS takip etmek için harcanan insan kaynağına kadar çok detaylı düşünerek kiralama yapılmalıdır.

tileri doğru mu? Kurumlarda karar vericiler, sadece daha iyi fiyat bekliyorlar. Ancak konu maliyet ise aslında daha kapsamlı düşünülmesi gerekli ve bu süreçte kendilerine en çok yardımcı olacak yapı ile çalışmalılar.

Şöyle ki seçilen araçtan kiralama süresi ve ödeme planına kadar, yedek araç kullanım frekansından, ne kadar süre içerisinde tedarik edileceğine kadar, OGS takip etmek için harcanan insan kaynağına kadar çok detaylı düşünülmeli. Şu anda tüm uyarılara rağmen kontratlarının kilometre şartlarını değiştirmeyip kontratlarındaki kilometre sınırlamasını aşarak ceza ödeyen yöneticilerin kira bedeli pazarlığı yapması bence doğru olmuyor. Sektör olarak biz de maalesef bu konuda çok yardımcı değiliz.

Kullanıcılar tarafında ise farklı bir durum var; kullanıcılar kiralama hizmetinin ne olduğu ya da kapsamı konusunda bilgili değililer ve verilen hizmetin kalitesini de bu anlamda doğru değerlendiremiyorlar. Şöyle ki yaptığı hasar sonrasında aracın 24 saat içerisinde çıkmaması halinde yedek bir araç alabileceken bunu istemiyor ya da 24 saat bekliyor ki burada sağlanan hizmet bu değil. Ya da hiç kiralama yapmayanlar ne kadar önemli bir fonlama kaynağı olduğunu görmüyorlar.

Tüm bunları söylemişken; müşteriler bence şuna dikkat etmeli; ihtiyaç ve önceliklerini anlayan ve bunlar doğrultusunda hatasız hizmet sağlayan bir filo şirketi ile çalışmalılar.

**Hangi firmalar operasyonel kiralama yöntemini tercih ediyor? Tercih nedenleri sizce nedir?**

Açıkçası, değişik ihtiyaç ve öncelikler nedeni ile birçok segmentteki kuruluş kiralama tercih ediyor. Şöyle ki binlerce araçlık filosu olan Türkiye'nin en büyük şirketlerinden şahıs şirketlerine ya da eczacılara kadar çok geniş bir müşteri kitlesi oluştu. Ancak derinlik eksikliği var ki özellikle orta, küçük ve şahıs işletmelerinde ben derinliğin henüz oluşmadığını hissediyorum.

Sanırım kiralama yolu ile nasıl daha hesaplı olunabileceği veya sahiplik olgusunun henüz kırılmadığını düşünüyorum. Bunun yanında aslında bir tüketim malı olan aracın yatırım aracı olduğunu düşünenler var.

**Filo Yönetimi konusunda neler düşünüyorsunuz? Firma olarak bu tür bir hizmetiniz var mıdır?**

Filo yönetimi, aslında tam olarak, operasyonel kiralamadan aracın kiralanması ile ilgili kısmın çıkarılması sonrasında kalan hizmetleri kapsıyor. Bence, çeşitli ticari araçlarda olduğu gibi hukuki ve mali nedenler ile özmal araçlar ile çalışan firmaların, operasyonel avantajlardan faydalanmak için kullanabilecekleri çok faydalı bir ürün. Hedef Filo olarak biz de çok yakında bu hizmeti müşterilerimize sunuyor olacağız.

**Otomotiv markaları ve bayileri, bankalar ve devlet kurumlarından ayrı ayrı beklentileriniz nelerdir?**

Aslında özet olarak gölge etmesinler yeter derim.... Bankacılık sistemi son dönemde operasyonel araç kiralamanın müşteriler ile yapılan bir proje finansmanından ibaret olmadığını ancak bu şirketlerin birer bankacılık dışı finans kuruluşu gibi hareket ettiğini farketmeye başladılar. Tabii bunda bizlerin sektöre çektiği insan kaynağı, finansman ve risk politikaları, kurumsallaşma çabaları çok önemli oldu. Öte yandan bankalar bunu kredi kullanım şartlarına daha fazla yansıtmalılar.

Otomotiv markaları ise; maalesef kısa vadeli karlar peşinde. Hem kendi pazarlarını hem de bizim fiyatlamamızı ve 2. el değerlerimizi bozan bir pazarlama yaklaşımı içindeler. Ne kadar zor bir sektör olduğunu bilmek ile beraber, satışı sadece iskonto ile yapan bu yapı aynı zamanda kendi bayilik sistemine de zarar veriyor. Daha kötüsü bu araçların süratle 2. el piyasasına inmesine de engel olmuyorlar. Bence bunun adı satış değildir.

Devletten beklenti ise tabii ki ticari araçlar ile ilgili yapmakta oldukları hatadan dönülmesi en başta geliyor. Ticari araçların kiralama kapsamının dışında tutulması arzu edilen dengeyi getirmedeği gibi, bu araçların edinimini, yenilenmesini, takibini zorlaştırıyor. Sonuçta olan küçük ve orta ölçekli işletmelere oluyor. Ayrıca ulaştırma maliyetleri artıyor. Bunun Türkiye'nin ekonomisinin aleyhine olduğunu düşünüyorum.

Ayrıca genel olarak kamu, kanun yapma ve uygulama tarafında regüle edilen ile daha fazla işbirliği içinde olmalı. Son dönemlerde bu yönde iyi niyetli bir takım gelişmeler görmekteyiz. Ancak, kamu ve özel sektör hep çıkarları çatışan iki taraf gibi gözükmekte. Ancak bu yaklaşım doğru değil. Kamu ve özel sektör işbirliği içerisinde çalışmalı. Kamu düzenleyicidir ve faaliyetlerini yürütmek için vergi almalıdır. Ancak hem kamu hem tüm piyasa oyuncularının müşterileri özel işletmelerdir. Bunun daha fazla öne çıkarılması gerekli. ●



Kurumlarda karar vericiler, sadece daha iyi fiyat bekliyorlar. Ancak konu maliyet ise aslında daha kapsamlı düşünülmesi gerekli ve bu süreçte kendilerine en çok yardımcı olacak yapı ile çalışmalılar.

# OPERASYONEL FİLO KİRALAMA ÇÖZÜMÜ





# GÜNLÜK ARAÇ KİRALAMA ÇÖZÜMÜ



**SOFT®**

Kiralama Yönetiminde Stratejik İş Ortağınız”

# 6736 Sayılı Kanun ile Getirilen “Vergi Affı” ve “Varlık Barışı” Fırsatı



**6** 736 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun 19.08.2016 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Söz konusu Kanun, vergi aslı, vergi cezaları, gümrük vergisi, gümrük cezaları, gecikme faizi, gecikme zammı, idari para cezaları, işletmede mevcut olduğu halde kayıtlarda yer almayan emtia, makine, teçhizat ve demirbaşlar ile kayıtlarda yer aldığı halde işletmede bulunmayan emtia, kasa mevcudu ve ortaklardan alacakların beyanı, SGK borçları ve bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zammı alacaklarının yapılandırılmasına ilişkin düzenlemeler ile bazı varlıkların milli ekonomiye kazandırılmasına (varlık barışına) ilişkin düzenlemeleri kapsamaktadır.

Kanunun ilgili maddelerindeki başvuru sürelerine ilişkin hükümler saklı kalmak kaydıyla “Vergi Affı” ve Varlık Barışı” düzenlemelerinden yararlanmak isteyen borçluların 31 Ekim 2016 tarihine kadar ilgili idareye başvurmaları gerekmektedir.

## A- Vergi Affı Düzenlemeleri

Vergi affı kapsamında yapılan düzenlemeleri,

- Kesinleşmiş Alacaklar
- Kesinleşmemiş veya Dava Safhasında Bulunan Alacaklar
- İnceleme ve Tarhiyat Safhasında Bulunan İşlemler

- Matrah ve Vergi Artırımı
- İşletme Kayıtlarının Düzeltilmesi şeklinde başlıklar halinde özetleyebiliriz.

Kesinleşmiş alacaklar, kesinleşmemiş veya dava safhasında bulunan alacaklar ile inceleme ve tarhiyat safhasında bulunan işlemlerde vergi indirimi, ceza indirimi ile geçime faizi veya gecikme zammı ödemesinin ne şekilde olacağına ilişkin oluşturduğumuz özet tablo 24. ve 25. sayfalardaki gibidir.

Bununla birlikte kesinleşmiş alacaklar, kesinleşmemiş veya dava safhasında bulunan alacaklar hükümlerinden yararlanmak isteyen borçluların madde kapsamına giren alacaklara karşı dava açmaması, açılmış davadan vazgeçmeleri ve kanun yollarına başvurmaması şarttır.

Ayrıca inceleme ve tarhiyat safhasında bulunan işlemlerden yararlananlar uzlaşma, tarhiyat öncesi uzlaşma ve vergi cezalarında indirim hükümlerinden yararlanamazlar.

Diğer taraftan gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV için matrah artırımında bulunulan dönemler için vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılmayacaktır. Matrah artırımına ilişkin,

- Kurumlar vergisi mükellefleri vermiş oldukları yıllık beyannamelerinde (ihtirazi kayıtla verilenler dahil) vergiye esas alınan matrahlarını aşağıdaki oranlardan az olmak üzere artırırlar.



KPMG Türkiye

Vergi, Şirket Ortağı

**HAKAN GÜZELOĞLU**

Matrah artırımında bulunulan yıla ait kanuni süresinde vermiş olan mükellef artırılan matrah üzerinden % 20 yerine % 15 oranında kurumlar vergisi hesaplayacaklardır. Bununla birlikte matrah artırımında bulunulan yıllara ait mali zararların % 50’sinin 2016 ve takip eden yıllara ait karlardan mahsup edilmesi mümkün değildir.

- Kurumlar vergisi mükellefleri, Gelir Vergisi Kanunu’nun “Ücretin Tarifi” başlıklı 61. maddesine göre, Vergi tevkifatına tabi tutulmuş olan kazanç ve iratların bulunması halinde bu kazançlar üzerinden tevkif edilen



CLA 180 d yakıt tüketimi şehir içi / şehir dışı / karma: 4,7 - 4,4 / 3,9 - 3,5 / 4,2 - 3,8 l/100km;  
CO<sub>2</sub> emisyonu karma: 109 - 100 g/km.

## Yeni CLA. Onun içindeysen, rutinin dışındasın.

Yine sıra dışı tasarım. Yine kalıpları yıkan bir ruh.

Yeni CLA, şimdi zengin donanımıyla Mercedes-Benz Türk bayilerinde.

[www.mercedes-benz.com.tr](http://www.mercedes-benz.com.tr)

**Mercedes-Benz**

The best or nothing.



Alacağın Nev'i	Açıklama	Vergi İndirimi	Ceza İndirimi	Gecikme Faizi veya Gecikme Zammı		
Kesinleşmiş Alacaklar	09.08.2016 tarihi itibarıyla (bu tarih dahil) vadesi geldiği halde ödenmemiş veya ödeme süresi henüz geçmemiş bulunan, dava açılması mümkün olmayan alacaklar, ihtirazi kayıtlı verilen beyannameler üzerinden tahakkuk eden vergiler ve yargı kararı ile kesinleştiği halde mükellefe ödemeye yönelik tebligatın yapılmadığı alacakları kapsar.	Yok	A- Asla bağlı vergi cezası ise tamamı indirilir	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar		
			B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında, gümrük yükümlülüğünden kaynaklanan idari para cezalarında, iştirak nedeniyle kesilmiş vergi cezalarında ve Kabahatler Kanunu kapsamında kesilen cezaların % 50'si indirilir			
			C- Eşyanın gümrüklenmiş değerine bağlı olarak kesilmiş idari para cezalarının % 30'u indirilir.			
Kesinleşmemiş ve Dava Safhasında Bulunan Alacaklar	A- 09.08.2016 tarihi itibarıyla ilk derece mahkemesi nezdinde dava açılmış henüz bir karar tesis edilmemiş ise ya da ihbarname tebliğ edilmiş ve dava açma süresi henüz geçmemiş olan ikmalen, re'sen ve idarece yapılmış vergi tarhiyatları, uzlaşma hükümlerinden yararlanılmak üzere başvuruda bulunulmuş, uzlaşma günü verilmemiş yada uzlaşma sağlanamamış ancak dava açma süresi geçmemiş alacaklar ile gümrük vergilerine ilişkin tahakkuklardaki alacakları kapsar.	% 50'si indirilir	A- Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar		
			B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında % 75'i indirilir			
	B- 09.08.2016 tarihi itibarıyla ilk derece mahkemesince karar verilmiş ve dosya itiraz/istinaf, temyiz veya karar düzeltme aşamasındaysa veya başvurma süresi henüz geçmemiş alacakları kapsar. Söz konusu alacaklar için Kanun'un yayımlandığı tarihten önce verilmiş en son karar dikkate alınır.	A- İlk derece mahkemesi tarafından tarhiyatın terkinine karar verilmiş ise (davanın kabulü)	% 80'si indirilir	Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 90'u	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar	
		B- İlk derece mahkemesi tarafından tarhiyatın tasdikine karar verilmiş ise (davanın reddine)	Yok	Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 50'si	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar	
		C- İlk derece mahkemesi tarafından tarhiyatın tadilen tasdikine karar verilmiş ise (davanın kısmen kabulü kısmen reddi)	Tasdik edilen vergide indirim yok		Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 50'si	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar
			Terkin edilen verginin % 80'i indirilir.		Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 90'u	
		D- En son kararın bozma kararı olması durumunda	% 50'si indirilir	A- Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir	B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında % 75'i indirilir	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar
				B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında % 75'i indirilir		
		E- En son kararın kısmen onama kısmen bozma kararı olması halinde (onanan kısım için)	Tasdik edilen vergide indirim yok	Terkin edilen verginin % 80'i indirilir.	Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 50'si	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar
					Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir. Asla bağlı olmayan vergi cezalarının % 90'u	
F- En son kararın kısmen onama kısmen bozma kararı olması halinde (bozulan kısım için)	% 50'si indirilir	A- Asla bağlı vergi cezalarının tamamı indirilir	B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında % 75'i indirilir	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar		
					B- Asla bağlı olmayan vergi cezalarında % 75'i indirilir	

Alacağın Nev'i	Açıklama	Vergi İndirimi	Ceza İndirimi	Gecikme Faizi veya Gecikme Zammı	
Kesinleşmemiş ve Dava Safhasında Bulunan Alacaklar	C- 09.08.2016 tarihi itibarıyla sadece vergi cezalarına ve gümrük yükümlülüğü ile ilgili idari para cezalarına dava açılmış olması durumlarında	A- Asla bağlı cezanın kanunun yayımlandığı tarihten önce ödenmiş olması durumunda	-	Tamamı indirilir	-
		B- Asla bağlı olmaksızın kesilen cezalarda	-	A- İlk derece mahkemesi nezdinde dava açılmış yada dava açma süresi henüz geçmemiş olanlarda % 75'i indirilir	-
				B- İtiraz/istinaf veya temyiz safhasında olanlarda terkine ilişkin karar olması halinde % 90'ı indirilir	
				C- İtiraz/istinaf veya temyiz safhasında olanlarda tasdik veya tadilen tasdike ilişkin karar olması halinde % 90'ı indirilir	
				D- En son kararın bozma kararı olması halinde cezanın % 75'i indirilir	
				E- En son kararın kısmen onama kısmen bozma kararı olması halinde (onanan kısım için) tasdik edilen cezanın % 50'si, terkin edilen cezanın % 90'ı indirilir	
F- En son kararın kısmen onama kısmen bozma kararı olması halinde (bozulan kısım için) cezanın % 75'i indirilir					
İnceleme ve Tarhiyat Safhasında Bulunan İşlemler	09.08.2016 tarihi itibarıyla, tarhiyat öncesi uzlaşma hükümlerine göre uzlaşma talebinde bulunulmuş ancak uzlaşma günü gelmemiş yada uzlaşma sağlanamamış olmakla birlikte vergi ve ceza ihbarnameleri mükellefe tebliğ etmemiş alacaklar ile Kanunun kapsadığı dönemlere ilişkin olarak, 09.08.2016 tarihinden önce başlanıldığı halde, tamamlanmamış olan vergi incelemeleri ile takdir, tarh ve tahakkuk işlemlerine Kanun'un matrah ve vergi artırımına ilişkin hükümleri saklı kalmak kaydıyla devam edilecektir. Bu işlemlerin tamamlanmasından sonra;	A- Vergi aslına bağlı tarh edilen vergilerde	% 50'si indirilir	Vergi aslına bağlı cezaların tamamı indirilir	19.08.2016 tarihine kadar Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar ile bu tarihten sonra ihbarnamenin tebliği üzerine belirlenen dava açma süresinin bitimine kadar hesaplanacak gecikme faizinin tamamı
		B- Vergi aslına bağlı olmayan cezalarda	-	% 75'i indirilir	-
		C- İştirak nedeniyle kesilecek vergi ziyat cezalarında	-	% 75'i indirilir	-
		D- 09.08.2016 tarihini izleyen ayın sonuna kadar VUK 371. madde uyarınca pişmanlıkla verilen beyannamelerde veya VUK 30/4 maddesi uyarınca süresi geçtikten sonra kendinden verilen beyannamelerde	Yok	% 100'ü indirilir	Yurt İçi ÜFE Esas Alınarak Hesaplanan Tutar

vergilerin ait olduğu yıla ilişkin aşağıdaki matrahın % 50'sinden az olmamak üzere beyan etmeleri gerekmektedir. Artırılan matrahlar üzerinden % 15 vergi hesaplanır.

• KDV mükellefleri, her bir vergilendirme dönemine ilişkin olarak verdikleri beyannamelerdeki (ihtirazi kayıtla verilenler dahil) hesaplanan Katma Değer Vergisinin yıllık toplamı üzerinden % 1,5 ile % 3,5 arasında değişen oranlarda artırımda bulunabileceklerdir. İlgili takvim yılı içindeki işlemlerin ta-

Takvim Yılı	Vergiye Esas Alınan Matrah Üzerinden Artırım Yapılacak Oran	Beyannamede Zarar Beyan Edilmiş Olması veya İndirim ve İstisnalar Nedeniyle Matrah Oluşmaması veya Hiç Beyanname Verilmemiş Olması Halinde
2011	% 35	28.000-TL
2012	% 30	29.650-TL
2013	% 25	31.490-TL
2014	% 20	33.470-TL
2015	% 15	37.940-TL

mamının istisnalar kapsamındaki teslim ve hizmetlerden oluşması ve diğer nedenlerle hesaplanan KDV bulunmaması ile tecil-terkin uygulaması kapsamındaki teslimlerden oluşması halinde, ilgili yılı kurumlar vergisi matrah artırımında bulunmuş olması şartıyla artırılan matrah üzerinden % 18 oranında KDV artırımında bulunulması suretiyle faydalanılır.

Matrah artırımını suretiyle hesaplanarak ve arttırılarak ödenen KDV,

- Kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider veya maliyet olarak nazara alınmaz,
- Ödenmesi gereken KDV'den indirilemez,
- lade konusu edilemez,
- Artırılan matrahlar nedeniyle geçici vergi hesaplanmaz ve tahsil olunmaz.

Öte yandan işletme kayıtlarının düzeltilmesine yönelik,

- İşletmede mevcut olduğu halde kayıtlarda yer almayan emtia, makine, teçhizat ve demirbaşlar için,
- Mükellefler kendilerince veya bağlı oldukları meslek kuruluşlarınca tespit edilecek rayiç bedel ile Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen 3. ayın sonuna kadar bir envanter listesi ve vergi dairelerine bildirmek suretiyle defterlerine kaydedebilirler.
- Aktife kaydedilen bu varlıklar için ayrı ol-

mak üzere karşılık hesabı açarlar. Emtia için ayrılan karşılık ortaklara dağıtılması veya işletmenin tasfiye edilmesi halinde sermayenin bir unsuru sayılır ve vergilendirilmez. Makine, teçhizat ve demirbaşlar için ayrılan karşılık birikmiş amortisman addolunur.

- Bildirime dahil edilen kıymetler için amortisman ayrılmaz.
- Beyan edilen varlıklar üzerinden % 10 KDV hesaplanır (indirimli orana tabi

varlık ise % 5 KDV hesaplanır). Bu vergi hesaplanan KDV'den indirilemez (Emtia üzerinden hesaplanan vergi genel esaslara göre indirilir.)

- Kayıtlarda yer aldığı halde işletmede bulunmayan mallara yönelik,
- Mükellefler Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen 3. ayın sonuna kadar aynı nev'inden emtialara ilişkin cari yıl kayıtlarına göre tespit edilen gayrisafi kar oranını dikkate alarak fatura düzenlemek ve her türlü vergisel yükümlülüklerini yerine getirmek suretiyle kayıt ve beyanlarına intikal ettirebilirler. Gayrisafi kar oranı cari yıl kayıtlarına göre tespit edilemediğinde mükellefin bağlı olduğu meslek odalarının belirleyeceği oranlar esas alınır.



- Kayıtlarda yer aldığı halde işletmede bulunmayan kasa mevcudu ve ortaklardan alacaklar hakkında,
- 31.12.2015 tarihi itibarıyla düzenlenen bilançoda görülmekle birlikte işletmede bulunmayan kasa mevcudu ve ortaklardan alacaklar ile ortaklara borçlar arasındaki net alacak tutarı Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen 3. ayın sonuna kadar vergi dairesine beyan edilerek kayıtlar düzeltilir.
- Beyan edilen tutarlar üzerinden % 3 oranında hesaplanan vergi beyanname verme süresi içerisinde ödenir.
- Ödenen vergiler gelir ve kurumlar vergisinden mahsup edilemez, ödenen vergiler kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınır.

### B- Varlık Barışı Düzenlemeleri

Yurt dışında bulunan para, döviz, altın, hisse senedi, tahvil ve diğer sermaye piyasası araçlarının 31.12.2016 tarihine kadar Türkiye'ye getiren gerçek ve tüzel kişiler söz konusu varlıkları serbestçe tasarruf edeceklerdir.

Bununla birlikte söz konusu düzenleme kapsamında gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri sahip oldukları, Türkiye'de bulunan ancak kanuni kayıtlarında yer almayan para, döviz, altın, hisse senedi, tahvil ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlarını 31.12.2016 tarihine kadar kanuni defterlere kaydedebileceklerdir.

Türkiye'ye getirilen varlıklar veya yurt içinde sahip olunan varlıkların kanuni defterlere kaydı dönem kazancının tespitinde gelir unsuru olarak dikkate alınmayacaktır. Söz konusu varlıklar dağıtılabılır kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmeden çekilebilecektir. Ayrıca bu varlıkların elden çıkarılmasından doğan zararlar kurumlar vergisi açısından gider veya indirim olarak kabul edilmeyecektir.

Diğer taraftan bildirilen veya beyan edilen varlıklar nedeniyle, bildirim veya beyanda bulunan kişiler ile söz konusu varlıkların nam veya hesabına getirildiği diğer gerçek ve tüzel kişiler nezdinde hiçbir suretle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılmayacak ve vergi cezası kesilmeyecektir.

Yer verilen konularda ek bilgi gerektiğinde bizimle temasa geçmenizi rica ederiz.●



# “En kârlı filolar ESTEPE ile yollarda”



ESTEPE Bilgi Teknolojileri

Genel Müdür ve Kurucu Ortak

**SEBAHAT TEPE YILDIZ**

>> Estepe Bilgi Teknolojileri olarak 14 yıldır araç kiralama sektörüne “Akıllı Yazılım Çözümleri” sunuyoruz. Yakın zamana kadar reklam yapmadan, memnun müşterilerimizin referansları ile satış yaparak, hizmet üreterek, sektörel ihtiyaçlara göre sürekli uygulamamızı geliştirerek, deneyimlerimizi müşteri yararına dönüştürerek büyüdük.



## Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?

**E**stepe Bilgi Teknolojileri olarak, 14 yıldır araç kiralama sektörüne "Akıllı Yazılım Çözümleri" sunuyoruz. Memnun müşterilerimizin referansları ile satış yaparak, hizmet üreterek, sektörel ihtiyaçlara göre sürekli uygulamamızı geliştirerek, deneyimlerimizi müşteri yararına dönüştürerek büyüdük. Sektörün spesifik ihtiyaçlarını karşılayan, pazarın dinamiklerine cevap veren yenilikçi çözümler üretiyoruz.

Farklı ölçeklerdeki kiralama firmalarına, uzmanlaşmış deneyimli kadromuzla, karlılık odaklı "Akıllı Yazılım Çözümleri" sunarak rekabet güçlerini artırmaya destek oluyoruz. Sektörün en iyileri ile yola çıktık, sektöre hizmet vermeye başladığımızda, daha kurumsal kimliğimiz oluşmadan markamız oluştu ve yayıldı.

Bugüne kadar 60'a yakın firma bizi tercih etti. Sadece araç kiralama sektörüne hizmet vererek, sektörel uzmanlığımızla sürekli yazılıma yatırım yaparak büyümeye devam ediyoruz.

