

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR

Başkan güven tazeledi

OYDER yeni yönetim kurulunu seçti



www.oyder-tr.org

116

Sayı: 116 NİSAN 2019

AUTOROLA

 www.autorola.com.tr



“2. El Araç Ticaretinin Güvenilir Adresi”

AUTOROLA
MARKETPLACE

Online Araç Açık Artırmaları

www.autorola.com.tr

 **AUTOROLA
SOLUTIONS**

Araç Ekspertizi
Filo Süreçleri Yönetimi
IT Sistemleri Entegrasyonu

 **INDICATA**
PART OF AUTOROLA GROUP

İş Zekası Seti
Pazar Analizi
Araç Değerleme

www.indicata.com.tr





Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Adına İmtiyaz Sahibi
Murat Şahsuvaroğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Özgür Tezer
ozgur.tezer@oyder-tr.org

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Duygu Demir
duygudemirci@gmail.com

Yayın Kurulu
Zeynep Fidan Soysal
Uğur Yalçınkaya
Kemal Altuğ Erciş
Murat Yeğin
Uğur Güven

Reklam Yönetmeni
Yağmur Hilaloğlu
Tel: 0216 355 73 16
yagmur@oyder-tr.org

Yönetim Yeri
Esenyalı Mah. Yanyol Cad. Varyap Plaza,
No:61Kat:2 Daire:204 34903
Pendik- İSTANBUL
Tel: 0216 355 73 16
Faks: 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.org

Tasarım
Beyond Ajans
Büyükdere Cad. No:195
Kanyon Residence A Blok Kat, No:A7 D:5,
İstanbul - TURKEY
T: + 90 212 705 62 77

Baskı
Karakış Basım
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi No: 1BF1
Topkapı / Zeytinburnu
T: 0212 544 58 20

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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

OYDER'de yeni yönetim dönemi



Değerli Meslektaşlarım,

17 Nisan'da gerçekleştirdiğimiz Genel Kurulumuz ile beraber OYDER yenilenmiş bir yönetim kurulu oluşturmuş ve üç yıl süre ile görev alacak kişiler belirlenmiş oldu. OYDER olarak bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla hem sektörümüze hizmet etmeye hem de yetkili satıcı meslektaşlarımızın işlerini geliştirmelerine dair birçok organizasyona imza attık. Bugünden sonrada aynı görevi daha da ileriye taşıyacak yeni yönetim kurulumuzun görevlerinde başarılı olmalarını temenni ederek tebrik ediyorum.

2019 yılında pazar rakamlarındaki daralmanın devam etmesi sonucu yetkili satıcılıklarımızda finans yönetimi konusunda sorunlar yaşanmaya devam ediyor. Özellikle bankaların son dönemde otomotiv sektörüne bakışlarının negatif olması sebebiyle yıllardır çalıştıkları ve çalışmak için çok emek sarf ettikleri meslektaşlarımıza sırtlarını dönmüş olmalarının getirdiği sıkıntılar devam ediyor. Gün geçmiyor ki bir meslektaşımız arayıp bu konudaki şikayetini bize aktarmasın. Eminim ki yakın vadede düzelmeye başlayacak olan pazar rakamları ardından yeniden bizlerle çalışmak için gayret gösterecekler. Bu durumda herkesin alacağı tavır çok önemli olacaktır.

Önümüzde önemli bir süreç var ve bu süreci sağlıklı olarak geçirebilmek için sıfır araçlarda kaybettiğimiz adedi muhakkak ikinci el araç pazarında telafi etmemiz gerekiyor. Dergimizin son iki sayısında konusunda uzman olmuş kişilerle bu işi nasıl daha verimli hale getirebileceğimize dair yayınlar yapmaya gayret ediyoruz. Şu anda biz bu işi yapıyoruz diyen bazı meslektaşlarımızın gerçekten doğru bir kurgusu olup olmadığı, bu departmanı yönetirken kullanması gereken argümanları kullanıp kullanmadığı, verimli bir yönetim yapabilmek için hangi sistemleri kullandığı, çalışanının eğitimlerinin yapıp yapılmadığı gibi unsurları ne derece barındırdığını en kısa zamanda gözden geçirmeleri gerektiğini görüyoruz. OYDER'den bu konuda faydalanmanızı, bilgi birikimimize ulaşmak için bizlerle irtibata geçmenizi bekliyoruz.

