



Oyder'in düzenlediği 34. Geleneksel Diyalog Toplantısı Hatay'da gerçekleştirildi

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER)'nin 34. Diyalog Toplantısı Hatay'da gerçekleştirildi. Toplantıda OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, Renault Mais Satış ve Şebeke Direktörü Barış Özkan, Borusan Mannheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, Rönesans Mobile ve Rönesans Araştırma CEO'su Ömer Çelik ve İstanbul Finans Merkezi Girişimi Başkanı Artunç Kocabalkan sektördeki ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmelere dair değerlendirmelerde bulundu.

Konuşmaya ilk olarak Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş başladı ve Hatay'ın geçmişten günümüze ne denli önemli bir konumda bulunduğunu belirtti. Savaş, "Hatay birçok medeniyete ev sahipliği yapmış tarihi kültürel geçmişi çok yoğun olan ve İpek yolunun üzerinde olması nedeniyle de yüzyıllar boyu ekonominin kalbinin attığı ticaretin merkezi olmuş önemli bir şehir." dedi.

Ekim ayında UNESCO tarafından 26. Gastronomi Şehri ilan edildiklerini belirten Savaş sözlerine şu şekilde devam etti,

"UNESCO'nun 7 alanda yaratıcı şehirler konsepti mevcut. Ancak bunların en önemlisi Gastronomi. Hatay 31 Ekim'de Gastronomi Şehri ilan edildi ve valiliğimizin olsun, bizim kendi web sitemiz olsun 4-5 kat daha fazla ziyaret edilmeye başlandı." dedi. Ekonomiye değinen Savaş, mevcut ekonomik durumun daha iyiye gitmesini umut ettiğini, hem otomobilcilerin hem iş dünyasının hem de tüm Türkiye'nin daha çok kazanmasını canı gönülden dilediğini söyledi.

"Üretici ve tüketici arasındaki en önemli köprülerden birisiyiz"

Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş'ın ardından konuşmaya OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu devam etti. Söze Hatay hakkında gözlemleriyle başlayan Şahsuvaroğlu ayrıca sektörel manada bölgedeki potansiyele değindi. Şahsuvaroğlu şöyle konuştu, "Hatay'dan gerçekten etkilenmemek mümkün değil. Özellikle buraya gelirken bir şeye dikkat ettim; çan, hazan ve ezanın yüzyıllardır bir arada olduğu, barış içerisinde, mutluluk içerisinde

yaşanan ve üzerine gölge düşmediği ender şehirlerden birisi. Yine bu bölgede yetişmiş ender insanlar olduğunu biliyoruz. Hekim, ilim adamı, şair, Davud-u Antaki, Antakyalı Münir, Akif Efendi, Cemil Meriç gibi çok büyük değerler bu çok önemli coğrafyadan çıkmışlar ve kendilerini Türkiye'ye kabul ettirmişler." dedi.

Daha sonra katılımcılara OYDER hakkında bilgiler veren Şahsuvaroğlu şöyle devam etti, "Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, Türkiye'de 725 tüzel kişilikle, 974 plaza, 5 milyon metrekare kapalı alanı, 70 bin direkt istihdamı, 30 milyar TL doğrudan yatırımı ve dolaylı 100 bin istihdamı ile Türkiye'de otomobil perakendeciliğinin müşteri ile buluştuğu son nokta. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği yani OYDER olarak biz, nihai tüketici ile üretici arasındaki en önemli köprülerden birisi konumundayız. Bakanlıklar nezdinde sektörel lobi faaliyetlerini diyalog toplantıları ile gerçekleştiriyoruz. Bu diyalog toplantılarında fikir alışverişleri yapıyoruz. Bugün de burada muhteşem ev sahipliği ile 34'üncüsünü yapmaktan büyük keyif aldığımız toplantımızla huzurlarınızdayız." dedi.



Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı
DOÇ. DR. LÜTFÜ SAVAŞ

OYDER'in yayın organlarından da bahseden Şahsuvaroğlu, "Geçmişten günümüze otomotivin sektörünün tarihçesini anlatan, otomotivcilerin karşılaştığı sıkıntılara ayna tutan, otomotivin içindeki suistimalleri gözler önüne seren, otomotivin Türkiye'deki yerine değinen kitaplar meydana getirdik. Bu eserlerden iki tanesi sevgili Ahmet Çağan'ın kaleme almış olduğu "Bir Tomofildir Muradımız" ve "Suistimalin İç Yüzü" dür. "Bir Tomofildir Muradımız" isimli kitabımızı Amerika'daki Metropolitan ve İngiltere'deki Oxford Üniversiteleri kütüphanelerinde bulundurmak için talep etti. Kısa zamanda da muhtemelen D&R'larda da satışa sunulacak. Bunun yanında OYDER'in yine kendi yayın organlarından birisi olan ve yakın zamanda 100. sayısına ulaşan Otoban dergisi mevcut. Otomotiv sektörünün nabzını güncel olarak bu dergi ile tuttuk ve insanlara sektöre dair gelişmeleri aktardık, aktarmaya da devam ediyoruz." şeklinde konuştu.

"Seneyi rekorla kapatabiliriz"

Daha sonra otomotiv sektörünün mevcut durumuna değinen Şahsuvaroğlu sözlerine şöyle devam etti, "Otomotiv sektörü ithalat-ihracat dengesine baktığınızda son 10 senedir artı verdiğini fark edeceksiniz. Özellikle de yıllık ihracatımızın ithalata oranla daha yüksek olduğunu söylemek gerekiyor. Biz daha çok ürün üretiyoruz, daha çok ürün ihraç ediyoruz. İhracat-ithalat dengemizde sürekli artı veriyoruz. Bunu Van ve Diyarbakır'da düzenlemiş

olduğumuz Diyalog toplantılarında da gündeme getirmiştik. Hala ithalat oranımız daha fazla gibi bir algı mevcut. Özellikle bu konunun altını çizmek istiyorum çünkü ihracatımızın daha fazla olduğu açıktır. Hatta 2017'yi muhtemelen rekor bir artışla kapatacağımız söylenebilir." dedi.

Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkeleri'ndeki sayısal verilere de dikkat çeken Şahsuvaroğlu, "En yakınımızdaki Bulgaristan'a baktığımızda 1000 kişiye 385 adet araç düşüyor. Bizde ise 1000 kişiye

148 adet araç düşüyor. Her ne kadar pazarda bir hareketlilik söz konusu olsa da aslında otomotiv sektöründe Türkiye'nin gideceği daha çok yol var. Otomotiv perakendeciliğinin çözüm beklediği ve bizim de sürekli dile getirdiğimiz vergi oranlarında yeni bir düzenleme yapılması söz konusu. Bununla ilgili gerekli çalışmaları yaptık" dedi ve bununla ilgili sonuç beklediklerini ekledi.

Türkiye'deki otomotiv pazarında dönem dönem kırılmalar yaşansa da bu kırılmalardan hep güçlenerek çıktığını belirten Şahsuvaroğlu pazarın yatırımlarla beraber 1 milyon barajında olduğunu dile getirdi. "Bu 1 milyon barajı artık plazalarının olmazsa olmaz rakamıdır. 1 milyonun altına düşen her adet bizler için sarı, kırmızı alarm seviyesidir. Esasında metrekarelerimize baktığımızda yatırımlarımızın 1.2, 1.3 milyonluk pazarın karşılığıdır. 1 milyonluk pazar şu anda sadece işimizi sürdürülebilir kılmanın en temel yoludur. Türkiye Cumhuriyeti ciddi manada otomotivde artık bir üretim üssüdür. %18 üretimini, %22 ihracatını arttırıyor, yılın sonunda ithalat %2 düşüyor ve 28,5 milyar dolar da ihracat yapıyor. Bu rakamlar doğrultusunda senenin rekor bir değerle kapatılacağı öngörülebilir." dedi.

