

HUKUK

İşe iade davasının işverene yansımaları

İBRAHİM HALİL ŞUA
İstanbul Anadolu Adliyesi
İş Mahkemesi Hakimi

UZMAN GÖRÜŞÜ

Değişimin Son Halkası: Doğrudan Tazmin Sistemi

MEHMET AYHAN DAYOĞLU
Ak Sigorta, Genel Müdür
Yardımcısı, Hasar ve Operasyon

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Ekonomik Büyümenin Kaldırıcı Dijitalleşme Olacak

ENGİN AKSOY
Vodafone Türkiye İcra Kurulu
Başkan Yardımcısı

ARAŞTIRMA

TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu:

KOBİ'ler operasyonel kiralama seçiyor

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR

**Yetkili satıcılar
iyi uygulamalarını
anlatıyor**



www.oyder-tr.org

84

Sayı: 84 MAYIS 2016



Manheim

eZBER BOZDUK

Yetkili satıcılar Manheim Takas ile
SADECE 15 Saniyede 2000-2016 model yılı arasındaki
tüm ikinci el araçlar için 3 farklı fiyat alternatifine ulaşıyor.

Fiyatladığı aracı ister anında Manheim'a satıyor,
ister Garantili Açık Arttırma fiyatı ile Manheim Online
üzerinden binlerce alıcı ile buluşturuyor.

Mayıs 2016'da

220 YETKİLİ SATICI

TAKAS'I KULLANARAK

19.200

FARKLI ARAÇ FİYATLADI

493 ARAÇ MANHEIM'DA SATILDI



www.manheimtakas.com



MANHEIM
TAKAS

BORUSAN ve MANHEIM KURULUŞUDUR



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
Z. Alp GÜLAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özgür TEZER

Yayın Kurulu
Ruhan ÖZÖN
Uğur YALÇINKAYA
Seyra TOPRAK
Zeynep FİDAN SOYSAL
Murat ÇAKIR

Editör
R. İlder Çıtak
editor@mavitanitim.com.tr

Reklam Yönetmeni
Aylin GÖKÇE
Tel: 0216 355 73 16
aylin.gokce@oyder-tr.org

Yönetim Yeri
Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Derya Sok. No: 14/ 6 Şişlikler Plaza
Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul
Tel : 0216 355 73 16
Faks : 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.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.mavitanitim.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, Ayda Bir Yayınlanır.

Tüm yayın hakkı OYDER'e ait olup kaynak gösterilmek suretiyle
alıntı yapılabilir. OTOBAN Dergi parayla satılmaz.



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

İkincil risklere dikkat etmeliyiz



Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri

Değerli meslektaşlarım,

Mayıs ayında gerçekleşen satış rakamlarına bakınca pazarın geldiği nokta aslında tatmin edici bir seviyede ancak satışların içeriği konusunda yetkili satıcıların endişeleri olduğunu görüyoruz. 93.904 adetlik satış rakamı bir önceki yıla göre %15 yukarıda gerçekleşti ve bunun şaşırtıcı bir rakam olduğunu belirtmek gerek. Perakende olarak gerçekleşen satışlarda yaşanan daralma, karlılıklar üzerinde önemli bir baskı oluşturuyor ve plazaların maliyetlerini karşılayabilmelerinde önemli bir sorun olarak karşımızda duruyor. Aslında perakende olması gereken bazı satışların çeşitli uygulamalar ile filo adı ile satılması ne yazıkki gerçek satış rakamlarının görülememesine de neden olmakta.

Çok büyük yatırımların yapıldığı ve önemli risklerin barındığı yetkili satıcı işletmelerinde sadece birincil ticari riskler değil aynı zamanda bizi çevreleyen ikincil risklerde hayatımızda önemli bir yer tutuyor. Şu anda karşı karşıya olduğumuz en önemli konu Rekabet Kurumu'nun yayınladığı Tebliğ'e dair taslak. Yeni tebliğ taslağında sözleşme süreleri, fesih şartları, satışta alım zorunluluğunun %30'dan %80'e yükseltilmesi, garanti kapsamındaki araçların bağımsız tamirhanelerde onarılması esnasında yaşanan sorunlarda garantinin uygulanma zorunluluğu gibi konular bizleri direk ilgilendiren sorunlar.

Gelir İdaresi Başkanlığı ile yürüttüğümüz "kullanılmış araç ticaretinde KDV sorunları", Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile çalıştığımız "Kullanılmış Araç Ticaretinin Düzenlenmesi", TSE ile yürütülen "Eşdeğer Yedek Parça" konusu ve Hazine Müsteşarlığı ile görüşmelerini yaptığımız "Sigortacılık ve Eksperler" ile ilgili konularında çalışmalarımız devam ediyor.

Geçtiğimiz günlerde TOBB Sigortacılık Bölümü ve SALK yetkilileri ile yaptığımız görüşmede ve ardından Hazine Sigortacılık Genel Müdürlüğü yetkilileri ile Otomotiv Plazalarında verilen son derece kaliteli sigortacılık hizmetinin önündeki engelleri paylaştık. Çağın gerektirdiği hizmet kalitesinin yakalanması için yapılan kıymetli çalışmaların yanında ticari olarak bazı engellerin karşımıza çıkarılmasının günümüz uygulamaları ile bağdaşmamakta olduğunu ilgililere anlattık. Bu yönde önemli adımlar atacağımızı belirtmek isterim. Ancak Ocak ayında Hazine tarafından yayınlanan bir Yönetmelik ile yapılan değişiklikte Hazine kendi sorumluluk alanında olan acentelikler ile ilgili konulardaki düzenleme yapma yetkilerini 16 Temmuz itibarıyla TOBB-SALK'e devretmesi ile gelişecek olayları yakından takip etmekteyiz. Burada elbette temsil ettiğimiz şirketler adına bazı endişeleri taşımaktayız, umuyoruzki bu yetki kullanımı sektörü daraltmak için değil geliştirmek adına kullanılır. Sizlerden de bu konuyu ilinizdeki ticaret odalarında bulunan sigortacılık komiteleri vasıtası ile yakından takip etmenizi öneriyorum.

İçinde bulunduğumuz Ramazan ayında işlerinizde bereket diliyor, Ramazan bayramınızı şimdiden kutluyorum.

Saygılarımla,



6



8



20

İÇİNDEKİLER



40

EDİTÖR'DEN

- 3** İkincil risklere dikkat etmeliyiz
ÖZGÜR TEZER
OYDER Genel Sekreteri

OTOMOTİV KONGRESİ

- 6** "Taşıt kredisi kullanımı satış süreçleri ile tamamen bütünleşti"
GİZEM YÜZBAŞIOĞLU
Yüzbaşıoğlu Otomotiv M. San. Tic. A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
- 8** "Mutlu olan çalışma arkadaşlarınız sizi başarıyla taçlandırıyor"
HALUK VELİ DOĞAN
Aldo Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
- 12** "Müşterilerimize farklı bir tüketici deneyimi yaşatmak istiyoruz"
MEHMET TAŞAR
Çetaş Otomotiv Holding A.Ş.
İcra Kurulu Başkanı

- 14** "Her müşterinin beklentisi farklı farklı, önemli olan bunu anlayabilmektir"
OSMAN GÖKŞEN
Otokoç Otomotiv Birmot Beylikdüzü Şube Müdürü

- 18** "Satış sonrası memnuniyetin satışla başlayacağına inandık"
EROL TUNA
Tunalar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

- 20** "Ekiplerinizle daha iyi çalışıp uyuyan karlılıkları uyandırmalısınız"
SERKAN SUCU
Gerçek Otomobilcilik San. Ve Tic. A.Ş.

- 24** "Satışlarımızın yüzde kırkına ferdi bireysel sigorta satıyoruz"
EMRE GÖKER
Göker Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
Satış Müdürü

- 26** "Manheim Türkiye olarak aylık 2.000 adet satışımızın 500'ünü yetkili satıcılardan gerçekleştiriyoruz"
H. ZAFER TERZİOĞLU
Manheim Türkiye Genel Müdürü

HUKUK

- 28** İşe iade davasının işverene yansması

UZMAN GÖRÜŞÜ

- 32** Değişimin Son Halkası: Doğrudan Tazmin Sistemi

SEKTÖREL ANALİZ

- 36** Türkiye Otomotiv Pazarı Ocak-Nisan Dönemi 2015-2016 Kıyaslaması

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

- 40** "Önümüzdeki Dönemde Ekonomik Büyümenin Kaldırıcı Dijitalleşme Olacak"

TÜRKİYE EKONOMİSİ

- 44** İlk 500'e otomotiv damga vurdu

Satışları hızlandıran Tüketici Finansmanı

Araç satışlarında onlarca formaliteyle uğraşmayın.
Müşterilerinize anında finansman sağlayan taşıt kredileri,
bayi finansman ürünleri ve konusunda uzman
saha yöneticileri Garanti' de.

Garanti Şubeleri / 444OTOM (4446866) / garanti.com.tr

f t /garanti



Garanti

Başka bir arzunuz?

Her 4
bireysel taşıt
kredisinden
biri*



* 31/12/2015 itibariyle bankalararası pazar payı.

Yüzbaşıoğlu Otomotiv Mamulleri San. Tic. A.ş. Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Yüzbaşıoğlu: “Taşıt kredisi kullanımı satış süreçleri ile tamamen bütünleşti”

“Dijital Dünyaya Geçiş ve Başarı Odaklı İş Modelleri” konusu ile gerçekleştirilen OYDER Otomotiv Kongresi'nde yetkili satıcılar tecrübelerini katılımcılar ile paylaştılar.

Yüzbaşıoğlu Otomotiv Mamulleri San. Tic. A.ş. Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Yüzbaşıoğlu, babası Kadir Yüzbaşıoğlu'nun 1990 yılında kurduğu Yüzbaşıoğlu Otomotiv'de ikinci kuşak olarak görev yaptığını dile getirdi. Gizem Yüzbaşıoğlu, taşıt kredisi ve bu alanda Yüzbaşıoğlu Otomotiv olarak neler yaptıklarına değindi.

Araç alımları hala bir yatırım olarak görülüyor

Taşıt kredisinin ne anlama geldiğini hatırlatan Gizem Yüzbaşıoğlu, "Günümüzde bireyler ve tüzel kişiler araç alımını hala yatırım olarak görmektedirler. Bu yüzden de araç alımlarını nakit alım yerine taşıt kredisi ile almayı tercih etmektedirler" diye konuştu.

Sektörde taşıt kredisi kullanımına değinen Yüzbaşıoğlu, "Sektörümüzün güncel taşıt kredisi bakiyesi 43 milyar TL'dir. Aynı zamanda taşıt kullanımı ortalama tutarı 30-35 bin TL arasında değişmektedir. Ortalama vade ise sıfır araçlarda 35 ay, 2.el araçlarda 38 aydır. OYDER'in otomobil alıcıları takibi araştırmasına göre araç alanların yüzde 55'i satış kampanyasından yararlanmaktadırlar. Ve de en çok teşvik edici kampanyanın düşük faizli finansman kampanyası olduğu ortaya çıkmıştır.

En son yapılan Eylül 2015 Şubat 2016 araştırmasına göre taşıt kullanımı kredisi 6 puan artış göstererek yüzde 52'ye ulaşmıştır. Ve kullanım vadesi ortalama 32 aydır. Ve en uzun vadede kredi



Taşıt kredisi kullanımı bayilerin müşteriler çaylarını içerken kredi başvuru işlemlerini tamamladıkları finansman işinin standardı haline gelmiştir. Tüketiciler bu sebepten dolayı cazip ve zahmetsiz olan taşıt kredisi ile araç alımına daha sıcak bakmaktadır.

kullanımı premium araç satın alımlarında 36 aydır. Bireysel taşıt kredisi sorumluluk oranı bakımından diğer kredilere göre daha düşük bir sorumluluk oranına sahiptir.

Geçmiş yıllarda bu oran yüzde 3 gözüküyordu. Ancak bunun sebebi 2008 yılı öncesinde kullanılan bazı sorunlu kredilerdir. Aslında günümüzde konut kredisi oranlarında olduğu bilinmektedir. Taşıt kredisi ödeme sıkıntısı yaşayan müşterilerin aracını satarak kredi kapaması yaptığı için düşük sorumluluk oranına sahiptir. Aynı zamanda yeni araç alım ve satımlarında takas çok kullanılan

bir yöntem olduğu bilinmektedir. Ve yeni taşıt kredisi başvurusu sırasında eş zamanlı diğer aracın kredisi de yaşıyor olabilmektedir. Bu sebeplerden dolayı bankalar risksiz ve cazip bir kredi olan taşıt kredisine önem vermektedir.

Taşıt kredisi kullanımı satış süreçleri ile tamamen bütünleşmiştir. Taşıt kredisi kullanımı bayilerin müşteriler çaylarını içerken kredi başvuru işlemlerini tamamladıkları finansman işinin standardı haline gelmiştir. Tüketiciler bu sebepten dolayı cazip ve zahmetsiz olan taşıt kredisi ile araç alımına daha sıcak bakmaktadır. Bizlerde satışlarımızın yarısından fazlasına taşıt kredisi satmaktayız" dedi.

Taşıt kredisi kullandırmada satış danışmanlarının etkisi çok büyüktür

Gizem Yüzbaşıoğlu, Nissan markasının satış kampanyalarını kısa vade ve düşük tutarda sıfır faiz oranına sahip banka kredileri üzerine kurgulayan satış stratejisine sahip olduğu bilgisi vererek, "Bize bu rakip markalara karşı avantaj sağlamaktadır. Bizde bu avantajı kendi yararımıza kullanmak için müşterilerimizin kredilendirme işlemini ön plana ve önceliğimize almaktayız. Araç alımında taşıt kredisi kullandırmada satış danışmanlarının etkisi çok büyüktür. Satış danışmanlarının kampanyaya olan hakimiyeti performans artışında büyük bir etki göstermektedir.

Aynı zamanda ekibin bilgilendirilmesi, eğitilmesi ve yönlendirmesi için de azami bir şekilde efor göstermekteyiz. Ekibin tüm ürünün gamındaki kampanyaları yakinen takip etmekte ve müşteri yönlendirme konusunda iyi bir iş çıkartmaktadırlar. Her ay yeni kredi kampanyaları hakkında ekibimizle toplantı düzenlemekteyiz ve bu kampanyaları satış stratejisi olarak kullanmaktayız.

Bunun paralelinde satış süreçlerini takip etmekte ve her ay danışman bazında performans



ölçümleri yapmaktayız. Müşteri analizi taşıt kredisi satımında çok önemli bir rol üstlenmektedir. Satış danışmanının iyi bir şekilde müşteri analizinin yapmasının büyük bir etkisi vardır. Danışmanlarımız müşteriye doğru bir şekilde analize ederek ihtiyaç doğrultusunda kredi kullanmaya yönlendirmektedirler. Eğer müşterimizin finansman ihtiyacı yoksa müşterilere ilk önce iyi bir kredi kullanımı analizi yapılmaktadır.

Daha sonra ise düşük faizli kredi kullanımından bahsedilmektedir. Örneğin Nissan Qashqai için 50.000TL için 20 ay yüzde sıfır faiz oranından bahsedilmektedir. Ancak daha sonra faiz ödemeyen müşteri karşımıza gelirse bunun içinde tekrar kampanyada sıfır faiz seçenekleri sunulmaktadır. Bunun içinde örneğin Qashqai için 20.000TL 12 ay yüzde sıfır faiz oranından bahsedilmektedir. Bu şekilde müşterinin nakip para ile araç alımı yerine parasını alternatif şekillerde değerlendirmeye yönlendirilmektedir.

Neden bunu yapıyoruz? Bankalara karşı kredi kullandırma gücümüzü arttırmak için yapıyoruz. Bu güç bize ticari kredi limitlerimizi arttırma, ticari kredi faiz oranları gibi konularda da bize avantaj sağlamaktadır. Tabi ki taşıt kredi kullandırma karşılığında da elde ettiğimiz ek gelirlerde vardır. Bu ek gelirden de satış danışmanlarımıza primler vermekteyiz" diye konuştu.♦♦♦

Araç alımında taşıt kredisi kullandırmada satış danışmanlarının etkisi çok büyüktür. Satış danışmanlarının kampanyaya olan hakimiyeti performans artışında büyük bir etki göstermektedir. Aynı zamanda ekibin bilgilendirilmesi, eğitilmesi ve yönlendirmesi için de azami bir şekilde efor göstermektedir.



Aldo Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Veli Doğan

“Mutlu olan çalışma arkadaşlarınız sizi başarıyla taçlandırıyor”

Haluk Veli Doğan konuşmasında "Daha fazla hizmet sundukça, daha fazla birincilik kazanan servis" sloganını şiar edindiklerini dile getirdi. Audi dünyasında müşteri memnuniyetindeki birinciliklerini dile getirerek, "2012, 2013, 2014 ve 2015 yılları arasında Audi Aldo olarak müşteri memnuniyetinde Türkiye birincisi seçildik. 2014 yılında yeni bir başarı geldi, Audi A.G. Almanya tarafından denetlendik, Audi Kalite ve ISO Standartlarında, Benchmark Europe seçildik. Ardından 2016 yılında, iki hafta önce TwinCup yarışmasında Servis Klasmanında da Türkiye birinciliğini kazandık. Daha fazla hizmet sundukça, daha fazla birincilik kazanan satış ekibinde. 2012 ve 2013 de Sales Cup yarışmasında da Türkiye birincisi olduk. Geçtiğimiz yıl ikinci el araç satışında da yine Türkiye birincisiydik. Sigorta satışında ise bireysel emeklilik sigorta satış adetlerinde, Türkiye ikincisi olduk. Bizleri bu kadar sürdürülebilir bir şekilde başarılı kılan

Temel prensiplerimize değinmek istiyorum ;

Bir; dürüstlük. Müşterimize daima dürüstçe yaklaşıyoruz.

İki; güler yüzlü hizmet veriyoruz.

Üç; sürekli kontrol ve ölçümlemek; Günlük yaşadığımız işlemlerde hali hazırda serviste de satışta da müşteri datalarını taze tutarak müşterilerimizi ve çalışanlarımızı sürekli kontrol ediyoruz. Bunun için ayrı bir denetim birimimizde var. Müdürlerimizde kendi kontrollerini yapıyorlar. Örneğin servisten bir araç çıktığında günlük müdürümüz o aracın iş emrinden tutun da yapılan tüm işlemleri tek tek kontrol ediyor. Kontrol edildiğini bilen teknisyen ve o araca dokunan herkes mutlak suretle hata yapmamaya çalışıyor. Öte taraftan baktığınızda ölçümleyemediğiniz şeyi yönetemezsiniz. Satış kanadında showroom'dan içeriye giren her



**Volkswagen'de de
keza Avrupa'nın en iyi
servisi seçildik, yine
satışta defalarca Türkiye
birincisi seçildik. Burada
bunu sürdürebilmekteki
temel gayemiz biz
kendi içimizde bir
aile ortamı yarattık.
Aidiyet duygusunu
yükseltmeye çalıştık.
Çünkü mutlu olan
çalışma arkadaşlarınız
sizi başarıyla
taçlandırıyor.**

müşterinin datasını alıyoruz. Daha sonra o müşteri ile ilgilenen satış danışmanının o müşteriyi kaydedip etmediğini görüyoruz. Çünkü orada çapraz kontrol var, resepsiyon ayrı kaydediyor satış departmanı ayrı kaydediyor. Orada herhangi bir eksiklik varsa ona göre müdahalede bulunuyoruz. Bu tip kontrol sistemleriyle ölçüyoruz ve o gün kaç kişi girdi, neler yapıldı ve o kişiye nasıl hizmet verildiğini ölçüyoruz ve ona göre aksiyon planlarımızı yapıyoruz.

Dört; dijitalleşme ve inovasyon konusunda bizim çok güzel bir Turkuaz sistemimiz var. Anlık takiplerimizi tüm raporlarımızı oradan alıyoruz.

Beş; CRM Müşteri ilişkileri yönetimi. Burada

Bahsi geçen aracın ortalama yakıt tüketimi 100 km'de 7.2L, CO₂ emisyon değeri ise 168 g/km'dir.

Gölgede bırakır.



YENİ FORD **MONDEO**

> 1.5L EcoBoost 160PS Otomatik

Otomatik vites seçeneğiyle gelen 1.5L EcoBoost motoru tam 160PS güç üretiyor. Yeni Mondeo üstün performansıyladırğerlerini gölgede bırakıyor.

ford.com.tr/mondeo

   /FordTürkiye



Go Further

dataların doğru girilmesi gerekiyor ki biz çektiğimiz raporları doğru alabilelim. Örneğin bir araç servise aynı ay içerisinde birden fazla girdiyse, bu bir iş tekrarı olabilir. Bu rapor aslında bunu bize verebiliyor. Ve oradan uyarılarını veriyor. Veya satışta aynı müşteri bir defa daha geldiyse ve başka bir satışçı tarafından kayıt altına alınmışsa, demek ki diğer tarafta bir problem var. Sürekli bir ölçümleme ve dijital ortamda takip söz konusu.

Altı; Çapraz satış ; Plazamızdan içeri giren her müşteriye, tüm arkadaşlarımız satış konusunda destek veriyor, örneğin servise aracını bırakan müşteriye Servis Danışmanı, sigorta sorumlusu arkadaşımızı yönlendiriyor, satış gerçekleşirse, yönlendirme primini alıyor. Yeni araç satışı için gelen müşteriye, Satış Danışmanı tarafından oto kuaför yönlendirmesi yapıldığında oda primini alıyor. Bu şekilde çapraz satışlarla bünyemizde ki hizmet verdiğimiz her gelir noktasından maksimum verimi almaya çalışıyoruz.

Yedi; Paylaşmak. Bunu nasıl yapıyoruz? Hali hazırda prim sistemimizde satışçı, servisçi, yıkamacıda olsa mevcut durumda ikinci el araç satışındaki arkadaşımıza yönlendirdiğinde, yönlendirme primi alıyor. Haftalık toplantılarımızı yapıyoruz ve o haftanın aksiyonlarını konuşuyoruz, aylık toplantılarda da o ayın bütçelerini konuşuyoruz ve bunları yaptıktan sonra her bir bölümü ayrı ayrı departmanlar halinde ayırıyoruz. Ve ayırmış olduğumuz bu departmanlarda her departman kendi bütçesini kendisi oluşturuyor. Ve kendi karlılıklarını kendi sağlamaya çalışıyor. Orada da her müdür arkadaşımız her ayın sonunda bize hesap verdiği için, kendi gelir gider kontrolünü takip ettikten sonra, biz şeffaflıkla net karımızı buluyoruz. Biz Aldo Grup olarak her şirketimizde net karımızın yüzde onunu personel arkadaşlarımızla paylaşıyoruz.

Sekiz; Doğru İK Yönetimi. Aslında en önemli konu İK. Biz çok seçici davranıyoruz iş alımlarda. Sadece distribütör den kaynaklı işe alımdan gelen arkadaşlarımız değil bizim kendi içimizde yapmış olduğumuz sınavlar ve görüşmelerde var. Bununla ilgili profesyonel sistemler ve profesyonel analizler kullanıyoruz. Seçici davranıyoruz çünkü; yanlış bir insanı işe aldığınız zaman minimumda size altı aylık maaş zararına ve konsantrasyon kaybına maloluyor. Ben gerçekten çok şanslı bir işverenim, buradan bu vesile ile sizlere bu konuşmayı yapmamı sağlayan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Dokuz; Sürdürülebilir Başarı. Yıllardır Audi açıldığından beri Türkiye birincisi olarak devam ediyor. Volkswagen'de de keza Avrupa'nın en iyi servisleri arasına girdik , yine satışta defalarca Türkiye birincisi seçildik. Burada bunu sürdürebilmekteki temel gayemiz, biz kendi



içimizde bir aile ortamı yarattık. Aidiyet duygusunu yükseltmeye çalıştık. Çünkü mutlu olan çalışma arkadaşlarınız sizi başarıyla taçlandırıyor.

Sosyal Sorumlulukta neler yaptık? Aldo Grup olarak huzur evi ziyaretleri, sevgi evleri ve çocuk yuvası ziyaretleri yaptık. Burada sadece kendimiz için değil toplum içinde farkındalığı arttırmaya çalışıyoruz. Kızılay haftasında kan bağıışı yaptık. Ve bunları her zaman bir kampanya dahilinde yapıyoruz ve duyurularını da yapıyoruz. Toplumu ve müşterilerimizi de bu organizasyonların içerisine katmaya çalışıyoruz ki hep birlikte daha iyi daha mutlu bir dünya için uğraşalım diye. Çevre gününde birlikte ağaç dikiyoruz, hayvan barınağı ziyareti yapıyoruz Hemotoloji bölümü ziyareti yapıyoruz.

Kurum içi iletişim çalışmaları; anneler gününde süper anne rozetleri dağıtıyor ve tüm çalışan annelerimizi yemeğe götürüyoruz. Babalar gününde tüm babalar ile birlikte bende bir baba olarak güzel etkinlikler yapıyoruz. Çalışan arkadaşlarımızın çocukları için çocuk oyun odası yaptık. Aldo gazetemiz var, grup içerisinde bir çok şirketimiz var ve bu şirketlerin birbirinden haberdar olmasını istiyoruz. Ekip arkadaşlarımız ile yemek organizasyonları, toplu piknik, doğum günü kutlamaları, yeni doğan bebekler ve düğünler, personel gecesi, Aldo'nun enleri adı altında farklı çalışmalar yapıyoruz. Bu bize güler yüzlü çalışan ekibi oluşturuyor ve güler yüzlü çalışan ekipte şirketlerimizden içeriye giren müşterilerimizi güler yüzle karşılıyorlar. Ve güler yüzle karşılanan müşteride bizlere müşteri memnuniyetinde olumlu puan veriyor. Birlikte büyüzoruz, başarıdan başarıya koşuyoruz" dedi. <<<

Serviste de satışta da müşteri datalarını taze tutarak müşterilerimizi ve çalışanlarımızı sürekli kontrol ediyoruz. Müdürlerimizde kendi kontrollerini yapıyorlar. Örneğin serviste bir araç çıktığında günlük müdürümüz o aracın iş emrinden tutun da yapılan tüm işlemleri tek tek kontrol ediyor. Kontrol edildiğini bilen teknisyen ve o araca dokunan herkes mutlak suretle hata yapmamaya çalışıyor.

BLUE HDi

1.6 TAM OTOMATİK DİZEL **PEUGEOT 308** **SINIFINDA FARK YARATIR.**



Sınıfında Fark Yaratan Yeni Şanzıman Teknolojisi
Sınıfın En İyi Yakıt Ekonomisi 3.5 L / 100 km

PEUGEOT TAVSİYELER **TOTAL**

BlueHDİ motoruyla sınıfında fark yaratan PEUGEOT 308. Peugeot Yetkili Satıcıları'na gelin, dizel, tam otomatik şanzımanlı Peugeot 308'i test edin.