Projelerimizden birisini daha gerçekleştirmek üzere artık gün saymaya başladık. Amacımız tüm yetkili satıcılarımızın kullanılmış araç stoklarını girebilecekleri ortak bir platform yaratarak birbirleri arasında ticareti geliştirmek ve bu mecrayı bir tedarik alanı olarak kullanmalarını sağlamaktır. Sistemin gelişmesi ile ilerleyen dönemlerde bu alanı müşterilerimize de açıp yetkili satıcıların sahip olduğu bir ticaret platformunu kullanmaya geçebiliriz.

Geçtiğimiz yıl kurduğumuz OYDER Akademi ile dijital mecrada sizlerle iki eğitimi sunmuştuk. Bunlardan bir tanesi "İkinci El Satış Danışmanı Yetiştirme Programı" idi. Sıfır araç satan ekiplerimiz markalarımız tarafından yoğun eğitim programlarına tabi tutulurken, ikinci el departmanlarımızda çalışan ekiplerimizin eğitim almaları için bir program olmadığını görerek bu yönde çok faydalı bir eğitim programı hazırlamıştık. Bu eğitimin içinde araç pazarlama, tüketici davranışları, hukuk, teknik bilgiler, araç tescili ve tramer gibi konular yer almakta ve 360 derece eğitimi kapsamaktadır. Eğitimi almış yılların tecrübesine sahip kişilerden bile "iyi ki bu eğitimi aldım, bilmediğim ne çok şey varmış" yorumlarını almak bizim ne kadar doğru bir çalışma yaptığımızı da göstermektedir.

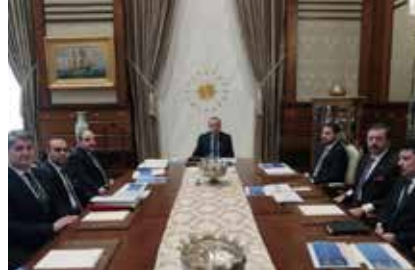
Kullanılmış araç ticareti ile ilgili olarak öncelikle bu departmanın kurgusunu yeniden yapmalı, gerek tedarik gerekse satış için kullanılması gereken teknik ve sistemsel yatırımları en kısa sürede gerçekleştirmeli, personelinizin eğitimini en kısa sürede tamamlamalısınız. Bunları ne kadar erken yapabilirseniz o kadar erken yol alabilirsiniz. Hepiniz çok değerli ve ülkenin zorluklarına rağmen büyük yatırımlar yapmış müteşebbisler olarak bu önerilerimizi dikkatle incelemenizi rica ediyoruz.

TAYSAD'dan
Almanya çıkarması
ALPER KANCA



36

Yerli oto projesi
Cumhurbaşkanı
masasında!



46

'Türkiye'den ihraç edilen
her 10 kamyonun 9'u
Aksaray'dan'



50

İÇİNDEKİLER



06 **MURAT ŞAHSUVAROĞLU**
Başkan güven tazeledi



17 **MUAMMER CİNDİLLİ**
Diderot'un dediği...



18 **TARIK TAŞAR**
Dünden bugüne kısa bakış



19 **Z. ALP GÜLAN**
Unutamadığım
konuşmalar



26 **CENGİZ EROLDU**
İç pazarın her sektörde
büyümesi gerek



32 **BURAK REİS ÖZEN**
2019 Sigorta sektörü
verileri analizi



34 **AYKUT PEKTEKİN**
İçerdekiler



40 **KURTHAN TARAKÇIOĞLU**
Sosyal Medyanın Yetkili
Satıcılar için En Önemli
9 Avantajı



44 **HAKAN ÖLEKLİ**
'Otomotiv sektörü yeni
bir ekosisteme
doğru gidiyor'

Ford

ECOSPORT



Bir başka yaşıyanların simgesi.



Go Further

İlanda kullanılan araç ile pazara sunulan araç donanımları farklılık gösterebilir. Ford EcoSport ST-Line 1.5L 100 PS dizel manuel motor tipinde CO₂ salımı 107 g/km, yakıt tüketimleri l/100km: Şehir içi 4,5, şehir dışı 3,8, ortalama 4,1'dir. (Opsiyonel donanım, aksesuarlar, jantlar ve lastiklerden dolayı yakıt tüketimi değerleri farklılık gösterebilir.)