"Tam hasarlı araçlar doğru tespit edilmeli"

İkinci el araba satışlarındaki gelişmelerden ve bu konudaki yaptıkları atılımlardan bahseden OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu ayrıca garantili



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
MURAT ŞAHSUVAROĞLU

satışların gerçekleştirilmesi, ekspertiz yapılması gibi detaylardan bahsetti. "Bilindiği üzere önceden araçlar ikinci elde satış görürdü fakat işlem görmezdi, çünkü orada bir meblağ vardı. Noterler kanalı ile alınan bu meblağın değiştirilmesiyle ilgili çalışmalarımız ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile görüşmelerimiz sonucunda bu tutarın 770 liradan 120 TL'ye indirilmesini sağladık. Ayrıca mesleğin yetki belgesine sahip kişiler tarafından yapılması, çalışanların sertifikalı olması hatta ilgili yetki belgesini il özel idarelerinin vermesi gibi konular gündeme geldi. Bununla beraber garantili satışların gerçekleştirilmesi, ekspertiz yapılması gibi konular sürekli olarak gündemimizde." şeklinde konuştu.

Hasar onarımlarıyla ilgili yaşanan zorluklara da değinen Şahsuvaroğlu, "Hasar onarımlarında araçlar hasar belli bir tutarın üstünde ise hemen eksperler tarafından hurdaya çıkarılıyor. Hurdaya çıkan araçlarda bizler ciddi manada kayıplar yaşamaktayız. Hurdaya çıkarılan araçlar dışarıda yetkisiz yerlerde araç yaptırılarak tekrar sisteme sokuluyor. Elbette bu durum hepimizi negatif etkiliyor. OYDER olarak bu noktada da çözümler üretmeye çalışıyoruz ve bu çözümleri uygularken birlikte hareket edelim istiyoruz. Tam hasarlı araçların doğru tespit edilmesini istiyoruz ve yetkili yerlerde, doğru



**Renault Mais Satış ve Şebeke Direktörü
BARIŞ ÖZKAN**

ekipmanla, konuya hakim uzman kişilerle bu işlemlerin gerçekleştirilmesi için görüş bildiriyoruz. Elbette bu noktada bir de sigorta şirketleri konusuna değinmek gerekiyor. Genellikle sigorta şirketlerinin %68'lik bir prim ile para kazanamadıklarını söylediklerini duymuşsunuzdur. Az önce dile getirdiğim yetkili yerlerde onarılmayan araçların sebep olduğu kazalarda ölüm ve sakat kalma ile neticelenen durumlarda %68'lik bir tutar ödeniyor. Eğer sigorta şirketleri doğru yerlerde, doğru insan kaynakları ile bu işi yönetse bu %68'lik dilim çok daha aşağılara çekilebilir" dedi.

"Türkiye'de pazar belli bir noktaya geldi"

Otomotivde bir dönüşümün yaşandığını belirten Renault Mais Satış ve Şebeke Direktörü Barış Özkan ise; sektörün geleceği ve bayilerin durumları hakkında konuştu. Özkan şunları kaydetti, "Yaklaşık 18 yıldır Renault Mais'te çalışıyorum. Şirkete başladığımda müşteri temsilcisiydim. Ondan sonra satış bölümüne geçtim, oradan filo ve ardından bölge müdürü oldum. Yaklaşık 2 yıldan beri de Renault ve Dacia markalarının satış ve şebeke direktörü olarak hizmetlerimi sürdürmekteyim. Öncelikle deneyim ve gözlemlerimden yola çıkarak Türkiye'de otomotiv pazarının düzenli olarak büyüdüğü söylemek mümkün. Avrupa'ya göre eksik kalıyor olmamız ise tüm dünyada fazlaca otomobil üretilmesinden dolayıdır. Dışarıdaki değişim ve gelişmelerin böyle değişken bir pazarda ne kadar etkili olduğunu görebiliyoruz. Ben şahsen bir distribütör yetkilisi olarak elbette stabil bir gidişatı tercih ederim. Çünkü bizim işimiz planlama yapmak, öngöründe bulunmak. Türkiye'de pazar belli bir noktaya geldi. 2003 senesinde dünyada 60 milyon otomobil üretiliyormuş. Geçtiğimiz sene 95 milyon adet otomobil üretilmiş. Sadece Avrupa'nın değil Çin'in etkisi bunda 30 milyon. Dünya kendisini bir şekilde dengeliyor ancak bir Çin faktörü var ki etkisini herkes hissetmiş durumda" dedi.