308 1.6 BlueHDİ Dizel Otomatik karna yakıt tüketimi 3.5 L / 100km, ortalama CO₂ emisyon değeri 92 g/km'dir. İlanda kullanılan görsel, Türkiye için garanti ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44



[instagram.com/peugeotturkiye](https://www.instagram.com/peugeotturkiye)



twitter.com/PeugeotTurkiye



[facebook.com/peugeotturkiye](https://www.facebook.com/peugeotturkiye)

PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

Çetaş Otomotiv Holding A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Mehmet Taşar:

“Müşterilerimize farklı bir tüketici deneyimi yaşatmak istiyoruz”

Çetaş Otomotiv Holding A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Mehmet Taşar, ikinci el otomotiv pazarında 2015 yılında 5,7 milyon adet aracın tescilinin yapıldığının bilgisini vererek, “Çift alım satımları da arındırdıktan sonra net bir veri yok ama tahmini 2-2,5 milyon arası bir satış olduğunu tahmin ediyoruz. Gelişmiş ülkelerdeki pazara baktığımızda bire ikiyle bire üç arasında değişiyor. Türkiye’de de bizim tahminimiz bire iki buçuk civarında. Bunun yüzde 77’si otomobil, yüzde 21’i hafif ticari ve yüzde 2,5’i kamyon. Bu kadar büyük bir pazar var.

Otomotiv yetkili satıcılığında tek tip iş modeli var

Bizim otomotiv bayilik işinde bildiğiniz gibi 1 milyon adetlik bir satış var ve tek tip iş modeli var. Satış, servis, yedek parça. Sağ olsun üreticiler bizim o işleri nasıl yapmamız gerektiğini hepsini çizmişler o şekilde de yapıyoruz. Bu iş bambaşka bir iş, burada çok farklı oyuncular var, çok farklı modeller var. Burada işletmeden işletmeye (B to B), işletmeden tüketiciye (B to C), tüketiciden tüketiciye (C to C) platformlar var. Online, offline ve işin segmentasyonu var. Otomobil ve ticari. Otomobil de Premium, volume ve ticaride hafif ticari ve ağır ticari olarak ayırıyoruz. Burada her oyuncu kendine bir alan seçmiş. Bizim alanımızda farklı. Hepimizin bildiği gibi, B to C ve C to C de en başarılı platform Sahibinden.com. Ne yazık ki otomotivden gelen bir firma değil ama bu konuda Türkiye de en başarılı firma. Diğer uygulamalarda B to B tarafında ikinciyeni var, Manheim var. İlginç gelebilir ama S&Smotors var, Kastamonu Otomotiv ve Erçal Tır Pazarı var.

Bana göre baktığımızda ikinci eli analiz ederseniz eğer S&Smotors Premium pazarında bence



Bütçeye göre araçlar vermeye çalışıyoruz. Kârları da bir çok perakendecinin yaptığı gibi herkesin bildiği markalarda ne yazık ki kârlılığı yakalayamıyorsunuz. Ama müşteriler o araçlar için gelip showroom da veya listenizde başka araç gördüğü zaman başka bir markanın başka bir modelini satın alabiliyor. Bizim de ana gayemiz bu.

en başarılı şirketlerden bir tanesi. Kastamonu Otomotiv dediğimiz bir yere fokus olmuş ve orada çok başarılar, sadece orta ticari araç yapıyorlar ve inanılmaz başarılılar. Erçal Tır Pazarı'na bakıyorsunuz ağır vasıta ve çekicide en başarılı şirket. Web sayfalarında stokta 400'e yakın tır dan bahsediliyor. Burada bende dahil olarak bayilik olarak baktığımda direk yazabileceğim hiç kimseyi bulamadım.

Biz ne yaptık? Hangi iş modelini seçiyoruz? Bizler kendimize B to C offline tarafta olmayı tercih ettik çünkü bizim geçmişimiz ve başarımız orada diye düşünüyoruz. Bizler tamamen ekonomik araçlar tarafına fokuslandık. Tüm gayretimiz burada başarılı olmak. Dijital ve internet tarafını kendimizi destekleyici bir unsur olarak görüyoruz. Bu işin e-ticaretinde sahibinden.com veya diğer platformlar gibi olmayacağız diye düşündük. Biz nasıl yapıyoruz? Modeli seçtikten sonra iki kanalda bu işi yapıyoruz. Bir tanesi geleneksel bayilik kanadı içerisinde bunu yapıyoruz. Bir tarafta da bağımsız perakendeci olarak kendi markamızı yaratmaya çalışıyoruz. Böyle bir serüvene çıktık, çok zor bir süreç. Ve bunların bir birleriyle hiç bir alakası yok, çünkü menfaatleri farklı. Bayilik kanalında ikinci el tabi ki üreticilerin desteklerini alarak gidiyoruz. Bayilik kanalında ağırlıklı takas araç alıyoruz.

Bu konuda kendimize bir kriter koyamıyoruz. Fakat kendiniz bağımsız bir perakendeci olduğunuz zaman seçebiliyorsunuz. Şu an bir deneme yapıyoruz ve 70.000 TL'nin üzerinde araç almıyoruz ve satmıyoruz. 30.000 TL ile 70.000 TL araçlar ile ilgileniyoruz. Ve 15 ayrı marka karışımını tutmaya çalışıyoruz. Orada 15 adet marka olmak zorunda. Dolayısıyla bizim satın alma bölümümüz her gelen aracı almıyor, araçları seçiyor ve ona göre araç alıyor. Fakat bayilik tarafında ana gayemiz satışı desteklemek olduğu için hiç bir şeye hayır diyemiyorsunuz. Bu da neyi getiriyor? Brüt kâr marjını düşürüyoruz. Bayilik tarafına bakıyorum yüzde 1,5'luk bir kâr marjıyla çok zor çalışıyoruz. Dışarıdan aldığımız araçlardan daha iyi paralar kazanıyoruz fakat takastan aldığımız araçlar kâr marjımızı çok düşürüyor.

Diğer tarafta şu an test ediyoruz ve yüzde 4,8'i yakalıyoruz. Baktığımız zaman öncelik nedir? Bayilik içerisinde bu işi yaptığımız zaman tabi ki ana gaye sıfır araç satışını desteklemek. Çünkü üreticiler bizlere öyle hedefler koyuyorlar ki o hedefleri tutturmak için ikinci el aracı almak zorunda kalıyoruz. Burada yapmayacağımız işleri yapmak zorunda kalıyoruz ama öbür tarafta bağımsız bir perakendeci olarak ana gayemiz kâr etmek ve işlerinizi büyütmek. Bu yüzden de ona göre seçimler yapıyoruz. Yatırım maliyetine baktığımız zaman bayilik içerisinde bir avantaj var,



Bizler kendimize B to C offline tarafta olmayı tercih ettik çünkü bizim geçmişimiz ve başarımız orada diye düşünüyoruz.

Bizler tamamen ekonomik araçlar tarafına fokuslandık. Tüm gayretimiz burada başarılı olmak. Dijital ve internet tarafını kendimizi destekleyici bir unsur olarak görüyoruz.

çok daha düşük maliyetlere de yapıyorsunuz. Ayrı yapmak istediğiniz zaman çok cazip gelebiliyor ama şu an ona da bakıyoruz, inanılmaz bir maliyeti var. Ve en önemlisi ciddi bir marka yatırımı gerekiyor. Bayilik tarafında hiç çalışmadığımız ajanslar ile burada çalışıyoruz ve marka yaratmaya çalışıyoruz. Bunların her biri ayrı ayrı maliyetler.

Bizler burada ikinci el süper market konseptini yaratmak istiyoruz. Burada ana gayemiz otomobil markalarını öne çıkarmak yerine perakendeci olarak kendimizi ön plana çıkartıp müşterilerimizin bütçesini öğrenmek istiyoruz. Bütçeye göre araçlar vermeye çalışıyoruz. Kârları da bir çok perakendecinin yaptığı gibi herkesin bildiği markalarda ne yazık ki kârlılığı yakalayamıyorsunuz. Ama müşteriler o araçlar için gelip showroom da veya listenizde başka araç gördüğü zaman başka bir markanın başka bir modelini satın alabiliyor. Bizim de ana gayemiz bu. Açıkçası müşterilerimize farklı bir tüketici deneyimi yaratmak istiyoruz. Burada hiçbir otomotiv şirketini almadık ve başka sektördeki perakendecileri örnek aldık” diye konuştu.◀◀

**Otokoç Otomotiv Birmot Beylikdüzü
Şube Müdürü Osman Gökşen:**

**“Her müşterinin beklentisi
farklı farklı, önemli olan bunu
anlayabilmektir”**

**Otokoç Otomotiv Birmot
Beylikdüzü Şube Müdürü
Osman Gökşen, "Tüm
organizasyonumuzla
müşteriye ulaşıyoruz.
Şubemizde çalışan tüm
personelimiz diğer konularda
olduğu gibi aksesuar
konusunda da duyarlı.
Hasar servisinden çıkan
tüm araçlara aksesuar
satışı öneriliyor. Mekanik
servise girişte yapılan lastik
kontrolleriyle başlayan jant
satışlarında, bunun yanı sıra
lastik satışlarında burada
kontrol hava basıncının
kontrolü ile başlıyor, nitrojen
satışıyla devam ediyor.**



ARTIK BAKIŞ AÇINIZI DEĞİŞTİRMENİN ZAMANI GELDİ!



YENİ FIAT EGEEA HATCHBACK.

Bildiğiniz Hatchback'lere kıyasla çok daha büyük bagajıyla daha kullanışlı, geniş iç hacmiyle daha konforlu. Sınıf standartlarının üstünde teknolojisiyle ezber bozan Egea Hatchback otomatik fren yapabilen çarpışma riski uyarı sistemiyle daha güvenli. Yeni Fiat Egea Hatchback'i keşfetmek için siz de Fiat showroom'larına gelin, yepyeni bir bakış açısıyla tanışın.

- > ÇARPİŞMA RİSKİ UYARI SİSTEMİ > OTOMATİK ACİL DURUM FRENİ > ADAPTİF HIZ SABİTLEME SİSTEMİ
- > LED GÜNDÜZ FARLARI > GERİ GÖRÜŞ KAMERASI > 7" DOKUNMATİK TABLET EKRANLI UCONNECT™ SİSTEMİ



5 YIL
100.000 KM
GARANTİ

#fiatageahb



Otokoç Otomotiv Birmot Beylikdüzü Şube Müdürü Osman Gökşen aksesuar satışlarında geçen yıl çok iyi bir seviye yakaladıklarını dile getirerek, "Aksesuar satışlarımız bu yılda iyi seviyelerde gerçekleşiyor. Şirketlerimizde elde ettiğiniz brüt karlılık değişimleriyle faaliyet giderlerinizdeki değişimin dengesi önemlidir. Aksesuar satışları da bu anlamda çok önemlidir. Bazen aksesuar işine yan fayda olarak bakıyoruz ama yaptığımız tüm işler bizim ana işimiz. Hiç birinin diğerinden bir farkı yoktur.

Aksesuar nedir? Araç üzerinde kullanıcının isteğine uygun değişiklikler için kullanılan ürünlerdir. Hedef müşteri kitlesi kimlerdir? Aracının görselliğine önem verenler, konfor ve ergonomiyi tercih edenler, fonksiyonellik arayanlar. Bir de danışmanların tüm organizasyonun satmak istediği ürünler var. Asıl konu orada, bunlar müşterinin kendi tercih alanları. Her müşterinin beklentisi farklı farklı, önemli olan bunu anlayabilmektir. Bunu anladığımız andan itibaren de her satış danışmanımız bunları rahatlıkla satabiliyor.

Hedef kitleye nasıl ulaşıyoruz?

Tüm organizasyonumuzla ulaşıyoruz. Şubemizde çalışan tüm personelimiz diğer konularda olduğu gibi aksesuar konusunda da duyarlı. Hasar servisinden çıkan tüm araçlara aksesuar satışı öneriliyor. Mekanik servise girişte yapılan lastik kontrolleriyle başlayan jant satışlarının yanı sıra lastik satışları da birlikte yapılmaktadır. Lastik hava basıncı kontrolü nitrojen satışıyla devam ediyor.

Daha sonra lastik, jant satışına dönüyor. Boya koruma yapılan tüm araç müşterileri zaten kendisine bir şeylerin önerilmesini bekliyor. Sigortada yenileme poliçesi yapılan araçların sahipleri, bunlarda araçlarını uzun süre kullandıkları için ve sigortayı da zamanında kendileri takip ettikleri için aksesuar konusuna oldukça duyarlıdır. İkinci el satışların içinde aracını daha değerli görmek isteyenler içinde aksesuar satışı kolaylıkla yapılabilenkte.

Perakende satılan araçların takibinde de ciddi fırsatlar var. Bu fırsatlara baktığımız zaman da müşterilerimizin her birinin bizimle buluşmak istediği bir alan oluşması gerekiyor. Peki bunları nasıl başarıyoruz? Tüm organizasyonun ve tüm çalışanların bunu sahiplenmesiyle başladı. Bu işi yetkin ve eğitilmiş personelimizle yapıyoruz.

Koç Holding'in ilk otomotiv sektörü yatırımı olan Otokoç Otomotiv, aradan geçen 86 yıl boyunca birçok ilke imza attı. Otokoç Otomotiv çatısı altında hizmet veren Birmot; Fiat, Alfa Romeo, Lancia ve Jeep markalarının satışlarıyla kaliteli hizmet anlayışını sürdürüyor.



Aksesuar işi bizde bir tane sorumlu danışman olup, satıştan tüm organizasyon sorumludur. Düzenli kampanya kurguları yapıyoruz, özellikle boya koruma isteyen müşterilerde rahatlıkla satış yapabiliyoruz.

Doğru alanda doğru ürünlerin teşhirlerini yapıyoruz. Aksesuar konusu tamamen bir hedef sistemine tabidir. Şirketimizin de KPI'ları içerisinde yer alan bir konudur. Bunu da destekleyen şeffaf ve basit bir prim sistemiyle de konuyu şirketimizin her noktasında yaygınlaştırmış oluyoruz.

Sevdiğimiz bir konusu ise montajları tarafımızca yapılan aksesuarlar çünkü, buradan işçilikte alıyoruz. Montajı yapılmadan satılan aksesuarların karlılıklarını zaten hepimiz biliyorsunuz. Perakende satışta tüm araçlara aksesuar satmak istiyoruz. Şu an için bunun sadece yüzde 46'sını başarabildik. Araç başına ciromuz ise 720 TL. Bunun birde servis tarafı var. Servisimize gelen araçların sadece yüzde 22'sine satabiliyoruz. Araç başına yaptığımız ciro da 650TL civarında. Direk olarak yaptığımız aksesuar satışlarımız ise serviste kullandığımız yedek parça cirosunun yüzde 4'ünü gösteriyor ki buradaki oranda şu an için tam kıyaslayabileceğimiz data bulamadık, ama yüzde dört iyi midir kötü müdür fırsatların olduğunu da görüyoruz. Sonuç olarak aksesuar satışından toplam 1.8 milyon TL ciro elde etmiş olduk" dedi. <><

Perakende satılan araçların takibinde de ciddi fırsatlar var. Bu fırsatlara baktığımız zaman da müşterilerimizin her birinin bizimle buluşmak istediği bir alan oluşması gerekiyor. Peki bunları nasıl başarıyoruz? Tüm organizasyonun ve tüm çalışanların bunu sahiplenmesiyle başladı. Bu işi yetkin ve eğitilmiş personelimizle yapıyoruz.



RENAULT
Passion for life

Yeni Renault MEGANE

Tutkularına uyan.



MULTI-SENSE Sistemi / 5 farklı modda, 5 farklı sürüş deneyimi
8,7" dokunmatik ekran ve R-LINK 2.0
EDC çift kavramalı dizel otomatik vites

Renault MEGANE versiyonlarının yakıt tüketimi en az 3,5 lt/100 km, en fazla 6,7 lt/100 km; ortalama CO₂ salımı en az 96 g/km, en fazla 120 g/km'dir. Model üzerindeki aksesuarlar ile sabırlar farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi www.renault.com.tr'de.

Tunalar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tuna:

“Satış sonrası memnuniyetin satışla başlayacağına inandık”

Tunalar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tuna, Hedeflerimiz öncelikle bölgemizde birinci bayi ve Türkiye de on bayi içerisine girmektir. Satış adetlerine koyduğumuz iddialı rakamları Türkiye de müşteri memnuniyetinde skor elde etmek için yüksek hedefler koyduk. Bütün yöneticilerimize ve çalışanlarımıza anlattık ve benimsettik. Ekip olarak bu işe kararlılıkla çalışmamız gerektiğini ve ilgili personellerimizi sıkı sıkıya takip etmemiz hedefe ulaşmamızdaki en büyük başarımız oldu.



Tunalar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tuna, Tunalar Otomotiv Grubu faaliyetlerinden söz ederek, "Bizler Tunalar Otomotiv Grubu olarak Ford, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Ford Trucks markalarının yetkili satıcılıklarını beş lokasyonda yapıyoruz. Trabzon da Ford ticari ve binek, Fiat ticari ve binek, Jeep, Alfa Romeo ve Ford Trucks yetkili satıcılıkları, Ordu da Fiat binek ve ticari, Samsun da ise Ford Trucks bayiliğini sürdürmekteyiz. Ayrıca otomotiv işinin yine bir türevlerinden biri olan ikinci elde Otomobilen markasıyla Türkiye de on ilde hizmet vermekteyiz. Günlük kiralamada RentGo markası ile on ilde on dört ofisle hizmet veriyoruz. Ayrıca Avis'in Alanya, Budget'in Trabzon, Ordu ve Samsun lisansiyel işletmeciliğini yapmaktayız. Yıllık 4 bin'e yakın bir araç satışımız var. Yaklaşık 300 milyon TL civarında ise bir ciromuz var.

Yüksek müşteri memnuniyeti yakalamak için kendimize hep yüksek hedefler koyduk

2015 yılında bütün hedefler gibi müşteri memnuniyeti konusuna da şirketler olarak hedef verdik. Hedeflerimiz öncelikle bölgemizde birinci bayi ve Türkiye de on bayi içerisine girmekti. Satış adetlerine koyduğumuz iddialı rakamları Türkiye de müşteri memnuniyetinde skor elde etmek için yüksek hedefler koyduk. Bütün yöneticilerimize ve çalışanlarımıza anlattık ve benimsettik. Ekip olarak bu işe kararlılıkla çalışmamız gerektiğini ve ilgili personellerimizi sıkı sıkıya takip etmemiz hedefe ulaşmamızdaki en büyük başarımız oldu. Aslında bu hedeflere ulaşabilmek için, sürekliliği sağlayabilmek için olmazsa olmazlarımızı belirledik.

Aslında bunlar işin süreç yönetimidir. Atalarımızdan, dedelerimizden yadigar olan "müşteri velinimetimizdir" ilkesinden hiç bir zaman ayrılmadık. Satış sonrası memnuniyetin satışla başlayacağına inandık. Örneğin müşteriler tüketici kanunundan faydalanarak bazen suistimal etseler de bizler hiç bir zaman müşterimizi geri çevirmedik. Ve müşterilerimizin hiç bir zaman mahkemeye gitmesini yasal yollara başvurusu gerektiği konusunda ısrarcı olduk ve ikna ettik. Çünkü mahkeme sonucunda firmamız kazanmış olsa bile gerçekte biz o müşteriyi kaybedecektik. Bu da hem müşterimizi hem de markamıza sorun getirecekti.

Müşterilerimizin sorunlarını kendi sorunlarımız gibi olabileceğini gördük

Birinci aşamadaki müşterimizin satın almadaki deneyimini sağlam hale getirdikten sonra ikinci adım satış sonrası hizmet alan müşterilerimizdi. Servisimize gelen müşterimizin servis deneyimleri sorgulandı ve mutsuz müşterilerimiz tespit edildi. Müşterilerimizin sorunlarını kendi sorunlarımız gibi olabileceğini gördük. Müşteri sorunlarını bu



Servislerimizi üstün teknoloji içeren ekipmanlar ile donattık. Personelimizin distribütör tarafından verilen eğitimlere eksiksiz olarak katılımını sağladık. Bunun sonucunda donanımlı personelimiz ile müşterinin talep ve sorunlarını tek seferde tespit ederek çözer hale geldik. Bu şekilde müşterilerimize yapmış olduğumuz işin kalitesini gösterdik ve hissettirdik. Hedeflerimizden geri kaldığımızda hiç bir zaman yılmadık.

anlayış içerisinde çözüm yoluna giderek yönetici ve personelimizi bu konuda bilgilendirdik.

Servislerimizi üstün teknoloji içeren ekipmanlar ile donattık. Personelimizin distribütör tarafından verilen eğitimlere eksiksiz olarak katılımını sağladık. Bunun sonucunda donanımlı personelimiz ile müşterinin talep ve sorunlarını tek seferde tespit ederek çözer hale geldik. Bu şekilde müşterilerimize yapmış olduğumuz işin kalitesini gösterdik ve hissettirdik. Hedeflerimizden geri kaldığımızda hiç bir zaman yılmadık. Personeli teşvik edici prim sistemiyle beraber sürekli olarak aktif tuttuk. Bir yılın sonunda Tunalar olarak Trabzon Fiat bayiliği Türkiye SSH birincisi, Fiat Ordu bayiliğimiz ise yetkili satıcı Türkiye beşincisi oldu. Ford Trabzon bayiliğimiz Ford Otosan Bayi Sistemi Değerlendirmesinde Türkiye beşincisi oldu. Budget Ordu lisansiyel ofisimiz tam puanla Türkiye birincisi, Budget Samsun lisansiyel ofisimiz Türkiye SSH'da Türkiye ikincisi, Budget Trabzon lisansiyel ofisimiz Türkiye üçüncüsü, Jeep Trabzon satış Türkiye SSH birincisi olduk. Esasında işimizin bundan sonra daha zor görüldüğünü düşünüyoruz. Hepimizin bildiği gibi lider olmak önemli fakat onu korumak daha da önemli. Başarmak için mücadeleye devam edeceğiz. Türkiye'de bizleri müşteri memnuniyetinde birinci sıraya taşıyan tüm müşterilerimize en içten teşekkürlerimi sunuyorum" diye konuştu. <<<

Gerçek Otomobilcilik San. Ve Tic. A.Ş. Serkan Sucu:

“Ekiplerinizle daha iyi çalışıp uyuyan kârlılıkları uyandırmalısınız”

Serkan Sucu konuşmasında şirketiyle ilgili yıllardır uyguladıkları sekiz ayrı konudan söz etti. Serkan Sucu, "Uyuyan kârlılıkları uyandırın" bu benim sloganım. Eğer siz kârlılıklara dokunmazsanız hiç bir zaman uyanmayacaktır. O yüzden de ekiplerinizle daha iyi çalışıp uyuyan kârlılıkları uyandırmanızı rica ediyorum.

Satış sonrasında, biz arkadaşlarımız ile analiz ettiğimizde mekanik işlemlere gelen araçların yüzde 51'inin zaten hasarlı olduğunu tespit ettik. Ve müşterilerimize mekanik işlemlerin yanında servis danışmanlarımızı eğiterek onları hasar konusunda bir miktar uzmanlaştırdık. Mekanığe girmiş araçlara 2015 yılında 752 tane hasar satarak 583 bin liralık ciroya ulaştık. Ortalama cirosu da 775 bin liradır. Buradaki önemli ayrıntı kesinlikle parça değişiminin az olan fakat işçiliğinin çok olduğu bir uygulamadır. Özellikle bunu sizlerinde uygulamasını rica ediyorum. Çünkü İstanbul trafiğinde baktığınız zaman araçları iyi analiz ettiğinizde görüyorsunuz ki araçların çok yüksek olmasa bile orta derecede hasarlı olduğunu hepimiz görüyoruz. Sizlerde mekanik servis danışmanlarınızı eğiterek sizlerde servis girişinizi oranla buna yakın cirolara ulaşabilirsiniz.

Bunlardan bir tanesi de hasardan mekanik uygulaması. Ortalama araçların hasara geldiğinde yaklaşık 7,5 gün serviste kaldığını gözlemledik ve serviste kalan araçların kilometrelerini incelediğimizde bazı araçların o bakımlara denk geldiğini gördük ve 153 bin liralık bir ciroya ulaşmışız. 468 tane mekanik satarak ortalama ciro 329 bin lira olarak gerçekleşmiştir.

Bizler ayda dört bin tane müşterimizi arayarak randevular almaya çalışıyoruz. 2015 yılında yüzde 35 olan randevu oranımızı 2016 yılında yüzde 73'e



Bizler ayda dört bin tane müşterimizi arayarak randevular almaya çalışıyoruz. 2015 yılında yüzde 35 olan randevu oranımızı 2016 yılında yüzde 73'e çıkarttık. Randevunun çok iyi işlemesinin başka bir faydası da, bu randevuyu mekanik formeniniz gördüğünde bütün atölyeyi ona göre organize edip gelecek araçları yapması gereken teknisyenlere verdiğinde işlerin daha hızlı çıktığını gözlemledik.

çıkarttık. Randevunun çok iyi işlemesinin başka bir faydası da, bu randevuyu mekanik formeniniz gördüğünde bütün atölyeyi ona göre organize edip gelecek araçları yapması gereken teknisyenlere verdiğinde işlerin daha hızlı çıktığını gözlemledik.

Basit bir uygulama gibi gözüксе de benim için çok önemli olan Beşiktaş ilçesine baktığımızda bin bir tane semt var ve bu semtlerin hepsine broşür dağıtımını yapıyoruz. Buradaki en önemli ayrıntı



*Toplantılarınızın vazgeçilmez adresi
Divan İstanbul Asia...*



E 5 Karayolu Üzeri No: 209
Üst Kaynarca Pendik 34899 İstanbul
T: 0216 625 00 00 F: 0216 625 01 01
www.divan.com.tr

[f](#) [t](#) [i](#) [v](#) [a](#) [n](#) /divandayiz

dağıttığımız her aracın plakasını alıyoruz. Böylelikle bugün SMS' de geri dönüşümü yüzde bir olan orana baktığınızda plakasını aldığımız için buradaki geri dönüşümün yüzde üç olduğunu tespit ettik ve yaptığımız ciro 6043 adet broşür dağıtımından 183 adet geri dönüş yaptık ki bunun ortalama cirosu ise 974 lira. Buda bizim için önemli bir uygulama oldu.

Sadakat ölçümlemeyi yapan bir bayiliğin kesinlikle ciroları daha yüksek oluyor. Bunun sebebi ise eğer sadece bir veya iki yaş arasındaki garanti kapsamındaki araçlara yüklendiğinizde iki altı yaş arasındaki araçlara önem göstermediğinizde hiç bir zaman yüksek cirolara ulaşamayacağınızı tespit ettik. Yaptığımız çalışmalarda şu an için birinci yaş ortalamalarımıza yüzde 77.17 ye iki altı yaş arasındaki sadakat oranımızı da 28.23'e çıkarttık. Buradaki 28.23 rakamı çok küçük gibi gözükebilir ama yaklaşık 40-50 binlik bir araç satışı olduğunda bundaki yüzde birin yaklaşık 500 müşteriye denk geldiğini ve bununla yılda iki kez geldiğini düşünersek yılda bin girişlik bir girişe tekabül ettiğini görüyoruz.