Başkan güven tazeledi

OYDER Olağan Genel Kurulu'nda gerçekleşen seçimde, mevcut Başkan Murat Şahsuvaroğlu yeniden başkan seçildi. Şahsuvaroğlu sektöre seslendiği konuşmasında, "Sektörle ilgili alınacak olumlu kararlar ve çalışmalarda OYDER olarak destek olmaya hazırız" dedi.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
MURAT ŞAHSUVAROĞLU

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) Olağan Genel Kurulu'na katılan üyeler, yeniden seçime giren Başkan Murat Şahsuvaroğlu'na "devam" dedi. Yenilenmiş liste ile seçime giren Şahsuvaroğlu, tüzükte yapılan değişiklik ile yeni dönemde 3 yıl başkan olarak OYDER'i temsil edecek.

Murat Şahsuvaroğlu, Türkiye'de otomotiv sektörünün perakende ve hizmet ayağını temsil eden OYDER Başkanlığını yeni dönemde de üstlenirken Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğine Turgay Mersin, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına Zeynep Fidan Soysal, Uğur Yalçinkaya, Ömer Koyuncu, Uğur Güven ve K.Altuğ Erciş getirildi. Yönetim Kurulu ise şu isimlerden oluştu; Aykut Pektekin, Yüksel Ceylan, Murat Yeğin, Şemsi Durdu, Kemal Terpet, Ali Erdem Cindilli, Erdinç Artkiy, Turan Mutlu, Mehmet Koçak, Yusuf Oflaz, Hüseyin Dönmez ve Baki Kış.

"Otomotiv, öncelikli korunması gereken sektördür"

OYDER Olağan Genel Kurulu'nda üyelere seslenen Başkan Murat Şahsuvaroğlu, otomotiv sektöründeki tüm derneklerin yoğun çabalarıyla ÖTV ve KDV destekleri ile hurda teşviklerinin hayata geçirildiğini hatırlatarak "Bu durum gösteriyor ki hükümetimiz sektörümüze pozitif bakmaktadır. Otomotiv

sektörü birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi o ülkenin her alanına etki eden bir konumdur. Bu sebeple öncelikle desteklenmesi gereken, yarattığı kaliteli istihdam ve katma değeri, tedarik sanayisinin gücü ile ve üstün hizmet kalitesi ile dikkatle korunması gereken bir sektördür” dedi.

“Daha yapısal ve kalıcı adımlar şart”

Başkan Şahsuvaroğlu şunları söyledi: “Türkiye’deki otomotiv perakendecileri yapılanmasını en az yıllık bir milyon adetlik iç pazar satış adetlerine göre gerçekleştirilmiştir. Böyle kurumsal bir yapının 2019 yılında öngörüldüğü gibi 400-500 bin adetlik pazar ile sağlıklı şekilde ayakta kalması mümkün görünmemektedir. Öncelikle iç pazarımızın potansiyelimize uygun şekilde canlandırılması ve bu sektörden kazanç sağlayan tarafları tatmin etmesi hepimiz açısından elzemdir. Bu noktada, vergi indirimleri ile desteklemek gibi kısa süreli çözümlerin yanında, daha yapısal ve kalıcı adımların atılmasının da tam zamanı olduğu görülmektedir. Çalışmaların hayata geçilmesinde OYDER olarak her anlamda destek vermeye hazırız.”

Ülkemiz otomotiv sektörünün vergi gelirleri içinde önemli bir paya sahip olmasının getirdiği sorumluluğu sektörün birlikte taşıdığını belirten Başkan, “Ancak dünyada yaşanan değişimlere ayak uydurabilmek ve sektöre hitaben yapılmış yatırımlarımızı koruyabilmek için, Avrupa Birliği ülkelerindeki benzer bir vergi sistemi oluşturmamız durumunda, otomotiv pazarının eski canlılığına kavuşturacağına inanıyoruz” diye konuştu.



Seçimden kareler







**MURAT
ŞAHSUVAROĞLU**
OYDER YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

İSTANBUL- FORD /
ALİ ŞAHSUVAROĞLU
OTOMOTİV TİCARET

1974 yılında Erzurum'da doğdu. 15 yaşındayken, Erzurum ve bölgesinde Ford araç ve yedek parçalarını pazarlayan aile şirketi Azaplı Ticaret'te ticarete başlayan Şahsuvaroğlu, meslek yaşantısını İstanbul'da sürdürdü. Şahsuvaroğlu Ford bayiliğini İstanbul Pendik'teki plazasında devam ettiriyor. Yüksek öğrenimini İngiltere'de tamamlayan Şahsuvaroğlu, Şahsuvaroğlu Otomotiv-Turizm ve Sigorta Şirketleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevinin yanı sıra Şahsuvaroğlu Otomotiv Genel Müdürlüğünü de sürdürüyor.