### Sağladığımız temel faydalar;

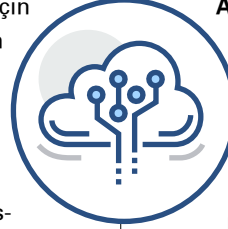
- CRM ile Pazarlama Yönetimi
- Teklif Fiyat Hesaplama
- Sözleşme Yönetimi
- Operasyonel Maliyet Yönetimi
- Nakit Akış Projeksiyonu
- Müşteri ve Plaka Bazlı Kârlılık



ESTEPE, araç kiralama firmalarının, araç filoları ile ilgili tüm finansal ve operasyonel süreçlerini beraber yönetebileceği bir uygulamadır. Dinamik operasyonel süreçlerin içinde kaybolmadan, maliyetleri kontrol edip, kayıp kaçakları önleyerek, kârlılığı artırmak üzere tasarlanmıştır.

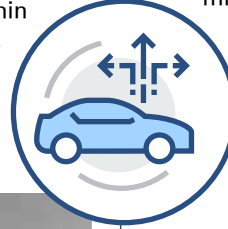
Müşterilerimiz karlı büyümek için "Akıllı Yazılım Çözümleri"ni tercih ediyor. Kiralama sektöründeki araçların %25'i Estepe sistemlerinde takip ediliyor, burada kendi yazılımlarını kullanan yüksek adetli firmaların araç sayılarını bu istatistiğin dışında tutarsak sektörün %50'si Estepe ile takip ediliyor.

Satış ve büyümede agresif olmak yerine, emin adımlarla kaliteden ve müşteri memnuniyetinden ödün vermeden emin adımlarla büyüyoruz, yazılım hizmetinin uzun bir yolculuk olduğunu düşünüyoruz, bu yaklaşımımızla kalıcı değer üreten bir çözüm ortağı olmaya özen gösteriyoruz.



**Araç kiralama firmalarına sunduğunuz yazılımlardan bahsedermisiniz? Bu yazılımların sağladığı fayda ve kolaylıklar hakkında bilgi verir misiniz?**

ESTEPE, araç kiralama firmalarının, araç filoları ile ilgili tüm finansal ve operasyonel süreçlerini beraber yönetebileceği bir uygulamadır. Dinamik operasyonel süreçlerin içinde kaybolmadan, maliyetleri kontrol edip, kayıp kaçakları önleyerek, kârlılığı artırmak üzere tasarlanmıştır.



Süreç Bazlı Akıllı Filo Yönetim Sistemi, 14 yıllık tecrübe ve bilgi birikimini de barındıran, müşterilerimizin yerine düşünerek filolarını daha iyi yönetip, karlı hale getirmelerini sağlayan, pazarlama, satınalma, operasyon ve finans bölümlerinin birbiri ile entegre olarak çalıştığı bir sistemdir. İnternet teknolojisinin geldiği nokta itibari ile, hem masaüstü programın yüksek performans gücünü müşteriye yansıtırken, hemde internet üzerinden bilgisayar ya da tablet ile sisteme erişim sağlanmaktadır.

Araç kiralama firmalarına, hasar yönetim hizmeti, ikinci el fiyat bilgisi yada otomotiv data hizmeti sunan diğer çözüm ortakları ile direk organik bağ kurmadan, müşterimizin çalıştığı firma hangisi ise o çözüm ortağı ile entegrasyon sağlıyoruz, böylece müşterimizi çözüm ortağı değiştirmeye zorlamadan, ek maliyetler çıkarmadan, mevcut anlaşmalarını koruyarak, maliyetlerini düşürme konusunda esneklik sağlıyoruz.



## >> DOSYA: ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜ VE YAZILIM

Devreye aldığımız her müşteride geçmiş verinin aktarımı, sözleşme yönetimi danışmanlığı, teklif fiyat hesaplama danışmanlığı, dosyalama önerileri, muhasebe entegrasyon desteği ve süreç danışmanlığı hizmetleri veriyoruz.

Satış sonrası destek hizmetleriyle müşterilerimizin yanında duruyoruz. Sürekli geliştirme misyonumuzla; mevzuatsal, sektörel bir değişim olduğunda ya da güzel bir öneri geldiğinde, gerekli ek geliştirme ve desteği hızlıca sağlıyoruz. Bu güncellemeleri destek kapsamındaki tüm müşterilerimize ücretsiz sunarak fark yaratıyoruz.

### **Araç kiralama firmaları araç kiralama yazılımı seçimi aşamasında nelere dikkat etmelidir?**

Bilgisayar programları sadece veri girmek ve liste almak için tasarlanmamalı, bu girilen verileri ilişkisel şekilde konuşturup, sonuç verilerine dönüştürerek, kullanıcının faydasına sunup katma değer yaratmalıdır. Sadece veri girip listeleme yapan bir sistem, ancak iş yükü yaratacaktır.

Doğru ürün seçilmezse hem zaman hemde mali kayıplar yaşanacaktır. Sektörde deneyimlenmiş, sektörün kritiklerini bilen, sürekli geliştirilen, ihtiyaçlara dinamik olarak cevap veren bir ürün iş yükü değil iş kolaylığı sağlayacaktır.



Bilgisayar programları da otomobiller gibidir, hepsinde 4 tekerlek ve direksiyon var, hepsi sizi bir yerlere götürür, ama nasıl götürdüğü, hangi deneyimi yaşattığı farkı oluşturur. Ürünün niteliği, argesi, tasarımı ve fonksiyonalitesi sizin bu yolculuğu hangi konfor ve koşullarda yapacağınızı belirler.

Doğru analiz edilip ölçeklenmemiş, bütçelenmemiş yazılım projelerine girerek yüksek maliyet, zaman ve efor kaybı yaşamaktansa, zaten kendini ispat etmiş bu konuda onlarca firma ile çalışarak deneyimlenmiş ve

bu alanda hizmet veren, hazır ürünleri olan firmaları tercih etmek daha doğru olur. Bunun aksini deneyip bitmeyen projeler ve sonu gelmeyen maliyetler ile yüzleşmek zorunda kalan

bir çok örnek var. Asli işine odaklanmak yerine, yazılımı da kendi anlatarak kendi yazdırmak isteyen firmaların çoğu bu konuda başarısızlığa uğramıştır.

Bilgisayar programları da otomobiller gibidir, hepsinde 4 tekerlek ve direksiyon var, hepsi sizi bir yerlere götürür, ama nasıl götürdüğü, hangi deneyimi yaşattığı farkı oluşturur.

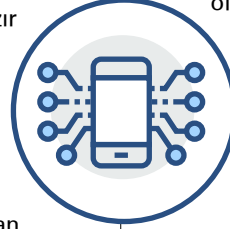
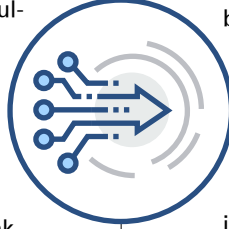
Ürünün niteliği, Ar-Ge'si, tasarımı ve fonksiyonalitesi sizin bu yolculuğu hangi konfor ve koşullarda yapacağınızı belirler. Bu noktada program seçimine de böyle bakılması kurumun faydasına olacaktır.

Ürün referansları, kullanan müşterilerin memnuniyeti, aldığı hizmet ve üründen elde ettiği sonuç / fayda dengesi mutlaka kontrol edilerek doğru ürün seçilmelidir.

### **Bundan sonraki planlarınızdan bahsedermisiniz?**

Türkiye'de sektörel yazılım çözümlerine ciddi bir ihtiyaç var, farklı sektörlerde aynı uygulamalar ile çözüm üretilmeye çalışılıyor. Ancak bu yaklaşım kurumların faydasına olmuyor ve yönetilebilirlik sağlamıyor.

Kiralama ve filo yönetimi sektörlerindeki başarılı uygulama yaklaşımlarımızı, bilgi teknolojileri uzmanlığımızı, iş süreçleri deneyimlerimiz ile birleştirerek, iki yeni sektörde müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına birebir cevap veren yeni yazılım çözümleri ile geliştirmeye başladık. Bundan sonra da sektörel bazlı yazılım çözümleri üreterek ürün yelpazemizi genişletmeyi hedefliyoruz. ●





Innovation  
that excites



## HİKAYEN BURADA BAŞLIYOR

Mükemmel yakıt tasarrufu, yüksek performans, konfor ve 7 kişilik oturma kapasitesi... Nissan X-Trail yola heyecan katan yenilikçi teknolojileri ve 1.6 dizel otomatik seçeneğiyle Nissan bayilerinde ve [nissan.com.tr](http://nissan.com.tr)'de seni bekliyor.

**Nissan X-Trail. Senin hayallerin, senin yolun.**

# “Sorunları iyi analiz ederek noktasal çözümler sunuyoruz”

Evrato Bilgi Teknolojisi

Kurucu Ortak ve CEO

**TURAN SERT**

**Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?**

**E**vrato olarak, operasyonel filo kiralama şirketlerine temel iş süreçlerini yönetmelerine yardımcı olacak inovatif bir çözüm paketi sunmaktayız. Bu paket CRM, satış teklif ve fiyatlandırma, sözleşme ve filo yönetimi, ikinci el satış, müzayede, müşteri, servis ve bayi portali gibi modüller içermekte.

Evrato sadece operasyonel filo kiralama sektörüne hizmet veren bu alanda uzmanlaşmış bir çözüm ortağı. 9 kişilik bir ekipten oluşan firmamız şu anda Türkiye ve Rusya’da faaliyet gösteriyor.

Evrato, kurucu ortaklarımızın operasyonel filo kiralama alanındaki tecrübelerini bir araya getirmesi sonucu ortaya çıktı. Bu tecrübelerden kısaca bahsedecek olursak:

Türkiye’de denetim ve yatırım bankacılığı alanından çalıştıktan sonra ABD’de Harvard Business School’da MBA’imi tamamladım ve New York’da Booz Allen isimli bir danışmanlık firmasında üç yılı aşkın çalıştım. Daha sonra aldığım teklifi değerlendirerek Türkiye’de döndüm ve 10 yılı aşkın bir süre Fiba Grup’da değişik seviyelerde yöneticilik yaptım. Bunlardan bir tanesi de Fiba Grubu’na ait operasyonel filo kiralama şirketinde sekiz yılı aşkın süren Murahhas Aza sorumluluğu oldu.



>> Evrato sadece operasyonel filo kiralama sektörü oyuncularına odaklanmış durumda. Sunmuş olduğumuz çözüm paketimiz de uzun dönem filo kiralama sektörü oyuncularının ihtiyaçları göz önüne alınarak yaratıldı.

**evrato**  
*Value through technology*

>> Evrato sadece operasyonel filo kiralama sektörüne hizmet veren bu alanda uzmanlaşmış bir çözüm ortağı. 9 kişilik bir ekipten oluşan firmamız şu anda Türkiye ve Rusya’da faaliyet gösteriyor.

Şirketimizin diğer ortakları Alper Akgün ve Barış Yeğiner de, Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği mezunları. Türkiye’de ve Avrupa’da başta Accenture ve Yellow Pages olmak üzere sayılı firmalarda IT danışmanlığı, yazılım ve database konularında on yılı aşkın bir tecrübeye sahiptirler.

**Araç kiralama firmalarına sunduğunuz yazılımlardan bahsedebilir misiniz? Bu yazılımların sağladığı fayda ve kolaylıklar hakkında bilgi verir misiniz?**

İlk sorunuzda da belirttiğim gibi Evrato sadece operasyonel filo kiralama sektörü oyuncularına odaklanmış durumda. Sunmuş olduğumuz çözüm paketimiz de uzun dönem filo kiralama sektörü oyuncularının ihtiyaçları göz önüne alınarak yaratıldı.

Çözüm paketimizin iki ana kısmı bulunmaktadır. Birincisi bir filo kiralama şirketinin tüm temel ihtiyaçlarına baştan sona karşılık veren entegre çözümümüz. İkinci ana kısım ise üçüncü partiler ile (müşteriler, bayiler, servisler, ikinci el araba alıcıları, ve mobil hizmetler) ilişkileri düzenleyen ve şirketlerin ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğimiz opsiyonel çözümlerimiz.

Filo kiralama firmaları ile görüşmelerimizde en sık karşılaştığımız durum firmaların farklı ihtiyaçları için farklı çözümler kullanmaları ve bu çözümlerin kendi aralarında iletişimde yaşanan sıkıntıların hizmet kalitesini etkilemesi. Bunun için entegre bir çözüm şart gibi görünüyor.

Bunun yanında, sektörde en sıkıntılı konulardan biri müşterilere verilen tekliflerin sağlıklı ve tutarlı olması ve teklif sonrası da performansın (planlanan ile gerçekleşenin) düzgün bir şekilde takip edilebilmesi. Bu alanda Evrato sisteminin rakiplere göre ciddi avantajı olduğuna inanıyoruz.

**Araç kiralama firmaları araç kiralama yazılımı seçimi aşamasında nelere dikkat etmelidir?**

Araç kiralama dışarıdan basit gibi görünse de aslında detayların çok iyi düşünülmesi gereken farklı bir sektör. Zira bu detaylar gerek müşterilere verilen servisin kalitesini gerekse bu hizmetin sonucu filo kiralama firmasının karlılığını derinden etkileyebiliyor. Verilen tekliflerde bu detayları dikkate



Filo kiralama firmaları ile görüşmelerimizde en sık karşılaştığımız durum firmaların farklı ihtiyaçları için farklı çözümler kullanmaları ve bu çözümlerin kendi aralarında iletişimde yaşanan sıkıntıların hizmet kalitesini etkilemesi. Bunun için entegre bir çözüm şart gibi görünüyor.



almak ve sonrasında filoyu düzgün bir şekilde takip edebilmek için araç kiralama yazılımları hayati bir öneme sahip.

Yazılımı kendi ekibiniz ile iç kaynaklar aracılığı ile yazdırmak ya da bu sektöre hizmet veren firmalardan almak iki alternatif gibi görünüyor.

Kendi ekibiniz ile yazdırmak her ne kadar basit ve hızlı bir çözüm gibi görünse de öncelikle uzun süren ve yönetici kadrosu olarak sizden çok fazla zaman talep eden bir yöntem. Sistem kurulduktan sonra da kurulum için yoğun çalışan ekibi nasıl değerlendireceğiniz ve gelişen teknolojiler, değişen ihtiyaçlar nedeniyle sistemi sürekli güncel tutmanın getireceği bakım hizmetleri gibi soruları düşündüğünüzde aslında işin astarı yüzünden pahalıya gelebiliyor.

Dışarıdan bir firma seçiminde ise yöneticilere, hizmet verecek firmanın operasyonel filo kiralama sektör dinamiklerini ve Türkiye şartlarını iyi analiz edebilecek ve bu sektöre özgü gerekli know-how birikimine sahip adaylar olduğuna emin olmalarını tavsiye edebilirim.

Öte yandan teknoloji hızla geliyor, müşterilerin hizmet aldığı araçlar (mobil gibi) günden güne değişiyor -- kurulacak sistemlerin teknolojisinin yeni olması hem bu ihtiyaçlara cevap verebilmek hem de sistemin kurulum sonrası bakım ihtiyacını minimumda tutmak için önemli.

Bunun dışında maliyet tabii ki önemli bir etken. Değişik hizmet sağlayıcılar arasında karşılaştırma yaparken firmalara beş yıllık bir vizyon içinde toplam maliyeti incelemelerini öneririm. Burada, görünmeyen konulara da ayrıca dikkat etmek gerekli -- lisans ücretleri, server masrafları gibi kalemleri de toplamın içinde değerlendirmek gerekli.

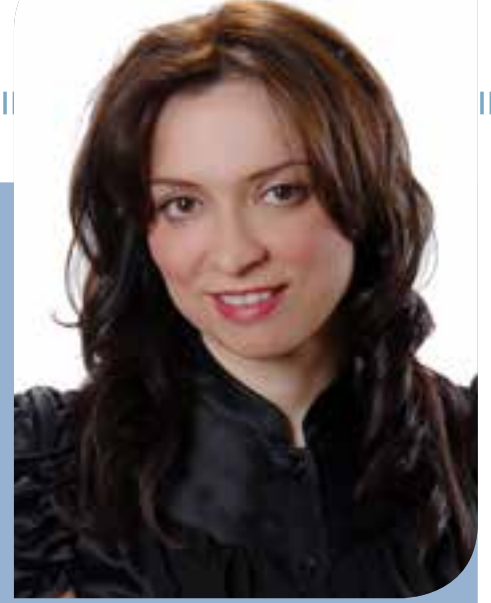
**Araç kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?**

Butik bir firma olarak şimdiye kadar referans sistemi ile çalıştık. Örneğin, en son birlikte çalıştığımız sektörün önde gelen firmalarından Otoplan, daha önce sistem kurulumu yaptığımız firma ile olan yakın ilişkileri sayesinde onlarda kurulu sistemimizi yakından inceledi, şirket yetkililerinin tecrübelerini dinledi ve bizimle çalışmaya karar verdi.

Firma sahipleri ve yöneticileri güngörmüş geçirmiş kişiler, sektör tecrübeleri çok -- sorunlarının ve potansiyel çözümlerin farkındalar. Yaptığımız ziyaretler ve kurduğumuz ilişkilerde genelde pozitif geri dönüşler alıyoruz. Bunda sektörün içinden gelmemiz nedeniyle oluşturduğumuz know-how ile danışmanlık ve finans geçmişimiz sayesinde sorunları iyi analiz edebilme ve nokta çözümleri ortaya koyabilme gücümüz önemli rol oynuyor. ●

# “Bulut bilişim mimarisinin uygulanmasına öncülük ediyoruz”

>> Yazılımımızın en önemli özelliklerinden biri, müşterilerimizin kârlılığını artırmada doğru kararlar almasına ve gider kalemlerinde ciddi ölçüde tasarruf etmesine yardımcı olmasındır.



Naryaz Bilgisayar Yazılım

Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü

**AYDENİZ IŞIK**

**Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?**

**N**aryaz, 1986 yılından beri operasyonel ve günlük kiralama sektörlerine yönelik ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) yazılım çözümleri üretmekte ve danışmanlık hizmetleri vermektedir.

Sahip olduğumuz bilgi birikimi ve deneyim ile bugün sektörde faaliyet gösteren birçok lider firmanın en önemli stratejik çözüm ortağı konumundayız.

Sektörel yazılımlarımızın yanı sıra CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Muhasebe, Finans, E-Fatura, E-Arşiv, E-Defter, KEP ve Sabit Kıymet gibi ticari yazılımlarımızı da entegre olarak sunmaktayız.

**Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına sunduğunuz yazılımlardan bahsedermisiniz? Bu yazılımların sağladığı fayda ve kolaylıklar hakkında bilgi verir misiniz?**

Bu kadar yoğun rekabetin olduğu bir sektörde fark yaratabilecek en önemli unsurlardan biri yazılımdır.

Gelişmek ve büyümek isteyen, müşteri memnuniyetine önem veren ve fark yaratmak isteyen firmalar bizi tercih ediyorlar.

Kullanıcı, şube sayısı ve araç limiti olmaksızın, en küçüğünden en büyüğüne kadar tüm filolar için, teklif aşamasından, otonun alımına, kiralanmasına ve ikinci el satışına dek uzanan tüm evrelerde, web tabanlı, kullanımı kolay, gerçek zamanlı izleme ve yönetme olanağı sağlayan, fiyat/performansa göre en uygun teknoloji platformu sunuyoruz. İsteyene yazılımımızla entegre çalışan E-Ticaret sitesi hizmeti de sunuyoruz.

Gelir ve giderlerin izlenmesi, geleceğe yönelik projeksiyonlar, web servisleriyle entegrasyon olanağı sağlayan sistemimiz ile firmaların her yerde ve her an ulaşılabilir hizmetler vermelerini ve hizmet kalitesini artırmalarını sağlıyoruz.

Bulut Bilişim (Cloud Computing) mimarisinin Türkiye’de uygulanmasına öncülük ediyoruz. Yazılım ve donanımın paylaşımını sağlayarak, altyapı yatırımları yapmadan, zaman, mekan, donanım ve veritabanından tamamen bağımsız olmak üzere, çevrimiçi ağ vasıtasıyla uygulamalara ulaşabilecekleri bir model sunuyoruz. Ancak kendilerine ait sunucu kullanmak isteyenler için de yazılımımız uygundur.

**Yazılımımızın en önemli özelliklerinden biri, müşterilerimizin karlılığını artırmada doğru kararlar almasına ve gider kalemlerinde ciddi ölçüde tasarruf etmesine yardımcı olmasıdır.**

Gider kalemleri ile ilgili sistemimizin sunduğu en temel özelliklerden söz edecek olursak, bankalarla yaptığımız HGS/OGS web servisi entegrasyonunu anlatabiliriz.

Bu entegrasyon sayesinde, sürücü otoyolu iade ettiği anda tüm HGS/OGS geçişleri görülebilmekte, bu geçişler sözleşmeye yansıtılabilmekte ve anında tahsil edilebilmektedir. Benzer şekilde, MTV’ler her yılın başında açıklanır açıklanmaz sistemimize yüklenmekte, GIB’den plaka bazında MTV sorgulaması yapılabilmekte, ödenecek MTV’lerle ilgili raporlar çekilebilmektedir.

Ayrıca, kaza ve ceza durumlarında o sırada aracın kimin kullanımında olduğu sistem tarafından bulunarak ilgili kişiye anında yansıtma yapılması sağlanmaktadır. Hasar, sigorta ve bakım maliyetleri kontrol altında tutulmakta, oto bakımları konusunda önce-



Web siteleri firmaların vitrini ve dünyaya açılan kapısıdır. Araç talepleri ve rezervasyonların büyük çoğunluğu web siteleri üzerinden gelmektedir. Yazılımların, kurumun web sitesi ile gerçek zamanlı olarak bütünleşik çalışması, müşterilerine e-ticaret hizmeti verebilmesi ve satışlarını bu yoldan artırma olanağı vermesi gereklidir.

den sürücü uyarılarak periyodik kontrollerin zamanında yapılması sağlanmaktadır.

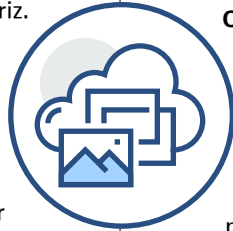
Gelir yönetimi konusunda ise yine yazılımımız stratejik kararlar konusunda destek sağlamaktadır. Otomotiv pazar araştırma firmalarıyla yaptığımız çözüm ortaklıkları ile teklif hazırlama, sıfır oto alımı, otonun özellikleri ve ikinci el satış modüllerimizde doğrudan güncel bilgiye ulaşabilmektedir. Bu sayede, maliyet ve optimum kira bedeli ile başabaş noktası sistem tarafından hesaplanarak, teklifin en doğru ve adil şekilde ortaya çıkması sağlanmaktadır. Ayrıca, bir oto ancak ikinci el olarak satıldığında kar elde edilebildiğinden, yıpranma payının doğru modellenmesi ve ikinci el’in doğru hesaplanması da kritiktir. Sistemimiz bu konuda da detaylı modüllere sahiptir.

Web siteleri firmaların vitrini ve dünyaya açılan kapısıdır. Araç talepleri ve rezervasyonların büyük çoğunluğu web siteleri üzerinden gelmektedir. Yazılımların, kurumun web sitesi ile gerçek zamanlı olarak bütünleşik çalışması, müşterilerine e-ticaret hizmeti verebilmesi ve satışlarını bu yoldan artırma olanağı vermesi gereklidir.

Yazılımların modüler ve büyümeye uygun olması gerekmektedir. Modülerlik, başlangıç aşamasındaki firmaların küçük bir yatırım yaparak yazılımı hemen kullanmaya başlamasına ve büyüdükçe yazılımına yeni modüller ekleyerek yazılımını yükseltmesine ve ilerlemesine olanak sağlar. Diğer türlü, ya büyük bir paketle başlayacak ve gereksiz yüksek maliyetlere katlanacak ya da büyümeye uygun olmayan bir paketle başlangıç yapacak, zaman içinde yazılım yetersiz kalacak ve değiştirmek zorunda kalacaktır.

**Araç kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?**

Sektörde yıllardır hizmet verdiğimizden dolayı ciddi bir bilgi birikimimiz ve deneyimimiz var. Kadromuz, sürekli son teknolojiyi izliyor ve yazılımlarımıza uyguluyor. Ar-Ge konusunda ciddi bir yatırım yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. İki kez TÜBİTAK desteği aldık. Yazılımlarımıza “Fiyatlandırma ve Gelir Optimizasyonu” ile ilgili yenilik ve algoritmalar katarak yeni baştan yazıyoruz ve bunun için TÜBİTAK’a üçüncü başvurumuzu yaptık.●



**Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları yazılım seçimi aşamasında nelere dikkat etmelidir?**

Yazılımda en önemlisi partner seçimidir. Kurum-

sal bir çözüm ortağı ile, teknolojik büyümenin ve desteğin sürdürülebilirliği sağlanmalıdır. Seçilen partnerin, teknolojik gelişmeleri yakından izlemesi, Ar-Ge’ye yatırım yapması, sektördeki gelişmelere paralel olarak yenilikçi ve proaktif olması gerekmektedir.

Yazılım firmasının kiralama sektörüne yönelik sahip olduğu bilgi birikiminin yanı sıra kanun ve yasal mevzuatı yakından takip etmesi de büyük önem taşımaktadır.



# “İhtiyaca uygun modüler iş süreç destek hizmetleri sunuyoruz”



Optimum Otomotiv Satış Sonrası

Çözümleri A.Ş.