Bu çalışmamı özellikle vurgulamak istiyorum, bugün hepimiz sigorta poliçesi üreten firmalarız fakat örnek, X bir bayinin ürettiği poliçeler bugün kaza yaptı mı yapmadı mı şu an hiç birimiz bilmiyoruz. Eğer sigorta departmanlarımızın içine bir tane hasar danışmanı aldığınızda bugün X bir bayinin ürettiği poliçelerin hasar yapıp yapmadığını sigorta şirketlerinin ekranlarından görebilirsiniz. O yüzden de 2014 yılında Gerçek Oto'nun ürettiği poliçelerden 819 araç kaza yaparken Gerçek Oto'ya gelme oranı 67.02 miş. Biz her kaza yapan müşteriyi her gün sigorta şirketlerinin ekranlarından baktığımız için bu müşterilerimizi ihbar açıldığı an arayıp onlara sigortadaki poliçelerinin ikame araç veya bir takım faydalarını sunarak kendimize bağlamak suretiyle 2016 yılında 81.82'ye çıkarttık. Kesinlikle sigorta şirketlerimizin içerisine bir hasar danışmanı dahil ederek ve onların her gün kaza yapıp yapmadığını ekranlardan baktığımızda ve müşterilerimizi aradığımızda göreceksiniz ki size olan sadakatleri artacaktır. Bu rakam 67.02 den 81.82'ye böyle çıkmıştır.

Çok sevdiğim bir diğer uygulama direk resepsiyon kontrol uygulaması. Biz her liftin başına bir kamera yerleştirdik. Her liftimizi otuz gün takip ediyoruz. Eğer bir müşteriyle aracını aldığınız zaman lifte kaldırıp müşteri ile birlikte incelemezseniz daha sonra müşteriye tekrar ulaşip atölyeye alındığı zaman aracın bir takım eksikler olduğunu teknisyenlerimiz takip ettiğinde ve müşteriyi alıp onay almada zorlandığınızı göreceksiniz. Şu an bile servislerinize baktığınızda liflerde müşterilerden onay bekleyen araçlar göreceksiniz. İzlemelerimiz sonucunda direk resepsiyonu yapılmamış araç



Müşterinin talebini karşılayan satış değil, müşteriye talep oluşturan satış yaratmalıyız. Geçen ay inceledim, sadece müşterinin taleplerini uyguladığınızda şirketlerin kârlılığının çok yüksek olmadığını çok düşük kârlılıkla kapattığını gördüm. Özellikle bizlerin bahsetmiş olduğum uygulamalar gibi yüksek oranda ek satışlara yönelerek şirketimizin kârlılıklarını artırabiliriz.

ile yapılan bir araç arasında 620 TL ile 750 TL arasında bir fark var. Yaklaşık her iş emri başına 130lira, buda yüzde yirmi oranında bir ciro farkı var. Özetle, kesinlikle danışmanlarınızın yanına liflerini kurup direk resepsiyonu müşteri ile birlikte araçları incelemek gerek. Ben bir müşteriye şahit oldum, bu egzozun arkası bu kadar uzun muymuş diyen müşteri ile karşılaştık. Sadece görünen kısmı egzoz sanıyormuş. Eğer direk resepsiyon yapmayan arkadaşımız olursa da onu hemen uyarıyoruz.

Kuaför satışları da özellikle yaz ayları geldiğinde müşterilerin talep ettiği ve önerdiği bir uygulama. Burada özellikle iş emri başına olan ciroları 255 lira artırdığını görüyoruz. Bütün bu uygulamalarımız sonucunda bizim yaklaşık 1.5 milyonluk ciro artışına sebep oluyor. Buda işçiliği fazla olan ve kârlılığı daha fazla olan bir uygulama haline geliyor.

Müşterinin talebini karşılayan satış değil, müşteriye talep oluşturan satış yaratmalıyız. Geçen ay inceledim, sadece müşterinin taleplerini uyguladığınızda şirketlerin kârlılığının çok yüksek olmadığını çok düşük kârlılıkla kapattığını gördüm. Özellikle bizlerin bahsetmiş olduğum uygulamalar gibi yüksek oranda ek satışlara yönelerek şirketimizin kârlılıklarını artırabiliriz. <<<

BURADAKİ BİLGİLER VE İYİ UYGULAMALAR HAKKINDA DETAYLI BİLGİ ALMAK İÇİN OYDER İLE İRTİBAT KURABİLİRSİNİZ

Vodafone teknolojileri ile otomotiv sektörü yarına hazır

Dijitalleşme Endeksinizi ölçmek için
yarinahazirim.com'u ziyaret edin.

Vodafone



**Göker Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
Satış Müdürü Emre Göker:**

**“Satışlarımızın yüzde kırkına
ferdi bireysel sigorta satıyoruz”**



**Göker Otomotiv San. ve
Tic. A.Ş. Satış Müdürü
Emre Göker: "Filo hariç sıfır
kilometre araç satışlarında
2015'in 3'üncü çeyreğinden
sonra yüzde on beş düşüş
yaşanmıştır. Bizler bunun
karşılığında bir kaç aksiyon
aldık. Bu aksiyonlardan ilk
aklımıza geleni sıfır araç
satışı gerçekleştiren satış
danışmanı arkadaşlarımıza
satışlarında olduğu gibi
bazı hedefler vermek oldu.
Bunlardan bir tanesi sattıkları
araç karşılığı sigortaladıkları
araçların karşılığı onlara prim
öngörüsü çıkardık. "**

Göker Otomotiv'in 24 yıllık Fiat yetkili satıcısı olduğunu ifade eden Emre Göker, " Göker Otomotiv olarak 24 yıllık Fiat bayisiyiz. Bildiğiniz gibi 1 Haziran 2015 itibariyle yeni bir Trafik Sigortası Kanunu başladı. Trafik sigortalarında alıştığımız bazı rakamlar vardı fakat bu rakamlar 1 Haziran tarihinden sonra inanılmaz yüksek boyutlara ulaştı. Ve bu iş bizlere bazı önlenemez sonuçlar getirdi. Müşterilerimiz araç fiyatlarında anlaştıktan sonra bir anda hiç beklemedikleri bir trafik sigortası çıkıyordu. Ben direk olarak operasyonun içerisinde olduğum için bir kaç müşterimizle satışın iptaline kadar giden sonuçlar yaşadık.

Bu sebepten dolayı müşterilerimizde satın alma ertelemesi oldu. Satın alma ertelemesine bir başka sebepte kulaktan kulağa yayılan trafik sigortası önümüzdeki ay azalacak, eski sisteme geri dönecek gibi bir kaç spekülasyondan dolayı da ertelemeler olmuştur. Bu durum sonucunda dışarıya kaçan ve kaybettiğimiz müşterilerimiz oldu. Kaybetmiş olduğumuz müşterilerimiz sadece satıştan kaynaklı sebeplerden dolayı olmadı, bizim satışını gerçekleştirdiğimiz araçlarda trafik sigortasını nispeten müşteri memnuniyeti daha düşük firmalarda trafik sigortasını yaptırarak müşteriler dışarılarda değerlendirdiler.

Filo hariç sıfır kilometre araç satışlarında 2015'in 3'üncü çeyreğinden sonra yüzde on beş düşüş yaşanmıştır. Bizler bunun karşılığında bir kaç aksiyon aldık. Bu aksiyonlardan ilk aklımıza geleni sıfır araç satışı gerçekleştiren satış danışmanı arkadaşlarımıza satışlarında olduğu gibi bazı hedefler vermek oldu. Bunlardan bir tanesi sattıkları araç karşılığı sigortaladıkları araçların karşılığı onlara prim öngörüsü çıkardık. Ve danışman arkadaşlarımızın gerçekleştirdiği satışlara karşılık, sattıkları trafik poliçesi karşılığı tekrar bir prim sağladık.

İkinci aksiyon olarak daha fazla sigorta şirketi ile anlaşma sağladık. Şu an hali hazırda dokuz sigorta şirketi ile çalışmaktayız.

Çapraz satış

Çapraz satış bizim için çok önemli. Tabi ki trafik sigortaları bizim için amiral gemisi ama toplam tüm sektörün tamamına baktığımızda gelirinin

1992 yılında kurulan Göker Otomotiv, 2012 yılında Sultangazi'de hizmete giren Uydu Şubesi ile müşterilerine satış, servis, yedek parça, 2.el, oto koruma, aksesuar ürün ve hizmetlerini sunmaktadır. Bölgesinde Fiat markasının en çok tercih edilen ürün ve hizmet sağlayıcısı olmasına katkıda bulunarak, müşteri memnuniyeti odaklı çalışıp, teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor.



Türkiye'deki elli tane BES yıldızı olan bayilerden bir tanesiyiz.

Bildiğim kadarıyla en yüksek Bireysel Emeklilik Sigortası satışını sağlayan tek otomotiv bayisi olarak sektörde yer alıyoruz.

Ve sağlık sigortaları, yangın, deprem sigortaları gibi birçok yan ürünlerle birlikte toplam 7 milyonluk bir ciro sağlayarak milyonlar kulübüne girmiş bulunuyoruz.

yüzde otuz cirosunu trafik sigortaları karşılıyor. Ama bizler çapraz satış olarak başka konulara da değindik. Hali hazırda her gelen müşterilerimize ferdi kaza sigortalarına yönlendirdik. Masamızda oturan müşterilerimize ferdi kaza sigortası gibi çok basit bir ürünün müşterilerimize çok kolaylık sağlayacağını ve müşterinin çok ciddi bir alışverişinde 105TL gibi bir rakamın müşterilerimizi de çok fazla rahatsız etmeyeceğini düşünerek bunu hazırladığımız fiyat tablosunda direk ortaya çıkmasını sağladık. Aksi durumlarda bunu tabi ki iptal edebiliyoruz. Danışman arkadaşlarımız fiyat tablosunu açtığında en alt kısımda bunu görüyor ve müşterilerimize bahsediyor. Açıkçası bu konuda çok ciddi bir başarı sağladık. Şu andaki satışlarımızın yüzde kırkına ferdi bireysel sigorta satıyoruz. Türkiye de ki elli tane BES yıldızı olan bayilerden bir tanesiyiz. Bildiğim kadarıyla en yüksek Bireysel Emeklilik Sigortası satışını sağlayan tek otomotiv bayisi olarak sektörde yer alıyoruz. Ve sağlık sigortaları, yangın, deprem sigortaları gibi birçok yan ürünlerle birlikte toplam 7 milyonluk bir ciro sağlayarak milyonlar kulübüne girmiş bulunuyoruz.

Bu sayede hem sigorta hem satış departmanımızdan karlılığımızı yükseltebilecek aksiyonlar aldığımızda bunun kesinlikle danışman arkadaşlarımızın primlendirilmesi ile birlikte başarıya ulaşacağını fark ettik" dedi. <<<

**Manheim Türkiye Genel Müdürü
H. Zafer Terzioğlu:**

**“Manheim Türkiye olarak aylık 2.000
adet satışımızın 500’ünü yetkili
satıcılardan gerçekleştiriyoruz”**



**Borusan Holding ile dünyanın
lider açık artırma şirketi
Manheim Auctions’un
ortaklığıyla kurulan Manheim
Türkiye, 2001 yılından bu
yana Türkiye’nin ilk ‘İkinci El
Oto Açık Artırma Sistemi’ni
uyguluyor. Yoğun talep
nedeni ile adeta bir otomobil
borsasına dönüşen Manheim
Türkiye, açık artırma yöntemi
ile 50 saniyede bir araç satışı
gerçekleştiriyor.**

Manheim Türkiye Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, Manheim'in Türkiye'deki faaliyetlerinden bilgiler vererek, "Borusan Manheim, Borusan'ın Türkiye pazarında sahip olduğu kullanılmış araç pazarı deneyimi ve Manheim'in sahip olduğu global deneyim üzerine kurulmuş, büyük bir ortaklıktır. Manheim, ABD'nin önde gelen medya gruplarından biri olan ve otomotiv sektörüne yönelik hizmetler geliştirip sunan Atlanta merkezli Cox Enterprises, Inc Grubu'nun şirketlerinden biridir.

Cox Otomotiv Amerika'da, sadece Manheim şirketiyle her dokuz araçtan birini satarak inanılmaz bir boyutta iş yapıyor

Biz Amerika merkezli Cox Otomotiv ile Türkiye'de Borusan Holding'in ortaklığında kurulmuş bir şirketiz. 2008'den beri Manheim adıyla faaliyet gösteriyoruz. Şu an ayda yaklaşık olarak yüzlerce farklı çeşitten 2000'den fazla aracın fiziki veya Online olarak satışını yaparak sektörde hizmet vermekteyiz. Cox Otomotiv Amerika'da, sadece Manheim şirketiyle her dokuz araçtan birini satarak inanılmaz bir boyutta iş yapıyor. 4,5 milyon civarında ikinci elde satış yapıyor. Bizim o büyüklüğe ulaşmamız zor, bürokrasi, KDV, vergiler bunun önünde biraz engel. İkinci el şu an hepimiz için çok önemli kar getiren, kar getirmesi beklenen bir foksion hale geldi. Özellikle üç-beş senede sıfır araçlardaki marjlar daraldıktan sonra özellikle buraya herkes yatırım yapıyor. Bizde çok ciddi yatırımlar yapıyoruz, daha büyüklerini de yapmaya devam edeceğiz.

2000 yılından 2016 yılına kadar satılmış tüm araçların yüzde 98'ini otomatik olarak fiyatlayabilme noktasına geldik

Teknolojiye gelince, bu yüzlerce çeşit aracın anında satılması vesilesiyle elimizde bulunan datayı üç sene önce kullanma kararı verdik ve yeni bir ikinci el fiyatlandırma modeli geliştirdik. Şu anda bizler Türkiye'de 2000 yılından 2016 yılına kadar satılmış

Zafer Terzioğlu, iş yaşamına 1996 yılında Koluman Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş.'de Satış Temsilcisi olarak başlamış, sonrasında 2000 yılında Satış Müdürü olarak görevine devam etmiştir. 2003 yılında tüm markalardan sorumlu Satış Şefi olarak Borusan Otomotiv Grubu ailesine katılmıştır. 2005-2008 yılları arasında BMW-MINI Satış Birim Yöneticisi görevini üstlenmiştir. Temmuz 2008'den Aralık 2011'e kadar Borusan Oto İstinye Şubesi BMW Satış Müdürü görevini üstlenmiştir. Ocak 2012'den bu yana Borusan Manheim Genel Müdürü görevini sürdürmektedir. Evli ve iki çocuk babası olan Zafer Terzioğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezundur.



ikinci el tüm araçların yüzde 98'ini otomatik olarak km ve servis girişleriyle beraber anında fiyatlayabilme noktasına geldik.

Üç farklı fiyat veriyoruz. Sistemde her türlü aracı seçebiliyorsunuz, yeter ki satılmış olsun. Sistem üzerinden aracın marka ve model yılını seçtikten sonra kilometre ve hasar durumu girerek nihai fiyata 15 saniyede ulaşıyorsunuz. Sistem üç farklı fiyat vermektedir. Birincisi, bizim anında nakit ödeyerek aracı alacağımız fiyat. İkincisi açık arttırma fiyatı ve üçüncüsü perakende fiyatı. O da şu, aracın gerçekten nihai bir müşteriye ne kadar tutardan satılacağı. Araçların yüzde 70'ine garantilenmiş açık arttırma fiyatı veriyoruz. Dolayısıyla araç açık arttırma ile satılmasa bile yedi gün içerisinde sizlere en az o fiyatı ödüyoruz, üstüne satılırsa yine o para da sizin oluyor. Şu anda böyle bir sistemimiz var. Artı bize veya bizde satmazsanız en azından sistemi kullanın, perakendeye satmanız için desteğimiz oluyor.

Bunun üzerine bu yılın Eylül ayında vermeye başlayacağımız yeni bir hizmetle 0km araçların 12, 24 ve 36 ay sonraki tahmini değerlerini (RV) sunmaya başlayacağız. Türkiye'deki çok ciddi yatırımlarımız devam edecek. Amerika'daki Manheim haricindeki dijital işlerin büyüklüğü milyarlarca dolar düzeyinde. Bunların alt yapılarını, teknolojilerini şu anda Türkiye ile entegre etme konumuna geldik" dedi. <<<

Sistem sayesinde galeri ve yetkili satıcıların alternatif araç tedarik merkezi konumuna gelen Manheim Türkiye, portföylerinde yer alan araçların yüzde 60'ını kurumsal firmalardan, yüzde 40'ını ise yetkili satıcılar ve esnaftan oluşturuyor. Manheim Türkiye, sistem sayesinde 5 bini aşkın üyesine hızlı satış, şeffaf ve güvenilir ticaret ortamı yaratıyor.

İşe iade davasının işverene yansımaları

İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi
İş Mahkemesi Hakimi

İşe iade davası sonunda işçinin başvurusu, işverenin işe başlatmaması ve buna bağlı olarak işe başlatmama tazminatı ile boşta geçen süreye ait ücret, ihbar ve kıdem tazminatı konuları gündeme gelecektir.

4857 sayılı İş Kanununun 21'inci maddesinin beşinci fıkrasına göre, işçi kesinleşen mahkeme kararının kendisine tebliğinden itibaren on iş günü içinde işe başlamak için işverene başvuruda bulunmak zorundadır. Aksi halde işverence yapılan fesih geçerli bir feshin sonuçlarını doğurur.

Yasada işçinin şahsen başvurması gerektiğine dair bir düzenleme bulunmamaktadır. İşçi, işe başlatılma konusundaki iradesini bizzat işverene iletebileceği gibi vekili ya da üyesi olduğu sendika aracılığı ile de ulaştırabilecektir. Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun benimsenen görüşü de bu yöndedir (Yargıtay HGK 17.6.2009 gün ve 2009/9 232 E, 2009/278 K.).

İşveren işe iade için başvuran işçiyi (1) ay içinde işe başlatmak zorundadır. Aksi halde en az dört, en fazla sekiz aylık ücret tutarında belirlenen iş güvencesi tazminatı ile boşta geçen süreye ait en çok dört aya kadar ücret ve diğer hakları işçiye ödemek zorundadır.

İşçinin işe iade yönündeki başvurusu samimi olmalıdır. İşçinin gerçekte işe başlamak niyeti olmadığı halde, işe iade davasının sonuçlarından yararlanmak için yapmış olduğu başvuru geçerli bir işe iade başvurusu olarak değerlendirilemez. İşçinin süresi içinde işe iade yönünde başvurusunun ardından, işverenin daveti üzerine işe başlamamış olması halinde, işçinin gerçek amacının işe başlamak olmadığı kabul edilmelidir. Başka bir anlatımla, işçi işverene hiç başvurup olmadığı gibi sonuca gidilmelidir. Bu durumda işverence yapılan fesih, 4857 sayılı Yasanın 21'inci maddesinin beşinci fıkrasına göre geçerli bir feshin sonuçlarını doğurur. Bunun sonucu olarak da, işe iade davasında karara bağlanan işe başlatmama tazminatı ile boşta geçen süreye ait ücret ve diğer hakların talebi mümkün olmaz. Ancak, geçerli sayılan feshe bağlı olarak



İşveren işe iade için başvuran işçiyi (1) ay içinde işe başlatmak zorundadır. Aksi halde en az dört, en fazla sekiz aylık ücret tutarında belirlenen iş güvencesi tazminatı ile boşta geçen süreye ait en çok dört aya kadar ücret ve diğer hakları işçiye ödemek zorundadır.

işçiye ihbar ve koşulları oluşmuşsa kıdem tazminatı ödenmelidir (Yargıtay 9. HD. 14.10.2008 gün 2008/29383 E, 2008/27243 K.).

İşe iade yönündeki başvurunun on iş günü içinde işverene bildirmesi gerekmele birlikte, tebligatın postada gecikmesinden işçinin sorumlu olması düşünülemez.

İşverenin de işçinin işe başlama isteğinin kabul edildiğini (1) ay içinde işçiye bildirmesi gerekir. Tebligat sorunları sebebiyle bildirimin süresi içinde yapılamaması halinde, bundan işveren sorumlu tutulamaz. İşverence yasal süre içinde gönderilmiş olsa dahi, işçinin bir aylık işe başlatma süresi aşıldıktan sonra eline geçen bildirim üzerine makul bir süre içinde işe başlaması gerekir. Burada makul süre işçinin işe daveti içeren bildirim anında işyerinin bulunduğu yerde ikamet etmesi durumunda en fazla iki günlük süre olarak değerlendirilebilir. İşçinin işe iadeyi içeren tebligatı işyerinden farklı bir yerde alması halinde ise, 4857 sayılı Yasanın 56'ncı maddesinin son fıkrasındaki izinler için öngörülen en çok dört güne kadar

yol süresi makul süre olarak değerlendirilebilir. Bu durumda işçinin en fazla dört gün içinde işe başlaması beklenmelidir.

İşverenin işe davete dair beyanının da ciddi olması gerekir. İşverenin işe başlatma amacı olmadığı halde işe başlatmama tazminatı ödememek için yapmış olduğu çağrı, gerçek bir işe başlatma daveti olarak değerlendirilemez.

İşçinin işe iade sonrasında başvurusuna rağmen işe başlatılmaması halinde, işe başlatılmayacağının sözlü ya da eylemli olarak açıklandığı tarihte veya bir aylık başlatma süresinin sonunda iş sözleşmesi işverence feshedilmiş sayılır.

İşe başlatmama tazminatının da fesih tarihindeki ücrete göre hesaplanması gerekir. İşçinin işe başlatılmadığı tarih, işe başlatmama tazminatının muaccel olduğu andır. Bahsi geçen tazminat yönünden faize hak kazanmak için kural olarak işverenin temerrüde düşürülmesi gerekir. İşverenin dava tarihinden önce temerrüde düşürülmemiş olması halinde dava ve varsa ıslah tarihlerinden itibaren faize hükmedilir. İşe iade kararına rağmen işçinin işe alınmaması nedeniyle işe başlatmama tazminatının ödenmesi söz konusu ise, işverenin ayrıca temerrüde düşürülmesi gerekmez. Bu durumda işe başlatmama anından itibaren faiz hakkı doğar.

Boşta geçen süreye ait en çok dört aya kadar ücret ve diğer haklar için, feshi izleyen dönem ücretlerine göre hesaplama yapılmalıdır. Geçersiz sayılan fesih tarihinden sonra boşta geçen en çok dört aylık sürede işçinin çalışması devam ediyormuş gibi ücret ve diğer haklar belirlenmelidir. Boşta geçen en çok dört aya kadar süre içinde ücret zammı ya da yeni bir toplu iş sözleşmesi yürürlüğe girdiğinde, her iki dönem için ayrı ayrı hesaplamaya gidilmelidir (Yargıtay 9. HD. 28.12.2009 gün 2009/34595 E, 2009/37899 K).

Kararın kesinleşmesine kadar en çok dört aya kadar hesaplanacak ücret ve diğer alacaklar, işçinin işe iade için başvurduğu anda muaccel olur (Yargıtay 9. HD. 20.11.2008 gün 2007/30092 E, 2008/31546 K).

İşe iade başvurusunda boşta geçen süreye ait

İşçinin işe iade yönündeki başvurusu samimi olmalıdır. İşçinin gerçekte işe başlamak niyeti olmadığı halde, işe iade davasının sonuçlarından yararlanmak için yapmış olduğu başvuru geçerli bir işe iade başvurusu olarak değerlendirilemez. İşçinin süresi içinde işe iade yönünde başvurusunun ardından, işverenin daveti üzerine işe başlamamış olması halinde, işçinin gerçek amacının işe başlamak olmadığı kabul edilmelidir.

ücret ve diğer hakların ödenmesi talep edilmiş ise, başvuru ile birlikte işveren de temerrüde düşürülmüş sayılmalıdır. Sözü edilen ücret ve diğer hakların ödenmemesi durumunda başvuru tarihinden itibaren faiz hakkı doğar. İşe başlama isteğini içeren başvuruda, boşta geçen süreye ait ücret ve diğer hakların açıkça talep edilmemiş olması halinde ise, dava ve varsa ıslah tarihlerinden itibaren faiz yürütülmelidir.

Boşta geçen sürenin en çok dört aylık kısmı içinde gerçekleşen diğer haklar kavramına, ikramiye, gıda yardımı, yol yardımı, yakacak yardımı ve servis hizmeti gibi para ile ölçülebilen haklar dahil edilmelidir. Söz konusu hesaplamaların, işçinin belirtilen dönemde işyerinde çalışıyormuş gibi yapılması ve para ile ölçülebilen tüm değerlerin dikkate alınması gerekir. Bununla birlikte işçinin ancak fiili çalışması ile ortaya çıkabilecek olan fazla çalışma ücreti, hafta tatili ile bayram ve genel tatil günlerinde çalışma karşılığı ücret ile satışa bağlı prim gibi ödemelerinin, en çok dört ay kadar boşta geçen süre içinde ödenmesi gereken diğer haklar kavramında değerlendirilmesi mümkün olmaz (Yargıtay 9. HD. 18.11.2008 gün 2008/32727 E, 2008/31214K).

Boşta geçen süreye ait ücret ve diğer haklar ile işe başlatmama tazminatı brüt olarak hüküm altına alınmalı ve kesintiler infaz sırasında gözetilmelidir. 16.6.2009 tarihinde yürürlüğe giren 5904 sayılı Yasa ile 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununda değişiklik yapılmış ve işe başlatmama tazminatı gelir vergisi istisnaları arasında gösterilmiştir. Buna göre işe başlatmama tazminatından sadece damga vergisi kesilmesiyle yetinilmelidir. Aynı Yasa ile 193 sayılı Kanuna eklenen geçici 77'nci maddede, "Bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten önceki dönemlerle ilgili olarak 22/5/2003 tarihli ve 4857 sayılı İş Kanununun 21'inci maddesi uyarınca işverenlerce işçiye ödenen işe başlatmama tazminatları, damga vergisi hariç herhangi bir vergiye tabi tutulmaz. Anılan dönemlere ilişkin işe başlatmama tazminatı gelir vergisi tevkifatına tabi tutulan mükelleflerin; tarha yetkili vergi dairelerine başvurmaları ve dava açmamaları, açılmış davalardan vazgeçmeleri şartıyla 213 sayılı Vergi Usul Kanununun düzeltmeye ilişkin hükümleri uyarınca tahsil edilen gelir vergisinin red ve iade işlemleri yapılır" şeklinde kurala yer verilerek, daha önce kesilen gelir vergisi ile ilgili iade esasları belirlenmiştir. Anılan düzenlemeye göre daha önce kesilen gelir vergisi tutarları vergi yükümlüsüne iade edilmelidir. Vergi yükümlüsü işçi olup, işçinin fazla ödenen vergiyi ilgili vergi dairesinden talepte bulunma hakkı vardır. Yasada, vergi sorumlusu olan işverene iadeye dair bir düzenlemeye yer verilmemiştir. İşçi haksız yere kesilen gelir vergisini ilgili vergi dairesinden

İşverenin de işçinin işe başlama isteğinin kabul edildiğini (1) ay içinde işçiye bildirmesi gerekir. Tebligat sorunları sebebiyle bildirimin süresi içinde yapılamaması halinde, bundan işveren sorumlu tutulamaz. İşverence yasal süre içinde gönderilmiş olsa dahi, işçinin bir aylık işe başlatma süresi aşıldıktan sonra eline geçen bildirim üzerine makul bir süre içinde işe başlaması gerekir. Burada makul süre işçinin işe daveti içeren bildirim anında işyerinin bulunduğu yerde ikamet etmesi durumunda en fazla iki günlük süre olarak değerlendirilebilir.

talep edebileceğine göre, işverenin aynı tutardan sorumluluğuna dair karar verilmesi, mükerrer sorumluluğuna yol açar. Bu nedenle işverence işe başlatmama tazminatından kesilerek vergi dairesine yatırılan gelir vergisi yönünden işverenin sorumlu tutulması doğru olmaz (Yargıtay 9. HD. 16.2.2010 gün 2009/29055 E, 2010/ 3626 K).