Grubun turizm sektörüne girmesindeki çalışmaları da yöneten Murat Şahsuvaroğlu, Budapeşte/Macaristan ve İstanbul'da iki şehir otelini 2010 yılı başında faaliyete sokup grup bünyesine katmıştır. Evli ve üç çocuk sahibi olan Şahsuvaroğlu iyi derecede İngilizce bilmektedir.



TURGAY MERSİN
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN VEKİLİ

DENİZLİ - FORD-
RENAULT-DACIA-BMC /
SADIKOĞLU PETROL PAZ.
OTO. TURZ.ve MARKET İŞL.
SAN ve TİC LTD ŞTİ

1966 yılında Denizli'de doğdu. Lise eğitimini Denizli Ticaret Lisesi'nde tamamladıktan sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'ne devam etti. Liseyi bitirdikten sonra şirkette aktif olarak görev yapmaya başladı. Bir şahıs işletmesi olarak hayata atılan ticarethane, Sadık Grubu markası ile bünyesinde 5 şirket ve tarım işletmeciliğini bulundurmaktadır. Şirket çalışmaları ve yatırımları Denizli, Uşak, İzmir ve İstanbul'da devam etmektedir.

Turgay Mersin, Sadık Grubu'nun yönetim kurulu başkanlığını yapmaktadır. Evli ve üç çocuk babasıdır.



ZEYNEP FİDAN
SOYSAL
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

İSTANBUL - RENAULT-DACIA-
FORD-FIAT /
ASF OTOMOTİV A.Ş.

Eyüboğlu Lisesi'ni bitirdikten sonra Koç Üniversitesi Kimya Bölümü'nden mezun oldu.

2003-2005 yılları arasında hem Boğaziçi Üniversitesi'nde Mühendislik Yönetimi Master'ı yaptı hem de aile şirketi olan ASF Otomotiv'de pazarlama sorumlusu olarak görev yaptı. 2005-2016 yılları arasında ASF Otomotiv'de farklı departmanlarda çalıştıktan sonra, 2017 yılında ASF Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür olarak çalışmaya devam etti.



ÖMER KOYUNCU
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

İSTANBUL - HYUNDAI /
HUNKO MOTORLU ARAÇLAR
SAN.VE TİC. LTD ŞTİ

1970 Aydın Söke doğumlu olan Koyuncu İzmir Özel Fatih Koleji'nde lise eğitimini tamamladıktan sonra Amerika'da dil ve lisans eğitimini alarak 1967'de Bedford -BMC bayilikleri ile temelleri atılan Baba Hüseyin Koyuncu'nun kurmuş olduğu aile şirketine Ticari hayatına başladı.

1996'da Aydın Opel bayiliğini kurduktan sonra, 2002'de Hunko Hyundai bayiliği alması ile iş hayatına İstanbul'da devam etti. Aydın Kia, İstanbul Hyundai ve Sigorta bayilikleri devam etmektedir. Koyuncu 2013 yılında kurduğu Windy Car Rental markası ile kısa dönem araç kiralama sektöründe İstanbul, Bodrum ve İzmir Havalimanında hizmet vermektedir. Evli ve 3 çocuk babasıdır.



M. UĞUR YALÇINKAYA
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

İSTANBUL - FORD / KENT
OTOMOTİV SANAYİ VE DIŞ
TİCARET LTD. ŞTİ

1975 yılında İstanbul'da doğan Yalçinkaya, Özel Yıldız Kolejini 1993 yılında bitirmiştir. 2008'de aile şirket yönetimi, 2011 yılında Partner Danışmanlıktan müşteri odaklı gelişim programı ve yönetim yetenekleri geliştirme eğitimleri alan Yalçinkaya 1994-2004 yılları arasında ikinci el otomobil ve ticari taksit alım satımı yapan Yalçinkaya Otomotiv'de çalışmıştır.

Uzun yıllar Laleli'de hizmet veren firma günümüzde Bağcılar - Oto Center'da ticari hayatına devam etmektedir. 2004 yılından beri aile şirketi olan ve İstanbul Esenyurt'ta bulunan Ford Yetkili Bayisi Kent Otomotiv'de genel müdür olarak görev yapmaktadır. 2010 yılından itibaren OYDER Yönetim Kurulu üyesi olan Yalçinkaya evli ve bir çocuk babasıdır.



UĞUR GÜVEN
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

İSTANBUL - FORD-VOLVO-
FIAT-ALFA ROMEO-LANCIA-
MASERATI-JEEP /
OTOKOÇ OTOMOTİV
TİC. SAN. A.Ş.