Sektörün önündeki engellere değinen Özkan, "Vergi sistemleri, finansman maliyeti



ve kâr oranlarındaki azlık, aşırı ve haksız rekabet, kaliteli iş gücünün eksikliği ve müşteri beklentilerinin değişimi gibi etkenleri sektör önündeki engeller olarak sıralayabiliriz.” dedi.

Finansman maliyeti ve kâr oranları hakkında da konuşan Özkan satıştan da servisten de para kazanılması gerektiğini söyledi. İşin sadece bir kısmından para kazanıyor diğer tarafından para kazanılmıyorsa ortada bir yanlışlık olduğunun da altını çizdi.

“İnternet sayesinde ticaretin şekli değişti”

Kaliteli işgücünün önemine de değinen Özkan, iş yapma şekilleri sürekli değişim kaydederken bu değişime yetişmek için insan kaynaklarının nereye gittiğini iyi takip etmek gerektiğini söyledi. Özkan şöyle devam etti, “Satış danışmanınız karar anında müşterinin gözünde markanın kendisidir. Ufak bir söz ile müşteri ürünü almaktan vazgeçebilir veya ufak bir tebessüm ile o müşteri kazanılabilir. Ancak 30 yıllık ticaret hayatımızda yetkili satış kanadımızda hala bu konuda tam olarak profesyonelleştiklerimiz söylenemez. Müşteri ise artık çok başka bir yere geldi. İnternet diye bir şey var. Alıcı dükkâna gelirken konuyu çok iyi araştırıp geliyor. Yapamadığı tek bir şey var ve onun için geliyor. O da arabayı koklamak, deneme sürüşü yapmak ve beğenirse almak.

Eskiden 5 kez, 7 kez gelen müşteri şimdi sadece 1-2 defa geliyor ve arabayı alıyor.”

Müşteri beklentilerindeki değişimin de göz önünde bulundurulması gerektiğini söyleyen Özkan, “Az önce aktardığım gibi müşteriler artık çok daha bilinçli hareket ediyor. Bu da bilinçli tüketiciye farklı bir hizmet yaklaşımında olmamızı gerektiriyor. İnternet sayesinde gelme sayısı gitgide azalan müşteri belki de yarın hiç gelmeyecek. Showroom’a uğramadan internet üzerinden otomobili rezerve edecek, alıp gidecek. Bu duruma kendimizi iyi adapte etmemiz gerekiyor.” dedi. İnsanların iyi tanıtım yapan, deneme sürüşleri öneren, teknolojiyi iyi kullanan kısaca hizmeti a’dan z’ye layığı ile sağlayan firmayı tercih ettiğini söyleyen Özkan, satış metodlarının değişen müşteri alışkanlıklarına göre şekillenmesi gerektiğini belirterek buna adapte olamamanın büyük sorunlara neden olabileceğinin altını çizdi.

“Bütçe planlamasını profesyonelce ele almak gerekiyor”

Bütçe planlamasının profesyonel bir şekilde yapılması gerektiğini dile getiren Özkan, “Ortam ne olursa olsun bir bütçe planlaması olması lazım. Olayı sadece masanın üzerindeki tapular arttı mı azaldı mı, kâr var mı yok mu şeklinde değerlendirmeyip, profesyonel ekip dahilinde ele almak gerekiyor. Bunun için doğru bir organizasyon yapılmalı. 3 ay, 3

yıl ve 5 yıllık kısa ve orta vadeli planlamalar bütün şirketler için faydalı olabilir, ben buna inanıyorum. Kendinizi bu süre zarfı sonunda nerede görmek istiyorsunuz? Bunun planını yapmak da önemli bir şeydir.” dedi.