İşe iade davası ile tespit edilen en çok dört aya kadar boşa geçen süreye ait ücret ve diğer haklar için de 4857 sayılı Kanunun 34'üncü maddesinde sözü edilen özel faiz tüzüğü uygulanmalıdır. Ancak işe başlatmama tazminatı niteliği itibarıyla tazminat olduğundan uygulanması gereken faiz, yasal faiz olmalıdır.

İşçinin işe başlatılmaması fesih niteliğinde olmakla, işverence gerçekleşen bu feshe bağlı olarak ihbar tazminatı ile süre yönünden şartları mevcutsa kıdem tazminatı ve yıllık izin ücreti ödenmelidir. Hesaplamalar işe başlatmama yoluyla gerçekleşen fesih tarihindeki ücret ve kıdem tazminatı tavanı gözetilerek yapılmalıdır. İşçiye geçersiz sayılan fesih sırasında kıdem ve ihbar tazminatı ile izin ücreti ödenmişse, dört aylık boşa geçen süre ilavesiyle son ücrete göre yeniden hesaplama yapılmalı ve daha önce ödenenler mahsup edilerek sonuca gidilmelidir.

Kıdem tazminatı için faiz başlangıcı, işçinin işe başlatmama yoluyla gerçekleşen fesih tarihi olmalıdır. Geçersiz sayılan fesih tarihinden faiz yürütülmesi doğru olmaz.

İhbar tazminatı ve izin ücreti bakımından ise, işe başlatmama yoluyla gerçekleşen fesihten sonra işverenin temerrüde düşürülmüş olması halinde bu temerrüt tarihi, aksi halde dava ve varsa ıslah tarihlerinden itibaren faiz yürütülmelidir.

İşe iade kararının kesinleşmesinden önce yapılan başvuru geçerli değildir.

Kesinleşen işe iade kararının tebliğinden itibaren 10 gün içerisinde işverene başvurulmazsa veya davet olmasına rağmen gidip başlanılmazsa ilk fesih gereği 4 aylık süre eklenmeden sadece kıdem ve ihbar tazminatı alabilir. Boşa geçen süre ve işe başlatmama tazminatı alamaz.

İşe davet ihtarında kıdem ve ihbar tazminatının iadesinin istenmesi yasal hakkın hatırlatılması niteliğindedir.

İlk fesih sırasında ihbar süresinin kullanılması halinde ihbar tazminatına hükmedilemez.

4857 sayılı İş Kanunu'nun 21. maddesi uyarınca, mahkemece feshin geçersizliğine karar verildiğinde, işçinin başvurusu üzerine işveren tarafından bir ay içinde işe başlatılmaz ise, işçiye ödenmek üzere en az 4, an çok 8 aylık ücreti tutarında tazminatın belirlenmesi gerekir. Yargıtayın yerleşik uygulaması gereği, iş güvencesi niteliğindeki bu tazminat işçinin kıdemi, fesih sebebi gibi olgular dikkate alınarak

İşverenin işe davete dair beyanının da ciddi olması gerekir. İşverenin işe başlatma amacı olmadığı halde işe başlatmama tazminatı ödememek için yapmış olduğu çağrı, gerçek bir işe başlatma daveti olarak değerlendirilemez. İşçinin işe iade sonrasında başvurusuna rağmen işe başlatılmaması halinde, işe başlatılmayacağının sözlü ya da eylemli olarak açıklandığı tarihte veya bir aylık başlatma süresinin sonunda iş sözleşmesi işverence feshedilmiş sayılır.



belirlenmelidir. Maddenin alt ve üst sınırları aşılamaz. Üst sınırın aşılmasının tek istisnası sendikal nedenlerle yapılan feshilerdir. sendikal neden halinde işe başlatmama tazminatının işçinin en az bir yıllık ücreti tutarında tahsiline karar verilecektir. Yargıtay 9.HD si yıllık ücretli izinle ilgili 53. maddedeki kıdem sürelerini dikkate alarak 6 ay ile 5 yıl arasında kıdemi olan işçi için 4, 5 yıl ile 15 yıl arasında kıdemi olan işçi için 5, 15 yıldan fazla kıdemi olan işçi için 6 aylık ücreti tutarında işe başlatmama tazminatın belirlenmesini öngörmekte, fesih sebebine göre bu miktarlarda azami sınır 8 aya kadar da çıkmaktadır. İşletme gerekleri ile fesihte emeklilik nedeninin gösterilmesi ve davacının emekliliğe hak kazanması halinde işe başlatmama tazminatı alt sınırdan belirlenmektedir.

İşe iade davası sürerken işverenin işçisini eski işine dönmesi yönünde davet etmesi davayı konusuz bırakmaz. Zira fesih tek taraflı bozucu yenilik doğuran bir eylemdir. Karşı tarafa ulaşıldıktan sonra tek taraflı olarak geri alınması mümkün değildir. İşçinin işe davet edilmesi yeni bir iş sözleşmesi için teklif niteliğinde olduğu, davetin feshi ortadan kaldırmayacağı kabul edilmektedir. İşçinin işe başlatılmasıyla işverenin, feshin geçerli bir nedene dayanmadığını kabul ettiği değerlendirilmektedir. İşe iade sonrası işe başlama talebiyle karşılaşan işverenin dikkat etmesi gereken hususlar özetle şöyledir;

- İşçinin işe iade davası sürecinde başka bir işyerinde çalışması ve işe iade tarihinde sigortalı görülmesi tek başına samimiyetsizlik olarak değerlendirilemez.
- İşverenin başlatma iradesi varsa başvurudan itibaren 1 ay içinde işe başlatması gerektiği
- İşveren ,işçiye aynı şartlarla,görev değişiklikleri yapmadan ve güncellenmiş ücretle işe başlatmalıdır.
- İşçiye baskı altına almaya yönelik davranışlar,bezdirmeye,süreci uzatmaya yönelik gereksiz evrak istenmesi,çalışma şartlarının ağırlaştırılması,ünvanın düşürülmesi,emsallerine göre ücretin düşürülmesi gibi işverenin samimiyetini sorgulamayı gerektiren davranışlardan uzak durulmalıdır.(Yar.22 HD sinin 10.09.2014 gün 2013/16048 Esas ve 2014/23461 Karar sayılı içtihadına göre yeni işe başlıyormuş gibi evrak istenmesi nedeniyle işverenin samimi olmadığı kabul edilmiştir),Yine Yar.7 HD nin 19.06.2013 gün 2013/9287 Esas ve 2013/11565 Karar sayılı içtihadına göre işe başlatılmasına rağmen boş odada oturtulup iş verilmeden bir takım belgeler imzalatılmasında işverenin samimi olmadığı kabul edilmiştir.
- İşyeri kapanmışsa,uygun işyeri göstermesi gerekir.
- İşe başlaması gerektiğini bildiren tebliğatin avukata değil,işçiye gönderilmesi gerekir.♦♦♦

sahibinden.com'a Mart 2016'da

40,5 MİLYON

kullanıcı geldi,



toplam

243 MİLYON

ziyaret gerçekleştirdi



ve

7 MİLYAR

sayfa görüntüledi.



ALMAK, SATMAK, KİRALAMAK
VE KEŞFETMEK İÇİN
ADRES HEP AYNI:
sahibinden.com

sahibinden.com

Değişimin Son Halkası: Doğrudan Tazmin Sistemi

MEHMET AYHAN DAYOĞLU

Ak Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı
Hasar ve Operasyon

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) çatısı altında sürdürülen Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS) ile ilgili çalışmalar devam ediyor.

DTS, zorunlu trafik sigortalarında uzun süreden bu yana neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde ufak nüanslar ile uygulanan bir tazminat ödeme yöntemi. 2013 senesinde TSB tarafından Türkiye’de de başlatılan projenin ana hedefi zorunlu trafik sigortası müşterilerinin memnuniyetini artırırken sigorta şirketlerinin operasyonel maliyetlerini düşürmek.

Türkiye’de karayollarında motorsiklet ve traktör hariç yaklaşık 15 milyon araç var. Bu araçların zorunlu trafik sigortası kapsamında karşılanan maddi hasarlı kaza yapma oranı %7. Yani yılda yaklaşık bir milyon adet tazminat ödemesi sigorta şirketleri tarafından mağdurlara yapılıyor. Ancak bu onarımların %95’i özel servisler tarafından yapılıyor. Sigorta şirketleri tazminatları kendi müşterilerinin hatalı olduğu durumlarda tanımadıkları, müşterileri olmayan kişilere ödüyorlar.

Bu durumda iki temel konu oluşuyor:

- 1.) Müşterisi olmayan kişiye ödeme yapan sigorta şirketi, araç mağdurun seçtiği özel serviste tamir edilirken kullanılan parçanın kalitesine, onarım metoduna, onarımın kalitesine, vb odaklanmıyor. Zira servisi tanımıyor, nasıl iş yaptığını bilmiyor, aslında bilmek de istemiyor. Bu tür hasar dosyalarında amacını maliyeti düşürmek olarak belirliyor.
- 2.) Müşteri aracını götürdüğü özel servisten, hasarını sigortalarla anlaşması olan servislerin yaptığı gibi sürekli takip etmesini bekliyor. Özel servis ise bu görevi aldığı bir vekaletname ile



DTS, zorunlu trafik sigortalarında uzun süreden bu yana neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde ufak nüanslar ile uygulanan bir tazminat ödeme yöntemidir.

üstleniyor. Hasarı sigorta şirketine kendisi bildiriyor, hasar tespitini kendisi yapıyor, eksper ile kendisi görüşüyor, onarımı kendisi yapıyor, varsa sigortanın ikame araç vb. hizmetlerinden kendisi faydalaniyor ve iş bitince parasını sigorta şirketinden kendisi tahsil ediyor. Müşteri bu durumda sigorta tarafından denetlenmeyen bir serviste, muhtemelen olması gerekenin üzerinde bir maliyet gerçekleştiği için bir sonraki sene gereğinden daha yüksek prim artışıyla karşı karşıya kalıyor.

İşte bu ana problemleri çözmek için sigorta şirketleri trafik sigortalarında müşterilerine yardımcı olmanın yollarını yaratmaya çalışıyorlar.

DTS, zorunlu trafik sigortalarının maddi hasarlarını tazmin ederken kullanılacak bir uygulama olacak. Kaza yapan taraf kusur durumuna göre karşı tarafın sigorta şirketine değil poliçeyi satın aldıkları sigorta şirketine başvuracak. Sigorta şirketi müşterisini ya

Yetkili servislerin yeni durumu fırsata çevirmek için sigorta onarımları için uyguladıkları stratejiyi değiştirmesi gerekiyor. Zira DTS ile müşteri profili değişecek, poliçe kapsamında eşdeğer ve/veya ÖTA (Ömrünü Tamamlamış Araç) kapsamındaki ikinci el parçalar kullanılacak, parça değişimi yerine onarımı ağırlık kazanacak.

kendi anlaşmalı servislerinden birine yönlendirecek ya da müşteri bugün kasko onarımlarında olduğu gibi şirketin anlaşmalı olduğu servisler arasından kendisi için en uygun olanı seçip aracını direkt olarak servise götürecektir.

Tabi burada göz ardı edemeyeceğimiz durum, yetkili servislerde yapılan onarım maliyetlerinin özel servislere göre daha yüksek olacağı gerçeğidir. Bu durumda sigortacıların maliyetleri artacak ve artan maliyetleri poliçe fiyatlarına yansıtmaya, yansıtlamazsa sigortacılar denetleyebilecekleri nitelikte özel servisleri bir araya getirip trafik poliçerinin onarımları için ikinci bir servis organizasyonu kurmaya çalışacaklardır.

Görüleceği gibi yetkili servisler için DTS hem fırsat hem de tehditleri beraberinde taşıyor.

Yetkili servislerin yeni durumu fırsata çevirmek için sigorta onarımları için uyguladıkları stratejiyi değiştirmesi gerekiyor. Zira DTS ile müşteri profili değişecek, poliçe kapsamında eşdeğer ve/veya ÖTA (Ömrünü Tamamlamış Araç) kapsamındaki ikinci el parçalar kullanılacak, parça değişimi yerine onarımı ağırlık kazanacak. Bu onarımları yapacak teknisyen profillerinde, eğitimlerinde, onarım tekniklerinde vb. değişimler olacak. Yetkili



Kaza yapan taraf kusur durumuna göre karşı tarafın sigorta şirketine değil poliçeyi satın aldıkları sigorta şirketine başvuracak. Sigorta şirketi müşterisini ya kendi anlaşmalı servislerinden birine yönlendirecek ya da müşteri bugün kasko onarımlarında olduğu gibi şirketin anlaşmalı olduğu servisler arasından kendisi için en uygun olanı seçip aracını direkt olarak servise götürecektir.

servislerin distribütör dışından parça tedarik etmesi, gerektiğinde alet ve avadanlık satın alması, tek markalı servis operasyonlarından çoklu marka hasar onarımına geçmesi gerekecek.

Eğer yukarıdakiler sigorta şirketleri ile uyumlu olarak yapılamazsa bu durumda Türkiye'deki hasar onarım sektöründe farklı oyuncuları görmek mümkün olabilecektir.

Aslında bu değişimin sinyalleri bugünlerde de görülüyor. Türkiye'de sigorta poliçelerine mini onarım sunma hedefiyle hayatına başlayan alternatif onarım firmalarından birisi kısa süre önce tamamen yatırım şirketlerinin yönetimine geçti. Yeni yönetimin ilk aldığı karar, mini onarımların yanında orta ve yüksek hasar onarımlarına yönelmek yönünde oldu. Dünyanın en büyük hasar onarım zincirlerinden bir diğeri Türkiye'de üçüncü servisini açtı. Hedefleri üç senede 50 servise ulaşmak. Diğer mini onarım zincirleri de bir taraftan standartlarını yükseltiyor bir taraftan da şirketlerine yatırımcı arıyor.

TSB, doğrudan tazmin sistemini 01 Temmuz 2017'de devreye almak istiyor. Sigorta şirketleri için sisteme girmek isteğe bağlı olacak. Bakalım zaman neler gösterecek?

Ancak Avrupa'da sistem uzun süredir çalışıyor.

Diğer yandan trafik sigortasında fiyat köşeye sıkıştı. Daha iyi hizmet için daha fazla ödemeye hazır bir müşteri kesimi var.

Sigortacılar bir şekilde kararlarını verecekler. Ama yetkili servislerin de bu değişimden kârlı çıkabilmesi için değişimi takip ederek gereken adımları vakit geçirmeden atması gerekecek. <<<

SAİK'in yetkileri 16 Temmuz'dan itibaren artıyor

TOBB SAİK, İzmirli acentelerle bir araya geldi. Toplantıda konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 16 Temmuz'dan itibaren birçok konuda TOBB SAİK'in düzenleme yapma yetkisinin olacağını, ancak bu yetkinin kullanılmasında sektör temsilcilerinin mutlaka görüşlerini alarak hareket edeceklerini söyledi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, İzmirli meslektaşlarıyla bir araya geldi. İzmir Ticaret Odası Meclis salonunda 22 Nisan'da gerçekleştirilen toplantıya Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Sigorta Acenteleri ve Ekspertleri Daire Başkanı Şule Avcıoğlu, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Ege Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Emin Melih Çırpar, SAİK Üyesi Emin Gemici, Meslek Komitesi Başkanı Bülent Gazioğlu, Ege Bölgesi'nden Sorumlu TOBB SAİK Yedek Üyesi Adnan Çelik ve TOBB SAİK Yedek Üyesi Meral Çapa katıldı. Toplantıya İzmirli acenteler de yoğun katılım gösterdi.

Ege Sigorta Acenteleri Başkanı Emin Melih Çırpar'ın açılış ve takdim konuşmasından sonra kürsüye çıkan Şule Avcıoğlu, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde 2008 yılından bu yana yapılan değişiklikler ve bunların acentelere sağladığı avantajlar ile yükümlülükler hakkında kısa bilgilendirme yaptı. 16 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren en son yönetmelikte birçok konuda TOBB SAİK'in yetkilendirildiğini, yönetmeliğin bir çerçeve düzenleme haline geldiğini ifade eden Avcıoğlu, 16 Temmuz tarihinde yönetmeliğin yürürlüğe girmesinden sonra acenteler ve acentelikle ilgili birçok konunun SAİK tarafından düzenleneceğini ve Sigortacılık Müdürlüğü'nün de denetleyici olarak düzenlemelerde gerekirse değişiklik yapacağını dile getirdi.

Daha sonra kürsüye gelen TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap acentelere hitabında sektörün sorunları, acentelerin dünü, bugünü ve geleceği

**TOBB SAİK Başkanı
Hüseyin Kasap**



**Hüseyin Kasap,
Acentelik sözleşmeleri,
fiziki şartlar, mesafeli
satış yapan veya
şubeleşerek büyümek
isteyen acentelerin
uymak zorunda
oldukları kurallar,
teknik personel, sigorta
müdürleri gibi birçok
konuda 16 Temmuz'dan
itibaren TOBB SAİK'in
düzenleme yapma
yetkisinde olacağını
söyledi.**

hakkında kısa bilgi verdikten sonra SAİK'in çalışmalarını anlattı.

Acentelik sözleşmeleri, fiziki şartlar, mesafeli satış yapan veya şubeleşerek büyümek isteyen acentelerin uymak zorunda oldukları kurallar, teknik personel, sigorta müdürleri gibi birçok konuda 16 Temmuz'dan itibaren TOBB SAİK'in düzenleme yapma yetkisinin olacağını ifade eden Kasap, bu yetkinin kullanılmasında dernek başkanları, sektör meclisi üyeleri ve ticaret odaları meslek komiteleri gibi sektör temsilcilerinin mutlaka görüşlerini alarak hareket edeceklerini özellikle vurguladı.

Acentelerin teknolojik gelişmelere uyum sağlama çalışmalarını hızla yapmaları gerektiğini belirten Kasap, bu konuda KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) kredilerinden istifade edebilmek adına gerekli çalışmaların yapıldığını, kısa bir zamanda sonuç almayı umduklarını ifade etti.

Sigorta süreçlerinizi bize emanet edin, rahat edin...



Otomotiv yetkili satıcıları için geliştirdiğimiz profesyonel sigorta çözümleriyle teklif aşamasından hasar yönetimine kadar tüm süreci güvenilir, şeffaf ve sürdürülebilir bir şekilde yönetiyor, kendi işlerinize daha iyi odaklanmanızı sağlamak için iş yükünüzü hafifletiyoruz.

Profesyonel çözümlerle sizin için de hazırız:

- Trafik Sigortası
- Uzatılmış Garanti
- Sigorta Danışmanlığı
- Markalı Kasko
- Servis Bakım Paketleri
- Risk Yönetimi
- GAP
- Asistans Hizmetleri

TDB Sigorta Brokerlik A.Ş.

Büyükdere Cad. No: 255 Nuru Plaza Kat: 12
34396 Maslak / İstanbul T: +90 212 335 01 00
iletisim@tdbsigorta.com.tr www.tdbsigorta.com.tr

 **tdb**
Birlikte daha güçlüyüz

Türkiye Otomotiv Pazarı Ocak-Nisan Dönemi 2015-2016 Kıyaslaması

EBS Danışmanlık

Türkiye Otomotiv Pazarı Ocak-Nisan Dönemi (2015-2016 Kiyaslama)

İl/İlçe	OTOMOBİL							HAFIF TİCARİ ARAÇ							TOPLAM				
	2015			2016			Değişim (%)	2015			2016			Değişim (%)	2015		2016		Değişim (%)
	Satış Adedi	Pazar Payı %	Ortalama Fiyat	Satış Adedi	Pazar Payı %	Ortalama Fiyat		Satış Adedi	Pazar Payı %	HTA Payı	Satış Adedi	Pazar Payı %	HTA Payı		Satış Adedi	Pazar Payı %	Satış Adedi	Pazar Payı %	
Türkiye	251.268	100,00%	74,91%	231.448	100,00%	75,21%	-8,62%	84.573	100,00%	25,93%	76.367	100,00%	24,79%	-8,77%	337.861	100,00%	307.755	100,00%	-8,91%
Adana	6.075	2,42%	72,58%	4.896	2,12%	71,60%	-19,41%	2.317	2,74%	17,41%	1.942	2,54%	18,43%	-18,38%	6.392	2,40%	6.838	2,22%	-6,92%
Afyonkarahisar	165	0,07%	71,75%	305	0,13%	69,22%	-18,98%	335	0,40%	17,84%	296	0,39%	24,11%	-11,66%	1.323	0,37%	881	0,29%	-33,34%
Antalya	345	0,14%	71,10%	670	0,29%	77,58%	17,76%	529	0,63%	24,44%	462	0,61%	27,40%	-11,34%	1.324	0,39%	1.162	0,38%	-12,24%
Artvin	284	0,11%	66,86%	235	0,10%	63,68%	-17,26%	229	0,27%	17,24%	258	0,34%	16,50%	-14,07%	513	0,15%	443	0,14%	-13,63%
Arsuz	454	0,18%	71,63%	385	0,17%	68,26%	-15,20%	280	0,33%	26,18%	299	0,39%	13,71%	6,79%	754	0,22%	684	0,22%	-9,17%
Ağrı	473	0,19%	64,42%	367	0,16%	64,36%	-11,14%	228	0,27%	25,57%	196	0,26%	26,04%	-13,16%	541	0,16%	505	0,16%	-6,47%
Ardahan	22.671	8,99%	74,18%	20.282	8,76%	72,18%	-10,33%	7.361	8,74%	25,54%	7.873	10,30%	27,43%	7,00%	30.472	9,02%	27.958	9,08%	-8,26%
Arslanbey	9.243	3,67%	76,32%	9.303	4,02%	64,51%	-15,56%	4.196	4,94%	20,17%	3.488	4,54%	25,63%	-16,44%	13.533	4,04%	9.771	3,17%	-27,33%
Arslanbey	88	0,04%	61,26%	56	0,02%	60,76%	-4,56%	106	0,13%	14,44%	73	0,10%	18,91%	-31,03%	294	0,08%	165	0,05%	-43,88%
Arslanbey	229	0,09%	67,25%	257	0,11%	68,26%	12,23%	171	0,20%	42,75%	178	0,23%	40,52%	4,09%	400	0,12%	425	0,14%	6,25%
Aydın	2.224	0,88%	64,53%	1.981	0,86%	65,44%	-10,93%	1.251	1,42%	14,21%	1.028	1,35%	14,34%	-14,44%	3.425	1,01%	3.009	0,94%	-12,15%
Bahçe	2.357	0,92%	70,20%	2.057	0,89%	61,80%	-13,73%	1.583	1,84%	26,72%	1.289	1,69%	26,10%	-14,29%	3.913	1,16%	3.325	1,03%	-14,94%
Bartın	267	0,11%	68,65%	210	0,09%	65,28%	-18,29%	112	0,13%	20,10%	113	0,15%	24,00%	0,89%	369	0,11%	323	0,10%	-12,47%
Batman	526	0,21%	66,26%	367	0,16%	67,41%	-30,23%	546	0,65%	26,11%	385	0,52%	24,32%	-29,88%	1.214	0,36%	752	0,24%	-37,23%
Bayburt	91	0,04%	64,80%	77	0,03%	67,20%	-11,11%	44	0,05%	10,20%	55	0,07%	17,17%	24,45%	125	0,04%	137	0,05%	9,60%
Bilecik	299	0,12%	64,48%	264	0,11%	63,81%	-11,71%	165	0,20%	25,30%	181	0,24%	30,36%	6,40%	464	0,14%	471	0,13%	1,51%
Bingöl	262	0,11%	62,71%	342	0,15%	63,19%	14,48%	253	0,30%	47,29%	213	0,28%	46,01%	-13,89%	526	0,16%	455	0,15%	-14,44%
BİSİS	198	0,08%	40,99%	171	0,07%	36,49%	-19,64%	285	0,34%	59,21%	263	0,34%	63,00%	-7,72%	483	0,14%	434	0,14%	-10,14%
Bolu	545	0,22%	65,79%	509	0,22%	65,11%	-1,25%	273	0,32%	24,11%	274	0,36%	24,99%	0,32%	756	0,24%	783	0,25%	3,58%
Burdur	763	0,31%	64,13%	780	0,34%	65,72%	2,09%	794	0,92%	26,41%	746	0,99%	24,71%	-34,78%	547	0,16%	426	0,14%	-22,12%
Bursa	8.634	3,41%	70,79%	7.838	3,38%	66,54%	-13,17%	3.567	4,22%	26,22%	3.513	4,81%	30,88%	-1,49%	12.207	3,61%	11.354	3,68%	-6,94%
Canakkale	1.530	0,60%	62,90%	1.714	0,74%	66,45%	12,03%	565	0,67%	26,21%	593	0,72%	31,17%	5,02%	2.396	0,72%	1.667	0,54%	-30,43%
Çankırı	219	0,09%	67,79%	194	0,08%	65,42%	-11,96%	180	0,19%	42,22%	148	0,19%	44,68%	-7,36%	379	0,11%	332	0,11%	-12,40%
Çarşamba	721	0,28%	68,86%	622	0,27%	67,25%	-13,23%	326	0,39%	71,19%	302	0,40%	32,68%	-7,36%	1.347	0,31%	934	0,30%	-30,75%
Çarşamba	2.803	1,10%	71,18%	2.890	1,25%	69,21%	-2,13%	1.064	1,26%	21,14%	1.087	1,49%	34,75%	2,15%	3.867	1,16%	3.067	1,00%	-20,93%
Çarşamba	2.194	0,87%	71,62%	1.744	0,76%	66,45%	-11,31%	875	1,03%	26,39%	860	1,16%	31,66%	-34,16%	3.566	0,91%	1.944	0,62%	-45,49%
Çarşamba	668	0,26%	67,20%	529	0,23%	64,64%	-18,71%	325	0,39%	26,49%	297	0,39%	36,20%	-8,68%	964	0,29%	626	0,22%	-35,26%
Çarşamba	1.244	0,49%	68,88%	884	0,38%	71,70%	-16,78%	450	0,53%	30,12%	343	0,46%	38,32%	-23,78%	1.494	0,44%	1.252	0,39%	-16,86%
Çarşamba	1.352	0,54%	72,96%	1.063	0,46%	70,58%	-18,53%	444	0,54%	27,76%	441	0,58%	25,20%	4,96%	1.718	0,51%	1.564	0,49%	-8,96%
Çarşamba	408	0,16%	65,91%	307	0,13%	67,88%	-24,39%	211	0,25%	24,38%	226	0,30%	42,48%	7,11%	678	0,18%	533	0,17%	-21,68%
Çarşamba	1.193	0,48%	65,91%	1.006	0,43%	63,29%	-14,96%	552	0,67%	24,17%	580	0,76%	36,71%	5,00%	1.762	0,52%	1.580	0,51%	-10,33%
Çarşamba	1.870	0,74%	67,48%	1.521	0,65%	67,94%	-18,12%	303	0,36%	26,68%	335	0,43%	32,00%	-11,36%	7.793	0,82%	2.386	0,78%	-69,36%
Çarşamba	4.005	1,58%	73,58%	3.225	1,39%	67,54%	-18,48%	1.417	1,70%	26,41%	1.523	1,99%	32,68%	7,42%	5.442	1,61%	4.747	1,54%	-12,71%
Çarşamba	581	0,23%	63,62%	465	0,20%	66,46%	-18,34%	328	0,39%	36,46%	317	0,42%	40,54%	-3,36%	909	0,27%	782	0,24%	-13,97%
Çarşamba	149	0,06%	68,22%	174	0,08%	67,62%	16,78%	160	0,19%	17,79%	128	0,17%	42,38%	-30,00%	309	0,08%	302	0,10%	-2,27%
Çarşamba	96	0,04%	66,20%	40	0,02%	62,90%	-48,33%	66	0,08%	46,70%	34	0,03%	37,20%	-29,69%	162	0,05%	94	0,02%	-42,03%
Çarşamba	3.148	1,24%	72,00%	2.366	1,02%	68,48%	-24,83%	1.188	1,40%	27,40%	1.188	1,56%	25,44%	3,96%	4.336	1,28%	3.653	1,19%	-15,75%
Çarşamba	172	0,07%	64,71%	121	0,05%	62,44%	-18,40%	137	0,15%	13,71%	74	0,10%	17,90%	-43,05%	303	0,09%	137	0,04%	-54,46%
Çarşamba	718	0,28%	67,62%	622	0,27%	66,25%	-13,37%	339	0,40%	24,20%	320	0,42%	33,37%	8,66%	1.257	0,37%	947	0,31%	-24,66%
Çarşamba	911.807	44,14%	63,91%	833.264	48,91%	66,60%	1,26%	21.408	25,38%	66,09%	19.040	24,90%	64,40%	-11,19%	1.833.240	55,44%	1.831.344	60,37%	-0,11%
Çarşamba	13.338	5,25%	74,88%	12.028	5,20%	72,40%	-16,68%	4.512	5,34%	25,10%	4.586	6,21%	27,62%	1,64%	17.818	5,27%	16.614	5,40%	-6,71%
Çarşamba	1.396	0,53%	63,80%	1.282	0,56%	68,11%	10,08%	827	1,10%	26,14%	879	1,15%	40,49%	6,19%	2.523	0,75%	2.171	0,71%	-13,95%
Çarşamba	545	0,22%	65,79%	715	0,31%	63,67%	-7,66%	449	0,54%	26,10%	486	0,64%	27,71%	24,83%	491	0,15%	501	0,16%	2,04%
Çarşamba	294	0,12%	68,22%	248	0,11%	65,29%	-1,86%	109	0,13%	17,79%	132	0,17%	34,78%	21,90%	343	0,10%	280	0,10%	-18,37%
Çarşamba	270	0,11%	65,19%	247	0,11%	64,89%	-4,52%	238	0,28%	46,00%	205	0,27%	47,11%	-44,73%	508	0,15%	450	0,13%	-11,42%
Çarşamba	420	0,17%	66,90%	362	0,15%	66,10%	-13,61%	207	0,24%	30,07%	253	0,33%	30,93%	22,22%	627	0,19%	635	0,21%	1,26%
Çarşamba	2.113	0,83%	72,00%	2.347	1,01%	68,25%	-16,51%	1.094	1,26%	26,00%	1.083	1,43%	23,77%	-6,09%	3.307	0,96%	3.440	1,12%	3,96%
Çarşamba	288	0,11%	67,10%	258	0,11%	68,32%	11,11%	116	0,14%	26,11%	130	0,17%	31,66%	12,50%	404	0,12%	386	0,13%	4,48%
Çarşamba	636	0,25%	71,10%	691	0,30%	71,94%	17,14%	299	0,36%	26,10%	380	0,51%	26,84%	3,31%	1.137	0,34%	871	0,27%	-23,66%
Çarşamba	346	0,14%	66,47%	267	0,12%	66,99%	-1,91%	158	0,19%	26,10%	139	0,17%	37,11%	-18,36%	474	0,14%	416	0,14%	-12,24%
Çarşamba	117	0,05%	62,80%	86	0,04%	68,89%	27,26%	69	0,08%	17,10%	39	0,05%	15,40%	-43,48%	186	0,06%	124	0,04%	-33,33%
Çarşamba	4.756	1,88%	70,88%	4.128	1,78%	70,19%	-1,37%	1.873	2,20%	26,20%	1.753	2,30%	26,81%	-11,35%	6.729	1,98%	5.881	1,91%	-12,60%
Çarşamba	3.123	1,22%	64,94%	2.543	1,10%	64,10%	-12,52%	1.867	2,22%	27,66%	1.550	2,03%	37,61%	-17,66%	5.213	1,48%	4.093	1,32%	-21,48%
Çarşamba	864	0,34%	65,74%	702	0,30%	63,10%	-13,10%	445	0,53%	26,10%	420	0,54%	30,93%	-8,00%	1.399	0,38%	1.111	0,36%	-19,87%
Çarşamba	1.507	0,59%	63,88%	1.198	0,52%	68,50%	20,70%	358	0,43%	27,00%	361	0,57%	30,38%	11,70%	1.266	0,36%	1.149	0,37%	1,43%
Çarşamba	1.578	0,61%	63,42%	1.792	0,77%	68,72%	14,44%	1.141	1,36%	26,10%	884	1,17%	33,38%	21,89%	3.119	0,92%	2.686	0,87%	-13,86%
Çarşamba	798	0,31%	65,40%	434	0,19%	67,01%	-43,49%	755	0,89%	46,01%	484	0,63%	62,72%	-28,90%	1.523	0,45%	918	0,30%	-39,72%
Çarşamba	4.582	1,81%	73,00%	3.738	1,62%	68,80%	-18,80%	1.622	1,82%	26,10%	1.648	2,16%	30,00%	1,80%	6.214	1,84%	5.386	1,75%	-12,82%
Çarşamba	3.581	1,41%	70,71%	2.787	1,20%	68,89%	-22,74%	1.483	1,75%	26,20%	1.293	1,84%	30,00%	-15,52%	5.064	1,50%	4.040	1,37%	-20,20%
Çarşamba	333	0,13%	63,82%	203	0,09%	64,36%	-38,74%	417	0,50%	26,10%	317	0,42%	38,00%	-32,56%	782	0,23%	570	0,19%	-27,11%
Çarşamba	370	0,15%	61,69%	428	0,19%	66,20%	15,14%	354	0,42%	26,10%	279	0,37%	34,41%	-21,16%	824	0,24%	716	0,22%	-13,10%
Çarşamba	325	0,13%	64,41%	296	0,13%	64,18%	-0,36%	222	0,26%	40,00%	132	0,17%	30,84%	-40,54%	547	0,16%	428	0,14%	-21,76%
Çarşamba	1.077	0,42%	67,62%	885	0,39%	67,94%	-18,86%	408	0,47%										