1986 yılında İstanbul Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. 1989'da Standard Belde A.Ş.'de satış elemanı olarak işe başlamıştır. 1992 yılında Toyota Gökkuşluğu Otomotiv'de Genel Müdür Yardımcısı, ardından 1994 yılında Ford Bozkurt Motorlu Araçlar'da Genel Müdür olarak çalışmıştır. 1997 yılında Motor Ticaret A.Ş.'de Pazarlama Müdürü, 2000 yılında ise Standart Motor A.Ş.'de Şube Müdürü olarak çalışmaya devam etmiştir.

2001 yılında Otokoç İstanbul Şube Müdürü olarak başlayıp, 2004 yılında Otokoç Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmiştir. 16 Nisan 2018 tarihinde Otokoç Otomotiv Tic. ve San. A.Ş.'de Genel Müdür yardımcısı olarak yeni görevine atanmıştır.



KEMAL ALTUĞ ERCİŞ
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

İSTANBUL - MERCEDES -
PEUGEOT /
KOLUMAN MOT. ARÇ.
TİC .SAN. A.Ş.

1975 Ankara doğumludur. Orta ve lise eğitimini İstek Vakfı Özel Belde Deneme lisesinde tamamladıktan sonra Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Üniversite hayatı boyunca uluslararası öğrenci organizasyonu olan AIESEC'te görev aldı ve başkanlığını yürüttü. Dönemin gelişen trendleri doğrultusunda yurtdışında çeşitli eğitimler aldıktan sonra profesyonel iş hayatına 1998 senesinde Mercedes Benz Türk A.Ş.'nin ana bayisi ve ortağı olan Koluman Motorlu Araçlar A.Ş. firmasında başladı.

Aktif iş hayatı devam ederken Yeditepe Üniversitesinde satış ve pazarlama alanında yüksek lisansını tamamladı. Halen DS ve Peugeot bayiliği bulunan Monde Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. firmasında Yönetim Kurulu Başkan Vekili görevini ve Koluman Motorlu Araçlar A.Ş. şirketinin İcra Kurulunda Otomobil Satış Direktörlüğü görevini yürütmektedir. Halen Maltepe Üniversitesi İşletme dalında doktora eğitimine de devam etmektedir.



AYKUT PEKTEKİN
MUHASİP ÜYE

KOCAELİ - FORD-KIA-
PEUGEOT /
NAZER OTOMOTİV
PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş.

1976 İstanbul doğumludur. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nün Sermaye Piyasaları ve Borsa bölümünde yüksek lisansını tamamlamıştır. Türk Ekonomi Bankası, Teftiş Kurulu'nda 6 yıl müfettişlik yaptıktan sonra, 2004'te Kocaeli Renault Yetkili Satıcısı Ernaz Otomotiv A.Ş.'de çalışmaya başlamış, 2009 yılından beri de Kocaeli/Gebze Ford, Peugeot ve Kia Yetkili Satıcısı Nazer Otomotiv A.Ş.'de genel müdürlük görevini yerine getirmiştir.

Otomotiv sektöründe çalışırken temsilcisi bulunduğu markaların bayi konsey ve komitelerinde görev alan Pektekin, Renault Yetkili Satıcıları Bilgi İşlem Komitesi Başkanlığı, Ford Yetkili Satıcıları Satış Sonrası Komitesi Başkanlığı ve Satış Komitesi Başkanlığı görevlerini uzun yıllar yerine getirmiştir. Aynı zamanda serbest muhasebeci mali müşavir olan Pektekin iki çocuk babasıdır.



YÜKSEL CEYLAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

**ANKARA - FIAT-KIA /
ANKARA OTOMOTİV SERVİS
HİZMETLERİ İNŞ. SAN. VE
TİC. A.Ş.**

1963 Çankırı doğumludur. İlk öğrenimini Çankırı'da tamamladıktan sonra iş hayatına atıldı. 1991 yılında Tofaş Yetkili Satıcısı olarak Ankara Otomotiv'i, 2001 yılında ise New Holland -Türk Traktör bayisi olarak Yüksel Ceylan Motorlu Araçlar ve Konar Sigorta Aracılık'ı kurdu. 2009 yılında CMC'yi, 2011'de Aykon A.Ş' yi kurarak British American Tobacco sigara dağıtım distribütörlüğüne başladı.