Genel Müdür Yardımcısı

**SALİH ZEKİ BEKİRYAZICI**

## Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?

**Ş**irketimizin bağlı olduğu grup binek, hafif ticari ve ağır vasıta araçların yedek parça ve ilgili hizmetleri konusunda lider ticaret grubudur. Bunun yanı sıra grubumuz 50 ülkede faaliyetini sürdüren uluslararası yedek parça grubunun da hissedaridir.

Optimum, değişen pazar koşullarına uyum sağlamak için Eylül 2012’de kurulmuş, operasyonel filo ve kısa dönem araç kiralama pazarına, sigorta şirketlerine iş süreci ve teknoloji destek hizmeti sunan grup firmamızın en yeni üyesidir.

Optimum’un müşterileri Türkiye’de en yüksek cirolu operasyonel filo kiralama sektörü, kısa dönem araç kiralama sektörü ve sigorta şirketlerinden oluşmaktadır.

Optimum’un müşterileri yılda 650 binin üzerinde vakasını süreçlendirmek için çözümlerimizi kullanmaktadır.

Operasyonel filo pazarının yaklaşık yüzde 70’ni teşkil eden 29 operasyonel filo kiralama şirketine ait 195 bin araç yalnızca Optimum’un geliştirmiş olduğu Accident Arena Hasar Yönetim Sistemi vasıtasıyla hasar süreçlerini ve yedek parça tedarik süreçlerini yönetmektedir.

Optimum, operasyonel filo ve kısa dönem araç kiralama sektörü şirketlerinin günümüzde karşı karşıya kaldığı baskılara cevap verebilmek ve bundan kazançlı çıkılmalarını



sağlamak için pazara yol gösterici iş süreci ve yazılım süreçleri tasarlıyor. Konumuzda uzmanlaşmış bir konumdayız; böylece sektörün bugün karşılaştığı sorunlara yönelik olarak yeni ürünlerin ve hizmetlerin ivme kazanması, müşteri davranış ve beklentilerindeki önemli değişimler, ürün ve fiyatlamasında ki önemli şeffaflık talebi, yeni teknolojiler, iletişim kanallarının hızla çoğalması ve sürekli artan rekabet konularında geniş bir bilgiye sahibiz.

Pazar lideri hasar yönetimi yazılımımıza ek olarak 2015 senesinin ilk aylarında Türkiye’de ilk defa operasyonel filo kiralama şirketleri için özel olarak tasarlanmış bakım ve onarım onay otomasyonu sağlayan yazılımı gerçekleştirdik.

Avrupa’da benzer konulardaki yazılımlara göre daha da gelişmiş olan ve ülkemiz koşullarına uygun bu yazılım sayesinde her filonun kendine göre belirlemiş olduğu kurallar sayesinde bakım onarım harcamalarında yüzde 80 oranında otomasyon sağlandı.

Dolayısıyla Optimum’un sağlamış olduğu değişik yazılımlar sayesinde operasyonel filo kiralama şirketlerinin satış sonrası yönetiminin “Optimum” seviyelere ulaştığını düşünüyoruz.

Yazılım çözümlerimize ek olarak operasyonel kiralama şirketlerine uçtan uca veya ihtiyaca uygun modüler iş süreç destek hizmetleri sunuyoruz. Modüler yaklaşımla, operasyonel kiralama şirketlerinin mevcut yeteneklerini tamamlayacak çözümler üretiyoruz. Hızla değişim gösteren pazar koşullarında firmalar kendilerini güçlendirmelerini,



Modüler yaklaşımla, operasyonel kiralama şirketlerinin mevcut yeteneklerini tamamlayacak çözümler üretiyoruz. Hızla değişim gösteren piyasa koşullarında firmalar kendilerini güçlendirmelerini, yeteneklerini geliştirmeyi ve farklılaşmalarını devam ettirmeyi kolaylaştırmalarını sağlıyoruz.

yeteneklerini geliştirmeyi ve farklılaşmalarını devam ettirmeyi kolaylaştırmalarını sağlıyoruz. Operasyonel kiralama şirketlerinin hasar yönetimlerinin uçtan uca veya modüler olarak bir kısmının yönetilmesi vermiş olduğumuz iş süreci destek hizmetlerine örnek oluşturmaktadır.

**Operasyonel ve günlük kiralama firmalarına ne gibi hizmetler sunuyorsunuz? Bu hizmetlerinizin sağladığı faydalardan bahsedermisiniz?**

Filo kiralama şirketlerine özel olarak tasarlanmış ve başarısı kanıtlanmış hasar süreçleri yönetim sistemi olan Accident Arena yazılımı sayesinde şirketler daha tasarruflu bir hasar yönetimi gerçekleştirip tüm bu süreci ERP’lerine entegre edip yüzde100 online ve modüler sisteme ulaşmış oluyorlar.

Optimum’un Accident Arena Hasar Süreçleri Yönetim Sistemi, araçlarına ait hasarları yönetmek ve kontrol etmek amacıyla etkili bir yöntem ihtiyacı duyan filo kiralama şirketleri için geliştirilen bir süreç yönetim sistemidir.

Accident Arena Hasar Süreçleri Yönetim Sistemi, hasar ihbarının alındığı andan hasar ile ilgili her türlü işlem tamamlanana dek gerçekleşen tüm süreçlerin yönetimini kapsar.

İş sürekliliği ve gerçekleşen zamanlı iş zekası ile şirketlerin hasar yönetimi konusunda en değerli dayanağı haline gelmiştir.

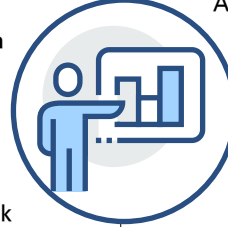
Accident Arena önceden belirlenen kurallar çerçevesinde otomatik olarak uyarı gerçekleştirir. Sistem, herhangi bir görev veya kontrol tekrarı gerektirmeyen yalın ve merkezi bir hasar yönetimi sürecini destekler.

Accident Arena Hasar Süreçleri Yönetim Sistemi filo kiralama pazarının en iyi uygulamalarından biridir.

Filo şirketlerinin hasar yönetim süreçlerinin tümünün tek bir sistemden yönetilebileceği tek uygulamadır.

Accident Arena sisteminden faydalanmayan bir filo sorumlusunun hasar ile ilgili tüm işlemleri kontrol etmesi, oldukça zaman kaybettirici ve maliyetli bir iştir. Oysa Accident Arena sisteminin kolay uygulanan online platformu sayesinde bu işler kolay ve hatasız şekilde gerçekleşir.

Hasarın oluştuğu andan itibaren tüm süreçleri Accident Arena Hasar Süreçleri Yönetim Sistemi kapsamındadır. Hasar ihbarından itibaren tüm süreçler Accident Arena



## >> DOSYA: ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜ VE YAZILIM

sisteminden kontrol edilip, entegre bir platform üzerinden tüm ayrıntıların yönetilmesi sağlamaktadır.

Üçüncü taraf tüm filo sağlayıcıları ile tüm iletişimler Accident Arena üzerinden yürütülür ve bu sayede veri, bilgi ve görev paylaşımları yapılandırılabilir ve ölçülebilir bir şekilde gerçekleşmektedir.

Bu sayede verimli ve etkin filo yönetimi, tüm süreçlerin tamamen şeffaf bir şekilde değerlendirilmesi mevcut koşulların anlık takibi, "Endüstri Standartları'na" uygun yedek parça ihaleleri vasıtasıyla ideal yedek parça satın alım süreçleri, başarısını kanıtlanmış teknoloji ile "işçilik" fiyatlandırma kontrol ve optimizasyonu, hata risklerinin ortadan kaldırılması, ikame araç yönetimi de dahil olmak üzere entegre süreçler, tamir sürecinin kısalması, ideal kaynak kullanımının sağlanması, mali sorumluluk işlemleri ve ödeme takibi konusunda proaktif bir yaklaşım sunulması, etkin bir doküman yönetimi sağlanması, hem mevcut ERP hem de gerekmesi durumunda filo şirketlerinin sigorta şirketleri ile doğrudan entegrasyon fırsatları sunmaktadır.

Ayrıca 2015 senesinin ilk aylarında Türkiye'de ilk defa operasyonel filo kiralama şirketleri için özel olarak tasarlanmış bakım ve onarım onay otomasyonu sağlayan yazılımını gerçekleştirdik. Avrupa da benzer konulardaki yazılımların ülkemiz koşullarına uygun hale getirilmiş versiyonu sayesinde her operasyonel filo şirketinin kendine göre belirlemiş olduğu kurallar sayesinde bakım onarım harcamalarında % 80 oranında otomasyon sağlanmıştır. Ayrıca tarafsız ve merkezi işlem platformu olan bu yazılım kullanılarak harcamaların tümü şeffaf olarak görülmekte, tasarruf potansiyeli oluşturulması için imkan sağlanması, servis faturalarının rahatça kontrolü ve gerçek maliyetin ödenmesi sağlanmaktadır. Bu kontrol süreci tüm süreç katılımcıları içinde pek çok avantaj sunmaktadır. Bu sayede operasyonel filo kiralama şirketlerine hizmet sağlayan servisler hızlı onay mekanizması sayesinde hem işlerini hızlandırmış olup hem de onay takibi için ek efor harcamamış oluyor, hızlı faturalama sayesinde ödeme takiplerini daha rahat yapabilmekte ve tüm süreci rahatça takip etmektedirler.

**Bu tarz bir hizmet alırken, operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları nelere dikkat etmelidir?**

Bu soruyu Optimum açısından cevaplamak



Filo kiralama şirketlerinin satış sonrası personellerinin eğitim ve beceri düzeylerinin doğru tespit edilmesinin, filo kiralama çalışanlarının mevcut sıkıntılarının ve önerilerinin alınmasının, şirketin mevcut verilerinin entegrasyonun göz ardı edilmemesinin ve filoların gelecek dönemlerde ihtiyaçlarının tanımlanmasının gerektiğini düşünmekteyiz.

isterim. Sektöre sağlamış olduğumuz iş süreci ve teknoloji hizmetlerinde sektör lideri şirketiz. Sunmuş olduğumuz ürünler pazarın lider şirketleri tarafından kullanılıyor ve yüzde 70'e yakın pazar payımız var.

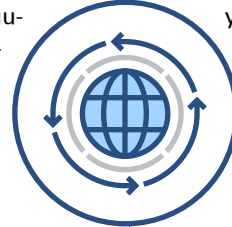
Bu noktaya gelmemizin en önemli sebebini ana fikri verimlilik olan ezberlenmiş bir standart ürünü sunmaktan çok, iş akışı ve şirketlerin sistemlerine entegre edilen bir model sunmamızdır ve çözüm üretmeden, değer yaratmadan bir bedel talep etmememizdir.

Çalışmış olduğumuz tüme yakın firmaların hasar süreçlerini çalışmaya başlamadan analiz ettik. Tüm firmalara sağlayabileceğimiz tasarrufu baştan belirttik.

Ayrıca sektördeki firmaların tümüne yakınının kendine özel bir hasar yönetim iş süreci mevcuttu. Standart bir ürün ve hizmet sunmak yerine, firmaların yapılarına uygun bir şekilde esnek ve yaratıcı çözümler sayesinde, firmaların hasar onarım operasyonlarını ekonomik, kolay yönetilebilir ve raporlanabilir duruma ulaştırmaktayız.

Tüm bu hizmetleri sağlarken; filo kiralama şirketlerinin satış sonrası personellerinin eğitim ve beceri düzeylerinin doğru tespit edilmesinin, filo kiralama çalışanlarının mevcut sıkıntılarının ve önerilerinin alınmasının, şirketin mevcut verilerinin entegrasyonun göz ardı edilmemesinin ve filoların ileriki dönemlerde ihtiyaçlarının tanımlanmasının gerektiğini düşünmekteyiz.

Tüm bunları gerçekleştirirken; departmanlar bazında işleri, filo kiralama şirketlerinin



yaşamakta olduğu problemleri şirket bazında tanımlayıp, satın alma ve teknolojinin 'Optimum' düzeyde birleştirmeye dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Yazılım mühendislerine verilen bir seminerde konuşmacı gruba soruyor: "Eğer bir uçağı yere indiriyor ol-

sanız ve pilot kabininde birden "Bu uçakta kullanılan yazılımlar ..... şirketi tarafından geliştirilmiştir" yazısını görseniz ve o şirket sizin şirketiniz olsa, kaçınız uçağı yere çakılacağından korkardı?" Bir miktar tereddüt sonrası eller kalkmaya başladı, bir süre sonra bütün salonun elleri havada idi, bir kişi dışında. "Siz neden elinizi kaldırmadınız?" diye sordu konuşmacı. Cevap geldi: "Eğer uçağı yazılımı bizim şirket tarafından geliştirilmiş olsa idi uçak havalanamazdı!!"

Şu an için bir uçak yazılımımız yok. Ama olsaydı tüm şirket personeli güven ve gururla o uçağı biner, gerekirse pilot koltuğuna oturur ve içinde hiçbir kuşku - korku olmazdı. İşte böyle firmalarla çalışmak gerekir.

Yazılım ciddi iştir. Profesyonellik ister. Eksik, yanlış veya hata götürmez. Elbette ufak tefek aksaklıkları, kusurları olabilir.

Son olarak şunu belirtmek istiyorum; her gördüğünüz veya duyduğunuz yazılımı değil, güven duyduğunuz ve size tam çözüm sunan yazılımı tercih edin. Çok tanınmış bir firma ya da yazılım olduğu için değil, gerçekten size çözüm olacak yazılımları tercih edin. Satın almadan önce mutlaka demosunu inceleyin, test edin. Size uygunluğundan ve tam çözüm sunduğundan emin olun. Yazılım bir kez alınmalı. Tabii doğru seçim yaparsanız... ●

# GÜVENİLİR YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER İLE HER YERDE YANINIZDAYIZ



60 YILI AŞAN GLOBAL TECRÜBEMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ

**ALD AUTOMOTIVE, 48 ÜLKEDE EDİNDİĞİ GLOBAL DENEYİM**  
VE SUNDUĞU YARATICI ÇÖZÜMLERLE, GÜVENİLİR FİLO  
KİRALAMA ORTAĞI İLE ÇALIŞMANIN KONFORUNU YAŞATIR.

[ALDAUTOMOTIVE.COM.TR](http://ALDAUTOMOTIVE.COM.TR)



IN GLOBAL  
PARTNERSHIP WITH



# “Artan mobilite ihtiyacına yönelik yatırımlar yapıyoruz”



## Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?

**B**ilgi Teknolojileri sektöründe uzun yıllar MRP, MRP II ve ERP projeleri gerçekleştirmiş uzman bir ekip tarafından 19 Ocak 1996'da kurulan SOFT, geride bıraktığı 20 yılda büyüme stratejilerini sektörel uzmanlıklar çevresinde konumlandırmış ve hizmet verdiği “Tedarik Zinciri

Yönetimi, Taşımacılık ve Lojistik” sektöründe lider konumda olan niş bir marka yaratmıştır. 2014 yılında yapılan bir çalışmada elde edilen sonuçlara göre, Türkiye ithalat ve ihracat (lojistik) operasyonlarının yüzde 70'inin SOFT Çözümleri ile yönetildiği saptanmıştır. Yurtiçi lojistik operasyonlarındaki kullanımı da hesaplandığında SOFT, yüzde 80 oranındaki pazar payıyla sektörün en çok

Soft Bilgi İşlem

Genel Müdür Yardımcısı /

İş Geliştirme ve Pazarlama

**ERGİN KARGALIOĞLU**

tercih edilen ERP çözümü konumundadır. Lojistik sektöründe sahip olduğumuz pazar payını yeni teknoloji ve hizmet modelleri ile korumayı hedeflemekle birlikte, sağlayacağımız yeni global anlaşmalarla, pazardaki konumumuzu daha da güçlendirmeyi planlamaktayız.

Şirketimizin ikinci 20. yıl vizyonu doğrultusunda, yaklaşık 7 yıldır yatırım yaptığımız “Operasyonel filo ve günlük araç kiralama” sektörüyle olan iş birliğimizi güçlendirmeyi ve sektörün dijitalleşme yolculuğu içerisinde bir numaralı “Stratejik İş Ortağı” olarak anılmayı hedeflemekteyiz. Hedeflerimiz doğrultusunda, kurumsal iş yazılımları alanındaki Ar-Ge ve yazılım geliştirme faaliyetlerimizi; iş süreçlerinin analizi, optimizasyonu ve standartlaştırılmasını da kapsayan proje yönetimi çalışmalarımızla birleştirerek, müşterilerimize reorganizasyon ve dijital dönüşüm süreçlerinde danışmanlık hizmetleri vermekteyiz.

Müşteri portföyümüzde yer alan büyük, orta ve küçük ölçekli kuruluşlara; iş süreçlerinin izlenebilirliği, iş performansının artırılması, hizmet kalitesinin yükseltilmesi, kaynakların etkin yönetimi ve maliyetlerin düşürülmesi gibi farklılaşan öncelikler ve taleplere uygun olarak yapılandırdığımız, farklı lisans modelleri ve geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet vermekteyiz. Bu kapsamda müşterileri-

mize; dış kaynak hizmetleri, anahtar teslimi çözümler, donanım ve altyapı çözümleri, destek hizmetleri, yardım masası hizmetleri ve eğitim hizmetleri sunmaktayız.

Binlerce parametreden oluşan; SOFT-RANS®, SOFTFINANS, SOFTARAYÜZ ve SOFTE-BELGE yazılımlarımız, 127 modülden oluşan SOFT Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) çözümünü oluşturmaktadır. Proje istekleri ve müşteri talepleri doğrultusunda, ihtiyaç duyulan modüllerin implementasyon çalışmaları gerçekleştirilmekte ve proje yönetim yaklaşımları uygulanarak uygulamalar devreye alınmaktadır.

**Araç kiralama firmalarına sunduğunuz yazılımlardan bahsedermisiniz? Bu yazılımların sağladığı fayda ve kolaylıklar hakkında bilgi verir misiniz?**

Kuruluşların, bir yandan günlük rutin operasyonlarını yüksek verimlilikle yürütebilme ve finansal kayıtlarını oluşturabilme, diğer yandan da karar süreçlerini doğru ve hızlı bir şekilde yönetebilmeleri gerekmektedir. Tüm iş süreçlerinin tek bir sistem üzerinden izlenebildiği, en küçük harcamadan en büyük yatırımlara kadar tüm işlem kalemlerinin bütünleşik bir yapı üzerinde gerçekleştirilebildiği bir yönetim sistemi ise ancak dijital verinin çeşitli araçlar aracılığı ile kayıt altına alınarak işlenmesini sağlayan ERP çözümleri ile mümkün olmaktadır.

Bu noktada, anahtar kelimenin “Bütünleşik” olduğunu düşünmekteyiz. Operasyonel filo kiralama ve Günlük Araç Kiralama iş süreçlerinin tüm aşamalarına yönelik “Bütünleşik” bir yönetim sistemi oluşturulmasını sağlayan çözümlerimiz; departmanlar, çalışanlar ve sektörün iş paydaşları olan farklı kuruluşlar arasında gerçekleşen farklı format ve detaylardaki veri akışını hızlandırarak iş süreçlerinin verimliliğini artırmakta, tekrarlı veri girişlerini ortadan kaldırmakta, işletme kaynaklarının ve insan gücünün etkin bir şekilde yönetimini sağlamaktadır.

Operasyonel filo kiralama ve günlük araç kiralama iş süreçlerinin bütünleşik bir yapı ve “Yalın Düşünce” anlayışı içerisinde geliştirilmesi, araç kiralama sektörüne maliyet ve yatırımlarını doğru analiz edebilme ve ileri seviyede karar destek mekanizma-



Operasyonel filo kiralama ve günlük araç kiralama iş süreçlerinin bütünleşik bir yapı ve “Yalın Düşünce” anlayışı içerisinde geliştirilmesi, araç kiralama sektörüne maliyet ve yatırımlarını doğru analiz edebilme ve ileri seviyede karar destek mekanizmaları oluşturabilme imkanını sunmaktadır.

ları oluşturabilme imkanını sunmaktadır. “Yalın Düşünce”yi odak noktasına alarak iş süreçlerini yapılandıran şirketlerin, performanslarıyla birlikte çalışan ve müşteri memnuniyetleri de artmaktadır.

Ürün yelpazemiz içerisinde yer alan Müşteri İlişkileri Yönetimi, Operasyonel Kiralama ve Filo Yönetimi, Günlük Araç Kiralama ve Filo Yönetimi, Yurtiçi Oto Taşımacılığı, Satın Alma, Bakım ve Servis, Saha Operasyonları, İkinci El Satış, Muhasebe/Finans ve İnsan Kaynakları Yönetimi çözümleri, operasyonel filo kiralama ve günlük araç kiralama kuruluşları için değişen pazar koşullarına ve iş modellerine uyum sağlayabilecek esneklikte geliştirilen SOFT Kurumsal Kaynak Planlaması(ERP) çözümünü oluşturmaktadır.

Operasyonel ve finansal iş süreçlerinin

bütünleşik yapısı, ileri seviyede “Maliyet Muhasebesi” yaklaşımları ile yönetim imkanını sağlamaktadır. “Kar ve Masraf Merkezleri Muhasebesi”, “Enflasyon Muhasebesi”,

“Aktivite Bazlı Maliyet Yönetimi”, “Tahakkuk Muhasebesi” ve “Risk Yönetimi” gibi kavramlarla birçok risk unsurunu yönetmek durumunda olan araç kiralama sektörüne, “Denetlenebilirlik” ve “Stratejik Kararlar Alma” noktalarında önemli faydalar sağlanmaktadır.

Operasyonel ve finansal iş süreçlerinin yönetimini sağlayan uygulamalar ile entegre bir yapı içerisinde çalışan; CRM ve Web CRM çözümleri, iş paydaşları ile Elektronik

Veri Transferlerini sağlayan EDI (Electronic Data Interchange) altyapısı, müşteri ve tedarikçilerle veri ve enformasyon paylaşımını sağlayan Web Tabanlı Yeni Nesil Extranet Uygulamaları, sahadan gerçek zamanlı bir şekilde verinin toplanarak işlenmesini sağlayan mobil çözümler ve RFID teknolojileri ile “Operasyonel Filo ve Günlük Araç Kiralama” sektörüne aslında ERP II seviyesinde yönetim anlayışını sunmaktayız.

Aday müşterilere yönelik pazarlama faaliyetleri ile başlayan ve ikinci el satış ile sonuçlanan araç kiralama yaşam döngüsü içerisindeki tüm iş süreçlerine yönelik çözümleri içerisinde barındıran SOFT, “Operasyonel Filo Kiralama” ve “Günlük Araç Kiralama” kuruluşları için başka herhangi bir yazılım veya uygulamaya gerek kalmadan uçtan uca çözümler oluşturarak, süreç ve tedarik zinciri optimizasyonunu gerçekleştirmektedir.

İçerisinde bulunduğumuz ve giderek daha çok hissettiğimiz E-Dönüşüm süreci içerisinde, iş süreçlerinin dijitalleşmesini ve kağıtsız çalışma ortamını sağlayan E-Fatura, E-Defter, E-Arşiv Faturası, KEP entegrasyonu ve E-İmza Entegrasyonu çözümlerimiz, “Operasyonel Filo ve Günlük Araç Kiralama” sektöründe fatura süreçlerini dijital bir ortamda ve iş akışları ile tam entegre bir yapı içerisinde yönetebilme imkanını da sağlamaktadır. Kurumsal standartlar doğrultusunda tanımlanan, kullanıcı yetki ve onay mekanizmaları ile onay süreçlerinde yaşanan zaman kayıpları ve mali-



## >> DOSYA: ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜ VE YAZILIM

yetler minimum seviyelere indirilmektedir. SOFT Çözümlerinin altyapısını oluşturan Yeni Nesil Doküman Yönetim Sistemi ile birlikte ruhsat, teklif ve sözleşme gibi tüm evrakların taranmış dosyalarının güvenli bir platformda arşivlenebilmesi ve ihtiyaç duyulduğunda yetkili kullanıcıların hızlıca ulaşabilmesi mümkün olmaktadır. Outlook entegrasyonu ve "Sürükle Bırak" özelliği, Yeni Nesil Doküman Yönetim sistemi ile birlikte kullanıcılara operasyonel verimlilik ve hız sağlamaktadır. "Sürükle Bırak" fonksiyonu ile yapılan tüm yazışmaların ilgili süreçlerle kolayca ilişkilendirmesi ve arşivlenmesi sağlanmaktadır.

İnternet ve mobil teknolojilerinde yaşanan gelişim ve artan mobilite ihtiyacına yönelik de önemli yatırımlar yapmaktayız. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz, Web tabanlı ve mobil uygulamalar ile iPhone, iPad ve Android tablet uygulamaları da ürün yelpazemizde yer almaktadır.

**Araç kiralama firmaları araç kiralama yazılımı seçimi aşamasında nelere dikkat etmelidir?**

Bu konuyu, sektöre yönelik gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerde ortaya çıkan sonuçlarla cevaplandırmak daha doğru olacaktır. Araç kiralama sektöründe faaliyet gösteren farklı

ölçeklerdeki şirketlerin, yazılım çözümlerinden beklentileri ve bu alanda yaptıkları yatırımlar da farklılaşmaktadır. Yapılan yatırımlar sonrasında, tüm segmentlerde ortaya çıkan ortak sonuç ise çalışanların işlerinin önemli bir bölümünü "Excel" ve "Word" gibi uygulamalar ile gerçekleştirmesidir. Bu sonuç, kuruluşların hemen her departman ve iş sürecinde farklı yazılım çözümlerine yönelmelerinden kaynaklanmaktadır.