Yalnızca otomobilin değil her türlü servis hizmetinin de sağlanması gerektiğinin önemini vurgulayan Özkan konu hakkında şöyle konuştu, “Eğer bir hizmet için bir noktadan bir noktaya 1,5 saat gidilecekse, öyle bir semtte yaşıyorsanız sizin müşterinin ayağına gitmeniz gerekir. Bu sadece showroom’dan satın alma anlamında değil servis anlamında da böyle. Müşterinin arabasının alınması, bakımının yapılması ve ardından tekrar alındığı yere teslim edilmesi lazım. Sadece satış olarak değil, tüm sektöre bakıyorum; satışı, servisi, yedek parçası, Renault yol yardımı, yol yardım assistance’i kısaca hepsi birden sağlamalıyız çünkü iş buraya gidiyor.”

“Dijitalleşmenin önüne geçmek mümkün değil”

Dijitalleşmenin sektördeki etkilerini ve gelecekte ortaya çıkacak muhtemel sonuçları değerlendiren Özkan şu sözlerle yer verdi, “Dijitalleşmenin önüne geçmek mümkün değil. Ne yapılırsa yapılsın bu olacaktır. Muhtemelen bu gelişime kim ne kadar entegre olabildiyse, kim ne kadar satış stratejilerini takip edebildi ve ona göre planlarını yapabildiyse onlar ayakta kalacaktır. Öyle ya da böyle bu gelişmeler yaşanacak. Bu sene olmasa önümüzdeki yıllarda mutlaka olacak. Bir fotoğraf vardı, fotoğrafta Vatikan’da papa seçildiğinde bir meşale yanıyordu, binlerce insan bu durumu seyrediyordu. 10 sene önce çekilmiş bir fotoğraf. Ardından 10 sene sonra çekilmiş bir fotoğraf, yine aynı yer, ama bu sefer insanların ellerinde cep telefonları, kameraya çekiyorlar. Bir 10 sene sonra daha kim bilir neler olacak. Bizler kendimizi bir şekilde hazırlamak durumundayız. Burada esas görev ana markalara düşüyor.” dedi.

“Yetkili satıcıların takas işinde ilerleyebilecekleri bir alan var”

Daha sonra Borusan Manheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu Otomotiv sektöründeki takas sistematiğini değiştirmek istediğini dile getirerek konu hakkında değerlendirmelerde bulundu. Terzioğlu, “Yıllık yaklaşık olarak 25-26



**Borusan Manheim Genel Müdürü
H. ZAFER TERZIOĞLU**



bin civarında araç satıyoruz. Bunu ihale usulü olarak gerçekleştiriyoruz. Bilindiği üzere Türkiye'de 1 milyon araç satılıyor, bunun içinde ikinci elde 300 bin adetlik bir rakam söz konusu. Yetkili satıcıların takas işinde ilerleyebilecekleri potansiyel bir alan var. Bunun önündeki engelleri aşmak amacıyla oluşturduğumuz bir projemiz var. Türkiye'deki takas sistematiğini ve galericinin bu işteki kayıtsız gelirini değiştirmek istiyoruz. Bu eko sistemi değiştirmek için düşündüklerimizi sayısal

verilerle ortaya koymak gerekirse; 100 kişi showroom'a gidiyor ve perakende araç alıyorsa bu 100 kişinin 50 tanesinin takasa verecek arabası var demektir. Türkiye'deki ortalama yetkili satıcıların takas oranı %15'lik bir dilim. Bu da demek oluyor ki 35 kişi aracını hiç vermeden gidiyor. Dünyada bu takas oranlarına baktığımızda %60-70'leri görüyoruz. Bu başarının ardında bölgesel ihale sistemleri var. Fiyatlamaya hakim profesyonel bir kadro ile net bir şekilde kullanılan sistem. Bizde ise tüketiciye

verdiğimiz teklif bizim takas oranımızı belirliyor. Yani biz 60 bin liralık perakende satılacak bir arabaya takasta 45 bin lira dedikimiz ve patronun da bundan haberi olmadığı için müşteri sıfır araç alıyor ve arabasını dışarıda satıyor. Bu ve benzeri sebeplerle de takas oranı %10-15'lerde kalıyor." dedi.