2008 yılında Türk Traktör - Case bayisi olarak Ekin Traktör A.Ş ve 2013 yılında da Erce traktör A.Ş' yi kurarak traktör piyasasında daha da ilerledi. 2011 yılında Ankara Otomotiv ile İnşaat sektörüne de başarılı bir başlangıç yaptı. Grup şirketlerinin Yönetim Kurulu Başkanlığını yapan Yüksel Ceylan, evli ve iki erkek çocuk babasıdır.



MURAT YEĞİN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

**İSTANBUL - PEUGEOT /
CAN OTOMOTİV MAM.
PAZ. TİC. A.Ş.**

1963 yılında Erciş'te doğdu. Anadolu Üniversitesi İktisat bölümünde öğrenimini tamamladı. 1992 yılından bu yana aile şirketi olarak kurulan Can Otomotiv A.Ş.'de Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktadır. 1996 yılında Karsan bayiliği alınarak, 2000 yılına kadar Karsan mamullerinin büyük adetlerde satışı gerçekleştirildi.

2000 yılında başlatılan Ümraniye'deki Plaza inşaatı tamamlanarak 2001 yılı başından itibaren Peugeot ürünlerinin satışına başlandı. 2004 yılı sonunda Ataşehir'de yeni showroom açılarak faaliyete geçirildi. On üç yıldan beri Peugeot markasının yetkili satıcılığı devam etmekte, bununla beraber Suzuki markasının da ayrıca servis hizmeti verilmektedir. Evli ve iki çocuk babasıdır.



ŞEMSİ DURDU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

**ZONGULDAK - HYUNDAI-
OPEL-FIAT-NISSAN /
SİMGE MOT.ARAÇ.SAN. TİC.
LTD.ŞTİ.**

1962 yılında Giresun'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Düzce'de tamamladı. 1999'da Düzce'da Opel Kervan Otomotiv'i satın aldı. 2004 yılında Kdz. Ereğli'de Hyundai Simge Otomotiv'i kurdu. 2006 yılında yine büyümeye devam ederek Hyundai'nin yanına Nissan Nur Plaza'yı açtı.

2010'da yine Düzce'de Nissan'ın ikinci şubesini açarak ticaretlerini büyüttü. Otomotiv bayilikleriyle birlikte bünyesine acentelikler alarak Türkiye'nin büyük sigorta markalarıyla çalışmaya başladı. Otomotive olan tutkusu 2013 yılında Düzce'de Fiat Simge otomotiv ile devam etti. Bu arada inşaat sektöründe çalışmaları da devam etti. Evli ve üç çocuk babasıdır.



KEMAL TEPRET
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

**İSTANBUL - RENAULT-DACIA-
NISSAN-FORD /
KEMAL TEPRETOĞULLARI
OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.**

1978 yılında Şanlıurfa'da doğdu. Tepret ailesinin Şanlıurfa'daki ticari tarım faaliyetlerinin yanı sıra, 1985 yılında otomotiv sektörüne adım attığı ilk şirketi olan Kemal Tepretoğulları A.Ş'nin kurulması ile birlikte otomotiv sektörü ile tanıştı. İlk ve orta öğrenimini İstanbul'da tamamladı. Bilgi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Yüksek lisansını 2005 yılında İngiltere'de başarıyla tamamladı. Yıllardır Kadıköy Acıbadem'de Renault Yetkili Satıcısı olarak faaliyet gösteren Kemal Tepretoğulları Otomotiv A.Ş'de Yönetim Kurulu üyesi olarak aktif yöneticilik hayatına başladı. Aynı zamanda Tepret ailesinin 2013 yılında Ford bayiliğini aldığı Tepretoğulları Otomotiv A.Ş.'nin ve 2014 yılında Nissan bayiliğini aldığı K. Tepretoğulları A.Ş.'nin de Yönetim Kurulu üyeliğini yapmaktadır.

Kemal Tepret ayrıca Acıbadem Merkez Plaza binasında faaliyet gösteren Kemal Tepretoğulları Sigorta Aracılık Ltd.Şti. 'nin yöneticiliğini de sürdürmektedir. Evli ve bir çocuk babasıdır.



ALİ ERDEM CİNDİLLİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

ERZURUM - FORD-VOLVO /
CİNDİLLİ OTOMOTİV SAN.VE
TİC.LTD.ŞTİ.

1989 yılında Erzurum'da doğdu. İlk ve ortaöğrenimini Erzurum'da tamamladı. 2015'te Yeditepe Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Tarih (İngilizce) Bölümü'nden mezun oldu. . Halen Atatürk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Türkiye Cumhuriyeti Tarihi ana bilim dalında yüksek lisans yapmaktadır.