Büyük ölçekli şirketlerde kullanılan yazılım sayısının 10'un üzerine çıktığını tespit ettik. Bu görüntü araç kiralama sektöründe bütünleşik bir yönetim sistemi oluşturulması ve iş süreçlerinin standartlaştırılmasının önündeki en büyük engeldir ve yüksek maliyetlere, verimlilik kayıplarına, kullanıcı ve müşteri memnuniyetsizliklerine neden olmaktadır.

ERP projelerinin temel amacı uzun vadede sürdürülebilir bir verim elde etmektir. Şirketlerin organizasyon yapıları, mevcut kaynakları ve iş süreçleri; şirketlerin büyüme ivmelerine, yasal mevzuatlara ve gelişen iş modellerine bağlı olarak sürekli değişiyor. Yazılım seçim aşamasında bu dinamik yapı göz önünde bulundurularak yatırımlar yapılması gerekmektedir. Bu noktada, tercih edilecek yazılımın esnekliği ve çözüm sağlayıcı şirketin destek hizmetlerindeki yet-

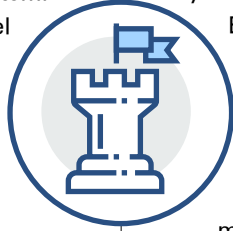
kinliği önem arz etmektedir. Bu bağlamda, dış kaynak hizmeti alınacak şirketlerin, proje yönetimi ve destek konularındaki yetkinliği ve geçmiş proje tecrübeleri sorgulanmalıdır.

Yazılım seçimleri esnasında sadece bir departmanı kapsayan iş problemlerinin çözümüne odaklanmak yerine, problemlere "Sistem Yaklaşımı" ile çözüm aranmalıdır. Bu yaklaşım sonucunda, iş süreçlerinin yönetimi için bütünleşik yapıyı oluşturabilecek ölçekte çözümlerin tercih edilmesi, süreç optimizasyonu sağlamakla birlikte, farklı yazılımların entegrasyon projeleri için katlanılmak zorunda kalınan maliyetleri ve iş gücü kayıplarını da önleyecektir.

Şirketler yazılım seçimi yapmadan önce ihtiyaçlarını ve iş süreçlerini tanımlamalı ve beklentilerini net bir şekilde ortaya koymalıdır. Bu hazırlık aşaması hem karar verme sürecindeki başarıyı artıracaktır. Büyük ve orta ölçekli birçok şirket bu noktada "İş Geliştirme" ve "Süreç Geliştirme" departmanlarını oluşturmuş durumdadır. Bu departmanlar şirketlerin diğer departmanları ve bilgi teknolojileri hizmetleri alınan çözüm sağlayıcıları ile bir ara katman rolünü üstlenmektedirler. Bu yapı projelerin başarısı açısından önem arz etmektedir. Bu departmanları oluşturamayan kuruluşların ise projelerin başarısı için projenin sorumluluğunu üstlenecek düzeyde "Anahtar Kullanıcılar" atanması doğru bir model olacaktır.

**Araç kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?**

5 yıllık bir yatırım süreci sonrasında, 2015 yılı ilk çeyreğinde lansmanını yaparak pazarlama faaliyetlerine başladığımız çözümümüzle ilgili sektörün önemli temsilcileriyle bir araya gelme ve beyin fırtınaları yapma fırsatımız oldu. Lansman çalışmaları sonrasında başladığımız pazar ziyaretleri kapsamında, araç kiralama sektörünün profesyonelleri ile bir araya gelmeye devam etmekteyiz. Bu süre zarfında başladığımız yeni projeler ve sağladığımız "Stratejik İş Ortaklığı" anlaşmaları ile araç kiralama sektörü ile olan iş birliğimizi güçlendirmekteyiz. ●





## Onca işinizin arasında Audi'nizi servise götürme işini bize bırakın



Servis randevunuzu Şenyıldız'dan alın, Audi'nizi istediğiniz yerden ücretsiz alalım, istediğiniz yere bırakalım. Ayrıca ücretsiz check-up, servis hizmetlerinde özel fiyat avantajları, 4 lastik alışverişinize lastik değişimi ve 4 yıla kadar depolama hizmeti Şenyıldız'da.

### Şenyıldız

Yenikapı Satış/Servis: Nişanca Mah. Kennedy Cad. No: 54/1 Yenikapı-Fatih/İstanbul  
Tel: (212) 402 20 00 Faks: (212) 638 01 33 www.audisenyildiz.com  
Cevizlibağ Servis: Merkez Efendi Mah. Meviana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17  
Cevizlibağ-Zeytinburnu/İstanbul Tel: (212) 413 06 50 Faks: (212) 547 15 20  
Şenyıldız Butik: Valikonağı Cad. No: 41 Nişantaşı/İstanbul Tel: (212) 638 94 94  
Şenyıldız bir Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

# Yeni Değişikliklerle Türkiye'de İş Yapmak Kolaylaşıyor

**9** Ağustos 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan 6728 sayılı Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile yapılan değişiklikler ile yerli ve yabancı yatırımların desteklenmesi ve Türkiye'de iş yapılmasının kolaylaştırılması amaçlanmıştır. İlgili düzenleme ile yapılan değişiklikler temel olarak şirketleri, bankaları ve finansal kurumları ilgilendirmektedir. Bundan böyle şirketler daha hızlı kurulup tasfiye olabilecek, banka teminat mektupları daha kolay dağıtılacak ve çekler daha güvenilir bir ödeme metoduna dönüşecektir. Bu değişikliklerin yanı sıra şirketlerin faaliyetlerini kolaylaştırmak adına vergisel açıdan da önemli yenilikler getirilmiştir. Bu ayki yazımızda bu değişikliklerin detaylarını ve doğurduğu avantajları ele alacağız.

## **Şirketlerin Kuruluş Aşamasında Masrafların Azalması**

Şirketler hukukundaki temel değişikliklerden ilki esas sözleşmenin artık kuruluş esnasında ticaret sicilinde kurucular tarafından imzalanarak tescil edilebilecek ve bu kağıtlardan değerli kağıt bedeli alınmayacak olmasıdır. Eski kanun hükümlerine göre esas sözleşmeye noter onayı zorunluymuşken bu zorunluluk yeni hükümlerle ortadan kalkacaktır. Noter onayının seçimlik olması da özellikle küçük boyutlu şirketlerin kuruluş aşamasında daha az masraf doğması bakımından önemlilik arz ediyor. Aynı gelişme imzaların tescili için de geçerli olacaktır. Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 40. maddesinde yapılan değişikliğe göre ise tacir adına imza atmaya yetkili kişi ticaret unvanını ve bunun altına atacağı imzayı, noter onayı şartı aranmaksızın ticaret sicilinde yazılı beyanda bulunmak suretiyle de verebilecektir. Büyük şirketlerin uygulaması bu değişikliklerden ötürü yüksek olasılıkla değişmeyecektir. Bu değişikliğe ek olarak kuruluş aşamasında artık kurucular beyanı gerekmeyecektir.

## **Tasfiye sürecinin hızlanması**

TTK'nin 543. maddesinde yapılan değişikliğe göre anonim ve limited şirketlerin tasfiye sürecinde alacaklıların alacaklarını talep etmeleri 12 ay yerine artık sadece 6 aylık süre boyunca mümkün olacaktır. Bu değişikliklerle şirketlerin

tasfiye sürecinin tahmini 12-18 aydan 6-12 aya indirmesi beklenmektedir. Böylece şirketlerin pay sahipleri şirketin tasfiye sürecinin kısılmasıyla yeni girişimlere daha çabuk yatırım yapabileceklerdir. Pazara hızlı giriş ve çıkış açısından bu değişiklik etkin bir imkan yaratacaktır.

## **Çeklerin güvenilirliğinin artması**

Çek Kanunu'nda yapılan değişikliklere göre ise artık bankalara 31 Aralık 2016 tarihinden itibaren çıkartacakları çek defterlerine karekod ve seri numarası ekleme zorunluluğu getirilmiştir. Bu yeni düzenleme ile çeklerin elektronik kaydı sağlanıp çeki düzenleyen kişinin çek geçmişi rahatlıkla araştırılabilecektir. Öte yandan, karşılıksız çek 30.000 TL ile 150.000 TL arasında adli para cezasına sebep olabilecek ve adli cezanın ödenmemesi durumunda Çek Kanunu'nun 5. maddesinde yapılan değişikliğe göre söz konusu ceza hapse çevrilecektir. Eğer sanık karşılıksız çekin tutarını, tahakkuk eden faizi ve/veya dava ve/veya icra masraflarını öderse dava düşürülecek ve sanığın çek yasağı ortadan kalkacaktır.

## **Banka Teminat Mektupları**

Bankaları ilgilendiren bir başka değişiklik de teminat mektuplarına ilişkindir. Türkiye'de genel kural olarak teminat içeren belgeler e-imzalarla imzalanmamaktaydı. Getirilen yeni istisnaya göre ise bankalar e-imza kullanıp teminat mektupları düzenleyebilecektir. Türkiye'de kamu kuruluşları ve devletin sahibi olduğu şirketler özel yatırımcılardan hizmet sunularında veya ihalelere katılımda teminat mektupları veya kesin teminat istediğinden bu değişiklik önem arz etmektedir. Ayrıca idarelere verilmiş teminat mektupları teminat verilen miktar 500 TL'nin altındaysa, teminat mektubu 10 yıl önce düzenlendiyse ve teminat mektubuyla ilgili hiçbir uyuşmazlık çıkmadıysa iade edilecektir.

## **Damga Vergisinden Muafiyet**

Damga Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklikler sonucu anonim şirket, limited şirket ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin pay devirlerine ilişkin belgeler damga vergisinden muaf olacaktır. Damga vergisinin kaldırılmış olması birleşme ve devralma işlemleri bakımından şirketleri büyük bir masraftan



Esin Avukatlık Ortaklığı

**Av. DUYGU TURGUT**

kurtaracaktır. 14. maddeye gelen değişikliklerle beraber ise, damga vergisinin üst sınırına tabi olan sözleşmelerde sözleşme bedeli sözleşmenin diğer maddelerine dokunulmadan artırılırsa artan miktar ekstra damga vergisine tabi olmayacaktır. Ancak miktarla birlikte iş ve taraflara ilişkin hükümler de değişirse değişen miktar tekrar damga vergisine tabi olmaya devam edecektir. Ayrıca sermaye piyasası mevzuatı kapsamında düzenlenen belgeler için Bakanlar Kurulu'nun damga vergisini %0'a kadar indirme yetkisi bankacılık mevzuatını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Buna ek olarak Bakanlar Kurulu'nun nispi damga vergisinin düşürülmesine yönelik yetkisi de artırılmıştır, böylece Bakanlar Kurulu farklı belgeler için farklı damga vergisi oranları belirleyebilecektir. Bu açıdan ekonomik gelişmeler göz önüne alındığında kanun damga vergisi uygulamasında esneklik sağlayacaktır.

Damga Vergisi Kanunu'na göre değişiklik öncesinde, bir belgenin birden fazla nüshası çıkartıldığında her nüsha aynı damga vergisine tabiydi. Gelen değişiklik uyarınca artık damga vergisi tek bir nüshaya nispi vergi olarak uygulanacaktır. Pey akçesi, cayma tazminatı, ücretten kesme ve ceza şart gibi sözleşmelerle yaptırım öngören maddeler kendileri ayrıca bir anlaşma oluşturmadığı sürece damga vergisi doğurmuyacaktır.

Damga Vergisi Kanunu'na göre banka, yabancı kredi kuruluşu ve uluslararası kuruluşların verdiği kredilerle ilgili olan belgeler, kredilerin ödenmesi ve kredilere teminat verilmesiyle ilgili belgeler de dahil olarak damga vergisinden muafı. Yapılan değişikliklerle bu muafiyet bankalar, yabancı kredi kuruluşları ve uluslararası kredi kuruluşları tarafından yapılan kredilerin ve bu kredilere bağlı olarak doğan alacakların devrine ilişkin belgeler için de geçerli olacaktır. Böylece bu muafiyetin kapsamıyla ilgili soru işaretleri de ortadan kalkmıştır. ●



# Shell ClubSmart Kart



## Sahiplerine

### HOMER Auto Service'lerde

### işçilikte %25 indirim



Onarım ihtiyacı olduğu  
andan itibaren  
yanınızdayız...

Detaylı Bilgi İçin:

[www.homerautoservice.com](http://www.homerautoservice.com) ve [www.shell.com.tr](http://www.shell.com.tr)

**HOMER**  
Auto Service



[www.homerautoservice.com](http://www.homerautoservice.com)  
Müşteri Hizmetleri: 0850 433 0220

Hasar Onarım • Arıza-Bakım • Yedek Parça • Operasyonel Destek  
Yol Yardım • Mini Onarım • Lastik Yönetimi ve Saklama



# Dünya rekabet otoritelerinin gözü otomotiv sektörünün üzerinde

>> Rekabet otoritelerinin gözü yine motorlu taşıtlar sektörünün üzerinde. Avrupa Komisyonu tarafından kamyon üreticilerine verilen rekor ceza dünya genelinde büyük yankı uyandırdı.



Actecon

**Av. BAHADIR BALKI**

**A**merika ve Avrupa Birliği rekabet otoriteleri son zamanlarda Apple, Google, Gazprom gibi şirketlerin rekabet ihlallerine karşı soruşturmalarını sürdürürken; diğer yandan kartellere yönelik açtığı savaşı da son hızla sürdürmeye devam ediyor. Otomotiv sektörü de rekabet otoriteleri tarafından sürekli takip edilmekte ve son zamanlarda birçok ceza kararına konu olmakta. Nitekim Amerika Birleşik Devletleri Adalet Bakanlığı Anti Tröst Bölümü (Department of Justice Antitrust Division), Ağustos

ayında motorlu taşıt parçaları pazarlarında faaliyet gösteren Hitachi ve Nishikawa'nın fiyat tespiti, pazar paylaşımı, ihalelerde danişıklı hareket gibi ağır rekabet ihlallerine dâhil olduklarını tespit eden kararlarını duyurdu.

Bununla birlikte, otomotiv sektörünü yakından ilgilendiren diğer bir önemli karar ise, Türkiye'nin de rekabet politikalarını yakından takip ettiği Avrupa Komisyonu'ndan geldi. Komisyon Avrupa'daki beş büyük kamyon üreticisine (MAN, Volvo/Renault, Daimler, Iveco ve DAF) yönelik yürüttüğü soruşturma sonucunda teşebbüslere rekor cezalar verdi. Soruşturma sonucunda kamyon üreticilerine yönelik toplamda verilen ceza 2,93 milyar Euro.

Yazım yanlış olmadığını hemen vurgulayalım, ceza neredeyse üç milyar avro... Hemen hatırlatalım eski rekor ceza 1,4 milyar Euro ile televizyon/bilgisayar tüpleri üreticilerine verilmişti.

Ayrıca, soruşturma kapsamında Daimler ve DAF'a yönelik kesilen cezalar da şirket bazında verilen cezalar bakımından da Komisyon'un verdiği en büyük iki ceza oldu. Son yıllarda rekabet otoritelerinin verdiği cezalardaki miktar artışı bu soruşturmada da devam ederken, rekabet kurallarının ne kadar katı, disiplinli bir şekilde uygulandığını ve dolayısıyla bu kurallara uyumun şirket yöneticileri tarafından içselleştirilmesinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne sermiş oldu.



Actecon

**MUSTAFA AYNA**

### Konunun Önemi

Komisyon'un kamyon üreticilerine açtığı bu soruşturma ile birlikte 1997 yılından 2011 yılına kadar 14 yıl boyunca aralıksız olarak uygulandığı tespit edilen kartel anlaşması rekor bir ceza verilerek sona erdirildi. Bu kadar büyük bir cezanın çıkmasının ana sebeplerinden biri şüphesiz uzun yıllardır bu kartelin süregelmesi. Ancak tek sebebin bu olmadığını da belirtmek lazım.

Soruşturma konusunu oluşturan kamyonların Avrupa ticaretinde oynadıkları hayati rol

# PRO

## ŞİRKETLER İÇİN AVANTAJLAR GARENTA'DA!

# Garenta

KIA Cerato Concept Plus 1.6 Dizel  
136 PS DCT  
Aylık 298€+KDV\*

Skoda Superb Prestige 1.6 TDI 120 PS  
GREENTECH DSG  
Aylık 449€+KDV\*



**Garenta avantajları işinizi ileri taşıyor!**

**Tek tıkla online kiralama, bireysel, kurumsal veya yeni şirketlere özel ayrıcalıklar, hızlı kuryeyle hızlı sözleşme ve araç teslimi, birden fazla kredi kartıyla ödeme, finansal kolaylıklar ve çok daha fazlası Garenta'da sizi bekliyor!**

\*Bahsedilen Euro fiyatlar. 36 ay, yıllık 15.000 KM için geçerli, kurumsal kiralamalara özel fiyatlardır.



Belirtilen araçlar için verilen fiyatlar, başlangıç fiyatları olup, araçlardaki donanım özelliklerine göre farklılık gösterebilir. Aylık kira bedelleri, tutara tarihindeki T.C.M.B. Döviz Satış Kuru esas alınarak hesaplanır. Çelik Motor Tic. A.Ş., araç modeli ve kiralama fiyatlarını değiştirme ve kiralama yapıp yapmadığı hakkını saklı tutar. Fiyatlarımız KDV dahil değildir. Kampanya bir sonraki duyuruya kadar geçerli olup stoklarımız ile sınırlıdır. Görseldeki araçlar ile kiralamaya sunulan araçların donanımları arasında farklılık bulunabilir. Teslim süresi tahmini olup aracın tedarikçisi tarafından geç tedarik edilmesi nedeniyle yaşanabilecek gecikmelerden ÇELİK MOTOR sorumlu tutulamaz. Kampanya 3 yıldan büyük, kurumsal ve şahıs şirketleri için geçerlidir. Detaylı bilgi: [www.garentapro.com](http://www.garentapro.com) ve 444 4 263.

[garentapro.com](http://garentapro.com) / 444 4 263

[Garenta](#) [Garenta](#)

de cezanın yüksek olmasının ana sebeplerinden biri niteliğinde. Avrupa Komisyonu Avrupa pazarında, yaklaşık olarak 30 milyon kamyonun ticari olarak faaliyet gösterdiğini ve bu kamyonların Avrupa kara ticaretinin üçte ikisini gerçekleştirdiğini belirtmekte. Öte yandan Avrupa'da üretilen her 10 kamyonun dokuzunun, soruşturmaya konu olan beş şirket tarafından üretildiği de yine soruşturma kapsamındaki tespitler arasında yer alıyor.

Avrupa pazarındaki yeri düşünüldüğünde, kamyon ve tırların üretiminde şirketlerin rekabet etmek yerine bu tarz bir anlaşma içine girmiş olmaları Komisyon tarafından "kabul edilemez" nitelikte bulundu.

Soruşturmanın açılmasıyla beraber soruşturmaya tabi teşebbüslerden Scania hariç hepsi işbirliği içine girerek pişmanlık ve etkin işbirliği kapsamında indirim almış; Scania ise böyle bir politikayı benimsemiştir. Bu sebeple, Scania hakkındaki soruşturma devam etmektedir.

### **Pişmanlıkla Başlayan Süreç**

MAN tarafından yapılan pişmanlık başvurusu üzerine başlayan soruşturmanın konusunu, kamyon üreticilerinin aralarında anlaşarak orta ve ağır sınıf kamyonların 1997-2011 yılları arasında fabrika fiyatları, emisyon teknolojilerine uyumu kapsamındaki zamanlamaları ve emisyon teknolojileri maliyetlerinin müşteriye yansıtılması kapsamında kartel iddiaları oluşturmaktaydı. Bu anlaşma taraflar arasında 1997 yılından 2004 yılına kadar üst düzey yöneticiler düzeyinde telefon iletişimleri ile devam et-

miş; daha sonrasında iletişimler elektronik ortamda 2011 yılına kadar süregelmiştir.

Komisyon soruşturma kapsamında ilk olarak kamyon üreticilerinin fabrika çıkış fiyatlarına ilişkin incelemeler yürütmüş ve bu kapsamda tarafların 14 yıl boyunca orta ve ağır sınıf kamyonların fabrika çıkış fiyatlarını birlikte belirlediklerini tespit etmiştir.

Komisyon'un soruşturmada incelediği ikinci husus ise kamyon üreticilerinin emisyon teknolojilerine uyum konusundaki zamanlamaları ve emisyon teknolojileri maliyetlerinin müşterilere yansıtılmasıdır. Bu kapsamda Komisyon, üreticilerin Avrupa Birliği tarafından çıkarılmış olan Euro VI çevre standartlarına geçişteki zamanlamalarını değerlendirmiştir. EURO III standartlarına uygun şekilde kamyon üreten söz konusu teşebbüslerin Avrupa Birliği tarafından düzenlenen EURO VI standartlarına uygun üretime geçiş konusundaki koordinasyonlu faaliyetleri dikkat çekmiştir. Ayrıca; teşebbüslerin uyum kapsamında üretim maliyetlerinde artışın meydana gelmesi ve bu artışın da tüketicilere yansıtılması hususunda koordinasyonlu hareket etmelerinin rekabet kurallarına aykırılık teşkil ettiğine karar verilmiştir.

### **Rekor Niteliğinde Cezalar**

Komisyon'un yürüttüğü soruşturma sonrasında beş büyük kamyon üreticisine toplamda 2,93 milyar Euro tutarında ceza kesilmesi bu alanda yeni bir rekor niteliğindedir. Bu alanda bir diğer rekor ise bireysel olarak kesilen cezalar kapsamındadır. Daimler'e kesilen 1 milyar Euro'yu aşkın ceza, Avrupa

Birliği kapsamında bir teşebbüse kesilen en büyük ceza niteliğindedir. Bu alanda ikinci en yüksek ceza ise yine bu soruşturma kapsamında DAF'a kesilen 752,7 milyon Euro tutarındaki cezadır. Rekor niteliğindeki bu cezaların yanı sıra, diğer üreticilere yönelik olarak Volvo/Renault'a verilen ceza 670,5 milyon Euro olurken, Iveco'ya verilen ceza ise 494,7 milyon Euro'dur. Soruşturma sonucunda her bir şirkete kesilen bu cezalar dahi Komisyon'un bu zamana kadar verdiği en büyük 10 ceza içinde yer almaktadır.

Cezaların bu kadar yüksek olmasına karşın, bu miktarların belirlenmesi sırasında teşebbüslerin çeşitli indirimlerden yararlandığını da vurgulamak gerekir. Komisyon, soruşturma kapsamında teşebbüslerin işbirliği yapmalarından dolayı bütün teşebbüslere yönelik olarak %10 indirim yapmış; bu indirimlerin yanı sıra pişmanlık düzenlemesi kapsamında Volvo'ya %40, Daimler'e %30 ve Iveco'ya %10 oranında indirim yapmıştır. MAN ise pişmanlık başvurusunda bulunan ilk teşebbüs olarak %100 oranında cezadan bağışık tutulmuştur. VESTAGER yaptığı açıklamada MAN'ın alacağı cezanın 1,2 milyar Euro olacağını ancak yaptığı başvuru ile cezadan bağışık tutulduğunu belirtmiştir. Soruşturma kapsamında verilen toplam cezanın işbirliğine gitmeyen Scania'ya yönelik hükmedilecek ceza ile çok daha yüksek rakamlara ulaşacağı söylenebilir.

Avrupa Komisyonu, rekabet kurallarını en sert uygulayan otoritelerden biri konumunda. Nitekim 2000-2004 döneminde Komisyon'un kestiği toplam ceza miktarı 3,1 milyar Euro iken; 2005-2009 döneminde 7,92 milyar Euro, 2010-2014 döneminde 7,6 milyar Euro ve 2015-2016 yılında kestiği ceza miktarı 3,44 milyar Euro civarında olmuştur.

Sonuç olarak, kamyon üreticilerine yönelik belirlenen bu ciddi yaptırımlar, Komisyon'un rekabet kurallarına uyumu sağlamaya verdiği önemi de göstermektedir. Ayrıca, söz konusu karar, rekabet kurallarına aykırı bir davranışta bulunmuş olsa dahi pişmanlık yoluna başvurarak bu yaptırımlardan muaf tutulabilme fırsatını ortaya koymaktadır. Kararın gerek Avrupa'da gerekse de Türkiye'de şirketlerin uyum süreci ve pişmanlık uygulamaları açısından yol gösterici olacağını söyleyebiliriz. ●



Son yıllarda rekabet otoritelerinin verdiği cezalardaki miktar artışı, rekabet kurallarının ne kadar katı, disiplinli bir şekilde uygulandığını ve dolayısıyla bu kurallara uyumun şirket yöneticileri tarafından içselleştirilmesinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne sermiş oldu.