"Fiyatlama modeli ile nokta atışı fiyat verebiliyoruz"

Fiyatlama modelinin bu noktada devreye girdiğini belirten Terzioğlu, bu şekilde müşterinin önden direkt teklif alabilmesinin sağlandığını dile getirdi. Terzioğlu şöyle devam etti, "Müşteri, web sitenizden veya kioskla ikinci el teklifini alabiliyor. Eğer teklif uygun gelirse onu ekspertize kontrol ettiriyor. Oturduğu yerden o fiyata nerden kime satacağını biliyor ve showroom'a öyle gidiyor. Avrupa ve Amerika'da sistem böyle işliyor. 2000'den 2017 yılına kadar tüm araçlar sistemden seçilebiliyor. Sisteme boyası, değişeni, kilometresi dahil tüm özellikleri giriliyor ve bu sayede nokta atışı bir fiyat verilebiliyor. Önden bir nakit teklif söz konusu oluyor. Ancak her bayi bu nakdi direkt olarak sağlayamayabiliyor. Örneğin Hatay'daki bir bayınız buna nakit veremeyebilir ancak biz veriyoruz. Şayet bir nakit teklifiniz varsa, 40.300 lira sizin için bir tavansa, bize satın nakde çevirmek istiyorsanız butona bastığınız anda araç bizim 7/24 açık ihale sistemimize 1 saatliğine dahil oluyor. Eğer satılırsa, örneğin 41 bin liraya satıldı diyelim, içinden sadece 100 lira alıp 40.900 lirasını size veriyoruz. Böyle bir fiyatlama modeli uyguluyoruz."

"Araçların ne kadar güzel görüldüğünden değil, güvenliğinden bahsedeceğiz"

Sonrasında söz alan Rönesans Mobile ve Rönesans Araştırma CEO'su Ömer Çelik, global manada dijitalleşmenin otomotiv sektörüne olan etkisine dikkat çekerek bu konudaki projelerinden bahsetti. Çelik şu sözlere yer verdi, "Teknolojide trend değişiyor. Artık araçların ne kadar güzel görüldüğünden değil ne kadar güvenli olduğundan bahsedeceğiz."



**Rönesans Mobile ve Rönesans Araştırma CEO'su
ÖMER ÇELİK**



Rönesans Araştırma, 4 yıldır OYDER ile mobil pazarlama projesini yürütmektedir. Rönesans şu anda otomotiv yetkili satıcı, distribütör ve e-ticaret kanallarında Mobil I'nın Türkiye genel satıcısı konumundadır. Mobile I, gelişmiş sürücü destek sistemlerinde dünya lideridir. Örneğin Volvo, Mobile I kullanmaktadır. Dahası dünyanın öncü otomotiv markalarının hemen hepsi Mobil I'ı kullanıyor. İş ortağımız olduğu için de oldukça memnunuz." dedi.

"Trajitrafik pazarın büyümesini zorlaştırıyor"

Türkiye'de meydana gelen trafik kazalarına, bunların nedenlerine ve pazara olan etkisine değinen Çelik istatistiksel değerlendirmelerde bulunarak alınabilecek tedbirlere değindi. Çelik, "Trafik kazalarına baktığımızda son 10 yılda ülkemizde 50 bine yakın insan hayatını kaybetti. Her bir ölen kişinin 4 aile, 6 arkadaşını eklersek yaklaşık 500 bin kişi de hayatlarındaki önemli insanları yitirdi. Yıl içerisinde çarpışmalı kaza sayısı 1 milyon 182 bin. 22 milyon araç olan bir ülkeden bahsediyoruz. Bu yüzden pazarımız 1 milyonu geçmiyor. Kaza oranlarının düşük olduğu ortamda pazar büyür, mevcut trajitrafikte ise pazarın büyümesi oldukça zordur. Uluslararası verilere baktığımızda bu

kazaların %93'ünün insan hatası olduğunu görüyoruz. Tüm kazaların %80'inde olaydan 3 saniye önce ortaya çıkan sürücü hataları saptanmıştır. Peki, olaydan 1,5 saniye önce uyarı veren bir sistem olsaydı? İşte o zaman kazaların %90'ı önlenebilirdi. Satılan lüks segmentli araçlarda bu özellik zaten bulunuyor. Aksa'nın uluslararası yayınladığı belge gösteriyor ki olaydan 1,5 saniye önce bir uyarı mekanizması olursa bu kazaların %90'ı, eğer 2 saniye önce olursa %100'ü engellenebilir." dedi.