1993 yılından beri Erzurum'da, Ford Otosan Yetkili Servis ve Satıcısı olarak faaliyet gösteren aile şirketi Cindilli Otomotiv'de aktif iş hayatına 2015'te başladı. Şirket halen Ford bayiliğini sürdürmekte ve bu bayiliğin yanında Ford Trucks ve Volvo Otomobillerinin de bayiliğini Erzurum'da yapmaktadır.



ERDİÑÇ ARTKIY
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

İZMİR - NISSAN /
ARTKIY OTOMOTİV İNŞ.
AKARYAKIT SAN. VE
TİC. LTD. ŞTİ.

1966 İzmir doğumludur. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü 1986 mezunudur. 1958 yılında kurulan Artkiy Deri Mamülleri San. ve Tic Ltd. Şti. ile saraciye üretimi yapmaktadır.

Bu ürünleri Türkiye'nin birçok bölgesine ve ağırlıklı olarak Almanya, Fransa, Japonya gibi ülkelere ihracat yapmaktadır. 2006 yılında kurulan Artkiy Otomotiv San. ve Tic Ltd. Şti. ile Nissan markası bayiliği yapmaktadır.



TURAN MUTLU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

ANKARA - FORD / TUR OTO
PAZARLAMA TİCARET A.Ş.

1978 Ankara doğumlu olan Turan Mutlu ilk ve orta öğrenimini Ankara Yükseliş Koleji'nde tamamlamış, üniversite eğitime Bilkent Üniversitesi Muhasebe bölümünde devam etmiştir.

50 yıllık aile şirketleri olan Tur Oto A.Ş'de Yönetim Kurulu Başkan yardımcılığı ve Turmobil Tur. Rent a Car Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdüren Mutlu, evli ve iki çocuk babasıdır.



MEHMET KOÇAK
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

SAMSUN - TOYOTA /
DERİNDERE KOÇAK
OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.

1961 yılında Amasya'da doğdu. 1965 yılından itibaren Samsun'da ilk ve orta öğrenimini tamamladı. 1979 yılında babasının vefatı üzerine aile şirketi olan toptan gıda maddeleri pazarlama işinin başına geçti.

1985 yılında otomobil alım-satım işlerine başladı. Toyota Bayiliği, Filo kiralama ve sigorta şirketi işleriyle iştigal eden Koçak evli ve bir çocuk babasıdır.



YUSUF OFLAZ **YÖNETİM KURULU ÜYESİ**

**SİVAS - RENAULT-DACIA-
PEUGEOT-CITROEN-HONDA-
NISSAN /
OFZ OTOMOTİV TİC. SAN.
LTD. ŞTİ.**

1988 yılında Sivas'ta doğdu. İlk ve orta öğrenimini Sivas'ta, lisans eğitimini 2007-2012 yıllarında Bilkent Üniversitesi İşletme Bilgi Yönetimi'nde tamamladı. Lisansüstü eğitimini Bahçeşehir Üniversitesi'nin MBA programında "Otomotiv Sektöründe Tüketicilerin Karar Vermelerindeki Etkenler" tez konusuyla devam ettirmektedir.

2014-2015 yıllarında MÜSİAD Sivas Yönetim Kurulu üyesi, 2015-2017 yıllarında Genç MÜSİAD Sivas Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmıştır. 2017 yılının Nisan ayında kuruluşu gerçekleşen OYDER Gençlik Kurulu Yönetim Kuruluna 2017-2019 yılları arasında iki dönem Kurucu Başkan olarak görevini ifa etmiştir.

Sivas Güvenlik Hizmetlerini Güçlendirme Derneğinde Başkan Yardımcılığı ve 2018 yılının Nisan ayından bu yana Sivas Ticaret ve Sanayi Odası Otomotiv ve Yedek Parça Komitesinden Meclis Üyesi olarak sivil toplum kuruluşlarında çalışmalarına devam etmektedir. İş hayatına ilinde sektörün önde gelen firmalarından olan Ofrazlar Grup şirketine yönetim kurulu üyesi olarak devam etmektedir.



HÜSEYİN DÖNMEZ **YÖNETİM KURULU ÜYESİ**

**İSTANBUL - VOLKSWAGEN-
VOLVO-TOYOTA /
MEZ MOTORLU ARAÇLAR
PAZ. TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.**

1965 yılında Eskişehir'de doğdu. 1988 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra Mez Grup Aile Şirketinde çalışmaya başladı. Mez Grup, 1993 yılında VW İstanbul yetkili bayiliğini, 2009 yılında Volvo İstanbul yetkili bayiliğini ve son olarak 2018 yılında Toyota İstanbul yetkili bayiliğini bünyesine aldı. Otomobil yetkili bayiliklerinin yanında, araç kiralama ve sigorta konusunda da kurumsal çalışmalar yürüttü.