# A A I S S

ONLINE ÖDEMEDE  
%30  
İNDİRİM

## Avis'i sevmek "tatilini sevmek"tir.



Biliyoruz Avis'i çok seviyorsunuz. Çünkü aylarca yolunu gözlediğiniz o çok değerli tatiliniz boyunca aklınız hiçbir detaya takılmasın, her şey tıkır tıkır işlesin, aracınız ihtiyaç duyduğunuz anda hazır olsun istiyorsunuz. Çünkü tatilinizi de çok seviyorsunuz.



Üstelik şimdi, aracınızı Avis'ten kiralarken [www.avis.com.tr](http://www.avis.com.tr) adresinden yapılacak online ödemelerde %30 indirim yanı sıra Opet Yakıt Kart'la Opet'ten yapacağınız akaryakıt alımlarında %3 indirim kazanıyor, bu yazı da en avantajlı şekilde geçiyorsunuz.

\*1 Eylül-31 Aralık tarihleri arasında Opet Yakıt Kart sahipleri, bireysel araçlarıyla Opet'ten 300 TL'ye kadar yapılan akaryakıt alışverişlerinde 5 kat yakıt puan kazanıyor.

Dünyanın her yerinden  
anında rezervasyon için:  
[www.avis.com.tr](http://www.avis.com.tr) 444 AVIS  
Facebook: avisturkiye Twitter: avisturkiye



# AVIS®

# “Müşteri memnuniyetini işinin merkezine yerleştirmiş bir IT şirketiyiz”

YOYO Bilgi Teknolojileri Turizm ve Tic. A.Ş.

**BERKMAN ÇAVUŞOĞLU**

**Firmanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?**

**Y**OYO'nun iş modeli aslında birkaç yıldır Avrupa ve Amerika'da hizmette olan ve dünyada giderek yaygınlaşan 'araç paylaşımı' (car sharing) iş modelinin Türkiye'ye deki uygulaması. Hizmet, özünde bir abonelik sistemine dayanıyor. Sistemdeki araçları self-servis kullanabilmeniz için, cüzi bir abonelik ücreti ödememiz ve sözleşme imzalayarak kulübün bir parçası olması gerekiyor. Aboneliğinizle birlikte size bir abonelik kartı veriliyor ve YOYO uygulamasını akıllı telefonunuza uygulama olarak ekliyorsunuz. Uygulamayı açtığınızda size en yakın ve müsait araçlar ekranınıza çıkıyor. Siz arasından ihtiyacınıza uygun bir aracı seçiyorsunuz. Bu isterseniz bir aile otomobili ya da dilerseniz üstü açık bir spor otomobil olabilir. İsterseniz bir bayan olarak çantanızın rengine uygun bir araç, dilerseniz bir elektrikli otomobil. Daha sonra uygulamanızdaki tek bir tuşa basarak, ya da üyelik kartınızı ön cama tutarak, rezerve etmiş olduğunuz aracın kapılarını otomatik olarak açabiliyorsunuz.

Aracın anahtarı üzerinde olduğundan, çalıştırıp hemen kullanmaya başlayabiliyorsunuz. Dilediğiniz yere gidiyor ve orada yine başka ve sizin için ayrılmış bir YOYO park noktasına aracı bırakıp, kapılarını yine uy-



“

Müşteri için son derece pratik ve çağdaş olan araç paylaşımı hizmetini sunmak, yoğun bilişim teknolojileri bilgisi ve deneyimi gerektiriyor. Farkımız, kendimizi bir 'araç kiralama' firması gibi değil, bir IT ve data şirketi olarak konumlandırmamızdan ve kendimizi bu yönde geliştirmeye çalışmamızdan geliyor.

gulamadaki tuşa basarak kapatıyorsunuz. Aracı rezerve edip, parasını ödeyip, çalıştırıp yolculuğunuza başlamanız, sadece 20 saniye. Üstelik dilerseniz sadece 1 saat, isterseniz çok daha uzun süreler için de kiralamak mümkün.

Müşteri için son derece pratik ve çağdaş olan bu hizmeti sunmak, yoğun bilişim teknolojileri bilgisi ve deneyimi gerektiriyor. YOYO olarak farkımız, kendimizi bir 'araç kiralama' firması gibi değil, bir IT ve data şirketi olarak konumlandırmamızdan ve tüm kaslarımızı bu yönde geliştirmeye çalışmamızdan geliyor. Aslında pazarlamayı ve müşteri memnuniyetini işinin merkezine yerleştirmiş bir IT şirketiyiz; doğası gereği operasyonda koltuklarını doldurma durumunda olduğumuz bir sürü aracı anlık yönetiyoruz.

**“Kullan Bırak” sloganını kullanarak Türkiye için yeni sayılabilecek bir konsept sundunuz. Kimler bu hizmeti tercih ediyor?**

Araç paylaşımının Türkiye'deki geçmişi çok yakın zamana dayanıyor. Avrupa ve Amerika örneklerinde de olduğu gibi kullanıcı sayımız hızlanan şekilde artıyor ve yepyeni bir ulaşım alternatifi olarak pazar payımız giderek artıyor.

Ağırlıklı hedef yaş kitlemiz 25 ila 40 yaş grubu. Genel olarak beyaz yakalı diye adlandırılan 3 ila 5 yıl arasında iş deneyimi olan, akıllı telefon uygulamaları günlük kullanımı 6.4 saati aşan, yüzde 96'sı üniversite mezunu bilinçli bir kitleden bahsediyoruz. Bir objeye tamamen sahip olmaktansa ihtiyaç anında, belirli bir süre için kiralamayı ve kullanmayı bir hayat stili olarak benimsemeye başlayan akıllı yeni bir neslin yetiştiğini biliyor ve yakında takip ediyoruz. Ve bu yeni neslin YOYO benzeri 'paylaşım ekonomisi' üzerine dayanan, bir platform üzerindeki pratik, ekonomik ve teknolojik ürün ve servisleri çok yoğun tüketip kalıcı gönül bağı kuruyorlar. Bunun yanında farklı araç segment ve modellerini sürekli olarak deneyimleyen, bir gün SUV, diğer bir gün Coupe kiralayan ve teknolojiyi yoğun kullanan bir başka segment de üye profilimizin içinde yer alıyor. Yakın gelecekte genişleteceğimiz yeni ürün ve hizmetleri ile daha üst yaş grubu ve bir üst segment gelir grubunu da üyelerimiz arasında katacağına inandığımız yenilikleri sunuyor olacağız.



Müşterilerimize ihtiyaç anında pratik ve ekonomik, hatta saatlik araç kiralayabilme imkanı sunmanın yanında, şehir içinde diledikleri YOYO Park Noktası'na araçları bırakabildikleri için aslında park sorununu da ortadan kaldırmış oluyoruz.

**Bireyler ne tür mobilite çözümleri istiyor? Siz müşteri beklentilerini karşılamak için neler yapıyorsunuz?**

Otomobil sektörünün Detroit merkezinden çıkarak Silikon Vadisi'ne yerleşmeye başladığı yepyeni bir düzene doğru gidiyoruz ve bu yeni ortamda hepimizin çok farklı ve yenilikçi mobilite çözümleri görecektir kaçınılmaz. Tüketicilerin A noktasından B noktasına en pratik, hızlı, ekonomik ve keyifli gitmek olduğu bir ulaşım ihtiyacı karşısında durabilecek ve ürün/hizmet satabilecek firmaların, günümüzde TTS (Total Transportation Solution) – Toplu Ulaşım Çözümü konusunda planlama yapmaları ve yatırımlarını yönlendirmeleri gerekiyor. Tek bir platform üzerinden tüketicinin toplu taşıma, araç kiralama, park, konaklama ve eğlence ihtiyaçlarını en etkin şekilde sağlayabilen firmalar, önümüzdeki dönemin yeni kazananları olacağı kesin. Şişenin içinden cin bir kere çıktı; otomotiv ve ulaşım sektörlerinde de değişim ve hızlı gelişim kaçınılmaz. Bu yüzden konvansiyonel iş modellerinde direnen firmaların önümüzdeki dönemde rekabette geri kalacak olmaları bu alandaki tüm araştırmaların ortak çıktısı. Yakın bir gelecekte araca ihtiyaç duyduğunuz anda ona ulaşabilmeniz, bir bankamatikten para çekmek kadar kolay olacağı kesin.

Müşterilerimize ihtiyaç anında pratik ve ekonomik, hatta saatlik araç kiralayabilme imkanı sunmanın yanında, şehir içinde diledikleri YOYO Park Noktası'na araçları bırakabildikleri için aslında park sorununu da ortadan kaldırmış oluyoruz. Geçtiğimiz dönemi bir mobilite operatörünün tüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek fleksibilitede ve kullanımı kolay bir altyapı oluşturarak

ve buna ilave olarak bu platformu akıllı ve uzaktan kumanda edilebilen farklı donanım setleri ile birleştirdik. Böylece önümüzdeki dönemde farklı tüketici ihtiyaçlarını ve iş modellerini tek bir platform üzerinden yönetebileceğimiz bir teknoloji omurgası inşa ettik. Bugün geldiğimiz noktada kişilerin araçlarını başka kişilere kiralamadan tutun da, bireylerin araçlarına takacakları takip ve akıllı kilit/güvenlik sistemlerine kadar farklı alanlarda ürün sunabilecek bir teknoloji havuzumuz var.

**Bizle biraz araç paylaşımı alanındaki dünya çapındaki verileri paylaşır mısınız?**

Dünya genelinde bu iş alanında 27 farklı ülkede faaliyet gösteren 96 operatör var. Bu operatörlerin 2016 yılında üretecekleri ciro 7.1 milyar dolar olacak ve bu rakamın 2020 yılında 29.7 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu demek oluyor ki önümüzdeki 4 yılın sonunda 31 milyonu aşan insan araç paylaşımına geçmiş olacak.

**YOYO'nun yakın gelecekte farklı açılımları var mı?**

Öncelikli hedefimiz, ana iş kolumuz olan araç paylaşımındaki iz düşümümüzü artırarak farklı illerde de bu hizmeti başlatmak. Diğer yandan mevcut teknoloji altyapımızı farklı iş modellerine pivot ederek yeni müşteri profillerini farklı ürünler ile yakalamak. Eş zamanlı olarak da lokal bir operatörlükten global bir oyuncuya dönmek. Bu konuda birkaç aydır üzerinde çalıştığımız iş ortaklığını hayata geçirdik ve 2017 yılında Kuveyt merkezli Zain Telekom ile ortak bir şirket kurarak Orta Doğu'daki 7 ülkede YOYO markası ile araç paylaşımı hizmetini başlatıyor olacağız. ●

# NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİYORUZ!

Faaliyet amacı 2.el filo araç alım-satım esas olmak üzere, perakende satışta da, her marka, model ve yaşta, güvenli ve sorunsuz otomobil ticareti yapmaktır. Araç expertiz durumlarının en açık şekilde alıcılara sunulmasıyla beraber, nakit alım seçeneğinin yanısıra takas imkanları da sağlanmaktadır.

Otomobil Market şu an için İstanbul Zincirlikuyu merkez olmak üzere 42 satış noktasında hizmet vermektedir.



**otomobil market**.com

"Türkiye'nin 2.El Otomobil Marketi"





**CARrental**  
"Türkiye'nin Oto Kiralama Firması"

www.zeplincar.com  
**444 01 34**  
kurumsal@zeplincar.com

## ZEPLİN KURUMSAL ÜYELİK SİSTEMİ

Türkiye'de bir ilk olan "Zeplin Kurumsal Üyelik Sistemi" ile tüm Türkiye'de;

- Dilediğiniz yerde • Dilediğiniz zaman • Dilediğiniz araç

11.000 araçlık filomuzla personel ve yöneticilerinizin kullanımına hazır. Günümüzde uçak ve hızlı tren kullanarak gidilen noktada araç kiralamak hızlı, etkin ve düşük maliyetli seyahat organizasyonu haline gelmiştir. Siz de kurumsal portföyümüze dahil olarak, Türkiye çapında günlük ve kısa süreli araç kiralamalarınızda maliyetlerinizi kontrol altında tutabilir, araştırma-tahsis-ödeme süreçleriyle uğraşmadan gereksiz zaman kayıplarının önüne geçebilirsiniz, tüm operasyonel süreçlerinizi minimuma indirerek ayrıcalıklı hizmetin keyfini sürebilirsiniz. Bu avantajlı hizmet için [kurumsal@zeplincar.com](mailto:kurumsal@zeplincar.com)'a mail atabilir veya en yakın Zeplin Ofisi'yle irtibata geçebilirsiniz.

ÇORLU TRAKYA İSTASYON



İSTANBUL PENDİK İSTASYON



İSTANBUL ÜMRANİYE İMES İSTASYON



DENİZLİ İSTASYON



• İSTANBUL - Merkez/Zincirlikuyu T. 0.212.273 24 00 F. 0.212.273 28 88 - Beylikdüzü - İkitelli - Yenibosna / Atatürk Havalimanı - Merter - İstinye - Altunizade - Acıbadem - Bostancı - Dudulu/İMES - Pendik/Sabiha Gökçen Havalimanı • ANKARA - Çankaya - İstanbul Tolu - Keçiören- Ostim • İZMİR Havalimanı - Bornova - Çiğli • ANTALYA • DENİZLİ • TRAKYA BÖLGESİ - Çorlu • İZMİT • ADAPAZARI • ADANA • ADIYAMAN • AFYON • AYDIN • BALIKESİR • EDREMIT • BANDIRMA • BATMAN • BODRUM • BURSA • ÇANAKKALE • ÇORUM • DALAMAN • DİYARBAKIR • ELAZIĞ • ERZİNCAN • ERZURUM • ESKİŞEHİR • GAZİANTEP • HATAY • İĞDIR • İSKENDERUN • KAHRAMANMARAŞ • KARS • KAYSERİ • KONYA • KÜTAHYA • MALATYA • MARDİN • MARMARİS • MERSİN • NEVŞEHİR • ORDU • SAMSUN • SİVAS • TOKAT • TRABZON • ŞANLIURFA • UŞAK • VAN • YALOVA • ZONGULDAK

# Türkiye'nin 'Green Card' Turkuaz Kart



PwC Türkiye

Vergi Hizmetleri, Şirket Ortağı

EKİN ALTINTAŞ

**D**oğru yeteneği doğru yerde değerlendirmek, küreselleşen dünyada şirketlerin karşısına çıkan en büyük güçlüklerden biri. Bu durum şirket yöneticilerini o kadar düşündürüyor ki, PwC'nin, bu sene 83 ülkede 1400 şirket yöneticisinin katılımıyla 19. kez gerçekleştirdiği CEO araştırmasına göre, doğru yeteneği bulmak ve doğru yerde değerlendirmek küresel şirketlerin CEO'larının uykularını kaçıran problemler arasında 4. sırada yer alıyor.

Psikoloji alanında yapılan birçok araştırmaya göre bir bireyin dünyasını alt-üst eden büyük dönüşümler, aynı zamanda kişiye bilişsel bir esneklik kazandırıyor ve kişinin yeni bakış açıları edinmesine katkı sağlıyor. Yani sudan çıkmış balığa dönmek bizi yaratıcılığımızın sınırlarını zorlamaya itiyor. Bu tür radikal dönüşümler sonucunda insanlık tarihine katkıda bulunmuş birçok isim var. Örneğin, Victor Hugo, Albert Einstein, Nikola Tesla, Marie Curie ve Mimar Sinan gibi.

Her zaman yaratıcılık ve yetenek arayan iş dünyası da son yıllarda bu yaklaşımı keşfetti. Bunun bir sonucu olarak birçok şirket, çalışanlarının arasında kendi ülkesi dışında çalışan veya yaşayanların, yani "yabancıların" sayısını artırmayı stratejik bir yönetim hedefi olarak belirliyor. Bu bağlamda, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de şirketler yabancı istihdamından yararlanıyor ve yerel çalışanlarını da yurtdışında önemli görevlere gönderebiliyor.

İşgücü Araştırması 2015 sonuçlarına göre Türkiye'de toplam çalışan sayısının 26 milyon 621 bin kişi olduğu tahmin ediliyor. Çalışma Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında Türkiye'de toplam 64,547 çalışma izni veril-

di. Bu, çalışan nüfusun binde 2'si ne tekabül ediyor.

Nisan 2014 öncesine kadar Türkiye'de yabancı istihdamı almak için oturma ve çalışma izni almak gerekiyordu. Ancak bu tarihte yapılan değişiklikler sonucu, hâlihazırda yabancı personel için sadece çalışma izni almak yeterli oluyor. İstihdam edilen yabancı çalışanın ailesi için elbette hâlen ayrıca oturma izni alınması gerekiyor.

Çalışma izinleri, 2003 yılı ve sonrasında 4817 sayılı Çalışma İzni Kanunu çerçevesinde Çalışma Bakanlığı tarafından verilmekteydi. Ancak yabancıların kayıt dışı çalışmalarının önlenmesini ve yerli-yabancı işgücü dengesi kurularak nitelikli yabancı işgücünden de yararlanılmasını öngören Uluslararası İş Gücü Kanunu'nun 29 Temmuz 2016'da TBMM Genel Kurulu'nda kabulüyle, bu alanda bazı değişikliklere gidildi.

## Kanunun getirdiği değişiklikler neler?

**Turkuaz kart:** Yeni kanun, başvuru yol ve yöntemi henüz belli olmamakla beraber, alt düzenlemeler ile belirlenecek kriterleri karşılayan yabancılara Turkuaz Kart verilebilmesini öngörüyor. Yeni kanuna göre, Turkuaz Kart, öncelikle 3 yıl, 3 yılsonunda koşullarda değişiklik olmadığı müddetçe, yabancının kendisine süresiz çalışma ve ailesine de süresiz ikamet hakkı verecek.

"Turkuaz Kart", başvuranın eğitimi, mesleki bilgi ve deneyimi, bilim ve teknolojiye katkısı, Türkiye'deki faaliyetinin veya yatırımının ülke ekonomisine ve istihdama etkisi doğrultusunda, Uluslararası İşgücü Politikası Danışma Kurulu'nun önerisiyle, başvurusu bakanlıkça uygun görülen yabancılara verilebilecek.

Turkuaz Kart uygulamasında akademik alanda uluslararası kabul görmüş çalışmaları bulunanlar, bilim, sanayi ve teknolojide stratejik kabul edilen bir alanda öne çıkanlar, ihracat, istihdam veya yatırım kapasitesi olarak ulusal ekonomiye önemli katkı sağlayan ya da sağlaması öngörülenlerin, "nitelikli yabancı" olarak değerlendirilmesi planlanıyor.

Geçici koruma sağlanan yabancılara, Turkuaz Kart ile ilgili düzenlemeler uygulanmayacak.

## Yabancı danışmanlara ilişkin düzenleme

Bugüne kadar yurtdışından gelen ve Türkiye'deki işverenler ile istihdam ilişkisine girmeksizin danışmanlık hizmeti veren yabancıların (45 dakika için bile Türkiye'de çalışmaları için) tüm çalışma izni prosedüründen geçmeleri gerekiyordu. Bu pratikte mümkün olmadığı için bu tür hizmetler için ülkemize gelen danışmanlar genellikle kısa süreli iş ziyaretlerini turistik vizeler ile yapıyorlardı.

Yeni kanuna göre, Türkiye'de 180 gün içerisinde 90 günden az kalacak sınır ötesi hizmet sunucusu yabancılar "çalışma izni muafiyeti belgesi" olarak Türkiye'de faaliyetlerini gerçekleştirebilecek. Ülkede kaldığı süre belirtilen gün sayısını aşan yabancı danışmanlar için ise Türkiye'de danışmanlık yaptıkları şirketler tarafından çalışma izni alınması gerekliliği netlik kazanmış oldu.

Anonim şirketlerin Türkiye'de ikamet etmeyen yönetim kurulu üyeleri yabancılar, çalışma izni muafiyeti belgesi olarak Türkiye'de faaliyetlerini gerçekleştirebilecekler. Türkiye'de ikamet edenlerin ise çalışma izni alması zorunluluğu netlik kazanmış oldu. ●

# ÇALIKIRAN TURİZM TAŞIMACILIK



ÇALIKIRAN Turizm Taşımacılık

Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

**İHSAN B. ÇALIKIRAN**

**Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahsedermisiniz?**

**A**slında firmamızın temelleri kurucumuz Durali Çalıkıran tarafından 1964 yılında alınan minibüs ile yolcu taşıma işi yapılarak atılmıştır.

1993 yılında ise şahıs işletmesinden Çalıkıran Turizm şirketine geçiş yapılmıştır. Bugün itibarıyla faaliyet alanlarımız personel ve öğrenci taşıma, operasyonel filo araç kiralama, şoförlü VIP araç kiralama, turizm seyahat acentesi, havaalanı transferleri, yurtiçi/yurtdışı otobüs ve minibüs kiralama, lojistikdir.

**Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahsedermisiniz?**

Faaliyet alanlarımızdan anlaşılacağı üzere araç üzerine birçok sektörde bulunmamız sebebi ile araç parkımızda neredeyse yok yok.



Personel/öğrenci taşımada kullandığımız minibüs/ midibüs/otobüslerden, VIP taşımada kullandığımız lüks binek, VIP minibüs ve otobüslere kadar her cins ve kapasitede araç parkımızda mevcuttur.

Operasyonel filo araç kiralamada müşteri isteğine göre en alt segmentten, en üst segmente kadar tüm marka ve model kiralaması yapmaktayız. 150 personelimiz, 400 taşıronumuz ile oldukça büyük aileyiz. Türkiye'nin tamamına hizmet verebilmekteyiz. Merkez ofisimizin haricinde İstanbul, Elmadağ, Çamlıdere, Etlük, Çubuk şubelerimiz bulunmaktadır.

**Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?**

Firmamız A.Ş. statüsünde bir aile şirkettir. Yönetim kurulunda başkan Salim Çalıkıran, Bşk. Yrd. Abdullah Çalıkıran ve üye İhsan ÇALIKIRAN, Durali ÇALIKIRAN bulunmaktadır.

**Firmanızın hedeflerinden ve TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?**

Firmamız personel taşıma, vip taşıma işlerine yoğunlaşarak bu konuda bilinirlik ve kalitesini artırmak gibi hedef koymuştur. Filo kiralamada yaşanan yoğun rekabetten ötürü bu sektörde daha butik bir çalışma yapmak istiyoruz.



Firmamız, yönetim kurulu üyelerimizin sivil toplum kuruluşlarına verdiği öneme binaen birçok dernekte temsil edilmektedir. TOKKDER'in araç kiralama şirketlerinin bir araya geldiği en önemli STK olduğunu düşündüğümüzden burada bulunmamız gerekliliğine inandık. Örgütlü toplumların ülkelerinin gelişiminde önemli katkılar sunduğunu düşünüyoruz. ●

# DMR OTOMOTİV DFİLO KİRALAMA



Dfılo Operasyonel Kiralama Genel Müdürü

**KENAN UÇKAN**

**Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?**

**D**fılo olarak 2009 yılında kiralama sektörüne adım attık. Kurumsal firmalara uzun dönem araç kiralama yapan Dfılo, aynı zamanda Türkiye' nin önde gelen ilaç firması Dem İlaç A.Ş.'nin bir markası.

Dfılo geniş araç filosu ile yıllık ve operasyonel kiralama hizmetleri sunan, TOKKDER üyesi bir şirkettir.

“Kiralamanın yeni yüzü” sloganıyla yola çıktık ve bu yolda araç kiralama sektörüne hem yepyeni bir vizyon kazandırdığımızı hem de bu sektörde iyi bir yer

edindiğimize inancımız tam.

Kiralamanın tüm süreçlerinde müşteri odaklı yaklaşımımızla; hizmet sunduğumuz alanlarla ilgili, kiralama öncesinde ve sonrasında, her türlü detay konusunda bilgi verip, işleyişi hızlandırıyoruz. Bunun yanı sıra ulaşılabilir filo anlayışımızla müşterilerimiz 7 gün 24 saat şirketimize ulaşılabilir, sorularına yanıt, çözüm aşamasında destek alırlar.

**Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahsedebilir misiniz?**

Şu anda araç parkımızda toplam 460 adet araç bulunmakta. Başta Peugeot olmak üzere Bmw, Ford, Skoda, Opel, Hyundai, VW

gibi güçlü markalar ile hizmet vermekteyiz.

Hizmet konusunda İstanbul başta olmak üzere anlaşmalı servislerimizle Türkiye' nin hemen hemen her bölgesine hizmet veriyoruz. Dem İlaç' ın Türkiye' nin dört bir yerinde hizmet veren mümessilleri, saha çalışanları Dfılo' nun kiralık araçlarını kullanıyor.

**Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?**

Dfılo' nun operasyonel kiralama yöneticiliğini şahsım adına yürütmekle beraber; yönetim kurulu başkanımız Aydın DEMİR, yönetim kurulu üyeleri Deniz DEMİR ve Yeliz DEMİR ile birlikte işbirliği içerisinde müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

**Firmanızın hedeflerinden bahsedebilir misiniz?**

Kiralanan araçların dönem sonu ikinci el değer riskini tamamen D-Filo üstlenir. Trafik sigortası ve tam kapsamlı kasko sigortaları müşterilerimiz ekstra bedel ödemediğimiz tarafımızdan yapılır ve takip edilir. Fiyat konusunda en avantajlı teklifleri sunarız ve müşterilerimiz dönem sonunda ekstra hiçbir maliyet veya fatura ile karşılaşmazlar. Ayrıca araçların kaza durumunda ikame araç hizmeti, bakım/onarım takibi, HGS bakiye yönetimi, kışlık/yazlık lastik tedarik ve saklama gibi süreçlerinin tamamından sorumluyuz. Müşterilerimiz tek bir araca dahi ihtiyaçları olsa bile filo kiralama hizmetimizden yararlanabilirler.