Ocak-Nisan 2015-2016	OTOMOBİL					
	2015		2016		DEĞİŞİM	
06 ANKARA	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	2015-2016 Değişim (Satış)	2015-2016 Değişim (Penetrasyon)
DACIA	920	7,06%	1.091	8,58%	18,59%	21,53%
NISSAN	685	7,58%	467	5,90%	-31,82%	-22,16%
SEAT	815	7,02%	320	6,08%	-60,74%	-13,39%

Ocak-Nisan 2015-2016	HAFİF TİCARİ ARAÇ					
	2015		2016		DEĞİŞİM	
35 İZMİR	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	2015-2016 Değişim (Satış)	2015-2016 Değişim (Penetrasyon)
FORD	1.395	5,42%	1.236	5,54%	-11,40%	2,21%
FIAT	1.519	6,35%	1.483	7,66%	-2,37%	20,63%
RENAULT	239	6,70%	378	7,96%	58,16%	18,81%

Ocak-Nisan 2015-2016	TOPLAM					
	2015		2016		DEĞİŞİM	
55 SAMSUN	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	2015-2016 Değişim (Satış)	2015-2016 Değişim (Penetrasyon)
AUDI	19	0,28%	17	0,27%	-10,53%	-3,57%
BMW	48	0,51%	63	0,81%	31,25%	58,82%
MERCEDES	47	0,56%	61	0,72%	29,79%	28,57%

Ocak-Nisan 2015-2016	TOPLAM					
	2015		2016		DEĞİŞİM	
07 ANTALYA	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	2015-2016 Değişim (Satış)	2015-2016 Değişim (Penetrasyon)
TOYOTA	636	3,50%	485	3,35%	-23,74%	-4,29%
VOLKSWAGEN	1.894	3,75%	1.105	2,88%	-41,66%	-23,20%
HYUNDAI	819	4,21%	643	3,67%	-21,49%	-12,83%

Ocak-Nisan 2015-2016	OTOMOBİL					
	2015		2016		DEĞİŞİM	
59 TEKİRDAĞ	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	Satış Adeti	İl Marka Penetrasyon	2015-2016 Değişim (Satış)	2015-2016 Değişim (Penetrasyon)
CITROEN	128	1,20%	88	1,21%	-31,25%	0,83%
HONDA	56	1,09%	69	1,08%	23,21%	-0,92%
SKODA	137	1,83%	142	1,82%	3,65%	-0,55%



EROL ŞAHİN

**EBS Danışmanlık - EBS
Analiz Otomotiv Yönetim
Danışmanlığı San. ve Tic. A.Ş.**

EBS Danışmanlık olarak Otoban dergisinin 83. sayısında ikinci el pazarını analiz etmiştik, şimdi ise sıfır araç satışlarına yönelik çalışmamızda, illerin otomobil, hafif ticari araç ve toplam araç satışlarında Ocak-Nisan 2015-2016 dönemlerinin karşılaştırmasını analiz ettik.

Türkiye otomobil pazarının geçen yıl aynı döneme göre % 8,62 düştüğünü, hafif ticari araç satışlarının ise %9,7'lik bir azalma yaşadığını gördük.

Örnek olarak illere bakar isek Otomobil satışında en büyük pazar kaybının % 58,33 ile Hakkari'de olduğunu, en iyi büyümenin ise

% 16,78 ile Gümüşhane'de yaşandığını görüyoruz. Otomobil olarak baktığımızda sadece 5 ilde pazarın büyüdüğünü kalan 76 ilde ise pazarın küçüldüğünü görmekte.

11 ilde ise Türkiye ortalamasına göre daha iyi pazar oluştuğu görülüyor.

Bir başka açıdan bakacak olur isek, İstanbul'da satılan araçların % 85,60'ının, Şırnak'ta ise sadece % 37,41'inin otomobil olduğu görüyoruz.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı Nisan ayı sonu itibarıyla 20.350.893 adet oldu

Nisan ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 20 milyon 350 bin 893 adet taşıtın %53,2'sini otomobil, %16,3'ünü kamyonet, %14,5'ini motosiklet, %8,5'ini traktör, %4'ünü kamyon, %2,2'sini minibüs, %1,1'ini otobüs, %0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

YILLARA GÖRE DEVRİ YAPILAN MOTORLU TAŞIT SAYISI

Yıl	Toplam	Otomobil	Minibüs	Otobüs	Kamyonet	Kamyon	Motosiklet	Özel Amaçlı	Traktör
2002	8 655 170	4 600 140	241 700	120 097	875 381	567 152	1 046 907	23 666	1 180 127
2003	8 903 843	4 700 343	245 394	123 500	973 457	579 010	1 073 415	24 468	1 184 256
2004	10 236 357	5 400 440	318 954	152 712	1 259 867	647 420	1 218 677	28 004	1 210 283
2005	11 145 826	5 772 745	338 539	163 390	1 475 057	676 929	1 441 066	30 333	1 247 767
2006	12 227 393	6 140 992	357 523	175 949	1 695 624	709 535	1 822 831	34 260	1 290 679
2007	13 022 945	6 472 156	372 601	189 128	1 890 459	729 202	2 003 492	38 573	1 327 334
2008	13 765 395	6 796 629	383 548	199 934	2 066 007	744 217	2 181 383	35 100	1 358 577
2009	14 316 700	7 093 964	384 053	201 033	2 204 951	727 302	2 303 261	34 104	1 368 032
2010	15 095 603	7 544 871	386 973	208 510	2 399 038	726 359	2 389 488	35 492	1 404 872
2011	16 089 528	8 113 111	389 435	219 906	2 611 104	728 458	2 527 190	34 116	1 466 208
2012	17 033 413	8 648 875	396 119	235 949	2 794 606	751 650	2 657 722	33 071	1 515 421
2013	17 939 447	9 283 923	421 848	219 885	2 933 050	755 950	2 722 826	36 148	1 565 817
2014	18 828 721	9 857 915	427 264	211 200	3 062 479	773 728	2 828 466	40 731	1 626 938
2015	19 994 472	10 589 337	449 213	217 056	3 255 299	804 319	2 938 364	45 732	1 695 152
2016	20 350 893	10 816 043	455 436	218 972	3 321 203	813 938	2 959 856	47 806	1 717 639

YILLARA GÖRE DEVRİ YAPILAN MOTORLU TAŞITLARIN YAKIT CİNSİNE GÖRE DAĞILIMI

Yıl	Toplam	Benzin	%	Dizel	%	LPG	%	Bilinmeyen	%
2004	5 400 440	4 062 486	75,2	252 629	4,7	793 081	14,7	292 244	5,4
2005	5 772 745	3 883 101	67,3	394 617	6,8	1 259 327	21,8	235 700	4,1
2006	6 140 992	3 838 598	62,5	583 794	9,5	1 522 790	24,8	195 810	3,2
2007	6 472 156	3 714 973	57,4	763 946	11,8	1 826 126	28,2	167 111	2,6
2008	6 796 629	3 531 763	52,0	947 727	13,9	2 214 661	32,6	102 478	1,5
2009	7 093 964	3 373 875	47,6	1 111 822	15,7	2 525 449	35,6	82 818	1,2
2010	7 544 871	3 191 964	42,3	1 381 631	18,3	2 900 034	38,4	71 242	0,9
2011	8 113 111	3 036 129	37,4	1 756 034	21,6	3 259 288	40,2	61 660	0,8
2012	8 648 875	2 929 216	33,9	2 101 206	24,3	3 569 143	41,3	49 310	0,6
2013	9 283 923	2 888 610	31,1	2 497 209	26,9	3 852 336	41,5	45 768	0,5
2014	9 857 915	2 855 078	29,0	2 882 885	29,2	4 076 730	41,4	43 222	0,4
2015	10 589 337	2 927 720	27,6	3 345 951	31,6	4 272 044	40,3	43 622	0,4
2016	10 816 043	2 953 369	27,3	3 496 250	32,3	4 323 081	40,0	43 343	0,4

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre %4,9 arttı

Nisan ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı Mart ayına göre %4,9 arttı. Bu artış otomobilde %7,9, motosiklette %15,7 olarak gerçekleşti. Minibüste %20,9, otobüste %4, kamyonette %1,3, kamyonunda %20,7, özel amaçlı taşıtlarda %28,1, traktörde ise %7,1 azalış oldu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına göre %9,7 azaldı

Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısında %9,7 azalış gerçekleşti. Bu azalış otomobilde %6,4, minibüste %45,4, otobüste %33, kamyonette %12,9, kamyonunda %55,3, motosiklette %3,5, özel amaçlı taşıtlarda %19 olarak gerçekleşti. Traktörde ise %0,1 artış oldu.

Trafikteki toplam taşıt sayısı Ocak-Nisan döneminde 356 421 adet arttı

Ocak-Nisan döneminde 388 bin 126 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı, 31 bin 705 adet taşıtın ise trafikten kaydı silindi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısı 356 bin 421 adet arttı.

Nisan ayında 575 466 adet taşıtın devri yapıldı

Devri(1) yapılan toplam 575 bin 466 adet taşıt içinde otomobil %69,7 ile ilk sırada yer aldı. Otomobili sırasıyla %16 ile kamyonet, %5,7 ile motosiklet, %3,1 ile traktör takip etti. Nisan ayında devri yapılan taşıtların %5,5'ini ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kayıtlı LPG'li otomobil oranı %40 oldu

Nisan ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 10 milyon 816 bin 43 adet otomobilin %40'ı LPG, %32,3'ü dizel, %27,3'ü benzin yakıtlıdır. Yakıt türü bilinmeyen otomobillerin oranı ise %0,4'tür.

SHOWROOM'DAN ÇIKMADAN KREDİNİZ HAZIR!

Bayi ve galerilerden oluşan geniş yetkili satıcı ağıımız içinde dilediğiniz marka ve modeldeki 2. el otomobile Kocfinans kredisiyle hemen sahip olabilirsiniz.

Üstelik banka şubesine gitmenize gerek kalmadan işlemlerinizi tamamlayabilir, bütçenize uygun ödeme planlarıyla taksitlerinizi kolayca ödeyebilirsiniz.

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy: “Önümüzdeki Dönemde Ekonomik Büyümenin Kaldırıcı Dijitalleşme Olacak”

Dijitalleşme iş dünyasını ve sektörleri nasıl etkiliyor? Dijitalleşme ile iş dünyası gelecekte nasıl bir hal alacak? Vodafone olarak bu konudaki vizyonunuz nedir?

İş dünyası bugün başdöndürücü bir hızla dijitalleşen yeni bir çağa ayak uydurmaya çalışıyor. Dijitalleşmenin her an her yerde olduğu bir dönemden geçerken dönüşümün iş piyasalarına ve sektörleri etkisi, yeni teknolojilerle büyümeyi sağlamanın yolları, dijital gelecek için ihtiyaç duyulan siyasi ve ekonomik çerçeve gibi konular tartışılıyor. Her alanda dijitalleşmiş bir dünyaya hazırlanmanın ipuçları konuşuluyor. Dijital Dönüşüm bugün yaşamın her alanında etkisini artırarak hissettiriyor. Dijital teknolojiler, bankacılıktan sağlık hizmetlerine, lojistikten üretime, perakendeden nakliye kadar her alanda yenilikçi hizmetler sunmak, hızı artırmak, süreçleri kolaylaştırmak, yeni insanlara ve coğrafyalara ulaşmak, yeni gelir fırsatları yaratmak için kullanılıyor. Vodafone olarak, önümüzdeki dönemde sürdürülebilir ekonomik büyümenin kaldırıcı olarak dijitalleşmeyi görüyor, dijitalleşmenin, yenilikçi ve dönüştürücü gücüyle, geleceğin dünyasında belirleyici olacağına inanıyoruz. Dünya genelinde birey ve kurumların mobil ve sabit iletişim teknolojilerinin gücüyle dijitalleşmesini hedefliyoruz. Grubumuz, bugün, dünya çapında 462 milyon bireyin ve 20 milyon işletmenin dijitalleşmesi için önemli yatırımlar gerçekleştirmeye devam ediyor.

Bugün dijitalleşme, iş dünyası için rekabet avantajı ve farklılaşmak anlamına geliyor. Araştırmalara göre, teknolojiye yapılan 1 TL'lik yatırım 3,6 TL'lik Gayri Safi Yurtiçi Hasıla artışını beraberinde getiriyor. Tüm dünyada dijitalleşen şirketler,



Bulut, mobilite ve nesnelerin interneti trendleri üzerinde yükselen bağlantılı iş dünyasının, global olarak 2020'de 90 trilyon dolarlık bir ekonomiye can vereceği hesaplanıyor. Bu doğrultuda Türkiye'de de Dijital Dönüşümün lideri olma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

kaynaklarını artırmadan gelirlerini sektörlerinin %9 üzerinde büyütüyor, kârlılıklarını sektörlerinin %26 üzerinde gerçekleştiriyor, pazar değerleri ise sektörlerinin %12 üzerinde belirleniyor. İşletmelerin dijitalleşmelerini artıracak çözümler, finansal kârlılıklarına olumlu katkı sağlaması açısından da önem teşkil ediyor. Bulut, mobilite ve nesnelerin interneti trendleri üzerinde yükselen bağlantılı iş dünyasının, global olarak 2020'de 90 trilyon dolarlık bir ekonomiye can vereceği

İşletmeler, www.yarinahazirim.com sitesindeki uygulamayı kullanarak Vodafone kullanıcısı olsun veya olmasın, hiçbir ücret ödemedi dijitalleşme endeksini hesaplayabiliyor. Bu platform aracılığıyla ülkemizdeki 42 bin işletme Dijitalleşme Endeksi'ni hesapladı ve ihtiyaçlarını öğrendi. Ek olarak, 2000'i aşkın büyük işletmenin ve kamu kurumunun da dijitalleşme endeksini hesapladık.

hesaplanıyor. Bu doğrultuda Türkiye'de de Dijital Dönüşümün lideri olma hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Hem bireyleri hem de kurumları dijital dünyanın oyuncusu haline getirme hedefiyle 2,5 yıl önce "Dijital Dönüşüm Hareketi"ni başlattık. Ana stratejimizi "dijital bağlantılı yaşamı birey ve kurumlar için kolay ve erişilebilir kılmak" olarak tanımladık. Beş yıllık bir dönemi kapsayan stratejik yatırım programımız "Dijital Dönüşüm Hareketi" ile bir yandan bireylerin ve kurumların dijitalleşmesine katkıda bulunurken, bir yandan da Dijital Dönüşüm hedefimizin bir "sektör ve ülke vizyonu" haline gelmesini sağladık.

Vodafone, dijitalleşmek isteyen müşterilerine nasıl bir yol haritası sunuyor? Bu konuda hangi çözümleri sağlıyor?

Türkiye'de işletmelerin dijital haritasını çıkarmak ve teknoloji ihtiyaçlarını belirlemek üzere Yarına Hazırım Platformu'nu geliştirdik. Yarinahazirim.com adresinden kurumlara ücretsiz olarak sunduğumuz bu platformla, işletmelerin verimliliklerini artırarak değişen iş dünyasında yarına hazır olabilmelerine yardımcı olacak çözümler sunuyoruz. Vodafone kullanıcısı olsun ya da olmasın, her işletme bu platform üzerinden kendi dijital analizini yapıp ihtiyaçlarını belirleyebiliyor. Yarına Hazırım Platformu ile müşterilerimizin işlerini yarına hazırlamalarını sağlayacak sorular soruyoruz. Kısa, kolaylıkla doldurulan, işletmenin profiline ve ihtiyacına göre kişiselleşen sorular hazırladık. Örneğin, bir kargo şirketi ile bir avukatlık bürosuna ya da bir bakkal ile bir beyaz eşya bayisine yönelik olan sorular birbirinden farklılık gösteriyor. Dijitalleşme Endeksi hesaplanırken, özel ve kamu dahil 40 farklı sektöre 93 farklı soruyla ulaşıyoruz. 100 puan üzerinden işletmenin Dijitalleşme Endeksi'ni hesaplıyoruz. İşletmeler, www.yarinahazirim.com sitesindeki uygulamayı kullanarak Vodafone kullanıcısı olsun veya olmasın, hiçbir ücret ödemedi dijitalleşme endeksini hesaplayabiliyor. Bu platform aracılığıyla ülkemizdeki 42 bin işletme Dijitalleşme Endeksi'ni hesapladı ve ihtiyaçlarını öğrendi. Ek olarak, 2000'i aşkın büyük işletmenin ve kamu kurumunun da dijitalleşme endeksini hesapladık. Diğer yandan, Accenture'ın desteğiyle tasarladığımız "Akıllı Şehir

2,5 yıl önce "Dijital Dönüşüm Hareketi"ni başlattık. Ana stratejimizi "dijital bağlantılı yaşamı birey ve kurumlar için kolay ve erişilebilir kılmak" olarak tanımladık. Beş yıllık bir dönemi kapsayan stratejik yatırım programımız "Dijital Dönüşüm Hareketi" ile bir yandan bireylerin ve kurumların dijitalleşmesine katkıda bulunurken, bir yandan da Dijital Dönüşüm hedefimizin bir "sektör ve ülke vizyonu" haline gelmesini sağladık.

Endeksi" ile belediyelere yol göstermeye ve onları yarına hazır şehirler haline getirmeye devam ediyoruz.

Yarına Hazırım Platformu aracılığıyla Dijitalleşme Endeksi'ni hesaplayan tüm işletmelere sabit iletişim, mobil iletişim, bulut servisleri ve makineler arası iletişimde ihtiyaca özel çözümler öneriyoruz. Kurum ve işletmelere özel sonuç raporları oluşturarak ihtiyaçlarını ve yarına hazır olmak için onlara sunduğumuz önerileri iletiyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz çözümleri 4 ana başlıkta topluyoruz. Buna göre işletmeler, müşterileri ile ilişkilerinde dijitalleşmeyi değerlendiren "Dijital Servisler", günlük işleyiş ve operasyonları değerlendiren "Dijital Operasyonlar", her yerden ve her zaman bağlı çalışmayı mümkün kılan "Dijital Teknoloji Platformları" ve müşteri ve şirket verilerinin güvenliğini üst seviyede tutan "Bilgi Güvenliği" çözümlerimizden faydalanabiliyor. Bu kapsamda, otomotiv sektörüne de yatırım yapıyor ve özellikle filo yönetimi ve araç takip teknolojisi alanındaki çözümlerimizle bu sektördeki işletmelerin verimliliğini artıracak projeler geliştiriyoruz.

Dijitalleşmenin otomotiv sektörüne sağlayacağı faydalar neler?

Tüm dünyada dijitalleşme ve Nesnelerin İnterneti (IoT) teknolojisi sayesinde artık araç ve filo yönetimi gibi konularda verimlilik oranı yükseldi. Maliyetlerde ise önemli oranda düşüşler sağlandı. Bağlantılı araçlar ile trafik ve ulaşım konusundaki birçok problem de çözüme kavuşuyor. Yeni nesil teknolojilerle en iyi yolculuk deneyimi sağlanırken, ticari boyutta artan karlılık, verimlilik ve güvenlik işletmelerin rekabette öne çıkmalarını sağlıyor.

Örneğin, mobil çözümlerle işlerin uzaktan yürütülmesi, anlık takip edilmesi, saha araçlarının ve elemanlarının verimliliklerinin kontrol edilmesi mümkün oluyor. Şirketler, dijitalleşmeyle birlikte operasyonel verimlilik kazanarak daha çok müşteriye ulaşıyor. Araç takip sistemleriyle işletmeler filo ve araçlarını uydu sistemleri vasıtasıyla anlık takip edebiliyorlar. Sürücü davranışlarından, yol ve araç durumuna kadar birçok konuda anlık bilgi sahibi olabiliyorlar.

Türkiye'ye baktığınızda mevcut durumu nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle filo ve araç sahibi işletmeler ne kadar dijitalleşti? Etkin ve maliyetlerin azaltıldığı bir filo yönetimi için işletmelere önerileriniz neler?

Araştırmalarımız, Türkiye'de büyükten küçüğe tüm işletmelerin hızla değişen pazar koşullarına adapte olmaya çalışmakla birlikte dijitalleşme konusunda bazı temel sorunlar yaşadığına da işaret

ediyor. Örneğin, her 10 işletmeden 4'ü sahada araç kullanıyor; ancak, %73'ü araçlarını takip etmiyor. Her 10 işletmeden 6'sı müşteri bilgilerini düzenli takip ederek müşteri kazanımını artırabileceği bir yazılım kullanmıyor. Her 10 işletmeden 6'sı müşterilerine yönelik tanıtım faaliyetlerine ihtiyaç duyuyor, ama bu işletmelerin %80'i bu ihtiyacına yardımcı olacak teknolojileri kullanmıyor. Bu açıkları kapatmak ve yarına bugünden hazır olmak için işletmelerin hızla dijital çözümlerle buluşması gerekiyor. Oysa işletmeler araç takip çözümüyle saha ekiplerine uzaktan destek verebiliyor ve yakıt tüketiminde %15'e varan oranda maliyet avantajı elde edebiliyor. Türkiye'de şirketlerin dijitalleşerek verimliliğini artırabilmesi ve masraflarını azaltması için araç takip teknolojisini geliştirmeyi sürdürüyoruz. Bu hedefle, Vodafone'un 20 yıllık deneyimi ve global liderliği ile makineler arası iletişim teknolojisindeki bilgi birikimini seferber ederek, otomotiv alanında teknoloji yatırımlarımızı ve Ar-Ge çalışmalarımızı hızlandırmış bulunuyoruz.