Çözüm için ise Mobil I'yı işaret eden Çelik şöyle devam etti, "Mobil I dediğimiz ürün hem mevcut araçlara hem de sıfır araçlara takılabiliyor. Mobil I'nın rakipsiz bir doğruluk oranı mevcut. Gelişmiş algoritması ve yapay göz teknolojisi ile otonom sürüş araçlarının nasıl gideceğini belirleyen sistem 6 tane uyarı veriyor. Bu uyarılar neler; önden çarpma uyarısı, şeritten çıkma uyarısı, yaya ve bisiklet çarpma uyarısı, seyir takip uyarısı, hız limit uyarısı ve trafik işareti uyarısı. Bu kullanan bir sürücü tüm bu özelliklere aynı anda sahip olmuş oluyor. Devrim yaratan ödüllü bir özellik olan yaya ve bisiklet uyarısı dünyada sadece Mobil I teknolojisinde mevcut. Mükemmel bir gece algılaması ve ağır hava koşullarına uyumu söz konusu. Avrupa'da bu konu ile ilgili birçok yasal düzenleme bulunuyor. Türkiye'de de bunun ayak sesleri

duyulmaya başlandı. OYDER zaten bunu yakından takip ediyor. Yakın bir zamanda 3.5 milyon ticari araçta uyarı sistemi kullanılması zorunlu olacak. Türkiye'deki örneklerde ise ilk sırada Kamil Koç'u gösterebiliriz. Kamil Koç'un toplamda 100 aracında bugün Mobil I teknolojisi bulunuyor. Bunun nedeni ise Kamil Koç'un lider konumda olması, inovasyona inanması." dedi.

Mobil I'nın neden önemli olduğunu ve ne gibi bir fark yaratacağına da değinen Çelik, "Mobil I vizyonu paylaşılsa yeni trend ile teknolojide lider olma imkanı doğar, bu da fark yaratır. Fark yaratacak hiçbir şey kalmadı. Şimdi fark insanda, insan hikâyesinde. Sosyal sorumluluk OYDER'in en önem verdiği konulardan biri olmuştur. Genele baktığımızda dünyadaki trafik sıralamasında en sonlardayız. Güvenlik herkesin hakkıdır, bu nedenle bu konu üzerinde önemle durulmalıdır." şeklinde konuştu.

"Ekonomik dengeler değişiyor"

Türkiye ve dünyada değişen ekonomik dengelerden bahseden İstanbul Finans Merkezi Girişimi Başkanı Artunç Kocabalkan, sektörün bu değişken durumdan nasıl etkilendiğini ve gelecekte hangi potansiyel sorunların ortaya çıkabileceğini, bunlarla nasıl başa çıkılabileceğini dile getirdi. Kocabalkan şu sözlere yer verdi, "Biz her toplantımızda globalleşen dünya içerisinde ülkemizin durumundan bahsediyoruz. Şu anda bir Stagflasyon durumu söz konusu. Stagflasyon hem ekonomik aktivitenin yavaşlaması hem de fiyat genel düzeyinin aynı anda artması anlamına geliyor. Esasında bakıldığında bu iki durumun aynı anda oluşması zor gibi düşünülebilir. Fakat bunun gerçekleştiğini görme imkanım oldu. Örneğin birinci elde fiyatlar %10 gibi arttı, ikinci elde ise fiyatlar %5 oranında arttı diyelim, hiç olmadı %1 artsın. İşte oluşan bu durumun Türkçesi veya ekonomi dilinde karşılığı stagflasyondur. Döviz arttığında birinci elde fiyatlar da artıyor. İkinci elde ise bu gelişme karşısında parayı elde tutma düşüncesi oluşuyor. Bu



IFM Girişimi Başkanı
ARTUNÇ KOCABALKAN

durumda birinci el ile ikinci el arasında bir fiyat farkı oluşuyor. Birinci el fiyatındaki kurun geri alınabilir seviyeye gelmesi lazım veya ikinci eldeki talebin artarak fiyatları yavaş yavaş yukarı çıkarması lazım dedi.