Araç satın almaktansa uzun

dönem kiralama yapmanın finansal ve operasyonel açıdan tüm bu avantajlarını bilen ve deneyimleyen firma sayısı gün geçtikçe artmakta.

Gelişen bu trend dahilinde hedefimiz; iki yıl sonunda filomuzdaki araç sayısını 2000'in üstüne çıkarmak ve müşteri memnuniyetimizin devamlılığı temelinde; güçlü alt yapımız ve ekibimizle müşterilerimize doğru, hızlı ve ekonomik çözümleri samimiyetimizle sunarak, hizmet kalitemizi yerel standartların üstünde tutmaktır.

**TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?**

1996' dan bu yana araç kiralama kuruluşlarını tek çatı altında toplayan, araç kiralama konusunda ülkemizin önde gelen 116 firmasının üye olduğu bir sektör kuruluşunun çatısı altında olmak bizler için gurur verici. Dfılo olarak TOKKDER'in köklü çatısı altında olmanın bilinci ile çalışıyoruz. TOKKDER üye firmaları bu bilinçle sektörel gelişmeleri yakından takip etmekle birlikte, bu sektöre yön veren firmalar ve şahıslarla birebir muhatap olma, işbirliği yapma fırsatı yakalar. TOKKDER üyeleri sadece kendi haklarının korunmasını değil sektörün ülke ekonomisine katkı sağlamasını misyon edinmiştir. Ayrıca TOKKDER üyelerinin 2011'de oluşturduğu etik kurallar ile müşterilerimizin haklarını koruyan ve hizmet kalitesini artıran hedefler yaratılmıştır. ●

**A**

**2 M TOURISM**

Ansera İş Merkezi, Portakal Çiçeği Sokak  
17/95 Aziziye Mah. 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) 603 68 40 • Faks: (0212) 603 68 40

**34 RENT A CAR**

B. Ataşehir Barbaros Mah. Ören Sok. Deluxia  
Pal. A Blok K: 2 D: 61 Ataşehir - İstanbul  
Tel: 444 70 81 • Faks: (0216) 428 03 90  
www.34rentacar.com • info@34rentacar.com  
**Sabiha Gökçen:** Yenişehir Mah. Osmanlı Bulv.  
Çağdaş AVM No: 10/67 Kurtköy-İstanbul  
Tel: (0216) 639 41 53  
**Antalya:** Zümrüt Ova Mah. Sinanoğlu Cad. Hilmi  
Eyiler Sit. 59/B Muratpaşa-Antalya  
Tel: (0242) 323 30 34 • (0242) 323 59 60

**AIR RENT A CAR**

Aktif İriyil Otomotiv İnşaat Turizm  
Ticaret ve San. Ltd. Şti.  
Küçükcamlıca Mah. Libadiye Cad. No: 24  
Üsküdar-İstanbul  
Tel: 444 79 00 • Tel: (0216) 505 5 505  
Fax: (216) 428 92 43  
www.airrentacar.com.tr  
info@airrentacar.com.tr  
İstanbul - Bağdat Caddesi Tel: 444 7 900  
bagdatcaddesi@airrentacar.com.tr  
İstanbul - Kartal  
Tel: 444 7 900 • kartal@airrentacar.com.tr  
Sivas:  
Tel: 444 7 900 • sivas@airrentacar.com.tr  
Tokat  
Tel: 444 7 900 • tokat@airrentacar.com.tr  
Samsun  
Tel: 444 7 900 • samsun@airrentacar.com.tr  
Ordu: Tel: 444 7 900 • ordu@airrentacar.com.tr  
Trabzon - Trabzon Havalimanı  
Tel: 444 7 900 • trabzon@airrentacar.com.tr

**ALD AUTOMOTIVE**

Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. Kavacık Ticaret  
Merkezi B Blok No:18 34805 Kavacık  
Beykoz/İstanbul  
www.aldautomotive.com.tr  
ald.tr@aldautomotive.com  
Tel: (0216) 538 10 00 • Faks: (0216) 413 20 00

**ALJ OTOMOTİV A.Ş.**

Merkez Mh. Erenler Cd. No:20  
Çekmeköy 34782 İstanbul Türkiye  
Tel: (0216) 643 03 03 • Faks: (0216) 643 03 00  
www.aljtoyota.com.tr

**ALJ MOTORLU ARAÇLAR A.Ş.**

Cevizli Mah. D-100 Güney Yan Yol  
Kuriş Kule No: 2 Kat: 19 Kartal/İstanbul  
Tel: (0216) 939 15 00 • Faks: (0216) 399 06 51  
www.aljmotorluaraclar.com  
info@aljmotor.com

**AK FİLO OPERASYONEL KİRALAMA**

Basın Ekspres Yolu Evkur Plaza  
No: 33 Kat: 7 Halkalı-İstanbul  
Tel: (0212) 548 25 25 • Faks: (0212) 693 76 93  
info@akfilo.com.tr • www.akfilo.com.tr

**ARKAS OTO FİLO YÖNETİMİ**

Kasap Sk. No:2 Arkas Binası Esentepe İstanbul  
Tel: 444 26 86 • Faks: (0212) 272 69 10  
arkas@arkasotofilo.com.tr  
www.arkasotofilo.com.tr

**ARYA OTOMOBİL KİRALAMA**

Gevher Nesibe Mah. İstasyon Cad.  
No: 59/A Kocasinan / Kayseri  
Tel: (0352) 221 23 15 Pbx • Faks: (0352) 232 42 39

www.aryarentacar.com.tr  
info@aryarentacar.com.tr  
umit@aryarentacar.com.tr  
**Kayseri Merkez**  
Tel: (0352) 221 23 15 Pbx • Faks: (0352) 232 42 39  
**Kayseri Şeker**  
Tel: (0352) 332 02 38 Pbx • Faks: (0352) 332 02 38  
**Ankara**  
Tel: (0312) 438 438 3 Pbx • Faks: (0312) 438 83 90  
**Konya**  
Tel: (0332) 321 38 77 Pbx • Faks: (0332) 321 38 79  
**Nevşehir**  
Tel: (0384) 212 52 12 Pbx • Faks: 0384 213 92 13

**ASF FİLO KİRALAMA**

Pamukkale Sok. Fidan Plaza No:2 E-5 Yanyol  
Soğanlık/Kartal - İstanbul  
Tel: 444 34 75

**ASSAN LOJİSTİK & FİLO KİRALAMA**

Yayla Mah. D-100 Karayolu Rüya Sok. No: 2  
34940 Tuzla/ İSTANBUL  
Tel: (0216) 581 18 00 • Faks: (0216) 581 18 05  
www.assanfilokiralama.com

**ASRABA ARAÇ KİRALAMA VE TURİZM**

1456 Sok. No: 83 Kat: 2 D: 202 Ayhan Aslan  
İş Merkezi Alsancak/İzmir  
Tel: (0232) 421 37 31 Dahili: 2  
Faks: (0232) 463 06 07  
www.asraba.com.tr • info@asraba.com.tr

**ASSISTCAR RENTAL**

**İstanbul Merkez:**  
Kültür Sok.No:1 Metroport AVM B3 Kat No:4  
PK.34180 Bahçelievler/İstanbul  
Tel: (0212) 442 26 32-33 • Fax: (0212) 442 26 35  
info@assistcarrental.com  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
Yenişehir Mah.Osmanlı Bulvarı No:10 Çağdaş  
AVM Dükkan 71 Pendik/İstanbul (Sabiha  
Gökçen Havalimanı Karşısı)  
Tel: (0216) 482 48 30 • Fax: (0216) 482 48 31  
GSM: (0530) 969 29 53  
s.gokcen@assistcarrental.com  
**İzmir:** GARDEP (Gaziemir Araç Kiralama ve  
Depolama Merkezi) 9 Eylül Mah. 695. Sok.No.36  
Gaziemir / İZMİR  
Tel: (0232) 252 37 38 • Fax: (0232) 252 48 86  
izmir@assistcarrental.com  
**Antalya:** Güzelyurt Mah. Lara Cad. No:161 Aksu/  
Antalya (Havalimanı Karşısı) 400 M Korupark  
Tesisleri)  
Tel: (0242) 311 62 32 • Fax: (0242) 311 62 42  
antalya@assistcarrental.com  
**Ankara:** Esenboğa Havalimanı yolu üzeri  
(Hürriyet Gazetesi Karşısı) Fatih Mah.Bilgehan  
Sok.No:131/C Saray/ Pursaklar-Ankara  
(Esenboğa Havalimanı 5km)  
Tel: (0312) 399 50 10 • Fax: (0312) 399 50 11  
ankara@assistcarrental.com  
**Bodrum:** Milas Bodrum Yolu Havalimanı Kavşağı  
Aşçıoğlu BP İstasyonu Bodrum/Muğla  
Tel: (0252) 559 01 74 • Fax: (0552) 559 01 75  
bodrum@assistcarrental.com  
**Bursa:** Kükürtlü Cad. Gencal Apt. NO:38/1  
Çekirge-Osmangazi/BURSA  
Tel: (0224) 235 21 21 • Fax: (0224) 235 48 48  
bursa@assistcarrental.com  
**Diyarbakır:** Yenişehir Mah. Lise Cad. 2/A  
Yenişehir / Diyarbakır  
Tel: (0412) 223 26 33 • Faks: (0412) 223 26 33  
diyarbakir@assistcarrental.com  
**Eskişehir:** Cumhuriyet Mah. Kirim Caddesi  
No:7/B Tepebaşı - Eskişehir  
Tel: (0222) 220 11 13 • Faks: (0222) 220 11 16  
eskisehir@assistcarrental.com  
**Kayseri:** Hoca Ahmet Yesevi Mahallesi Şehit  
Jandarma Astsubay Suat Sanı Cad. Çiğdem Apt.  
No: 4/D Kocasinan / Kayseri  
Tel: (0352) 220 44 77 • Fax: (0352) 220 44 77  
kayseri@assistcarrental.com  
**Kocaeli - İzmit:** Körfez Mah. Ankara Karayolu  
Cad. No:23 Kocaeli / İZMİT  
Tel: (0262) 333 13 33 • Faks: (0262) 333 13 34

kocaeli@assistcarrental.com  
**Konya:** Feritpaşa Mah. Nalcaçı Cad. 50.Yıl Sitesi  
C.Blok No:62/B Selçuklu Konya  
Tel: (0332) 238 38 44 • Faks: (0332) 238 38 99  
konya@assistcarrental.com  
**Samsun:** Atatürk Bulvarı Çınarlık Beldesi Yukarı  
Eğercilli Mah. No: 14/B (Havalimanı Kavşağı)  
Çarşamba / Samsun  
Tel: (362) 844 86 61 • Fax: (0362) 844 86 61  
samsun@assistcarrental.com  
**Malatya:** Şifa Mah. Niyazi-Mısıri Cad. No: 64/ F  
Battalgazi / MALATYA  
Tel: (0422) 212 50 55 • Faks: (0422) 238 18 38  
malatya@assistcarrental.com  
**Trabzon:** Konaklar Mh. Emek Cad. No:11  
Havaalanı - Trabzon  
Tel: (0462) 326 34 58 • Fax: (0462) 326 33 88  
trabzon@assistcarrental.com  
**Dalaman:** Ege Mahallesi, Kenan Evren Bulvarı  
No: 33/A Dalaman /Muğla  
Tel: (0252) 692 54 54 • Fax: (0252) 612 08 44  
info@assistcarrental.com  
**Fethiye:** Babataşı Mah., 747 Sok no: 8/A  
Fethiye/Muğla  
Tel: (0252) 612 22 81 • Fax: (0252) 612 08 44  
info@assistcarrental.com  
**Erzurum:** Aşağı Mumcu Mah. Çaykara Cad.  
Pirireis Sok. No: 31/A Yakutiye/ERZURUM  
Tel: (0442) 237 40 74 Fax: (0442) 237 40 74  
erzurum@assistcarrental.com  
**Gaziantep:** İncilipınar Mah. Gazi Muhtar Paşa  
Bulvarı, Buhara İş Merkezi No:23  
Şehitkamil/Gaziantep  
Tel: (0342) 215 03 36 • Fax: (0342) 215 03 37  
gaziantep@assistcarrental.com  
**Nevşehir:** Kapadokya Havalimanı - İçhatlar  
Gelen Yolcu Salonu - Güleşehir/ Nevşehir  
Tel: +90 384 421 40 22 • Fax: +90 384 421 40 22  
nevsehir@assistcarrental.com  
**Adana:** Döşeme Mah.60074 Sok. Karanfil Apt.  
No:6 Seyhan/Adana  
Tel: (0322) 456 00 50 • Fax: (0322) 456 00 51  
adana@assistcarrental.com  
**Şanlıurfa:** Şanlıurfa Gap Havalimanı İçhatlar  
Gelen Yolcu Terminali No:Z/54 Şanlıurfa/TR  
Tel: (0414) 316 22 23 • Faks: (0212) 442 26 32  
urfa@assistcarrental.com  
**Sivas:** Örtülü Pınar Mah. Koca Ahmet Yesevi  
Cad. Başer Apt 6 No:1/B Merkez - Sivas  
Tel: (0346) 221 01 01 • Faks: (0346) 221 01 01  
sivas@assistcarrental.com  
**Muş:** Eski Acil Yolu Ak Apartmanı No: 6  
Merkez Muş  
Tel: (0436) 222 08 49 • Faks: (0436) 222 08 49  
mus@assistcarrental.com  
**Şanlıurfa Merkez:** Şair Şevket Mah.Çarşı Cad.  
Canan Apt.A Blok Kat :1 No:8 Bahçelievler  
Halilîye / Şanlıurfa  
Tel: (0414) 316 22 23 • Faks: (0414) 316 22 23  
urfa@assistcarrental.com

**ATA FİLO KİRALAMA A.Ş.**

Atatürk Oto Sanayi Sit.1.Kısım B Blok No: 282  
Maslak-Sarıyer/İSTANBUL  
Tel: (0212) 346 42 46 • Faks: (0212) 346 06 43  
info@atafilo.com.tr • www.atafilo.com.tr

**ATAKO DESTEK**

Rüzgarlıbahçe Mah. Toyota K Plaza K: 1  
Kavacık/Beykoz/İstanbul  
Tel: (0216) 425 42 10 • Faks: (0216) 425 42 33  
www.atakodestek.com • info@atakodestek.com

**ATILGAN ARAÇ KİRALAMA TURİZM VE SERVİS HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.**

Veysel Karani Mh. Aşık Reyhani Cd. No:14/A  
Sancaktepe / İstanbul  
Tel: (0216) 498 98 00 • Faks: (0216) 498 90 31  
kiralama@atilganotomotiv.com.tr  
www.atilganotomotiv.com.tr

**AUTOLAND**

Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazmayolu Cad.  
No: 37 K: 7 D: 8 Kağıthane 34410 İstanbul  
Tel: (0212) 697 87 85 • Faks: (0212) 548 76 30  
www.autoland.com.tr • info@autoland.com.tr

**AUTOLINK 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 RENT A CAR**

Aydınlar Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1  
34854 Küçüköy / İstanbul  
Tel: (0216) 587 99 00 • Faks: (0216) 489 19 40  
www.avis.com.tr

**Adana Şakirpaşa Havalimanı İç Hatlar Geliş**

(0322) 435 04 76 • (0322) 431 46 46

**Dış Hatlar Geliş** (0322) 435 59 75

**Adıyaman** (0416) 223 33 00

**Ankara / Kavaklıdere**

(0312) 467 23 13 - 467 23 15

**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar**

(0312) 398 03 15

**Antalya:** (0326) 214 19 05 • (0326) 285 66 03

**Antalya:** (0242) 248 17 72 - 248 17 73

**Antalya Havalimanı**

İç Hatlar Geliş (0242) 330 30 73

Dış Hatlar Geliş (0242) 330 30 08

**Alanya:** (0242) 513 35 13

**Ayvalık / Balıkesir**

(0266) 312 24 56 • (0266) 312 88 75

**Batman Havalimanı:** (0488) 218 07 47

**Bodrum / Muğla:** (0252) 316 19 96

**Bodrum Milas Havalimanı / Muğla**

İç Hatlar Geliş (0252) 523 02 01

Dış Hatlar Geliş (0252) 523 02 03

**Turgutreis Bodrum / Muğla**

(0252) 382 38 51

**Bursa**

(0224) 236 51 33 • (0224) 233 27 22

**Dalaman Havalimanı / Muğla**

İç Hatlar Geliş (0252) 792 51 68

(0252) 792 51 18

Dış Hatlar Geliş (0252) 792 51 18

**Diyarbakır** (0412) 229 02 75

**Diyarbakır Havalimanı İç Hatlar**

(0412) 236 13 24

**Elazığ** (0424) 247 40 31

**Eskişehir** (0222) 330 30 60 - 330 30 61

**Erzurum** (0442) 233 80 88

**Erzurum Havalimanı** (0442) 233 80 88

**Fethiye** (0252) 612 37 19

**Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş**

(0342) 582 11 41

**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 50 - 244 93 51

**İstanbul / Kadıköy**

(0216) 355 36 65 • (0216) 350 48 78

**İstanbul Atatürk Havalimanı**

İç Hatlar Geliş (0212) 465 34 54

Dış Hatlar (0212) 465 34 55 - 465 34 56

**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**

**Yeni Terminal Geliş**

(0216) 588 51 96 • (0216) 588 51 54

**İzmir Alsancak** (0232) 441 44 17 - 441 44 19

**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**

İç Hatlar Geliş (0232) 274 17 90

Dış Hatlar Geliş (0232) 274 00 10

**İzmit / Kocaeli**

(0262) 325 25 55 • (0262) 322 56 06

**Kayseri** (0352) 222 61 96

**Kayseri Havalimanı İç Hatlar** (0352) 338 05 94

**Konya** (0332) 237 37 50

**Konya Havalimanı İç Hatlar** (0332) 237 37 50

**Kuşadası** (0256) 614 14 75 • (0256) 614 46 00

**Malatya** (0422) 238 56 44

**Malatya Havalimanı İç Hatlar Geliş**

(0422) 266 00 76

**Mardin** (0482) 312 56 47 • (0482) 312 04 44

**Mardin Havalimanı** (0482) 312 04 44

**Marmaris** (0252) 412 27 71

**Sakarya** (0264) 282 03 33

**Samsun** (0362) 231 67 50

**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 86 57

**Side** (0242) 753 13 48 • (0242) 753 41 18

**Sivas** (0346) 225 59 44

**Sivas Havalimanı İç Hatlar Geliş**

(0555) 991 30 58

**Şanlıurfa** (0414) 315 00 53

**Şanlıurfa Havalimanı İç Hatlar Geliş**

(0414) 378 10 15

**Tekirdağ** (0282) 261 68 31  
**Trabzon Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0462) 325 55 82  
**Ürgüp/Neveşehir (0384) 341 21 77**  
 Van (0432) 214 63 75  
**Van Ferit Melen Havalimanı** (0432) 214 63 75

**AVRO RENT A CAR**  
 Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. No: 44A 011  
 Bahçelievler - İstanbul  
 Tel: (0212) 603 69 15 • Faks: (0212) 603 69 18  
 info@avrorentacar.com  
 www.avrorentacar.com • www.avro.com.tr

**Atatürk HL İç Hatlar**  
 Atatürk Havalimanı İç Hatlar Gelen Yolcu  
 Terminali, Ofis Tel: (0212) 465 26 28 (159-163)

**Atatürk HL Dış Hatlar**  
 Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Gelen Yolcu  
 Terminali, Ofis Tel: (0212) 465 37 51 (160-164)

**Taksim** Kocatepe Mh. Abdülhak Hamit Cd.  
 No:76 / B, Ofis Tel: (0212) 250 10 20

**Kadıköy** Bağdat Cd. No: 93/ C Feneryolu  
 Ofis, Tel: (0216) 414 93 33 (165)

**Adnan Menderes HL İç Hatlar**  
 Adnan Menderes HL İç Hatlar Gelen Yolcu  
 Terminali, Ofis Tel: (0232) 273 77 00

**Bodrum** Akçöl Köyü Misal Bodrum Yolu Güllük  
 Güvercinlik Arası No: 22 Milas / Bodrum  
 Ofis Tel: (0252) 559 00 05

**Esenboğa HL İç Hatlar**  
 Esenboğa HL İç Hatlar Gelen Yolcu Terminali  
 Ofis Tel: (0312) 398 23 06

**Antalya** Güzelyurt Mh. İncikpınar Cad. No:192  
 Aksu, Ofis Tel: (0549) 442 05 45

**Kayseri** Fatih Mah. İstasyon Cad. No:3 6/C  
 Merkez, Ofis Tel: (0352) 326 78 78

**Urfa Gap Havalimanı** Urfa Gap HL İç Hatlar  
 Gelen Yolcu Terminali Ofis Tel: (0553) 739 34 10

**Urfa Merkez** Şair Şevket Mah. Çarşı cad. Canan  
 Apt. A Blok kat:1 No:8 Haliye/Bahçelievler  
 Ofis Tel: (0553) 739 34 10

**Bingöl** İnönü mah. Kültür Cad. Polisevi Yanı  
 No: 20/2, Ofis Tel: (0507) 170 36 45

**Sivas** Örtülü Pınar Mah. Arap Evliya Cad.  
 No: 7/12 Merkez, Ofis Tel: (0545) 266 94 08

**Tokat** Yeni Mah. Gaziosmanpaşa Bulv. 1. Sok.  
 No: 6 Merkez, Ofis Tel: (0545) 266 94 08

**Denizli Merkez**  
 Delikliçınar PTT karşısı 1588 SK. No: 6/2  
 Ofis Tel: (0532) 747 03 13

**Denizli Çardak HL**  
 Denizli Çardak HL İç Hatlar Gelen Yolcu  
 Terminali, Ofis Tel: (0532) 747 03 13

**Dalaman** Altıntaş Mah. Gazi Bulvarı, No: 83/B  
 Ofis Tel: (0532) 162 96 76

**Erzurum Havalimanı** Erzurum Havalimanı İç  
 Hatlar Gelen Yolcu Terminali  
 Ofis Tel: (0535) 365 65 67

**Malatya** Niyazi Mah. Karataş Sk. No:14/B  
 Ofis Tel: (0532) 728 48 58

**Kırıkkale** Gürler Mah. Millet Bulv. 145/D Merkez  
 Ofis Tel: (0506) 141 69 39

**Adana Havalimanı**  
 Adana Şakirpaşa HL İç Hatlar Otoparkı  
 Ofis, Tel: (0531) 555 45 45

**Kuşadası** Kadınlar Denizi mah. Yüksel Yalove  
 Caddesi 46/14 Ofis, Tel: (0543) 649 2294

**Trabzon** Darıca Mah. Özlüler A Küme Evleri No:3  
 Akçaabat, Ofis Tel: (0462) 333 66 33

**AYDER FİLO KİRALAMA**  
 Ümit Mah. Osmanağa Konakları 2494-2 Sokak  
 No:8 Ümitköy/Ankara  
 Tel: (0312) 235 55 44 • Faks: (0312) 235 93 80  
 www.ayder.com.tr  
 www.aydertasimacilik.com  
 ayder@ayder.com.tr  
 ahmet.hasimoğlu@ayder.com.tr  
 eren.kelesoğlu@ayder.com.tr

**Ankara / Kızılay – İzmir Caddesi**  
 Tel: (0312) 232 42 33  
**Ankara / Kızılay – Menekşe Sokak**  
 Tel: (0312) 425 00 36  
**Rize / Çamlıhemşin – Haşimoğlu Otel**  
 Tel: (0464) 657 20 37  
**Antalya / Kemer-Beldibi**  
**Rixos Sungate Otel** Tel: (0242) 824 91 53

## B

### BACAR OTOMOTİV ALIM SATIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Büyükbakkalköy Mah. Kaşif Sk. No: 23  
 Samandıra Mevkii Maltepe – İstanbul  
 Tel: (0216) 311 42 27 info@bacar.com.tr  
**Kadıköy Şube**  
 GSM (0530) 871 79 07 Emre Çakır

### BEYAZ FİLO

Birlik Mah. 441. Cad. No: 1/1 Çankaya/Ankara  
 Tel: 0312 454 20 20 • Faks: 0312 454 20 32  
**İstanbul**  
 Değirmen Yolu Cad. Çetinkaya Sokak  
 Gürbüz Plaza No:16 Kat: 2  
 İçerenköy-Ataşehir-İSTANBUL  
 Tel: 0(216) 457 77 66 • Faks: (0216) 457 98 84  
 www.beyazfilo.com  
 bilal.yurddas@beyazfilo.com

### BORLEASE

Fatih Sultan Mehmet Mah. Poligon Cad.  
 BUYAKA Kule 3 K6 No:8C 34771 Tepeüstü,  
 Ümraniye – İSTANBUL  
 Tel: (0216) 510 43 13 • Faks: (0216) 510 43 19  
 info@borlease.com.tr • www.borlease.com.tr

### BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA VE TİC. A.Ş.

Firuzköy Bulvarı No:21 Kat:3, 34320  
 Avcılar-İstanbul, Türkiye  
 Tel: (0212) 372 00 00 Fax: (0212) 509 62 79  
 İletişim merkezi: 0850 252 4444  
 Web: www.premiumkiralama.com

### BUDGET CAR RENTAL

Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1  
 34854 Küçükyalı / İstanbul  
 www.budget.com.tr  
 Tel: (0216) 587 99 90 • Faks: (0216) 489 53 69  
**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Suadiye** (0216) 380 56 55  
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 69 09 • (0212) 465 69 10  
**Dış Hatlar Geliş**  
 (0212) 465 02 40 • (0212) 465 02 41  
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0216) 588 51 98  
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**  
**İç Hatlar Geliş** (0232) 274 11 11  
**İzmit / Kocaeli** (0262) 332 44 99  
**Kayseri** (0352) 231 76 33  
**Konya** (0332) 234 31 46  
**Mersin** (0324) 238 34 74  
**Samsun Çarşamba Havalimanı** (0362) 844 88 98  
**Şanlıurfa** (0414) 314 53 40  
**Trabzon Havalimanı** (0462) 325 65 55  
**Van Ferit Melen Havalimanı**  
 (0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

**Adana** (0322) 459 92 22  
**Ankara** (0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37  
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0312) 398 20 34  
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**  
 (0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96  
**Bodrum** (0252) 316 09 29  
**Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 523 02 71  
**Çorlu** (0282) 652 63 73  
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**  
 (0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51  
**Dişarbakır** (0412) 223 07 07  
**Erzurum** (0442) 237 47 22  
**Eskişehir** (0222) 233 37 00  
**Gaziantep** (0342) 215 20 55  
**İstanbul / Taksim** (0212) 244 93 54  
**İstanbul / Su**

## DRD FİLO KİRALAMA

### Genel Merkez

#### DRD Genel Müdürlük

Merkez Mahallesi Ayazma Caddesi No:37  
Kat: 2 Papius Plaza, Kağıthane/İSTANBUL  
Tel: (0850) 911 15 00 • Faks: (0212) 911 15 19  
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr

#### Avrupa

**Kağıthane Şube** Merkez Mahallesi Ayazma  
Caddesi No:37 Kat:2 Papius Plaza,  
Kağıthane/İstanbul

Tel: (0850) 911 15 00 • Faks: (0212) 911 15 19  
**Beşiktaş** Kemankuş Caddesi No:53 Kat:1/  
Daire:14 C Blok Karaköy Fransız Geçidi İş  
Merkezi No:14, Beşiktaş/İSTANBUL

Tel: (0850) 911 18 00 • Faks: (0212) 911 15 19  
**Zeytinburnu** Maltepe Mahallesi Eski Çırpıcı Yolu  
No:8 Parima İş Merkezi, Cevizlibağ,  
Zeytinburnu/İSTANBUL  
Tel: (0850) 911 19 90

**İkitelli** Mahmutbey Merkez Mahallesi, Taşocağı  
Caddesi, Ağaoğlu My Office 212, Kat:12  
Daire:205, Bağcılar/İSTANBUL

Tel: (0850) 911 18 90 • Faks: (0212) 777 50 16  
**Beylikdüzü** Barbaros Hayrettin Paşa Mahallesi  
1992 Sokak No:14 Kat:6 Daire:59 Çebi Natura  
Plaza, Esenyurt/İSTANBUL

Tel: (0850) 911 19 64 • (0850) 911 19 65  
**Tekirdağ** Tel: (0538) 574 75 49

#### İstanbul Anadolu

**Bursa** Bağlarbaşı Mahallesi 1. Sedit Sokak Evke  
Onyx Offices No:10 Kat:3/21, Osmangazi/BURSA  
Tel: (0224) 443 46 00 • Faks: (0224) 443 53 54

**Ataşehir** Barbaros Mahallesi Ağaoğlu My Office  
Kat:8 No: 35, Batı Ataşehir/İSTANBUL  
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks: (0216) 688 65 58

**Ataşehir** Barbaros Mahallesi Ağaoğlu My Office  
Kat:8 No: 35, Batı Ataşehir/İSTANBUL  
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks: (0216) 688 65 58

**Gebze** GOSB Meydan Binası 1601/6 Sokak  
No:37, Gebze/KOCAELİ  
Tel: (0262) 225 24 10 • Faks:(0262) 677 12 92

**Kartal** Vezirköprü Caddesi Ordu Sokak 23A Kat:9  
No:38 İZPARK Plaza, Kartal/İSTANBUL  
Tel: (0850) 911 19 76

**Kocaeli** Karabaş Mahallesi, Hafız Selim Sokak  
No:18 Kat: 2, Asya İş Merkezi, İzmit/Kocaeli  
Tel: (0262) 325 70 64 • Faks: (0262) 677 12 92

#### İÇ ANADOLU

**Çankaya** Ehlibleyt Mahallesi Ceyhun Atif Kansu  
Caddesi Ata Plaza No:100/10 Kat:5,  
Balgat/ANKARA

Tel: (0312) 472 07 07 • Faks: (0312) 472 07 08  
**Ostim** İvedik Organize Sanayi Bölgesi Melih  
Gökçek Bulvarı HM Commerce Center No: 63  
Kat: 3 Daire:8 İvedik, Ostim/ANKARA

Tel: (0312) 394 53 92  
**Kayseri** Tacettinveli Mahallesi Etiler Sokak  
Asyapark İş Merkezi No:13/23, Melikgazi/  
KAYSERİ Tel: (0352) 251 40 42

**Konya** Musalla Bağları Mahallesi Şehit Ahmet  
Değerli Sokak Dinçtaş Plaza Dış Kapı No:11 İç  
Kapı No:606, Selçuklu/KONYA  
Tel: (0212) 911 19 40

**Adana** Reşatbey Mahallesi Fuzuli Caddesi  
Furkan İş Merkezi No:9 Kat:6/14, Seyhan/ADANA  
Tel: (0322) 456 12 72 • Faks: (0322) 456 12 75

**Eskişehir**  
Tel: (0537) 953 39 79 • (0537) 953 39 80  
**Samsun** Tel: (0531) 080 99 74

**Gaziantep** Tel: (0534) 014 57 04

#### EGE

**Bayraklı** Manas Manas Bulvarı, Adalet  
Mahallesi. No:37, Folkart Towers, A Blok,  
Daire:2702 Bayraklı/İZMİR

Tel: (0232) 462 78 88 • Faks: (0232) 462 77 68  
**Antalya** Etiler Mahallesi 829 Sokak No:3 Kat:3  
Daire:26, A Plaza, Muratpaşa/ANTALYA  
Tel: (0212) 911 19 81

**Denizli** Tel: (0536) 267 10 25

## DUMANKAYA FİLO KİRALAMA

E- 5 Ankara Yolu Pendik Kavşağı

Dumankaya İş Merkezi

No:4 Pendik-İstanbul / Türkiye

Tel: (0216) 999 3 777

(0850) 221 1 000 • Fax: (0216) 585 46 97

GSM: (530) 940 88 28

www.dumankayafilo.com

## E

### ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR

Cumhuriyet Caddesi No: 29 Beler Palas  
Kat: 2 D: 10 Taksim/İstanbul  
Tel: (0212) 235 44 75 • Faks: (0212) 297 63 52  
www.economicrentacar.com.tr  
info@economicrentacar.com.tr

### 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: (0252) 313 77 64 • Faks: (0252) 316 61 98

**İstanbul**  
Tel: (0212) 343 40 30 • Faks: (0212) 343 40 33  
**Gaziantep**  
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73

**EKAR TURİZM SAN. TIC. LTD. ŞTİ.**  
İstanbul Yeni Bosna Merkez Mah.  
Değirmenbahçe Cad. İstwest Konutları A2A Blok  
K.1 D.2 Bahçelievler / İstanbul

Tel: (0212) 801 16 05-6-7-8 Pbx  
İstanbul@ekartur.com

**Adana**  
Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt.  
Altı 74/H Seyhan / Adana  
Tel: (0322) 454 55 55 • Faks: (0322) 458 77 82  
adana@ekartur.com

**Mersin**  
Atatürk Cad. Hamidiye Mah. Çamlıbel Apt. C/Blok  
No: 59/A Akdeniz / Mersin  
mersin@ekartur.com

Tel: (0324) 238 65 60 • Faks: (0324) 238 65 67  
www.ekartur.com • ekar@ekartur.com  
ekarturizm@hotmail.com

**ERESİNLER RENT A CAR**  
Eresinler Ser Plaza Basın Ekspres Yolu Kavak  
Sokak No: 3 34530 Yenibosna/İstanbul  
Tel: (0212) 451 33 33 • Faks: (0212) 451 34 34  
www.eresinler.com.tr  
rentacar@eresinler.com.tr

**İstanbul Etiler**  
Tel: (0212) 263 72 80 • Faks: (0212) 263 72 81  
**İstanbul Bostancı**  
Tel: (0216) 410 89 86 • Faks: (0216) 410 87 34

**Ankara**  
Tel: (0312) 442 53 54 • Faks: (0312) 442 58 54  
**İzmir**  
Tel: (0232) 251 51 75 • Faks: (0232) 252 30 44

**Antalya**  
Tel: (0242) 322 11 10 • Faks: (0242) 322 35 50  
**Bodrum**  
Tel: (0252) 559 01 41 • Faks:(0252) 559 01 48

**ERMO RENT A CAR**  
Recepaşa Cad. No:12/A Taksim / İstanbul  
Tel: (0212) 237 05 06 • Faks: (0212) 237 05 08  
www.ermorentacar.com  
info@ermorentacar.com

**EURONET CAR RENTAL**  
Otoport AVM Kat: 4 No: 145-146  
Haramidere - İstanbul  
Tel: 444 22 07 • Faks: (0212) 603 61 83  
info@euronetcar.com • www.euronetcar.com

**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar**  
Tel: 444 22 07  
**İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar**  
Tel: 444 22 07

**Taksim:** Tel: 444 22 07

### İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı

Tel: 444 22 07

**Ankara Esenboğa Havalimanı** Tel: 444 22 07

**İzmir Adnan Menderes Havl.** Tel: 444 22 07

**Antalya** Tel: 444 22 07

**Kayseri Merkez** Tel: 444 22 07

**Kayseri Havalimanı** Tel: 444 22 07

**Malatya** Tel: 444 22 07

### EUROPCAR

Pamukkale Sokak. Fidan Plaza No:2 E-5 Yanyol  
34880 Soğanlık Kartal/İstanbul  
Tel: (0216) 427 0 427 • Faks: (0216) 427 15 45  
www.europcar.com.tr • info@europcar.com.tr

**Adana** Tel: (0322) 453 47 75

**Adana Şakirpaşa Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0322) 436 25 63

**Alanya** Tel: (0242) 513 19 29

**Ankara** Tel: (0312) 426 46 06

**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0312) 398 05 03

**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0242) 330 30 68

**Antalya Havalimanı Dış Hatlar Geliş**

Tel: (0242) 330 35 06

**Ayvalık** Tel: (0266) 312 53 12

**Ayvalık Balıkesir Körfez Havalimanı**

Tel: (0266) 312 53 12

**Belek** Tel: (0242) 715 33 23

**Bodrum** Tel: (0252) 313 08 85

**Bodrum Milas Havalimanı**

Tel: (0252) 523 02 12

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

**Çeşme** Tel: (0232) 724 04 44

**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**

Tel: (0252) 792 54 14

**Dalaman Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0252) 792 51 16

**Dalyan** Tel: (0252) 284 28 16

**Denizli** Tel: (0258) 262 33 43

**Denizli Çardak Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0258) 264 53 54

**Didim** Tel: (0256) 811 35 40

**Dişarbakır**

Tel: (0412) 224 74 25

**Dişarbakır Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0412) 236 04 60

**Elazığ Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0424) 218 77 78

**Erzurum**

Tel: (0442) 234 61 60

**Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0442) 233 35 60

**Eskişehir** Tel: (0222) 231 01 82

**Fethiye** Tel: (0252) 614 49 95

**Gaziantep** Tel: (0342) 339 97 20

**İstanbul Taksim** Tel: (0212) 254 77 10

**İstanbul Atatürk Havalimanı**

**Dış Hatlar Geliş** Tel: (0212) 465 36 95

**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0212) 465 62 84

**İstanbul Kartal** Tel: (0216) 427 04 27

**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**

**İç Hatlar Geliş** Tel: (0216) 588 87 66

**İstanbul Merte**

Tel: (0212) 677 65 15

**Kocaeli Gebze**

Tel: (0262) 655 00 40

**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**

**İç Hatlar Geliş** Tel: (0232) 274 64 20

**Kayseri**

Tel: (0352) 338 00 44

**Kemer** Tel: (0242) 814 11 40

**Konya** Tel: (0332) 238 49 49

**Kuşadası** Tel: (0256) 614 67 70

**Malatya** Tel: (0422) 211 34 34

**Mardin** Tel: (0482) 312 09 09

**Marmaris** Tel: (0252) 417 45 88

**Ordu** Tel: (0452) 777 4 555

**Samsun** Tel: (0362) 844 89 49

**Side** Tel: (0242) 753 17 64

**Sivas** Tel: (0346) 224 00 13

**Şanlıurfa** Tel: (0414) 316 47 46

**Trabzon Havalimanı İç Hatlar Geliş**

Tel: (0462) 325 34 24

**Ürgüp** Tel: (0384) 341 88 55

**Van** Tel: (0432) 212 00 21

## F

### FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

#### İstanbul Merkez

Eğitim Mah. Hakkı Bey Sok.

No:1/3 Kadıköy-İstanbul

Tel: (0216) 414 29 52 • 414 AYKA

Faks: (0216) 338 29 52 • GSM: (0507) 663 94 43

www.aykarentacar.com

res@aykarentacar.com

#### İstanbul Kadıköy

Tel: (0216) 414 29 52 - 414 AYKA

Faks: (0216) 338 29 52 • GSM: (0507) 663 94 43

www.aykarentacar.com

res@aykarentacar.com

#### İstanbul Atatürk Havalimanı

Tel: (0507) 663 94 43 • Faks: (0216) 338 29 52

www.aykarentacar.com

res@aykarentacar.com

#### İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı

Tel: (0507) 663 94 43 • Faks: (0216) 338 29 52

www.aykarentacar.com

res@aykarentacar.com

#### Ankara First

Bardacı Sok. 90/1 K. Esat/Ankara

Tel: (0312) 437 02 42 - 437 0 CGA

Faks: (0312) 447 28 34 • GSM: (0542) 241 61 69

www.cgaturizm.com • cavit@cgaturizm.com

#### Izmir First

1375 Sok. No: 12/C Alsancak/Izmir

Tel: (0232) 463 32 62 • Faks: (0232) 463 51 21

GSM: (0533) 350 54 17 • info@pgss.com.tr

#### Antalya First

Soğucaksu Mah. 2. İnönü Cad. Pınar Sitesi

B Blok Kat: 4/8 Pınarlı/Antalya

Tel: (0242) 462 25 72 • Faks: (0242) 462 25 62

GSM: (0532) 641 71 87

www.antalyarentacar.com

info@antalyarentacar.com

#### Adana First

Mafa Sığmaz Mah. Turgut Özal

Bulvarı No: 127/A Adana

Tel: (0322) 233 63 33 • Faks: (0322) 233 33 57

GSM: 0505 304 69 69 • altinturizm@hotmail.com

#### Bodrum First

Oasis Alışveriş Kültür ve Eğlence Merkezi

No: 83 B 16-17 Bodrum/Muğla

Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57

GSM: (0532) 417 61 76

www.bodrumrentacar.com

info@bodrumrentacar.com

#### Bodrum Havalimanı

Bodrum Milas Karayolu Güllük Kavşağı

Milas/Muğla

Tel: (0252

## Gaziantep First

Nuri Pazarbaşı Mah. Çamlıca Konakları Altı No: 2/C Şahinbey/Gaziantep  
Tel: (0342) 245 00 30 • Faks: (0342) 245 00 30  
GSM: (0532) 412 35 65  
gultekinkaya27@hotmail.com

## Hatay First

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

## FİLOTURK ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ A.Ş.

Pancarlı Mah. Bahriye Üçok Bulvarı No:11 Şehitkamil/Gaziantep  
Tel: (0342) 337 16 16 • Faks: (0342) 337 16 85  
www.filoturk.net • info@filoturk.net

## FİLOTO KURUMSAL ARAÇ KİRALAMA

Rami Kışla Caddesi, No: 104 Eyüp, İstanbul  
Tel: (0212) 649 34 34  
Faks: (0212) 564 15 70  
www.filototo.com.tr

## FLEETCORP TÜRKİYE

Tamburi Ali Efendi Sok. No:13 34337 Giriş Kat Doğuş Center Etiler-Beşiktaş/İstanbul  
Tel: (0212) 362 06 00 • Faks: (0212) 323 52 52  
www.fleetcorp.com.tr • info@fleetcorp.com.tr

## Ege Bölgesi İzmir Ofisi

Çınarlı Mahallesi İslam Kerimov Cad. No:1 Sunucu Plaza Martı Tower D:907 Bayraklı / İZMİR  
Tel: (0232) 461 62 00

## FLY FİLO ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.

Atatürk Mah. Gazi Cad. Ziyilan İş Merkezi 16/1 KLC Grup Esenyurt / İstanbul  
Tel: (0212) 689 89 89 – 0212 689 03 59  
Faks: (0212) 689 75 75  
www.flyfilo.com.tr • info@flyfilo.com.tr

## FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.

Hoşdere Cad. 208/7 Çankaya 06690 Ankara  
Tel: (0312) 440 9 123 • Faks: (0312) 440 9 124  
www.fugaturizm.com • fuga@fugaturizm.com.tr

## G

## GAARAJ

Atakent Mahallesi Mithatpaşa Caddesi No:117 Ümraniye / İstanbul  
Tel: 0850 840 85 28 • Faks: (0216) 316 56 57  
www.gaaraj.com • bilgi@gaaraj.com

## GALERİ DÖNÜŞÜM MOTORLU ARAÇLAR LTD. ŞTİ.

Acıbadem Cad. Pembe Köşk Apt. No 216/5 Acıbadem-İstanbul  
Tel: (0216) 546 07 16- 0545 587 87 85  
www.gdarackiralama.com  
info@gdarackiralama.com

## GAARAJ

Atakent Mahallesi Mithatpaşa Caddesi No:117 Ümraniye / İstanbul  
Tel: 0850 840 85 28 • Faks: (0216) 316 56 57  
www.gaaraj.com • bilgi@gaaraj.com

## GARENDA

### ÇELİK MOTOR TİCARET A.Ş.

Şekerpinar Mah., Anadolu Cad., Yanyol Sokak No: 5 Şekerpinar – Çayıröva Kocaeli  
Tel: (0262) 677 88 00 • Faks: (0262) 658 27 58  
www.garenta.com.tr

### GarentaPRO Uzun Dönem Kiralama

444 42 63 • www.garentapro.com

### GarentaDAY Kısa Dönem Kiralama

444 54 78 • www.garenta.com.tr

### Adana Havalimanı İçhatlar

Adana Havalimanı Seyhan/Adana  
Tel: (0322) 999 66 10 • Faks: (0322) 999 66 11  
adanadom@garenta.com.tr

### Ankara Çankaya

Çankaya Mh. Çankaya Cd. No:24/A Çankaya/Ankara

Tel: (0312) 999 50 05 • Fax: (0312) 999 50 06

ankcankaya@garenta.com.tr

### Ankara Esenboğa Hvl. (İç-Dış Hat)

Ankara Esenboğa Havalimanı Çubuk/Ankara

Tel: (0312) 999 50 10 • Fax: (0312) 999 50 12

ankesbdom@garenta.com.tr

### Antalya Havalimanı (İç-Dış Hat)

Antalya Havalimanı Antalya

Tel: (0242) 999 29 81 • Fax: (0242) 999 29 85

antalyadom@garenta.com.tr

### Bursa Çekirge Çekirge Mh. Çekirge Cd. No:83/A

Osmangazi/Bursa

Tel: (0224) 999 10 90 • Fax: (0224) 999 11 01

bursa@garenta.com.tr

### Gaziantep Havalimanı (İç Hat)

Gaziantep Havalimanı Oğuzeli-Gaziantep

Tel: (0342) 999 22 70 • Fax: (0342) 999 22 71

gaziantepapt@garenta.com.tr

### İstanbul Atatürk Hvl. (İç Dış Hat)

İstanbul Atatürk Havalimanı Yeşilköy/İstanbul

Tel: (0212) 924 04 00 • Fax: (0212) 924 04 01

istataturkdom@garenta.com.tr

### İstanbul Kızıltoprak

Tuğlacıbaşı Mh. Bağdat Cd. No:75/2

Kızıltoprak Kadıköy/İstanbul

Tel: (0216) 999 56 80 • Fax: (0216) 999 56 81

istkadikoy@garenta.com.tr

### İstanbul Sabiha G.Hvl. (İç-Dış Hat)

Sabiha Gökçen Havalimanı

Gelen Yolcu Salonu İstanbul

Tel: (0216) 999 56 86 • Faks: (0216) 999 56 87

istsagapt@garenta.com.tr

### İstanbul Taksim

Intercontinental Oteli, Asker Ocağı Cad. No:1

Taksim Beşiktaş/İstanbul

Tel: (0212) 924 04 10 • Faks: (0212) 924 04 06

isttaksim@garenta.com.tr

### İzmir Adnan M. Hvl. (İç-Dış Hat)

İzmir Adnan Menderes Hav. Gaziemir/İzmir

Tel: (0232) 999 67 67 • Faks: (0232) 999 67 68

izmadmdom@garenta.com.tr

### İzmir Alsancak

İsmet Kapitan Mh. Şair Eşref Bulvarı 34/A Montrö

Konak/İzmir

Tel: (0232) 999 67 60 • Faks: (0232) 999 67 62

izmalsancak@garenta.com.tr

### Kayseri Havalimanı İç Hatlar

Kayseri Havalimanı Mustafa Kemal Paşa Bulvarı

No: 338 38100 Kocasinan/Kayseri

Tel: (0352) 999 54 25 • Fax: (0352) 999 54 26

kayseriapt@garenta.com.tr

### Bodrum Milas Hvl. (İç-Dış Hat)

Bodrum Milas Havalimanı Gelen

Yolcu Salonu Bodrum/Muğla

Tel: (0252) 999 11 22

Faks: (0252) 999 11 21

bodrumapt@garenta.com.tr

### Dalaman Havalimanı (İç-Dış Hat)

Dalaman Havalimanı Gelen Yolcu Salonu

Dalaman/Muğla

Tel: (0252) 999 11 25 • Faks: (0252) 999 11 26

dalamanapt@garenta.com.tr

### Trabzon Havalimanı (İç Hat)

Trabzon Havaalanı Gelen Yolcu Salonu

61010 Konaklar-Trabzon

Tel: (0462) 999 12 02 • Faks: (0462) 999 12 01

trabzonapt@garenta.com.tr

### GARANTİ FİLO

Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Köy Yolu

No: 23 Kat: 3 Maslak İstanbul

Tel: 0212 365 31 00

www.garantifilo.com.tr

### GARANTİ ARABA

Kartalteppe Mah. Selahattin Kormaç Sok. No:4/A

Bakırköy 34144 İSTANBUL

Tel: (0212) 583 19 77 • Faks: (0212) 583 19 76

www.garantiaraba.com

info@garantiaraba.com

### İstanbul Bayrampaşa

Tel: (0212) 437 00 66 • Faks: (0212) 437 00 67

### GENÇ OTO KİRALAMA

Tunalı Hilmi Cad. No:31 Kavaklıdere

Çankaya / Ankara

Tel: (0312) 417 01 61 • Faks: (0 312) 418 27 96

www.gencotokiralama.com.tr

info@gencotokiralama.com.tr

## GEOFİLO - GEOMETRİ İNŞAAT OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Perpa Ticaret Merkezi B Blok K:5 No:168

Şişli İSTANBUL

Tel: (0212) 222 53 30 • Faks: (0212) 221 64 30

www.geofilo.com • cc@geofilo.com

## GERÇEK RENT A CAR

Barbaros Bulvarı Darphane Önü 103/A

Beşiktaş/İstanbul

Tel: (0212) 227 47 62/310 04 10

Faks: (0212) 259 74 83/310 03 99

www.gercekoto.com.tr

gercek@gercekoto.com.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

## GRS CAR RENTAL SERVICES

### İstanbul Atatürk Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### Ankara Esenboğa Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### İzmir Adnan Menderes Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### Antalya Muratpaşa Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### Bodrum Milas Havalimanı

Tel: 444 9 505 • www.grscar.com

### Dalaman Havalimanı

444 9 505 • www.grscar.com

## GÜL TURİZM

İstiklal Cad. Ada Çarşısı No: 1 Antakya / Hatay

Dış Hatlar Tel: (0216) 213 41 50-51

GSM: (0532) 261 76 18

www.gulturizm.com • gulturizm@antakya.net

## GÜNAY MOTORLU ARAÇLAR PAZARLAMA VE TİCARET LTD. ŞTİ.

İskenderun Yolu Üzeri 7. km Bereket

Günay İş Merkezi ANTAKYA/HATAY

Tel: (0326) 285 66 03 • Faks: (0326) 285 66 11

otokar@gunaygrup.com.tr

www.gunaygrup.com.tr

## GÜNEY OTOMOTİV

Bağlarbaşı Mah. Şahin Sok No: 21

Maltepe-İstanbul

Tel: (0216) 457 79 79 • GSM: 0543 669 10 04

murat@guneyotomotiv.net

www.guneyrentacar.com

## H

## HANGAR OTOMOTİV TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Maslak Mah. Ahi Evren G45 Polaris Cad. No:4/14

Şişli Maslak / İstanbul

Tel: (0212) 346 03 27 Pbx

Faks: (0212) 346 03 20

www.hangaroto.com

info@hangaroto.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/İstanbul

Tel: (0216) 531 24 00 • Faks: (0216) 531 25 38

www.havasturizm.com.tr

zhic@cinergroup.com.tr

## Taksim Ofis

Şehit Muhtar Cad. No: 38 Talimhane

Taksim/İstanbul

Tel: (0212) 254 71 00 • Faks: (0212) 253 33 55

## HEDEF FİLO

Genel Müdürlük: Ofishane

Merkez Mahallesi Cendere Caddesi No:22

Kat:12-13 Kağıthane / İstanbul

Tel: 0 (212) 368 32 00 • Faks: 0 (212) 368 32 03

## İstanbul Anadolu Yakası Ofis

19 Mayıs Mah. Atatürk Cad. Yamaç Sk.

No:3 Kat:4 Vera Plaza Sahrayıcedid

Kadıköy / İstanbul

Tel: (0216) 468 31 00 • Faks: (0216) 468 31 03

## Bursa Ofis

Ata Bulvarı Gizemler Plaza 3 No:5

D:40 Nilüfer / Bursa

Tel: (0224) 441 08 15 • Faks: (0224) 441 08 55

## Ankara Ofis

Kızılırmak Mah.Ufuk Üniversitesi Cad.