İşletmelere Vodafone Araç Takip Sistemleri ile yüklerini, sahada bulunan araç, filo ve ekiplerini haritalardan takip etme imkanı sunuyoruz. Ticari araçlara monte edilen cihazlarla, GPS uydularından konum ve araç üzerindeki sensörlerden farklı bilgiler toplanıyor. Konum dışında, seyir hızı, kat edilen mesafe, yakıt tüketimi, rölanti, sürüş zamanı ve rota benzeri bilgileri anlık olarak kontrol edilebiliyor. Etkin iş takibi sayesinde operasyonel maliyetler azalıyor. Örneğin, yakıt ekonomisi açısından son derece önemli olan rölanti süresi denetim altına alınabiliyor. Sürücülerin güzergah ihlalleri, istenmeyen noktalarda duruşları ve uzun molaları gibi verimlilik kayıplarının önüne geçmek ve saha ekiplerine uzaktan destek sağlamak mümkün oluyor. Vodafone İş Ortağım Araç Takip ile şirket araçları anlık takip ediliyor ve böylece %15'e varan yakıt tasarrufu sağlanabiliyor.

İnternet bağlantılı araçların üretimi günümüzde hangi seviyede bulunuyor? Gelecekte otomotiv sektörü için bu konuda ne gibi değişimler öngörüyorsunuz?

Nesnelerin İnterneti (IoT) teknolojisi sayesinde internet bağlantılı binlerce araç şu an yollarda bulunuyor. Ayrıca trafikteki araçların birçoğu da satış sonrası hizmetlerden yararlanarak bağlantılı hale gelmeye devam ediyor. Öte yandan araştırmalar da bağlantılı araçların sayılarının büyük bir hızla yükseldiğini ortaya koyuyor. Vodafone'un global çapta yürüttüğü araştırmalar, 2020'ye kadar trafiğe çıkacak araçların %82'sinin bağlantılı olarak üretileceğini ortaya koyuyor. Araştırmalar, günümüzde 1 milyon bağlantılı aracın trafikte olduğunu gösteriyor. Juniper Research araştırma şirketinin raporuna göre ise 2019'da her



Her 10 işletmeden 6'sı müşterilerine yönelik tanıtım faaliyetlerine ihtiyaç duyuyor, ama bu işletmelerin %80'i bu ihtiyacına yardımcı olacak teknolojileri kullanmıyor. Bu açıkları kapatmak ve yarına bugünden hazır olmak için işletmelerin hızla dijital çözümlerle buluşması gerekiyor.

5 yolcu taşıtıdan birinin internet bağlantılı hale geleceği öngörülüyor.

Vodafone olarak, mobil teknolojilerin gücüyle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Bugün, kullanıcılar akıllı telefonları ve internet olmadan evlerinde ya da ofislerinde durmaya tahammül edemiyorlar. Otomobiller ve yolcu taşıtları da milyonlarca insanın günlük hayatlarının önemli bir parçası. Bağlanabilirliğin ve internetin yaşamımızın her anında her yerde bizimle birlikte olmasını istiyoruz. Otomobiller ve yolcu taşıtları da buna dahil. Bu doğrultuda biz de otomotiv üreticileriyle araç içinde bir Wi-Fi teknolojisi sunmak üzere çalışmalar gerçekleştiriyoruz. IITC'nin (Irish International Trading Corporation) yaptığı son araştırmaya göre de otomotiv sektöründe günümüzdeki en yaygın hizmetlerin navigasyon ve güvenlik olduğunu görüyoruz. Araç takip sistemleriyle

özellikle filoların yaşadığı sorunlara önemli çözümler sunuyoruz. Sürücülerin araç içinde ve sürüş sırasındaki davranışlarını takip etme imkanı sağlıyoruz. Takip sistemleriyle ekonomik maliyetleri azaltıyor, yakıt verimliliğini artırıyoruz.

Vodafone olarak geçtiğimiz haftalarda Türkiye’de ilk kez 4.5G uyumlu ‘Servis Takip Sistemi’nin pilot projesini uygulamaya başladınız. Bu uygulama ailelere ve öğrencilere ne gibi kolaylıklar sağlıyor? Ailelerin okul servisleriyle ilgili endişelerini gideriyor mu?

Servis Takip Sistemi ile öncelikli hedefimiz ailelerin servislerde merak ettiği çocuklarıyla ilgili endişeleri gidermekti. Bugün 4.5G teknolojileri ile bunu başarmış bulunuyoruz. 4.5G Uyumlu Vodafone Servis Takip Sistemi ile Türkiye’de yeni bir dönemi başlattık. Vodafone Servis Takip Sistemi sayesinde aileler ve okul yönetimleri, öğrenciler evlerine ya da okullarına ulaşana kadar her detayı canlı yayınla takip edebiliyor. Türkiye’de ilk kez hayata geçirdiğimiz bu projeyle veliler ve okul yönetimi, servislerdeki çocukları diledikleri her an takip ve kontrol etme imkanına sahip oldular. Sistem sayesinde veliler, mobil cihazlarından 4.5G hızıyla eriştikleri yüksek kalitedeki canlı yayın sayesinde nerede olursa olsunlar, servis görevlilerinin davranışlarını ve çocuklarının güvenli bir şekilde okula ve eve ulaşıp ulaşmadıklarını takip edebiliyor. Çocukların emniyet kemeri takıp takmadıkları, servislerin konumu gibi diğer detayları da öğrenebiliyorlar. Servis araçlarının bulundukları noktayı da rahatlıkla takip edebilen sistem, aracın öğrenciyi alacağı veya bırakacağı konuma yaklaşımadan önce velilerin cep telefonlarına uyarı niteliğinde bir mesaj iletiyor.

Ayrıca, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen bir araştırmaya göre velilerin %49.8’i, öğrencilerin ise %42,1’i servislerin okul güvenliğinde önemli etken olduğunu düşünüyor. Servis Takip Sistemi ile servis araçlarının tek merkezden ve tek ekrandan kontrol edilmesini sağlıyoruz. Böylelikle, kurum ve işletmelere etkin sürücü performansı takibi ile yönetim kolaylığı da sunuyoruz. Servis araçlarının daha etkin kontrol edilmesini sağlayan 4.5G Uyumlu Servis Takip Sistemi gecikmeleri azaltıyor, ciddi oranlarda tasarruf yapılmasına imkan tanıyor. İlk kez Gaziantep’te uygulamaya koyduğumuz bu projeyi, Türkiye geneline yayacağız.

Otomotiv sektörünü yakından ilgilendiren önemli konulardan biri de sürücüsüz otomobiller. Sürücüsüz otomobillerle bizleri nasıl bir gelecek bekliyor? Mobil teknolojiler sürücüsüz araçlarda ne rol oynayacak?

Sürücüsüz araçlar, özellikle lojistik ve taşımacılık gibi alanlarda dengeleri ciddi oranda değiştirecek.



Nesnelerin İnterneti (IoT) teknolojisi sayesinde internet bağlantılı binlerce araç şu an yollarda bulunuyor. Ayrıca trafikteki araçların birçoğu da satış sonrası hizmetlerden yararlanarak bağlantılı hale gelmeye devam ediyor. Öte yandan araştırmalar da bağlantılı araçların sayılarının büyük bir hızla yükseldiğini ortaya koyuyor. Vodafone'un global çapta yürüttüğü araştırmalar, 2020'ye kadar trafiğe çıkacak araçların %82'sinin bağlantılı olarak üretileceğini ortaya koyuyor.

2030 yılına kadar da yollardaki arabaların %25'inin otonom yani sürücüsüz olacağı öngörülüyor. Araştırmalar, sürücüsüz araçlarla birlikte Amerika Birleşik Devletleri’nde otomobil satışlarının %40 oranında düşebileceğini ortaya koyuyor. Örneğin, Daimler geçen yıl ABD’de sürücüsüz kamyonların ilk testini gerçekleştirdi. Çin’de de sürücüsüz otobüslerin testine başlandı. Bugün, General Motors gibi otomotiv devleri de dahil olmak üzere birçok üretici sürücüsüz taksi ve araç filoları üzerinde projeler yürütüyor. Sürücüsüz araçlar, vardiya kısıtlamaları, güvenlik sorunları, yakıt ve sürücü maliyetleri gibi konularda işletmelerin daha fazla kar yapabilmesine imkan tanıyor. Yapılan testler, sürücüsüz araçların taşımacılık sektöründeki uzun yollarda ve zorlu koşullarda en güvenli yöntem olduğunu da ispatlıyor. Öyle ki, sürücüsüz araçlar sayesinde on yıl için de kamyon, taksi veya otobüs şoförü olmak çok nadir görülebilen bir durum haline gelebilecek. Öngörülerimiz ve uzmanların görüşlerine göre de sürücüsüz araçların yola çıkması tahmin edilenden daha kısa bir zamanda gerçekleşecek.

Gelecekte sürücüsüz araçlar ile trafikteki diğer araçların durumu ve takibi, yollar, trafik durumu gibi konular hakkında anlık bilgi aktarımı olabilecek. Akıllı kentlerin altyapıları sayesinde araçlar kendi konumlarını bildirebilecek. Kameralarla takip edilen yollar ve araçlar, sürücülerin işlerini kolaylaştıracak. Bu bağlantıların tümü son derece güvenilir yüksek performanslı bir şekilde sağlanacak. Bunların hepsinde mobil teknolojiler önemli bir rol oynayacak. <>>

İSO, 'TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU-2015' ARAŞTIRMASINI AÇIKLADI

İlk 500'e otomotiv damga vurdu

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) 1968 yılından bu yana aralıksız gerçekleştirdiği, sanayinin devler liginin belirleyeni 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015' araştırmasının sonuçları açıklandı. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan tarafından basın toplantısında açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015 araştırmasına göre, sanayinin zirvesinde üretimden satışlarda 35 milyar 437 milyon TL ile Tüpraş yer aldı. Listede ikinci sırada 14 milyar 732 milyon TL ile Ford Otomotiv, üçüncü sırada 9 milyar 998 milyon TL ile Arçelik yer aldı.

Reel ekonominin mevcut durumunu ve yaşadığı sorunları ortaya çıkarması bakımından önem taşıyan, önceki yıllara göre iki ay önce açıklanmaya başlanan araştırmanın en belirgin sonuçlarından biri, finansman giderlerinin bir önceki yıla göre yüzde 75 artması oldu. Buna göre sanayiciler elde ettikleri kârın yüzde 63,4'ünü finansman gideri olarak kaybetti.

İSO 500'ü oluşturan sanayi şirketlerinin 2014 yılında 421,2 milyar lira olan üretimden net satışları 2015 yılında yüzde 7 oranında artarak 450,5 milyar TL olarak gerçekleşti. Faaliyet kârının net satışlara oranı son yılların en yüksek düzeyi olan yüzde 8,7'ye ulaştı. 2014 yılında 30 milyar 457 milyon lira olan faaliyet karı yüzde 44,9'luk artışla 44 milyar 144 milyon TL oldu.

Araştırmaya göre 2014 yılı hariç son dört yıldır imalat sanayi ekonominin altında büyüdü. Buna göre 2015 yılında ekonomi yüzde 4, imalat sanayi ise yüzde 3,8 büyüdü.

2015 yılında İSO 500 kuruluşunun ihracatı ise yüzde 12,9 azalarak 61,3 milyar dolardan 53,4 milyar dolara geriledi. Böylece 2015 yılı itibarıyla



İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015 Yılı Araştırması" sonuçlarına göre, sanayinin zirvesinde 35 milyar 437 milyon TL üretimden satış ile Tüpraş yer aldı. İSO 500 Büyük şirketin üretimden net satışları yüzde 7 artarak 450,5 milyar TL oldu.

İSO 500 şirketleri Türkiye'nin ihracatının yüzde 37,2'sini ve sanayi ihracatının yüzde 38,9'unu gerçekleştirdi. İSO 500 içinde en fazla ihracat yapan şirketlerde ilk beş sırayı ise Ford Otomotiv, Tüpraş, OYAK Renault, Tofaş ve Arçelik aldı.

Finansman giderleri yüzde 75 arttı

Araştırmanın sanayicinin finansman giderlerinin 2015 yılında anormal derecede yükseldiğini ortaya koyduğunu belirten İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, sanayicinin bin bir emekle oluşturduğu faaliyet karının büyük bölümünün finansman giderine gittiğini söyledi. Bahçivan, "Finansman giderleri bir önceki yıla göre yüzde 75,1 arttı. Sanayici elde ettiği 44 milyar TL'lik karın 28 milyar TL'sini, bir başka ifadeyle yüzde 63,4'ünü finansman gideri olarak kaybediyor. Halka açık sanayi kuruluşları açısından bu oran dünyada ortalama yüzde 16. Başka bir deyişle Türkiye'yi dünyadan farklı kılan, borçluluk oranları değil, borçlanmanın maliyeti. Sanayicinin

EN FAZLA İHRACATI FORD OTOSAN GERÇEKLEŞTİRDİ

2015 Sıra No.	Firma	İhracat (Bin USD)
1	Ford	3.847
2	Tüpraş	2.911
3	Oyak Renault	2.678
4	Tofaş	2.103
5	Arçelik	1.791
6	-	-
7	İstanbul Altın	1.327
8	Toyota	1.088
9	Bosch	1.059
10	BSH Ev Aletleri	794

dişiyle tırnağıyla, Ar-Ge ve yatırım yaparak, istihdam yaratarak, risk alarak kazandığı paranın neredeyse üçte ikisi finansmana gidiyor. Bu kabul edilebilir, sürdürülebilir bir durum değildir. Finansman giderlerinin faaliyet karına oranı dünya ortalamalarına göre oldukça yüksek. Bu da gösteriyor ki Türkiye'deki finans sisteminin bu şekilde yürümesi imkansız. Sanayici böylesine yüksek bir finansman yükü ile mücadele ederken finans dünyasının en önemli kurumları olan bankalar da mutsuz. Böyle bir modelle sanayinin çarklarının sağlıklı olarak dönmesi çok kolay görünmüyor" dedi.

Yeni ekonomik büyüme Ar-Ge ve yüksek teknoloji ile desteklenmeli

Araştırmanın, Türkiye'nin nitelikli üretim ile yeni bir ekonomik büyüme hikayesi yazması gerektiğini ortaya koyduğunu belirten İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, "Dünyada nesnelerin interneti konuşulurken, üretim, Sanayi 4.0 ile bambaşka bir evrim yaşarken, Türkiye'nin mevcut tabloyu mutlaka değiştirmesi gerekiyor. Orta gelir tuzağından kurtulmak ve yeniden üretim ekonomisine dönerek bir başarı hikayesi yazmak istiyorsak, ekonomik büyümemizin niteliğini geliştirmek durumundayız. Bu yeni büyüme hikayesinin, Ar-Ge çalışmalarıyla desteklenen, yüksek teknolojik ürünlere, tasarıma, markalaşmaya yönelik olması gerekiyor. Böylece büyüme niteliksel ve rakamsal olarak anlam kazanacak ve Türkiye'ye katkı sağlayacak" dedi.

Oluşturulacak kalkınma modelinde ekonominin omurgasını oluşturan KOBİ'lerin göz önüne alınmasına dikkat çeken Bahçivan, "Yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek ürün üretmeye teşvik edeceğimiz KOBİ'lerimiz, dinamizmle Türkiye'nin nitelikli büyümesine önemli katkılar yapacak. Yeni hükümetimizin ekonomide



önceliğinin "üretim ekonomisi" olacağının açıklanması bize umut veriyor. Üretim aşkıyla, istihdam aşkıyla, ihracat aşkıyla çalışan sanayiciler olarak bu hikayenin baş kahramanı olma konusunda istekliyiz" dedi.

Araştırmaya göre Türkiye'nin dünyadan borçlanmanın kalitesi açısından negatif ayrıştığını da dile getiren Bahçivan, şunları söyledi: "Kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlara oranı dünya genelinde yüzde 25 olmasına karşılık İSO 500'de yüzde 39. Yine dünya ortalaması yüzde 66 olan duran varlıkların aktiflere oranı, İSO 500'de yüzde 46 ile 20 puan aşağıda bulunuyor. Yani dünyada özel sektörün kullandığı krediler daha çok yatırımlara gidiyor, makine parkına teknolojiye uzun vadeli işlere dönüşüyor. Bizde ise stok ağırlıklı işletme sermayesine gitmektedir. Bu da finansmanın kullanımı veya değerlendirilmesi noktasında da bir nitelik sorunu olduğunu ortaya koyuyor".

İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan'ın açıkladığı İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasına göre; 2014 yılında 417 olan karlı şirket sayısı 2015 yılında 400'e inerken, 2015 yılında zarar eden kuruluş sayısı ise 100 oldu. Faiz, amortisman ve vergi öncesi karlılık oranı FAVÖK (EBITDA) mutlak büyüklüğü yüzde 23 artarak 62 milyar TL oldu. FAVÖK bazında karlı şirket sayısı da 2014 yılında 481 iken 2015 yılında 476'ya indi.

Öz kaynakların toplam varlıklar içindeki payı yüzde 39,9'a, toplam borçların toplam varlıklar içindeki payı ise yüzde 60,1'e yükseldi. Özel kuruluşların öz kaynak oranı ise yüzde 37'ye inerken, borçlanma oranı yüzde 63'e yükseldi. <<<

2015 yılında üretimden satışlara göre ilk 10 büyük kuruluş içinde 2014 yılına göre bir firma değişikliği oldu. Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları AŞ üçüncü sıradan dördüncü sıraya inerken, Arçelik AŞ dördüncü sıradan üçüncü sıraya yükseldi. TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası AŞ dokuzuncu sıradan beşinci sıraya çıktı.

Ekonomide büyümeyi hızlandıracak 10 adımlık paket hazırlandı

Bakanlar Kurulu sonrası Nurettin Canikli toplantıda alınan kararları açıkladı. Canikli, sözleşmelerde sadece bir nüsha üzerinden damga vergisi ve noter harcı alınacağını açıklarken bunun 52 yıllık bir uygulama olduğunu ve sona erdiğini açıkladı. Birçok alanda devrim yaratacak kararların alındığı Bakanlar Kurulu toplantısında yatırımcının önündeki bürokratik engellerin aşılması için de reform yaratacak düzenlemelerin olduğu belirtildi.

Başbakan yardımcısı Nurettin Canikli, Bakanlar Kurulu sonrası açıklama yaptı. Canikli, hükümetin vergiden teşvik politikalarına kadar ekonomik büyümeyi hızlandıracak 10 adımlık ekonomi paketinin ana hatlarını açıkladı.

Stoklarda 280 bin nitratlı gübre mevcuttur. 2017 Şubat ayına kadar da takibi için altyapı çalışmaları devam ediyor. Kontrollü şekilde, kötüye kullanımını engelleyecek tarzda düzenleme yapılacak.

Süt ürünlerinin ihracatında etrafımızdaki ülkelerdeki sıkıntılar nedeniyle sorunlar yaşanıyor bu konuda müdahale alımı yapıldı ve alımlar devam edecek. Bu sütler süt tozuna dönüştürülerek yardım yapılan ülkelere aktarılacak.

Kırmızı et fiyatı son dönemlerde çok tartışılan konuların başında geliyor. Yaz aylarında yüzde 12 civarında bir tüketim artışı gerçekleşiyor. Bunun fiyatlara yansımaması için kırmızı et ithalatı yapılıyor. Yaz aylarındaki talep artışının fiyatlara yansımaması için gereken her türlü çalışma yapıldı ve yapılıyor.

Yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlayacak çok önemli paketi TBMM'ye sevk edeceğiz. Vergi

**Başbakan Yardımcısı
Nurettin Canikli**



Yeni düzenlemeler ile Yatırımcının maliyetini azaltacak düzenlemeler yapılacak. Damga ve harç masrafları ile ilgili düzenleme yapılacak. 52 yıldan sonra yapılacak bir düzenleme. 1 nüshadan damga vergisi alınacak. İleri teknolojik şirketlerin alımında damga vergisi ve harç muafiyeti getirilecek.

ile ilgili, ticaret kanunu ile ilgili çalışmalar olacak. Damga vergisi ve harçlar kanununda yatırımcının maliyetini azaltacak düzenlemeler yapacak. Yatırımcılar bu konuyu yatırımın önünde engel olarak görmektedir. Sözleşmelerde sadece bir nüsha üzerinden vergi alınacaktır. Bütün nüshalardan alınan vergiler sadece bir nüsha üzerinden alınarak yatırımcıya yansıtılacaktır. Bu uygulama yaklaşık 50 yıldır Türkiye'de uygulanmaktadır.

Ekonomide doping etkisi yapacak düzenlemeler

Nitratlı gübre yasak getirildi. Şu an stoklarda 280 bin ton nitratlı gübre bloke edilmiştir. Bu konu ile ilgili altyapı çalışması da devam ediyor. 2017 Şubat ayına kadar yasak devam edecek bundan sonra kullanımı takipli olarak serbest bırakılacak.

EKONOMİDE DEVRİM YARATACAK 10 ADIM

- Türkiye'den ev alan yabancıya önce oturma sonra vatandaşlık.
- Kıdemde sıfır mağduriyet, 30 gün korunuyor.
- Turizm de ihracat sayılacak.
- Kritik sektörlerde "kişiyi özel teşvik" verilecek.
- Bölgesel değil noktasal destekler geliyor.
- Stratejik sektörlerle ilgili vergi tatili.
- Teknolojik yatırımda mühendisin yükü devletin olacak.
- Devlet birçok sektördeki rolünü özel sektöre devredecek.
- Eximbank yurtdışındaki yatırımcıyı da kredilendirecek.
- Gümrük Birliği'nde revizyon 2017'de tamamlanacak.

Kırmızı et üretimi yıllık 1 milyon 150 bin ton. Yaz aylarında tüketim artışı oluyor. 15 bin 500 ton kırmızı et ihlali için çalışma sürüyor. Fiyatların bu aylarda artmaması için çalışmalar yürütülüyor. İlk defa mart ayında süt üreticilerinin mağdur edilmemesi için alımlar yapıldı. Bu alımlar devam edecek.

Yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlayacak çok önemli bir paketi önümüzdeki günlerde meclis gündemine getireceğiz.

Yatırımcının maliyetini azaltacak düzenlemeler yapılacak. Damga ve harç masrafları ile ilgili düzenleme yapılacak. 52 yıldan sonra yapılacak bir düzenleme. 1 nüshadan damga vergisi alınacak. İleri teknolojik şirketlerin alımında damga vergisi ve harç muafiyeti getirilecektir.

Damga Vergisi iptal edilecek

Yurtdışındaki fuarlara katılım amacıyla yapılan işlemlerde harçlardan ve Damga Vergisi'nden istisna edilmesi sağlanacaktır. Şirketlerin kapatılmasının önündeki bürokratik işlemlerin azaltılacak. Şirketlerin tür değişiklikleri, tasfiye süreçleri kolaylaştırılacak. Türkiye'de iş yapma kolaylığını artırmak amacıyla bu işlemler Dünya Bankası tarafından takip ediliyor ve her yıl raporlanıyor. Türkiye 189 ülkeden iş yapma kolaylığı açısından 59. sırada. Bunu daha da yukarı çekmek için özellikle şirket kuruluş işlemlerinde ortaya çıkan gereksiz bürokratik işlemler bertaraf edilecek.

Kamu ihalelerinde ihalenin iptal edilmesi halinde ödenen damga vergisi iptal edilecek. Türkiye'de iş yapma kolaylığını artırmak amacıyla süreç merkez bankası tarafından takip ediliyor. Türkiye'nin bu anlamda yükselmesini sağlamak için şirket kuruluşunda bürokratik engeller kaldırılacak.



Teşvik potansiyelini daha da ileri götüreceğiz. Birikimli hayat sigortalarından toplu çekme değil, aylık ödeme şeklinde yapılması için ilave teşvik kavramını getiriyoruz.

Ar-Ge teşvik potansiyeli artıyor. Birikimli hayat sigortalarından aylık ödeme şeklinde uygulamayı teşvik etmek amacıyla ilave teşvikler gelecek. Uluslararası şirketlerin Türkiye'deki merkezlerine yönelik vergi istisnası getirilecek. İslam ülkelerinden sermaye akışını sağlamak için faizsiz finans anlamında tüm engelleri kaldırıyoruz. Kira sertifikasına ilişkin kurumlar yeniden düzenleniyor. Farklı kira sertifikası düzenlemesinde kapsam genişletiliyor. Bölgesel yönetim merkezlerine teşvik getiriyoruz.

Yabancı yatırımcıya Turkuaz Kart uygulaması

Nitelikli yabancılara ülkemizde çalışma ve ikamet sağlayan düzenleme yapılacak. Şirket ortaklarına Türkiye'de çalışma izni getiriliyor. Kısa süreli hizmet verecek olan yabancı çalışan ve stajyerlere çalışma izni verilecek.

Taşeron düzenlemesindeki teknik sorunlar

Taşeron çalışmaları devam ediyor. Son derece önemli bir düzenleme. Çok büyük bir problemi çözecek olan düzenleme. Herbiri ayrı ayrı problem olan teknik sorunlar var. Onların ortadan kaldırılması gerekiyor. Çok uzun zaman alacağını tahmin etmiyoruz. Verilen sözlere uygun bir şekilde düzenleme yapılacaktır. <<<

Ar-Ge teşvik potansiyeli artıyor. Birikimli hayat sigortalarından aylık ödeme şeklinde uygulamayı teşvik etmek amacıyla ilave teşvikler gelecek. Uluslararası şirketlerin Türkiye'deki merkezlerine yönelik vergi istisnası getirilecek. İslam ülkelerinden sermaye akışını sağlamak için faizsiz finans anlamında tüm engelleri kaldırıyoruz. Kira sertifikasına ilişkin kurumlar yeniden düzenleniyor.

76 milyon sürücüsüz araç yollarda olacak

Uluslararası enformasyon, analiz ve danışmanlık şirketi IHS, 2035 yılına kadar dünya genelinde 76 milyon sürücüsüz aracın yollarda olmasının tahmin edildiğini açıkladı.

IHS'ten yapılan açıklamada, 2035'e kadar dünya genelinde 76 milyon sürücüsüz aracın yollarda olmasının tahmin edildiği bildirilirken, sadece 2035 yılında dünyada 21 milyon sürücüsüz aracın satılmasının öngörüldüğü belirtildi.

Söz konusu sayıların daha önce yapılan tahminlerden yüksek olduğu kaydedilen açıklamada, tahminlerdeki artışın son zamanlarda otomotiv endüstrisinde teknoloji yatırımları yapan şirketlerin Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerindeki gelişmelerden etkilendiğine işaret edildi.