“Çalışana umut vermek gerekiyor”

Piyasadaki dalgalanmaların moral bozmaması ve insanlarla iletişimi sürdürmek, çalışanları motive etmek gerektiğini belirten Kocabalkan şöyle devam etti, “Yetkili satıcınıza, satış görevlinize değer vermeniz gerekiyor. Yetkili satıcı dediğiniz kişi aynı zamanda sizin müşteriniz de. Yani geniş çerçevede düşündüğümüzde onun ailesi, akrabası, yakınlarından bir tanesi elbet bir alım yapacak. Bu noktada öncelikle çalışana değer vermek, umut vermek gerekiyor. Bu noktada belki de cirolar artıyor ama

kâr oranı artmıyor, bu durumda nasıl umut vereceğiz diye düşünebilirsiniz. Biz insanlar duygusal varlıklarız. Belki bu umudu para olarak, maddi anlamda değil ama duygusal manada, yanlarında olduğunuzu hissettirerek verebilirsiniz. Yani dünyada da Türkiye’de de umuda ihtiyaç var. Eğer umut olmaz ise yarınla ilgili beklentiler de olumsuz olacak, olumsuz düşünceler ağır basarsa ekonomik aktivite de yavaşlayacaktır.”

“Başarılı olmanın en önemli unsuru işi bilmek”

Başarılı olmak için o işe gerçekten hakim olmanın gerekliliğini vurgulayan Kocabalkan, “Bildiğiniz işi doğru yaptığınız sürece başarılı olursunuz. Tekstilden para kazananların farklı sektörlere yöneldiğinde işi bilmeyenlerin

battığına hepimiz şahit olduk, gerçek tekstilciler ise işlerine devam ettiler. Yapacağınız işi biliyor olmak bu noktada mevcut işlerinize devam edip etmeme kararını verme sürecinde birinci unsurdur. Bir diğeri ise nakit yönetimini iyi kavramak. Nakit yönetimi kanımca önümüzdeki iki sene boyunca çok önemli olacak. Teminatlar tarafında ise sıkıntılar meydana gelebilir. Örneğin konuya İstanbul üzerinden bakarsak gayrimenkul fiyatları neredeyse %50 aşağılara düştü. Yani bu da daha fazla teminat anlamına geliyor ki likiditenin önemi burada ortaya çıkıyor.” dedi.

Diğer ülkelerdeki durumu da değerlendiren Kocabalkan, “Avrupa bize nazaran bir miktar daha hareketleniyor. Bizim ihracat pazarımız oldukça önemli ancak Avrupa’daki büyümenin de öyle kalıcı bir büyüme olduğunu düşünmüyorum. Keza Amerika’da da durum bu şekilde. Amerika senelerdir enflasyon yaratmaya çalışıyor ki ekonomik aktivite bir miktar olsun.” hareket ettiler ve Türkiye bütçesinde iyileşme gözlemlendi. Ülke ayağını yorganına göre uzattı, faiz harcamaları azaldı. Günümüzde ortaya çıkan bu resme bakarak gelecekle ilgili tahmin yapmak oldukça zor. Bunun için Türkiye’yi bulunduğu yerden, değerlendirildiği sınıftan çıkarıp başka bir yere koymak gerekir. Bu şekilde yaparsak ortaya bambaşka bir tablonun çıktığını görürüz. Ancak umutsuzluğa kapılmamız gerekiyor. Hükümetimiz sürdürülebilir bir gelecek için ekonominin çok önemli olduğunu biliyor. İşin özü likiditemizi yüksek tutuyor olmamız ve uzun vadeli yatırımlar için bir kez değil on kez düşünmemiz lazım.” dedi.