Ambrossia İş Merkezi No:74 Kat:11

Çukurambar / Balgat / Ankara

Tel: (0312) 220 23 46 • Faks: (0312) 220 23 49

## İzmir Ofis

Ankara Cad. No: 85 Bayraklı Tower

8.Kat Daire:46 Bayraklı



## I

### INTER LIMOUSINE

19 Mayıs Mahallesi, 19 Mayıs Caddesi  
No: 13 Kat: 5 Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 444 99 77 • Faks: (0212) 361 62 88  
www.interlimousine.com.tr  
info@interlimousine.com.tr  
**Ankara**  
Tel: (0312) 440 61 49 • Faks: (0312) 439 95 58

### INTER RENT A CAR

Bostan Sokak Kalecik Apt. 17/1  
Yeşilköy Bakırköy / İstanbul  
Tel: (0212) 663 66 65 • 0555 988 88 78  
www.interrentacar.com

### İŞİL RENT A CAR

19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza  
No: 3 Kat: 9/B Şişli İstanbul  
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162  
Faks: (0212) 244 26 56  
www.isilrac.com • info@isilrac.com  
reservation@isilrac.com

### Ankara Hürriyet Ofis

Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224

### Faks: (0312) 207 00 94

### İstanbul Hürriyet Ofis

Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24

### İzmir Havalimanı Ofis

Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19

**Antalya Hürriyet Ofis** Tel: (0541) 510 96 17

## J

### JET FİLO ARAÇ KİRALAMA

**Merkez**  
Kocatepe Mahallesi Lamartin Caddesi No:5 Ofis  
Lamartine Binası Kat. 6 No: 601 34437 Taksim/  
Beyoğlu /İstanbul  
**Şube**  
Meydankavağı Mah. Şehitler Cad. No:40 D:2  
Muratpaşa/ANTALYA  
Tel: (0242) 322 34 07 • Faks: (0242) 322 07 34  
info@jet-filo.com • www.jet-filo.com

## K

### K&C FİLO KİRALAMA

Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2.Kısım 18.Sokak  
No:612/613/614/615 Maslak -Şişli/İSTANBUL  
Tel: (0212) 286 65 67 • Faks: (0212) 286 65 69  
www.kcoto.com • kcoto@kcoto.com  
www.kcotokiralama.com  
info@kcotokiralama.com

### KMKFİLO ARAÇ KİRALAMA

Değirmenyolu Cad.Birman İş Merkezi No:11 K:4  
İçerenköy-Ataşehir / İSTANBUL  
Tel: (0216) 573 43 • Faks: (0216) 574 46 32  
www.kmkfilo.com • info@kmkfilo.com

### KOCAELİ KAYA SATIŞ VE PAZARLAMA A.Ş.

Körfez Mah. Ankara Yolu Cad. NO:111  
C Blok Kocaeli/İzmit  
Tel: (0262) 335 3871 • Faks: (0262)335 3874  
www.kocaelikaya.com.tr

### KOPUZ OTOMOTİV VE TURİZM SAN. TİC. A.Ş.

Atakent Mahallesi, Reşit Paşa Cad. No:21  
Ümraniye / İstanbul  
Tel: (0216) 316 17 21 - (0216) 339 05 89  
Fax : (0216) 505 60 71  
www.kopuzotomotiv.com.tr  
otomotiv@kopuz.com.tr

## L

### LEASEPLAN

Kağıthane OfisPark Merkez Mah. Bağlar Cad.  
No:14 C Blok Kat:5 34406 Kağıthane / İstanbul  
Tel: (0212) 335 71 00 • Faks: (0212) 346 02 78  
www.leaseplan.com.tr  
leaseplan@leaseplan.com.tr

### LİDER FİLO

Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Yolu Giz 2000  
Plaza No:7 K:9 D:33-34  
Maslak - Şişli / İSTANBUL  
Tel: (0212) 347 58 00 • Faks: (0212) 274 86 66  
Call Center: 444 9 011  
www.liderfilo.com.tr • info@liderfilo.com.tr

### İstanbul Ofis:

Mahmutbey Merkez Mah. Taşocağı Cad.  
Ağaoğlu My Office 212 No:5 Kat:23 D:390 Güneşli  
/ İstanbul  
Tel: (0212) 500 35 75 • Faks: (0212) 500 35 80  
Call Center: 444 9 011  
info@liderfilo.com.tr

### Ankara Ofis:

Saray Cumhuriyet Mah. Fatih Sultan Mehmet  
Cad. Ak Sok. No: 8 / 9 (1 B) Pirsaklar / Ankara  
Tel: (0312) 399 46 46 • Faks: (0312) 399 59 00  
Call Center: 444 9 011  
info@liderfilo.com.tr

### İzmir Ofis:

9 Eylül Mah. 695 Sok. No: 36/K Sarnıç / İzmir  
Tel: (232) 252 07 17 Faks: (232) 252 02 06  
Call Center: 444 9 011  
info@liderfilo.com.tr

## M

### MAYGOLD FİLO

Bahçelievler Mah. Zümrüt Cad. Leman Sokak  
No: 16 Pendik/İstanbul  
Tel: (0216) 384 44 44 • Faks: (0216) 511 14 44  
www.maygoldfilo.com

### MENGERLER KİRALAMA

Yılanlı Ayazma Sk. No: 12 34020  
Davutpaşa / İstanbul  
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 841 80 15  
www.mengerlerkiralama.com  
aynur.celtik@avm.com.tr

### İstanbul Davutpaşa

Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 841 80 15

### İstanbul Etiler

Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 358 48 34

### İstanbul Kozyatağı

Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0216) 573 00 20

### İstanbul İkitelli

Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 671 11 78

### İstanbul Esenler

Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 658 10 47

### Adana

Tel: (0322) 346 25 00 • Faks: (0322) 346 05 54

### Adana

Tel: (0322) 429 52 52 • Faks: (0322) 429 33 30

### Ankara

Tel: (0312) 252 70 80 • Faks: (0312) 252 70 90

### Bursa

Tel: (0224) 211 74 15 • Faks: (0224) 211 74 12

### Kocaeli

Tel: (0262) 371 32 57 • Faks: (0262) 371 24 61

### Milas

Tel: (0252) 513 79 30 • Faks: (0252) 513 79 40

### Tekirdağ

Tel: (0282) 685 48 31 • Faks: (0282) 685 48 41

### İzmir Bornova

Tel: (0232) 462 60 34 • Faks: (0232) 462 40 13

### İzmir Merkez

Tel: (0232) 274 66 66 • Faks: (0232) 274 66 68

### Samsun

Tel: (0362) 256 21 00-07 • Faks: (0362) 256 22 01

### Sivas

Tel: (0346) 226 17 87 • Faks: (0346) 226 14 20

### MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER

Tem Otoyolu Hadimköy Çıkışı Mercedes Cad.  
34500 Bahçeşehir /İstanbul  
Tel: (0212) 866 65 65 • Faks: (0212) 858 09 67  
www.mercedes-benz-finansalhizmetler.com  
meltem.gursoy@daimler.com

### MILLER CAR RENTAL

Merkez Mah. Erseven Sokak No: 3  
Kağıthane-İstanbul  
Tel: (0212) 246 06 47 • Faks: (0212) 240 20 60  
www.millercarrental.com  
info@millercarrental.com  
**İstanbul Kağıthane** Tel: (0212) 246 06 47 - 48  
**Çanakkale** Tel: (0286) 263 63 63

### MULTI CAR RENTAL - MCR / MULTINET KURUMSAL HİZMETLER A.Ş.

Fulya Mah. Mevlüt Pehlivan Sok.  
Multinet Plaza No:12 Şişli 34394 İstanbul  
Tel: 444 56 87 • Fax: (0212) 274 85 85  
www.multicarrental.com

## O

### OTO PLAN OPERASYONEL TAŞIT KİRALAMA A.Ş.

Köybaşı Cd. No:83 34464 Yeniköy - İstanbul  
Tel: (0212) 299 30 00 / 444 5 OTO  
Faks: (0212) 223 54 54  
www.otoplan.com.tr  
info@otoplan.com.tr

### 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

## P

### PASİFİK OTO VE TURİZM TİC.LTD.ŞTİ

İstanbul Vizyon Park  
Merkez Mah.29 Ekim Cad. No 3 A1 Kat 7/74  
Yenibosna-Bahçelievler/İSTANBUL  
Tel: (0212) 275 42 44 • Faks: (0212) 272 04 61  
www.pasifikoto.com.tr  
pasifik@pasifikoto.com.tr

### Antalya

Tel: (0242) 354 07 42 • Faks: (0242) 354 07 03

### Ankara

Tel: (0312) 426 08 88 • Faks: (0312) 426 07 77

### Çorlu /Tekirdağ

Tel: (0282) 653 71 11 • Faks: (0282) 653 71 55

### 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

### 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

## R

### REİS BİREYSEL KİRALAMA

Adres: Halk Bankası Genel Müdürlüğü Önü  
NO:100/A Söğütözü /ANKARA  
Tel: 444 63 55 / (0312) 287 00 50  
Faks: (0312) 287 00 22  
info@reiskiralama.com  
www.reisgrubu.com

### RENT GO

Orta Mahallesi Ankara Cad. No: 2/1  
Pendik - İstanbul  
Tel: (0216) 379 82 82 • 444 4 061  
www.rentgo.com.tr

### RENTO FİLO YÖNETİMİ

Evren Mah. Bahar Cad. Polat İş Merkezi,  
C Blok K: 2/6 Güneşli /İstanbul  
Tel: (0212) 489 02 02 • Faks: (0212) 489 02 06  
www.rentofilo.com • info@rentofilo.com

### RENTOFİT ARAÇ KİRALAMA A.Ş.

Acıbadem Çeçen Sok. No: 25 Akasya A Kule  
K: 31 D: 207 Üsküdar-İstanbul  
Tel: (0216) 684 03 48 • Faks: (0216) 684 03 49  
Tel: 444 34 86  
www.rentofit.com • info@rentofit.com

### RENTRENT FİLO KİRALAMA

Samanyolu Caddesi No: 28/4 İskitler/ANKARA  
Tel: (0312) 342 12 36 - 444 4 512  
Faks: (0312) 342 12 37  
www.rentrent.com.tr • info@rentrent.com.tr

### RENT WORKS FİLO

Kısıklı Mah. Nato Yolu Bosna Bulvarı No:33  
Üsküdar / İstanbul  
Tel: (0216) 459 81 82 • Faks: (0216) 459 81 83  
GSM: (0543) 502 92 57  
tolga@yucelir.com • www.rentworksfilo.com

## S

### SANDIKÇI KARDEŞLER OTOM. SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.

Yeşiltepe Mah. D-100 Yanyol Cad. No:137  
PK: 54200 Erenler/SAKARYA  
Tel : (0264) 275 50 64 • Fax: (0264) 275 96 39  
info@sandikcilar.com • www.sandikcilar.com

### SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.

Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İzmir  
Tel: (0232) 463 89 99 • Faks: (0232) 463 13 75  
Rezervasyon Merkezi: +90 (232) 444 00 76  
www.sixt.com.tr • 4440076@sixt.com.tr

### Çağrı Merkezi: 444 0076

### Ankara Havalimanı

### Antalya Havalimanı

### Bodrum Ofis

### Bursa Şehir Ofis

### Bursa Havalimanı

### Çerkezköy Şehir Ofis

### Dalaman Havalimanı

### Diyarbakır Ofis

### Gaziantep Şehir Ofis

### Gaziantep Havalimanı İç Hat

### Gaziantep Havalimanı Dış Hat

### İstanbul Etiler Ofis

### İstanbul Astoria Alışveriş Merkezi Ofis

### İstanbul Ataşehir Ofis

### İstanbul Kozyatağı Ofis

### İstanbul Çekmeköy / Ümraniye

### İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis

### İstanbul Hilton Ofis

### İzmir Şehir Ofis

### İzmir Havalimanı

### Kayseri Şehir Ofis

### Kayseri Havalimanı

### Kapadokya Ofis

### Kuşadası Ofis

### Marmaris Ofis

### Adana Ofis

### Samsun Ofis

### Samsun Havalimanı

### Sivas Ofis

### Sivas Havalimanı

### SİMA RENT A CAR

Ankara Yolu 4. Km. No:168 / B Çorum  
Tel: (0 542) 513 33 33  
www.simarentacar.com

## T

### TAN OTO MOTORLU ARAÇLAR TAŞIMACILIK TIC. VE İNŞ.LTD.ŞTİ.

**Ankara Merkez**  
Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:252  
Macunmahallesi Yenimahalle / ANKARA  
Tel: (0312) 397 34 34 • (0312) 591 34 12  
Faks: 0312 397 13 13 • (0312) 397 24 81

**İstanbul Merkez**  
İstanbul Cad. Nazlı Sokak Gök mahal  
B-21 Göktürk-Kemerburgaz / İSTANBUL  
Tel: (0212) 322 32 11 • Faks: (0212) 322 34 28  
www.tanoto.com.tr • info@tanoto.com.tr  
kiralama@tanoto.com.tr

### TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.

Gayrettepe Mah. Yener Sok. No: 1  
Kat 5 – 6 34349 Beşiktaş/İstanbul  
Tel. (0212) 337 55 00 • Faks (0212) 292 64 30  
www.tebarval.com.tr • tebarval@tebarval.com.tr

### TFS OTO KİRALAMA

Hüseyin Çelik Sok. No:3 D:10  
Kozyatağı - Kadıköy / İstanbul  
Tel: (0216) 380 36 00 • Faks: (0216) 380 81 40  
www.mineralgroup.com.tr  
info@mineralgroup.com.tr

**İzmir**  
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

### TUNA FİLO KİRALAMA

Zümrütevler Mahallesi Nazmi İlker Sokak  
Tuna Plaza No: 6 Maltepe / İstanbul  
Tel: (0216) 441 72 42 • Faks: (0216) 441 27 08  
www.tunafil.com • info@tunafil.com

### TUNALAR OTOMOTİV

Tunalar Ford Plaza Yıldızlı Beldesi 61330  
Akçaabat/ Trabzon  
Tel: (0462) 248 12 00 • www.tunalar.net

### TRAVELIUM TOURISM AND TRAVEL AGENCY

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

### TRIO CAR RENTAL

Kısıklı Mah. Alemdağ Yanyol Cad. No.8 E/1  
P.K. 34692 Üsküdar /İSTANBUL  
Tel: (0216) 505 45 42 • Faks: (0216) 505 45 12  
www.triocarrental.com  
info@triocarrental.com

**Merkez Rezervasyon**  
Tel: (0212) 505 45 42 • Faks: (0212) 505 45 12  
rezervasyon@triocarrental.com

### Hizmet Noktalarımız

**Adana**  
Adana Şakirpaşa Havalimanı

**Ankara**  
Ankara Esenboğa Havalimanı

**Antalya**  
Antalya Havalimanı

**Ayvalık / Balıkesir**  
Balıkesir Edremit Körfez Havalimanı

**Batman Havalimanı**

**Bursa**

**Bodrum**

**Dalaman**

**Denizli**

**Diyarbakır**

**Erzurum**

**Erzurum Havalimanı**

**Gaziantep Havalimanı**

**İstanbul Atatürk Havalimanı**

**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**

**İzmir**

**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**

**Kayseri**

**Konya**

**Malatya**

**Marmaris**

**Neşehir Ürgüp**

**Samsun**

**Sivas**

**Şanlıurfa**

**Şanlıurfa Havalimanı**

**Trabzon Havalimanı**

**Van**

### TURENT FİLO KİRALAMA

Nispetiye Caddesi Firuze Sok. 1/1 34340  
Etiler/İstanbul  
Tel: 0212 351 01 10 (pbx) • Fax: 0212 351 03 03  
info@turent.com.tr • www.turent.com.tr

## U

### ULUGÖL OTOMOTİV SAN. TIC. 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

### ÜÇYILMAZLAR TUR. ve OTO BAKIM SER. HİZ. SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Seyrantepe Mh. Altınay Cad. No: 9  
Kağıthane/İstanbul  
Tel: 0212 321 33 10/11 • Faks: 0212 321 33 12  
www.ucyilmazlaroto.com  
coskun@ucyilmazlaroto.com

**Antalya**  
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No:800  
Tel: 0242 313 12 91/93/95 • Faks: 0242 313 12 82

## Y

### YES OTO - ENTERPRISE TÜRKİYE ARAÇ KİRALAMA

Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı  
Ford Plaza K. 4 Beykoz-İstanbul  
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 / Kavacık

Tel: (0216) 680 06 90 • Faks: (0216) 680 06 99

### İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar

Tel: (0212) 465 35 46 - 465 32 39 - 465 04 64

Faks: (0212) 465 35 46

### İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0212) 465 77 93 • Faks: (0212) 465 77 94

### İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0216) 588 87 07 - 588 87 06

Faks: (0216) 588 87 05

### Ankara

Tel: (0312) 427 64 53 - 426 45 65

Faks: (312) 426 63 87

### Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0312) 398 21 66 • Faks: (0312) 398 21 67

### İzmir

Tel: (0232) 422 71 07 - 422 24 99

Faks: (0232) 422 24 99

### İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0232) 274 39 10 • Faks: (0232) 274 39 11

### İzmir Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar

Tel : (0232) 274 62 65 • Faks : (0232) 274 62 75

### Adana

Tel: (0322) 453 09 87 - 459 83 25

Faks: (0322) 458 33 78

### Adana Havaalanı İç Hatlar

Tel: (0322) 432 27 43 • Faks: (0322) 458 33 78

### Adana Havalimanı Dış Hatlar

Tel: (0322) 432 27 43 • Faks: (0322) 458 33 78

### Antalya Havaalanı İç Hatlar

Tel: (0242) 330 35 57 • Faks: (0242) 330 35 58

### Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-1 Geliş

Tel: (0242) 330 33 16 • Faks: (0242) 330 33 16

### Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-2 Geliş

Tel: (0242) 330 33 17 • Faks: (0242) 330 33 17

### Aydın/Kuşadası

Tel: 0256 618 00 38 • Faks : 0256 618 00 38

### Balıkesir-Ayvalık

Tel: 0266 312 69 19 • Faks : 0266 312 69 19

### Bursa

Tel: 0224 234 57 55 • Faks: 0224 234 57 55

### Bodrum Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali

Tel: 0252 523 02 16 • Faks : 0252 523 00 27

### Batman Havalimanı

Tel: (0506) 508 45 55

### Diyarbakır

Tel: (0412) 228 22 17 • Faks: (0412) 228 22 17

### Dalaman

Tel: (0252) 697 51 20 • Faks: (0252) 697 51 20

### Erzurum

Tel: (0442) 234 30 25 • Faks: (0442) 234 30 24

### Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0442) 234 30 25 • Faks: (0442) 234 30 24

### Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş

Tel: (0342) 336 77 18 • Faks: (0342) 339 13 39

### Gaziantep Havalimanı Dış Hatlar Geliş

Tel: (0342) 336 77 18 • Faks: (0342) 339 13 39

### Hatay Havalimanı

Tel: (0530) 283 34 11 • Faks: (0326) 221 65 12

### Hatay Merkez

Tel: (0530) 283 34 01 • Faks: (0326) 221 65 12

### Marmaris

Tel: (0252) 413 61 91

### Neşehir

Tel: (0384) 341 65 41 - 42 • Faks: (0384) 341 65 43

### Kayseri

Tel: (0352) 338 21 40 • Faks: (0352) 338 21 50

### Kocaeli Merkez

Tel: (0262) 331 55 41

### Konya

Tel: (0332) 220 00 75 • Faks: (0332) 220 00 97

### Mardin

Tel: 0530 036 89 08 • Faks: 0482 313 11 10

### Samsun

Tel: (0362) 202 00 15 • Faks: (0362) 202 00 15

### Sivas

Tel: (0346) 223 30 58 • Faks: (0346) 223 30 58

### Trabzon Havalimanı İç Hatlar

Tel: (0462) 325 32 52 • Faks: (0462) 323 23 16

### 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

## Z

### 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

### İstanbul / Merkez

Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88

### İstanbul / Zincirlikuyu

Tel: (0212) 273 60 35 • Faks: (0212) 273 60 36

### İstanbul Atatürk Havalimanı

Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88

### İstanbul / Bostancı

Tel: (0216) 362 42 48 • Faks: (0216) 362 42 50

### İstanbul / Pendik

Tel: (0216) 511 18 25 • Faks: (0216) 511 18 26

### İstanbul / Esenyurt - Beylikdüzü

Tel: (0212) 423 06 34 • Faks: (0212) 423 06 33

### Ankara / Çankaya

Tel: (0312) 441 22 55 • Faks: (0312) 442 46 66

### Ankara / Çankaya

Tel: (0312) 437 38 32 • Faks: (0312) 437 38 42

### Ankara / İstanbul Yolu

Tel: (0312) 387 01 34 • Faks: (0312) 387 01 31

### İzmir / Havalimanı

Tel: (0232) 274 31 67 • Faks: (0232) 274 31 57

### İzmir / Bornova

Tel: (0232) 486 01 34 • Faks: (0232) 486 01 36

### Antalya

Tel: (0242) 323 92 44 • Faks: (0242) 323 93 73

### Denizli

Tel: (0258) 268 55 65 • Faks: (0212) 273 28 88

### Çorlu

Tel: (0282) 673 71 80 • Faks: (0282) 673 71 82

### İzmit

Tel: (0262) 325 04 01 • Faks: (0262) 325 04 03

### Zonguldak

Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88

### Adana

Tel: (0322) 457 07 79 • Faks: (0322) 457 67 86

### Afyon

Tel: (0272) 215 40 07 • Faks: (0272) 215 40 07

### Aydın

Tel: (0256) 226 33 38 • Faks: (0256) 226 33 39

### Balıkesir

Tel: (0266) 221 88 90 • Faks: (0266) 221 8893

### Bandırma

Tel: (0266) 221 88 90 • Faks: (0266) 221 8893

### Batman

Tel: (0488) 213 97 57 • Faks: (0488) 213 97 44

### Bodrum

Tel: (0252) 559 02 65 • Faks: (0252) 559 02 75

### Bursa

Tel: (0224) 224 35 87 • Faks: (0224) 224 35 87

### Çorum

Tel: (0364) 224 94 94 • Faks: (0364) 224 48 58

### Dalaman

Tel: (0252) 612 77 78 • Faks: (0252) 612 39 99

### Diyarbakır

Tel: (0412) 229 46 01 • Faks: (0412) 229 46 02

### Edremit

Tel: (0530) 941 60 39

### Elazığ

Tel: (0424) 233 01 21 • Faks: (0424) 233 01 21

### Erzincan

Tel: (0446) 214 69 71 • Faks: (0446) 214 22 49

### Erzurum

Tel: (0442) 234 74 84 • Faks: (0442) 234 74 92

### Eskişehir

Tel: (0224) 224 35 87 • Faks: (0224) 224 35 8

Her türlü ihtiyaç ve müşteri için,  
güçlerimizi birleştirdik.



Dilersen 1 saat, istersen 48 ay otomobil kirala,  
özgürlüğü bugünden yakala.



Başarıya giden yol,  
güvenilir bir **İş Süreci Hizmetleri ve**  
**Teknoloji Sağlayıcısı** ile artık daha kısa  
Süreç ve teknoloji alanındaki yeniliklerin lideri ile daima bir adım önde olun



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

ParçaPlanı CAMPlanı POWERMONITOR NetworkLink AccidentArena MaintenanceArena CompleteArena