Açıklamada, sürücüsüz araçların benimsenmesi ve yayılmasında ABD'nin önderlik edeceği, 2020'de ülkede binlerce sürücüsüz aracın satılmaya başlanmasının ve bu sayının 2035'te 4,5 milyona yükselmesinin beklendiği yorumu yapılırken, Tokyo'da düzenlenecek 2020 Olimpiyatlarından önce Japonya'nın sektörde yatırımını artıracığının öngörüldüğü bilgisi de paylaşıldı.

Çin'de sürücüsüz araçların yaygınlaşmasının daha geç başlamasının tahmin edilmesine karşın ülkede yeni teknolojilere karşı artan tüketici talebi doğrultusunda 2035'te 5,7

milyon aracın satılmasının beklendiğine yer verilen açıklamada, 2035 yılında Batı Avrupa'da 3 milyon, Doğu Avrupa'da 1,2 milyon Ortadoğu-Afrika bölgesinde 1 milyon ve Japonya ile Güney Kore'de 1,2 milyon sürücüsüz aracın satılmasının öngörüldüğü belirtildi.

Yeni düzenleyici standartlara ve yasalara ihtiyaç olduğu kaydedildi

Açıklamada ayrıca, sürücüsüz araç teknolojisiyle ilgili yazılım ve siber güvenlik risklerinin önemine dikkat çekilirken, trafik önlemleri için yeni düzenleyici standartlara ve yasalara ihtiyaç olduğu kaydedildi.

Amerikalı teknoloji devi Google ile İtalyan Amerikan



otomobil üreticisi Fiat Chrysler (FCA) Mayıs ayında sürücüsüz otomobil üretmek için anlaşmalarını duyururken, Apple'ın da bu alanda araştırmalarını hızlandırdığı ifade ediliyor.

Microsoft Otomobil Sektörüne Girecek Mi?

Sektörde Google ve Apple tarafından otomobil üzerine projeler geliştirirken Microsoft'ta bu konuda ne yapacağı merak ediliyordu. Konuyla ilgili Microsoft'tan resmi bir açıklama geldi.

Dünya genelinde Google ve Apple araba teknolojilerine ve yeni elektrikli araba üretimine büyük bir önem verirken aynı zamanda oldukça yüksek bütçeler ile çalışmalar sürdürülüyor. Teknoloji alanında bu markalar ile rekabet etmeye çalışan Microsoft araba üretimi ve araba ile ilgili çalışmalarda biraz geri kalmış durumda. Konu ile ilgili geçtiğimiz günlerde resmi bir açıklama yapılırken Microsoft'un kendi otomobilinin hiçbir zaman üretmeyeceğini söyledi.

Microsoft'un herhangi bir otomobil üretimi yapmayacağı kesinleşirken bu konuda alternatif uygulamaları geliştirilebileceği belirtildi. Microsoft daha çok araçlar ile ilgili çeşitli yazılımlar ve uygulamalar geliştirme konusunda çalışmalar yapacağını belirtirken özellikle akıllı asistanların araçlarda yer alması bekleniyor.

Özellikle Microsoft tarafından geliştirme Cortana'nın otomobillerde kullanması pek çok yenilik getirebilir. 🌟🌟🌟



ResistAll®

İleri Teknoloji • Üstün Oto Koruma



İLK GÜNKÜ GİBİ YENİ!

Otomobiliniz, Teksaslı boya ve döşeme koruma uzmanı ResistAll ile güvende olsun. İster yeni, ister ikinci el binek veya ticari aracınıza uygulayın, olumsuz dış etkenlerden korunun.

🔥 Yeni nesil, üstün “NANO” teknoloji

🔥 Çevre ve insan dostu

🔥 Ömür boyu yenilenebilir

🔥 Takasa artı destek avantajı

🔥 5 yıla kadar garanti seçeneği

🔥 Transfer edilebilir garanti



Türkiye’de
ilk ve tek NG2
uygulaması!

ResistAll markası Türkiye çapındaki hizmet ağını bayilikler vererek genişletiyor. Bayilik başvurunuz için bizi arayabilirsiniz.

TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu

KOBİ'ler operasyonel kiralamayı seçiyor



TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2016 yılı 1. Çeyrek sonu sonuçlarını içeren "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

Türkiye yeni otomobil satışlarının 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 0,7 oranında arttığı (Kaynak: ODD) 2016 yılının ilk çeyreğinde Türkiye operasyonel kiralama sektörü, Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 19,2'si olan yaklaşık 24 bin 600 adet yeni aracı filosuna kattı. 2016 yılının ilk çeyreğinde yaklaşık 1 milyar 703 milyon TL yeni araç yatırımı yapan Türkiye operasyonel kiralama sektörünün aktif büyüklüğü 18,2 milyar TL'ye ulaşırken filosundaki araç sayısı ise 276 bin 400 oldu.

Türkiye operasyonel kiralama sektörünün gelişimi ile ilgili görüşlerini paylaşan TOKKDER genel koordinatörü Tolga ÖZGÜL "Türkiye'de operasyonel kiralama sektörünün gelişimi ile birlikte, müşteriler nezdinde, kiralamaya konu olan unsurun araçtan ziyade kapsamlı bir hizmet paketi olduğu anlaşılmaya başlandı. Günümüzde her ölçekte işletme, konusunda uzman operasyonel kiralama şirketlerinin danışmanlığında, iş modellerine en uygun araç alternatiflerini seçebiliyor ve satış sonrası süreçlerde etkin ve profesyonel bir hizmet alarak işlerinin sürekliliğini sağlıyor. Operasyonel kiralama sektörünün Türkiye'de henüz olgunlaşmamış bir sektör olduğu söylenebilir. TUIK verilerine göre, 2015 yılı sonu itibarıyla ülkemiz yollarındaki motorlu kara taşıtı yaklaşık 20 milyon adede ulaştı. Bunun yaklaşık 10 milyon 600 bin adedi ise otomobil.



Sektörün araç parkının yaklaşık yarısı (%52,5) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %28,5, D segment araçlar ise %12,3 pay aldı. Sektörün araç parkının %94,9'u dizel araçlardan oluşurken, manuel vites araçlar %58,7 pay aldılar.

Bu 10 milyon 600 bin otomobilden 2 milyon 400 bin kadarının şirketler ve işletmeler tarafından iş amaçlı olarak kullanılmakta olduğu düşünülürse, operasyonel kiralama sektörü henüz bu araç parkının ancak % 11,5'ine hizmet verir durumda. Gelişmiş ülkelerde bu oran % 30-45 arasında değişmekte. Bu da sektörün ülkemizde önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunun önemli bir göstergesi. Artan araç fiyatları, firmaların maliyet ve risk yönetimine odaklanması, özellikle KOBİ'lerin operasyonel kiralama yönteminin sunduğu avantajlar ve verimliliğe katkısı ile ilgili artan farkındalığı bu potansiyeli destekleyen unsurlar olacaktır." dedi. <><

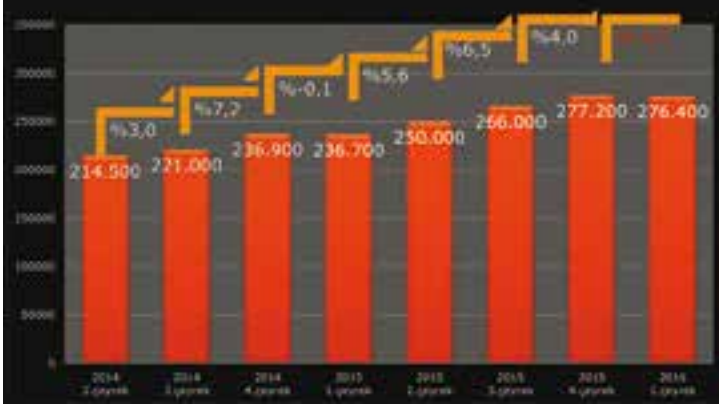
Katılımcı ve Sektör Tahminleri

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	208.915	276.408
Alınan Araç Adedi	18.603	24.613
Satılan Araç Adedi (II.EI)	19.220	25.430
Müşteri Adedi	33.847	44.782
Alınan Araç Tutarı (TL)	1.286.906.304	1.702.662.198
Ödenen (TL) EDV+KTV+ÖTV	646.932.896	655.935.029
Aktif Toplamı (TL)	13.788.470.605	18.243.034.646

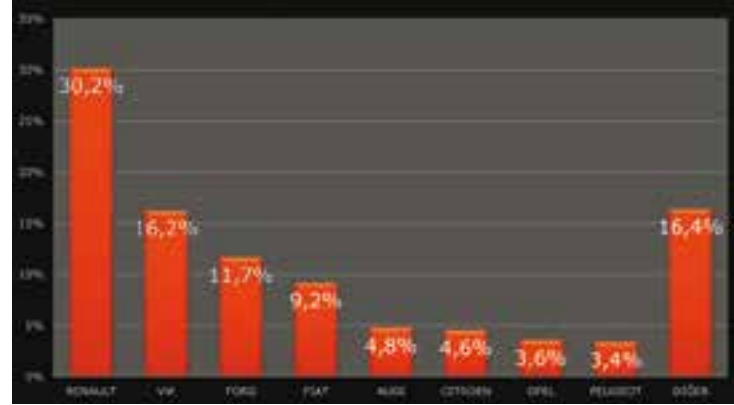
Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Yıl Bazında



Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Çeyrekler Bazında



Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım



Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme Türkiye Ekonomisi / Otomotiv Sektörü /



Ford Trucks Gizerler 4S tesisi açıldı

Ford Trucks'ın tüm hizmetlerini Adana'da tek çatı altında verecek Gizerler bayisi açıldı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç, açılışta yaptığı konuşmada, son dönemde yaşanan terör olaylarında ve terörle mücadelede hayatlarını kaybeden asker ile polis ve vatandaşlara Allah'tan rahmet, yakınlarını kaybeden tüm ailelere başsağlığı, yaralı vatandaşlara da acil şifalar diledi.

Terör olaylarının bir an önce sona ermesini dileyen Koç, "Ülkemizi ve dünyanın aslında pek çok bölgesini etkileyen savaşların ve terör olaylarının bir an önce sona ermesi, barış, huzur ve refahın ve her şeyden önemlisi, en azından bana göre her şeyden önemlisi, özellikle saldırı altında bulunduğumuz şu dönemde erozyona uğrayan birlik ve beraberliğimizin tekrar pekişmesini ve güçlenmesini diliyoruz, temenni ediyoruz." dedi.

Koç topluluğu olarak her işlerinde, yönlerini ülkenin geleceğine, Ar-Ge ve inovasyona çevirdiklerini, hız kesmeyen teknoloji yatırımlarıyla da daha üstün nitelikli ürünler ve üstün hizmetler üretmeye çalıştıklarını ifade eden Koç, bu vizyonları sayesinde bugün sadece araçları değil, teknolojiyi de ihraç eder konuma geldiklerini kaydetti.

Yüzde 100 yerli mühendislik ve işçilik gücü

Firmalarının, kendi geliştirdiği ve ürettiği Ford Trucks çekici ve kamyonları için 3 kıtada 60 ülkede satış yapma, organizasyon kurma ve distribütör atama haklarına sahip olduğunu anlatan Koç, Ford kamyon ve çekicilerinin ilgili dizel motorları için tüm dünyaya global mühendislik çalışmalarının sorumluluğunu da üstlendiklerini ifade etti.

Koç, şunları söyledi: "Yüzde 100 yerli mühendislik ve işçilik gücümüzle ürettiğimiz çekici ve kamyonlar ile bu araçlarda kullandığımız ve geçen ayda lansmanını yaptığımız ecotorq motorumuzun seri üretimine başladık. Bu motorları Çin'den Avrupa'ya,



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Firmalarının, kendi geliştirdiği ve ürettiği Ford Trucks çekici ve kamyonları için 3 kıtada 60 ülkede satış yapma, organizasyon kurma ve distribütör atama haklarına sahip olduğunu anlatan Koç, Ford kamyon ve çekicilerinin ilgili dizel motorları için tüm dünyaya global mühendislik çalışmalarının sorumluluğunu da üstlendiklerini ifade etti.

Ortadoğu'dan Güney Amerika'ya, tüm dünyaya ihraç ettikçe Türk ekonomisine de önemli katkılarda bulunacağımızı düşünüyoruz. Ürünlerimiz, yurt içinde büyük rağbet görürken, yurt dışında da Türk malı damgasıyla bizleri gururlandırıyor."

Koç, 2013 yılında Çin, 2014 yılında Rusya ile ağır ticari araçların üretimi ve pazarlanması için üretim işbirliği anlaşmaları imzaladıklarını anımsatarak, bu anlaşmalarla Çin ve Rusya'da kamyon ve çekici üreteceklerini belirtti.

Planlarının bir nebze sekteye uğradığını aktaran Koç, "Hem Rusya'ya uygulanan ambargolar, hem iki ülke arasındaki son dönemde yaşanan tatsızlıklar... Ama şunu bilmenizi istiyorum ki inşallah işler normale döndüğünde, Rusya toparlandığı zaman Türkiye'den sonra en çok kamyon sattığımız pazar Rusya pazarı olacaktır." diye konuştu.

Koç, Ortadoğu bölgesinde Umman, Katar ve Bahreyn'de tesis açılışlarını büyük ölçüde tamamladıklarını belirtti.

Afrika pazarında stratejik üs olarak kabul edilen Fas'ta açılan bayi aracılığıyla büyümelerini Afrika'ya da taşıdıklarını anlatan Koç, şunları kaydetti: "Bu sene açacağımız Doğu Avrupa ve yeni Afrika bayilikleriyle global adımlarımıza hız kazandıracğız. Amacımız, attığımız bu adımlarla 2020 yılında 50 ülkede tüm distribütörlük ve bayi ağıımızı tamamlamış olacağız. Yani 1982'de çıktığımız bu yolculukta 'ürettiğimiz kamyonu satabilir miyiz' diye düşünürken bugün, 4 yıl sonra hedefimiz 50 ülkede tamamen kendi mühendis ve işçilerimizin ürettiği araçlarımızı, motorlarımızı dünyaya satarak dünya kamyon pazarında iyi, önemli bir oyuncu olma yolunda bulunmak. İyi ki 1982 yılında bu maceraya çıkmışız."

"Bu ülkeye güvenen, uzun vadede her zaman kazanmıştır"

2008 yılında yüzde 15 olan pazar paylarının bugün yüzde 27'lere kadar geldiğini, kendilerinin daha yüksekleri hedeflediklerini kaydeden Koç, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Biz Koç topluluğu olarak rekabet gücümüzü artıracak, ülkemize katkı sağlayacak, fark yaratacak yatırımlarımızı böyle kısa vadeli dalgalanmalara bakarak, göz önünde bulundurarak değil, tamamen planlı ve uzun vadeli bir bakış açısıyla yani ülkenin geleceğine inanarak yapıyoruz. İyi ki de yapıyoruz. Çünkü bu ülkeye güvenen, uzun vadede her zaman kazanmıştır, kazanmaya da devam edecektir. Türkiye ekonomisinin gelişmesi ve refahı, ülkemizin bölgesinde lider ve global ekonomide önemli bir oyuncu olmasında Koç topluluğu olarak bizim bir rolümüz varsa bizi en çok



GİZER: YEŞİL BİNA AÇIYORUZ

Gizerler Ford AŞ. Genel Müdürü Vedat Gizer, yeni tesiste müşteri memnuniyetiyle hareket etmeye devam edeceklerini söyledi. Gizer, şöyle konuştu: "Şirketimizin 60 yıllık geçmişinde Koç Holding ile ilk ticari münasebeti 1966 yılında Beko bayi ile başlamıştır. Sonra 1973'te Adana'daki ilk Tofaş bayisi ile devam etmiştir. Burada her zaman olduğu gibi müşteri memnuniyetinden ödün vermeyen bir anlayışla çalışacağız. Açılışını yaptığımız bu yeşil bina, enerji kaynaklarını ve suyu olması gerekenden daha tasarruflu kullanmamızı sağlıyor."



heyecanlandıran ve motive eden unsurlar bunlardır diye düşünüyoruz. Bu doğrultuda ülkemizin potansiyeline kavuşmasında ve Türkiye'nin uzun vadeli hedef ve hayallerinde bizim de bir katkımızın, sorumluluğumuzun olması bizi ayrıca gururlandırıyor, şevk veriyor, sevindiriyor."

Konuşmaların ardından Koç, Gizerler Yönetim Kurulu Başkanı Recai Gizer'e "bereket kasesi" olarak adlandırılan üzeri işlemeli cam kase hediye etti. Recai Gizer de Koç'a, atölyedeki ustalar tarafından küçük motor parçalarının birleştirilmesiyle oluşturulmuş firmanın "Koç" amblemini hediye etti.

Ford Trucks'ın Türkiye çapındaki 27. tesisi olan bayi, müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el hizmetlerini aynı çatı altında verecek 4S tesisi olma özelliği taşıyor.

Törene Vali Yardımcısı Ahmet Beyoğlu, Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç ile davetliler katıldı. <<<

Yeni Corolla Türkiye yollarında

Üretiminin 50. yılını kutlayan Toyota Corolla yenilendi. Yeni model, Haziran ayının son haftasında Türkiye yollarında olacak.

Toyota açıklamasına göre, dünyada tüm zamanların en çok tercih edilen otomobili olan Corolla yenilendi. Daha premium ve daha prestijli bir görünüme kavuşan yeni Corolla Haziran ayının son haftası itibarıyla Türkiye yollarına çıkacak.

Toyota ürün gamının en popüler aracı olmayı sürdüren ve 1966 yılından bu yana 150 ülkede 44 milyondan daha fazla satış adedine ulaşan Corolla, Toyota'nın toplam global satışlarının da yüzde 20'sini oluşturuyor. Güçlü tasarım ve üstün kaliteyi daha fazla ön plana taşıyan yeni Corolla, Toyota'nın Under Priority ve Keen Look tasarım dilini kullanarak yeni bir ön yüze kavuştu.

Yeni Corolla, D segment araç görünümünü, sunduğu daha geniş ön alt ızgara, yeni tampon tasarımı ve yenilenmiş bagaj üstü krom detayı ile kuvvetlendirdi. Dış tasarımında yeni LED farlar, LED ışık çizgisi, LED arka stop lambaları ve karartılmış arka ve arka yan camlar ile kapı kollarındaki yeni krom detaylar prestij algısını üst seviyeye taşıdı.

Yeni Corolla'nın kabininde ise yalnızca araç içi teknolojik özelliklere değil, aynı zamanda premium algısını artıran önemli iyileştirmelere de imza atıldı. Kabinde yapılan kapsamlı düzenlemeyle birlikte yenilenen özellikler arasında, sportif klima

paneli, 7 inçlik Toyota Touch 2 dokunmatik ekran ve 4,2 inçlik renkli (TFT) çok fonksiyonlu ekran yer alıyor.

Ayrıca yumuşak doku malzemeler, saten krom detaylar ve lake siyah kaplamalar iç kabin dizaynında sofistike görünümü güçlendirdi. Benzinli modellerde geliştirilmiş yeni nesil Yokuş Kalkış Destek Sistemi (HAC3), Yeni Corolla'da bir diğer özellik olarak sunuluyor.

"35 bin Corolla satışı hedefliyoruz"

Açıklamada görüşlerine yer verilen Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ Üst Yöneticisi (CEO) Ali Haydar Bozkurt, şunları kaydetti: "2013 yılında 11. neslini piyasaya sunduğumuz Corolla, şimdi



çok daha prestijli bir otomobil haline geldi. 50 yıl önce otomotiv dünyasına merhaba diyen Corolla, bugün artık bir efsane. Hiçbir otomobil modeli Corolla'nın yakaladığı başarıya ulaşamadı. Yeni Corolla, Türkiye'de de yükselen hedeflerimize ulaşmada anahtar rol oynayacaktır. 2016 yılında

toplam 35 bin Corolla satışı hedefliyoruz.

Yeni Corolla kıyasıya bir rekabetin yaşandığı otomotiv pazarında yerini alacak ve itici gücümüz olmaya devam edecek. Geçtiğimiz yıl Türkiye'de 34 bin 961 adetlik satışla filo hariç en çok tercih edilen model olan Corolla ile perakende pazarında yine birinci olmayı hedefliyoruz. Türkiye'de de üretilecek olan Corolla, yerlilik oranının yüksekliği ile filo pazarında da çok daha fazla tercih edilmeye başladı. Özellikle kamu alımlarında dikkat çekici bir seviyeye ulaştık."

Bozkurt, Türkiye'deki Corolla araç parkının 400 bin olduğunu ve Corolla'nın yıllık ortalama satışının 1990'lı yıllarda 14 bin civarındayken bugün 35 bin adetlere çıktığını vurgulayarak, "Önümüzdeki seneden sonra konjonktürel bir sorun olmazsa Corolla 40 binler bandına ulaşacaktır." öngörüsünü paylaştı. <<<



Yeni nesil smart Türkiye’de

Avrupa’nın en genç otomobil markası olarak şehir içi otomobil kullanımının ideal alternatifi olan smart’ın yeni fortwo, fortwo cabrio ve merakla beklenen 4-kışılık forfour modellerinde sunulan kompakt oranlar ve zekice planlanan ayrıntılar aracın benzersiz işlevselliğinin altını çizerek bu yeni modeller “ailenin yeni üyesi” olarak adlandırılıyor.

Renkli ve yaratıcı tasarımlarla çevik çözümler buluşuyor

Aynı ailenin üyeleri yeni smart fortwo ve smart forfour, farları, ön kon-soldaki havalandırma sistemleri ve kendilerine özgü tasarımları ile dikkat çekiyor. Otomobilde hayat tarzını yansıtarak bir simge haline gelen ve başlı başına bir sınıf oluşturan smart’ın yeni fortwo ve forfour modelleri, genç ve modern tasarımları ile hareketlilik,

Pazara sunulduğu günden bu yana kompakt ölçüleri, etkin güvenlik donanımları ve özellikle şehiriçi kullanım için sunduğu işlevselliği ile smart fortwo ve smart fortwo cabrio, kendine has bir yaşam tarzının sembolü olarak yerini alıyor.

çevreye uyumları ile sorumluluk kavramlarını birleştiriyor. İki araç da arka bölümlerine yerleştirilen motorları ile şehiriçi trafikte oldukça çevik çözümler sunuyor. Renkli, enerjik, sportif ve özgün dış tasarım; eğlenceli, kullanışlı, kaliteli ve etkileyici görünüm sunan iç tasarım smart severleri ve yaşam tarzı ve işlevselliği bir arada arayan bireyleri etkilemeye hazırlanıyor.

Piyasaya sunulduğu günden bu yana tüm dünyada yoğun ilgi gören ve başarılı satış rakamlarını yakalayan smart, yepyeni modelleri smart fortwo ve smart forfour ile şehir trafiği için eşi benzeri olmayan çözümler sunuyor. Artan

güvenlik ihtiyaçlarına rağmen 2,69 m uzunluğu değiştirilmeden geliştirilen yeni smart fortwo ve 4 kişinin şehiriçi mobilitesini sağlayacak olan yeni smart forfour artık daha fazla alan, daha fazla renk, daha fazla donanım ve daha fazla eğlence fırsatı sunuyor. Modern kent trafiğinin ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verebilme iddiasını taşıyan smart, boyutları ve motor hacmi düşünüldüğünde

maksimum çeviklik ve optimum kullanım alanı sunarak hem duygulara hem de akla hitap ediyor. Üstün manevra kabiliyetine sahip smart fortwo’nun dönüş çapı sadece 6.95m’den, smart forfour’un ise 8.65m’den oluşuyor.

“Gerçek Hayat Güvenliği” felsefesi

Mercedes-Benz güvenlik standartlarını tam anlamıyla



karşılayan yeni smart fortwo ve smart forfour; markanın “gerçek hayat güvenliği” felsefesini opsiyonel ve standart olarak sunduğu güvenlik donanımları ile sürdürüyor. Araçlarda standart olarak sunulan ve yüksek süratte savrulmayı engelleyen yan rüzgar yardımcısı (crosswind assist), ESP, opsiyonel olarak sunulan ve sürücüyü sesli olarak uyarabilen çarpışma önleme yardımcısı ve şerit takip yardımcısı bunlardan sadece bir kaçını oluşturuyor.



Otomobil ve hafif ticari araç pazarı

2016 yılı ilk 5 ayında %3 arttı

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2016 yılı ilk beş ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %0,26 artarak 347.277 adet olarak gerçekleşti. 2015 yılı beş aylık dönemde 346.392 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2016 yılı ilk beş ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,8 artarak 267.371 adete yükseldi. 2015 yılı aynı dönemde 260.080 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2016 yılı ilk beş ayında geçen yıla göre %7,42 oranında azalarak 79.906 adete geriledi. Geçen yıl aynı dönemde 86.312 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2016 Mayıs ayında %15 büyüdü. Otomobil pazarı %17, hafif ticari araç pazarı %7,5 arttı.

2016 yılı Mayıs ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 93.904 adete yükseldi. 81.542 adet olan 2015 yılı Mayıs ayı otomobil ve

hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %15,16 oranında arttı.

2016 yılı Mayıs ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %17,42 arttı ve 73.832 adet oldu. Geçen sene 62.878 adet satış gerçekleşmişti.

2016 yılı Mayıs ayında hafif ticari araç pazarı 2015 yılının Mayıs ayına göre %7,54 arttı ve 20.072 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 18.664 adet satışa ulaşılmıştı.

2016 yılı Mayıs sonu itibari ile 1600cc altındaki otomobil satışlarında %3,47 artış, 1600- 2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %9,41 ve 2000cc üstü otomobillerde %21,79 azalış görüldü. 2016 yılı ilk beş ayında 11 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2016 yılı Mayıs sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %46,29 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 123.773 adet ile sahip

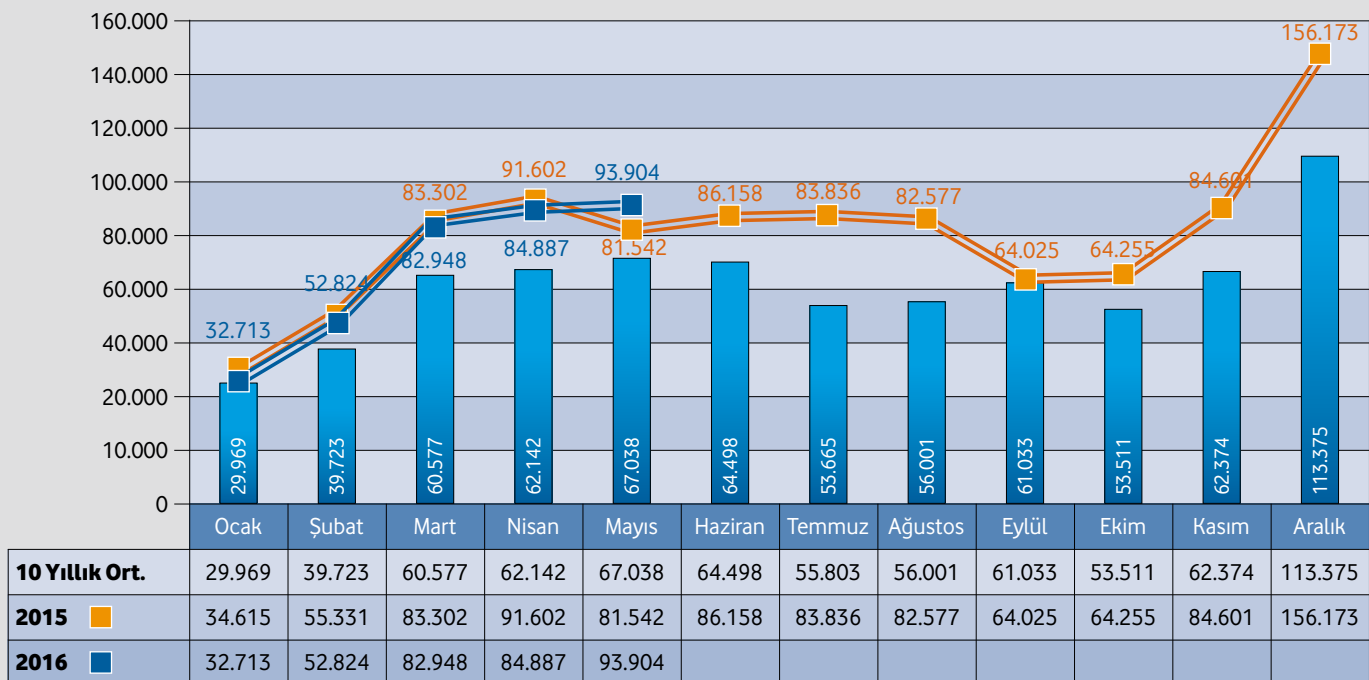
oldu. 2016 yılı Mayıs sonunda dizel otomobil satışlarının payı %63,28'e ve otomatik şanzımanlı otomobillerin payı %54,46'ya yükseldi.

2016 yılı Mayıs sonu otomobil pazarı segmentinin %81,89'unu yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu.

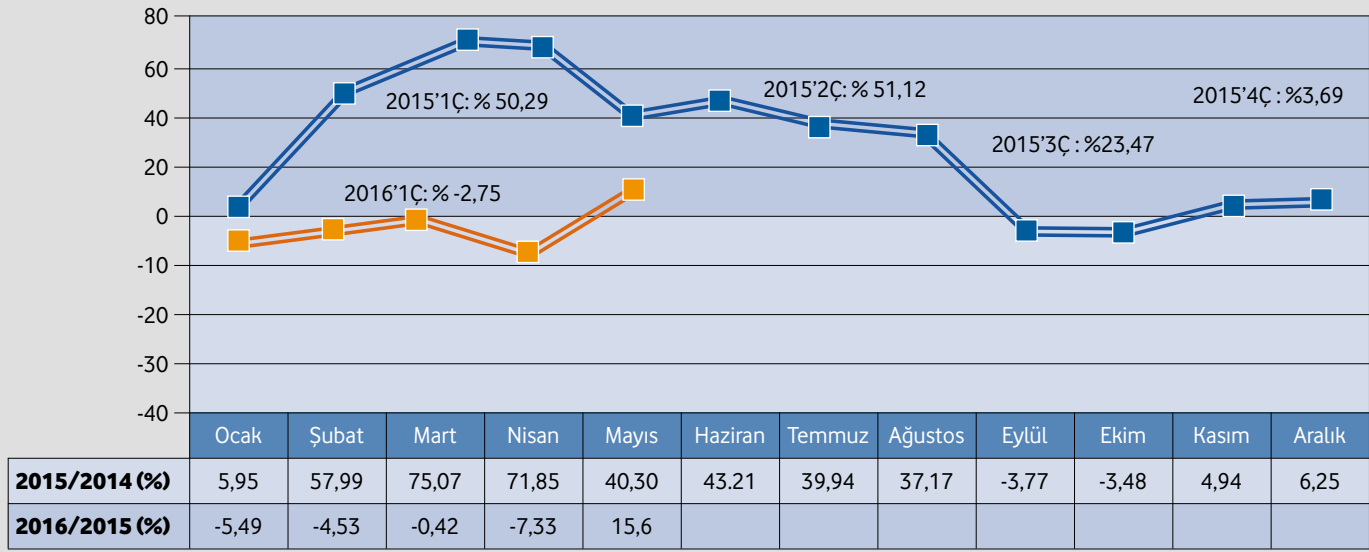
Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %49,80 pay alan C (133.162 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%48,99 pay, 130.983 adet) oldu.

2016 yılı Mayıs sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %70,15 pay ile Van (56.052 adet), ardından %12,34 pay ile Kamyonet (9.858 adet), %9,84 pay ile Minibüs (7.865 adet) ve %7,67 pay ile Pick-up (6.131 adet) yer aldı..

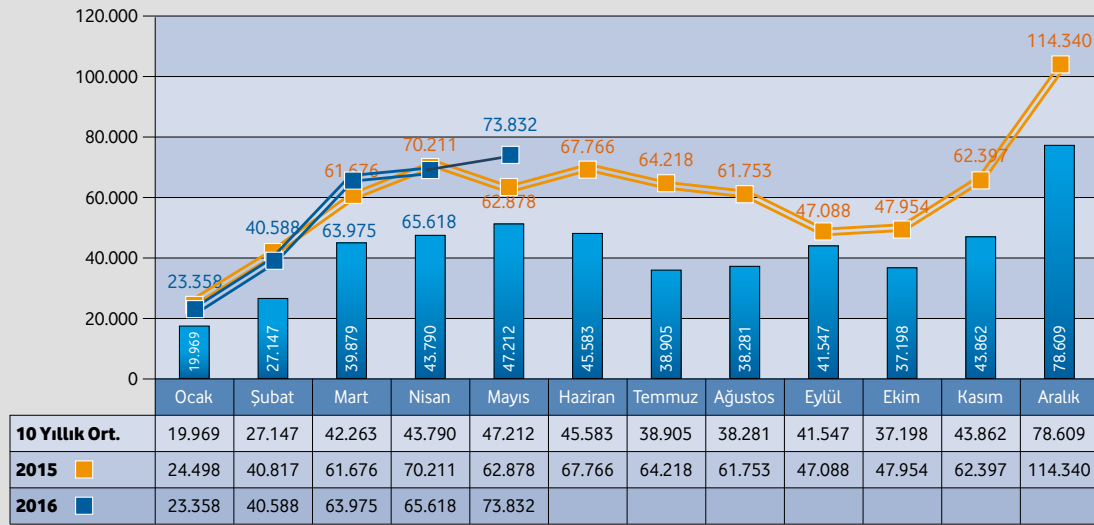
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



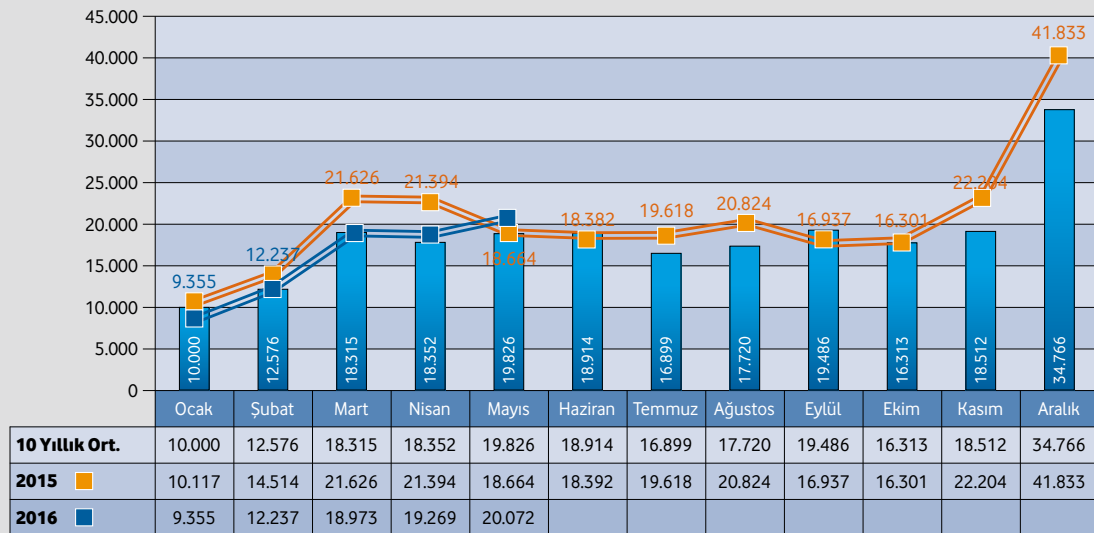
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK VE ÇEYREKLER GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %7,42 oranında azalarak 79.906 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 86.312 adet satışa ulaşılmıştı.

2016 yılı Mayıs ayı Hafif Ticari Araç Pazarı geçen yılın aynı ayına göre %7,54 oranında artarak 20.072 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene Mayıs ayında 18.664 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Mayıs ayı ortalama satışlara göre %1,24 arttı.

SEKTÖR ANALİZİ

2016 yılı Mayıs sonu otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %96,32 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 257.524 adet ile sahip oldu. Ardından %3,03 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,64 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2015 yılı aynı döneme göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %3,47 artış, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %9,41 ve 2000cc üstü otomobillerde %21,79 azalış görüldü. 2016 yılı ilk beş ayında 85kW altı 1 adet ve 121kW üstü 10 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2015 Mayıs Sonu		2016 Mayıs Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	248.883	% 95,69	257.524	% 96,32	% 3,47	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	8.956	% 3,44	8.113	% 3,03	% -9,41	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	2.203	% 0,85	1.723	% 0,64	% -21,79	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	11	% 0,00	1	% 0,00	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	27	% 0,1	8	% 0,00	-	% 15	% 18
Toplam		260.080	% 100,0	267.371	% 100,0	% 2,80	Vergi Oranları	

2016 yılı Mayıs sonu otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %46,29 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (123.773 adet) ve ardından yine %25,00 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (66.842 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2015 Mayıs Sonu		2016 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	25.635	% 9,86	34.760	% 13,00	% 35,60
≥ 100 - < 120 gr/km	109.231	% 42,00	123.773	% 46,29	% 13,31
≥ 120 - < 140 gr/km	76.501	% 29,41	66.842	% 25,00	% -12,63
≥ 140 - < 160 gr/km	37.971	% 14,60	33.331	% 12,47	% -12,22
≥ 160 gr/km	10.742	% 4,13	8.665	% 3,24	% -19,34
Toplam	260.080	% 100,0	267.371	% 100,0	% 2,80

2016 yılı Mayıs sonu dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %8,18 oranında arttı. 2016 yılı Mayıs sonu otomobil satış adetleri, 2015 yılı aynı dönemi ile kıyaslandığında, dizel payı %60,14'den %63,28'e (169.194 adet) yükseldi.

Dizel	2015 Mayıs Sonu		2016 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	7	% 0,38	0	% 0,00	% -100,00
B (Entry)	45.906	% 56,60	52.805	% 62,17	% 15,03
C (Compact)	85.024	% 62,72	86.652	% 65,07	% 1,91
D (Medium)	20.259	% 64,10	24.393	% 64,39	% 20,41
E (Luxury)	3.730	% 44,69	3.839	% 44,36	% 2,92
F (Upper Luxury)	1.474	% 89,44	1.505	% 80,01	% 2,10
Toplam	156.400	% 60,14	169.194	% 63,28	% 8,18

2016 yılı Mayıs sonu otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2015 yılı aynı döneme göre %18,66 arttı. 2016 yılı Mayıs sonu otomobil satış adetleri geçen yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %47,18'den %54,46'ya (145.619 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2015 Mayıs Sonu		2016 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	1.331	% 72,97	696	% 81,69	% -47,71
B (Entry)	26.562	% 32,75	33.031	% 38,89	% 24,35
C (Compact)	60.575	% 44,69	69.209	% 51,97	% 14,25
D (Medium)	26.494	% 83,83	33.979	% 89,69	% 28,25
E (Luxury)	6.112	% 73,23	6.823	% 78,84	% 11,63
F (Upper Luxury)	1.642	% 99,64	1.881	% 100,00	% 14,56
Toplam	122.716	% 47,18	145.617	% 54,46	% 18,66

Avrupa otomotiv pazarı 2016 Ocak-Nisan döneminde yüzde 8,8 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2016 yılı Ocak-Nisan döneminde %8,8 arttı ve 6.035.360 adet seviyesinde gerçekleşti. 2015 yılı aynı dönemde toplam 5.546.302 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2016 yılı Ocak-Nisan döneminde en fazla düşüş %2,9 ile Yunanistan'da, %2 ile Hollanda'da ve %0,4 ile İsviçre'de yaşandı. 2016 yılı aynı döneminde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İzlanda %62,6, Litvanya %29,5 ve İrlanda %26,8 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2016 yılı Nisan ayında %9,7 arttı ve 1.521.160 adet seviyesinde gerçekleşti. 2015 yılı aynı ayında ise toplam 1.387.132

adet satış gerçekleşmişti. AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2016 yılı Nisan ayında daralma yaşanmazken, satışlarını en çok artıran ilk üç Pazar sırasıyla İzlanda %72,3, Hırvatistan %24,5 ve Yunanistan %22,9 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2016 yılı Ocak-Nisan ayında 2015 yılı aynı dönemine göre %8,3 arttı ve toplam 5.251.757 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2015 yılı aynı döneminde ise 4.848.948 adet satış gerçekleşmişti. 📈📉

AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (NİSAN 2016/2015)

	NİSAN 2016	NİSAN 2016	DEĞİŞİM %		Ocak-NİSAN 2016	Ocak-NİSAN 2015	DEĞİŞİM %
ALMANYA	347.840	319.817	8,8	ALMANYA	1.220.977	1.152.284	6,0
FRANSA	223.957	208.251	7,5	İNGİLTERE	1.105.582	1.058.969	4,4
İNGİLTERE	221.949	214.952	3,3	FRANSA	853.306	788.051	8,3
İTALYA	183.178	161.932	13,1	İTALYA	747.940	626.472	19,4
İSPANYA	117.738	97.321	21,0	İSPANYA	448.590	405.472	10,6
BELÇİKA	62.111	58.526	6,1	BELÇİKA	234.056	225.010	4,0
POLONYA	42.318	34.526	22,6	POLONYA	167.764	142.991	17,3
İSVEÇ	39.072	35.532	10,0	HOLLANDA	160.384	163.643	-2,0
HOLLANDA	35.377	32.934	7,4	İSVEÇ	135.514	122.700	10,4
AVUSTURYA	35.345	33.488	5,5	AVUSTURYA	124.901	118.142	5,7
İSVİÇRE	25.368	25.039	1,3	AVUSTURYA	53.028	49.461	6,8
İSVİÇRE	31.990	31.994	0,0	İSVİÇRE	112.568	113.033	-0,4
ÇEK CUMHURİYETİ	25.869	23.042	12,4	İRLANDA	110.341	87.004	26,8
PORTEKİZ	18.917	17.684	7,0	PORTEKİZ	86.724	71.549	21,2
NORVEÇ	17.891	16.184	10,5	DANİMARKA	86.049	78.540	9,6
İRLANDA	13.027	11.757	10,8	NORVEÇ	63.565	60.521	5,0
FİNLANDİYA	12.588	10.844	15,8	FİNLANDİYA	49.792	43.865	13,5
MACARİSTAN	10.359	8.479	22,2	MACARİSTAN	36.169	31.269	15,7
YUNANİSTAN	10.332	8.410	22,9	SLOVAKYA	31.433	26.847	17,1
SLOVAKYA	8.431	7.581	11,2	ROMANYA	30.999	24.945	24,3
ROMANYA	8.109	6.828	18,8	YUNANİSTAN	26.903	27.713	-2,9
SLOVENYA	6.526	6.165	5,9	SLOVENYA	26.409	24.010	10,0
LÜKSEMBURG	5.729	5.485	4,4	LÜKSEMBURG	20.249	18.605	8,8
HİRVATİSTAN	5.612	4.506	24,5	HİRVATİSTAN	16.538	14.186	16,6
LİTVANYA	2.614	2.179	20,8	LİTVANYA	9.462	7.308	29,5
ESTONYA	2.599	2.390	8,7	ESTONYA	9.335	8.440	10,6
BULGARİSTAN	2.542	2.318	9,7	BULGARİSTAN	9.098	8.442	7,8
İZLANDA	2.533	1.470	72,3	İZLANDA	6.665	4.098	62,6
LETONYA	1.767	1.654	6,8	LETONYA	6.532	5.757	13,5
KIBRIS	1.263	757	66,8	KIBRIS	4.934	3.447	43,1
TOPLAM	1.521.160	1.387.132	9,7	TOPLAM	6.035.360	5.546.302	8,8
TÜRKİYE	87.041	95.431	-8,79	TÜRKİYE	260.218	279.661	-6,95

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: MAYIS 2016									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		68	68			0	0	68	68
ASTON MARTIN		4	4			0	0	4	4
AUDI		2.352	2.352			0	0	2.352	2.352
BENTLEY		1	1			0	0	1	1
BMW		3.174	3.174			0	0	3.174	3.174
CHERY		22	22			0	0	22	22
CITROEN		1.929	1.929	99	398	497	99	2.327	2.426
DACIA		4.179	4.179		572	572	0	4.751	4.751
DS		24	24			0	0	24	24
FERRARI		3	3			0	0	3	3
FIAT	4.299	266	4.565	4.728	343	5.071	9.027	609	9.636
FORD	730	3.231	3.961	5.662	428	6.090	6.392	3.659	10.051
GEELY			0			0	0	0	0
HONDA	720	629	1.349			0	720	629	1.349
HYUNDAI	1.917	2.649	4.566		186	186	1.917	2.835	4.752
INFINITI		6	6			0	0	6	6
ISUZU			0	197	23	220	197	23	220
IVECO			0		246	246	0	246	246
JAGUAR		33	33			0	0	33	33
JEEP		187	187			0	0	187	187
KARSAN			0	144		144	144	0	144
KIA		979	979		464	464	0	1.443	1.443
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LANCIA		0	0			0	0	0	0
LAND ROVER		200	200			0	0	200	200
LEXUS		2	2			0	0	2	2
MASERATI		3	3			0	0	3	3
MAZDA		171	171			0	0	171	171
MERCEDES-BENZ		3.080	3.080		684	684	0	3.764	3.764
MINI		161	161			0	0	161	161
MITSUBISHI		79	79	28	220	248	28	299	327
NISSAN		2.546	2.546		92	92	0	2.638	2.638
OPEL		5.754	5.754			0	0	5.754	5.754
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		2.349	2.349	141	532	673	141	2.881	3.022
PORSCHE		61	61			0	0	61	61
PROTON		12	12		0	0	0	12	12
RENAULT	7.292	3.983	11.275		1.466	1.466	7.292	5.449	12.741
SEAT		1.726	1.726			0	0	1.726	1.726
SKODA		2.787	2.787			0	0	2.787	2.787
SMART		24	24			0	0	24	24
SSANGYONG		76	76		31	31	0	107	107
SUBARU		165	165			0	0	165	165
SUZUKI		332	332			0	0	332	332
TATA			0			0	0	0	0
TOYOTA	4.656	862	5.518		549	549	4.656	1.411	6.067
VOLKSWAGEN		9.597	9.597		2.839	2.839	0	12.436	12.436
VOLVO		512	512			0	0	512	512
TOPLAM	19.614	54.218	73.832	10.999	9.073	20.072	30.613	63.291	93.904

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: TOPLAM OCAK-MAYIS 2016

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	362	362	0	0	0	0	362	362
ASTON MARTİN	0	13	13	0	0	0	0	13	13
AUDI	0	8.066	8.066	0	0	0	0	8.066	8.066
BENTLEY	0	2	2	0	0	0	0	2	2
BMW	0	10.124	10.124	0	0	0	0	10.124	10.124
CHERY	0	96	96	0	0	0	0	96	96
CITROEN	0	5.935	5.935	402	2.240	2.642	402	8.175	8.577
DACIA	0	14.334	14.334	0	1.913	1.913	0	16.247	16.247
DS	0	143	143	0	0	0	0	143	143
FERRARI	0	11	11	0	0	0	0	11	11
FIAT	16.754	1.289	18.043	16.922	1.937	18.859	33.676	3.226	36.902
FORD	2.798	13.424	16.222	22.193	1.255	23.448	24.991	14.679	39.670
GEELY	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HONDA	3.205	3.276	6.481	0	0	0	3.205	3.276	6.481
HYUNDAI	8.363	10.291	18.654	0	675	675	8.363	10.966	19.329
INFINITI	0	10	10	0	0	0	0	10	10
ISUZU	0	0	0	1.227	229	1.456	1.227	229	1.456
IVECO	0	0	0	0	801	801	0	801	801
JAGUAR	0	143	143	0	0	0	0	143	143
JEEP	0	832	832	0	0	0	0	832	832
KARSAN	0	0	0	766	0	766	766	0	766
KIA	0	4.357	4.357	0	1.526	1.526	0	5.883	5.883
LAMBORGHINI	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LANCIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAND ROVER	0	881	881	0	0	0	0	881	881
LEXUS	0	15	15	0	0	0	0	15	15
MASERATI	0	16	16	0	0	0	0	16	16
MAZDA	0	559	559	0	0	0	0	559	559
MERCEDES-BENZ	0	10.657	10.657	0	3.189	3.189	0	13.846	13.846
MINI	0	636	636	0	0	0	0	636	636
MITSUBISHI	0	290	290	196	1.336	1.532	196	1.626	1.822
NISSAN	0	10.724	10.724	0	393	393	0	11.117	11.117
OPEL	0	18.249	18.249	0	0	0	0	18.249	18.249
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PEUGEOT	0	8.702	8.702	677	2.589	3.266	677	11.291	11.968
PORSCHE	0	270	270	0	0	0	0	270	270
PROTON	0	51	51	0	0	0	0	51	51
RENAULT	27.232	14.614	41.846	0	4.944	4.944	27.232	19.558	46.790
SEAT	0	6.654	6.654	0	0	0	0	6.654	6.654
SKODA	0	10.240	10.240	0	0	0	0	10.240	10.240
SMART	0	53	53	0	0	0	0	53	53
SSANGYONG	0	189	189	0	74	74	0	263	263
SUBARU	0	650	650	0	0	0	0	650	650
SUZUKI	0	684	684	0	0	0	0	684	684
TATA	0	0	0	0	9	9	0	9	9
TOYOTA	13.838	2.638	16.476	0	1.677	1.677	13.838	4.315	18.153
VOLKSWAGEN	0	34.160	34.160	0	12.736	12.736	0	46.896	46.896
VOLVO	0	1.539	1.539	0	0	0	0	1.539	1.539
TOPLAM	72.190	195.181	267.371	42.383	37.523	79.906	114.573	232.704	347.277

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Otomotiv, Mayıs ayında son üç yılın ihracat rekorunu kırdı

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre geçen yılın aynı ayına göre yüzde 34 artışla yaklaşık 2 milyar dolar ihracat yapan sektörün, son 4 aylık ihracatı da ortalama 2 milyar doların üzerine çıktı.

Türkiye ihracatının lider sektörü otomotiv endüstrisi, yükseliş grafiğini sürdürdüğü Mayıs'ta Temmuz 2013 tarihinden itibaren aylık bazdaki en yüksek ihracat artış oranına ulaştı.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, otomotiv sektörünün Mayıs ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artarak 1 milyar 983 milyon dolar oldu. Türkiye ihracatından yüzde 18 pay alan sektörün son dört aylık ihracatı ortalama 2 milyar doların üzerine çıktı.

OİB verilerine göre Mayıs ayı ihracatında ürün grubu bazında yüzde 73'ü bulan artışlar yaşandı. Otomotivin Ocak-Mayıs döneminde ihracatı da yüzde 12 artarak 9 milyar 572 milyon dolar oldu.

Ticari araçlarda artış oranı yüzde 73'ü buldu

Mayıs'ta ürün grubu bazında otomotiv yan sanayi ihracatı yüzde 12 artarak 771 milyon dolar olurken, binek otomobil yüzde 50 artışla 667 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 73 artışla 380 milyon dolar ve otobüs-minibüs-midibüs de yüzde 38 artışla 140 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

Otomotiv yan sanayinde en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 14 artarken ABD'ye yüzde 19 geriledi. Binek otomobillerde en büyük ilk üç pazar olan İtalya'ya

ihracat yüzde 126, Fransa'ya yüzde 179 ve Almanya'ya yüzde 55 arttı. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda lider pazar İtalya'ya ihracat yüzde 200 artarken, Fransa'ya yüzde 133, Almanya'ya yüzde 71, Hollanda'ya yüzde 239 ve İspanya'ya yüzde 118 artış yaşandı. Otobüs-minibüs-midibüs ürün grubunda ise en büyük pazar Almanya'ya ihracat yüzde 7, Fransa'ya yüzde 23, İtalya'ya yüzde 155 ve Birleşik Krallık'a yüzde 18 arttı.

Almanya'ya artış yüzde 24, İtalya'ya yüzde 98

Türkiye otomotiv endüstrisinin en büyük pazarı olan Almanya'ya ihracat Mayıs'ta yüzde 24 artarak 335 milyon dolar oldu. Almanya'ya yönelik artışta yan sanayi ihracatının yüzde 14, binek otomobiller ihracatının yüzde 55 ve eşya taşımaya mahsus

motorlu taşıtlar ihracatının yüzde 71 artması etkili oldu. Mayıs ayı ihracatı sektörün diğer büyük pazarları olan İtalya'ya yüzde 98 artışla 235 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 76 artışla 218 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine İtalya'ya yönelik artışta eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatının yüzde 200, binek otomobiller ihracatının yüzde 126, Fransa'ya yönelik artışta da binek otomobiller ihracatının yüzde 179, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatının yüzde 133 artması etkili oldu.

Mayıs'ta ihracat İspanya'ya da yüzde 56, Belçika'ya yüzde 20, Romanya'ya yüzde 58, İsrail'e yüzde 34, Hollanda'ya yüzde 64, Slovenya'ya yüzde 101 ve Polonya'ya yüzde 58 arttı. En büyük pazar AB'ye ihracat yüzde 43 arttı



Mayıs ayında ürün grubu bazında otomotiv yan sanayi ihracatı yüzde 12 artarak 771 milyon dolar olurken, binek otomobil yüzde 50 artışla 667 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 73 artışla 380 milyon dolar ve otobüs-minibüs-midibüs de yüzde 38 artışla 140 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

Türkiye otomotiv endüstrisi ihracatında ülke grubu pazarında ilk sırada yer alan AB pazarına yönelik artış yükselerek devam etti. İhracattan yüzde 78 pay alan AB ülkelerine ihracat Mayıs'ta yüzde 43 artışla 1 milyar 564 milyon dolar oldu. Alternatif pazarlar arasında yer alan Orta Doğu ülkelerine ihracat yüzde 20, Afrika ülkelerine yüzde 15 artarken, Amerika ülkelerine yüzde 33 artışla yaklaşık 94 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. <<<

AVIS



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.

Yepyeni ve tam bakımlı araçlarımız, size en üstün hizmeti vermeye can atan personelimiz ve www.avis.com.tr adresinden yapılacak online ödemelerde %30 indirimli kiralama koşullarımızla, bu yaz da sizin için hazırız.

Dünyanın her yerinden
anında rezervasyon için:
www.avis.com.tr 444 AVIS
Facebook: avisturkiye Twitter: avisturkiye



AVIS®

MAKSİMUM PERFORMANS İÇİN GÜÇ

TITANIUM FST
İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ

Şu ana kadar ürettiğimiz en güçlü yağımız
artık **TİTANYUM** gücünde!

Dünyanın lider araç üreticilerinin tercihi Castrol.



YAĞIN ÖTESİNDE...



Castrol
EDGE
PROFESSIONAL