Otomotiv dışında, inşaatçılık alanında da hala faaliyet göstermektedir. Mez Grup şirketlerinin yönetim kurulu başkanlığını yapmaktadır. Evli ve iki çocuk babasıdır.



BAKİ KİŞ **YÖNETİM KURULU ÜYESİ**

**MERSİN- HYUNDAI-VOLVO-
MAZDA /
DERYA DRC OTOMOTİV
VE OTO KİRALAMA TARIM
HAYVANCILIK LTD. ŞTİ.**

1980 yılında Malatya'da doğdu. Lise eğitimini Mersin'de tamamladıktan sonra Mustafa Kemal Üniversitesi İnşaat Bölümü'ne devam etti. 1979 yılında Mersin'de kurulan Derya Grup bir aile şirketi olup, faaliyet gösterdiği alanlar inşaat malzemeleri, inşaat-taahhüt, otomotiv, elektronik ve tarım sektöründe faaliyet göstermektedir.

Üniversite yıllarından itibaren Derya Grup bünyesinde çalışma hayatına başlayan Kış, 2006 yılından itibaren Derya Otomotiv'de Genel Müdür olarak görev almaktadır. Bünyesinde Hyundai, Volvo, Mazda bayiliklerini bulunduran Derya Otomotiv dört farklı plazada Mersin ve İstanbul'da hizmet vermektedir. Evli ve iki çocuk babasıdır.





Küçük-Orta boy işletmeler bir milletin bir devletin sigortasıdır



OYDER DİVAN KURULU BAŞKANI
MUAMMER CİNDİLLİ

Malum aydınlanma çağının büyük mütefekkirlerinden birisi Diderot'dur. 18 yüzyıl Paris'inde bütün dünyanın merak ettiği, ne yazacak, ne söyleyecek diye takip ettiği büyük bir tefekkür adamıdır. Ama fakrı zaruret içerisinde, borç içerisinde. Rusya imparatoriçesi Katerina, kendisine Paris Büyükelçisi vasıtasıyla nazik bir öneri sunar. Kütüphanesini çok pahalı olarak satın alır Diderot'dan. Sonra büyükelçi eliyle bir teklifte bulunur. Der ki; 25 yıllık maaşlarınızı peşin ödeyelim, Paris'teki bu kütüphane dağılsın, biz de fikirlerinizden ve üretimlerinizden istifade edelim. Geçim darlığı çekmeden bizim zihin dünyamızı, idrak dünyamızı mutlu edin. Diderot zengin sayılacak bir bütçeye sahip olur, herhalde önce borçlarını öder. Sonra bir gün kendisine çok pahalı kadife ipek karışımı bir sabahlık hediye edilir. O sabahlığıyla çalışma masasına kurulduğunda fark eder ki sabahlığın kalitesine, görkemine çalışma masası çok uygun değil. İlk iş olarak çalışma masasını değiştirir. Sonra çalışma masasıyla birbirini tamamlamış olan sabahlık yerdeki halıyı yadırgamaya başlar. Derken duvardaki eski saati. Çok kısa bir zaman

içerisinde kütüphanedeki, yaşadığı yerdeki bütün mobilya değişir, artık giyimine göre bir hayat yaşamak arzusu Diderot gibi olağanüstü bir beyin devine ihtiyaç olur.

Ve bir gün bakar ki Kraliçe'nin verdiği para da gitmiş, konfor satın alayım derken geleceğini de ipotek etmiş. Bu düşüncelerle iktisat tarihine de felsefe tarihine de çok değerli bir katkı manasına "Eski Sabahlığımdan Ayrılmanın Pişmanlıkları: ya da Paradan Daha Ziyade Beğenisi Olanlar İçin Bir Uyarı" adlı uzun makalesini yazmıştır. Makalenin özü şudur "eski sabahlığımın efendisiydim, yeni hayatımın kölesiyim." Bazen insanlar obezleşmekle gelişmeyi birbirine karıştırabilir. Bizim gibi akar suyun kenarında bile abdest alsan israf etme, emrine çok aykırı olarak konforunu devam ettirmek için önce çocuğunun, sonra torununun rızkını ipotek ederek obezleşir, bunu gelişme büyüme zannedebilir.

Her meselenin gönül verenleri vardır, bir de ekmeden biçenleri vardır. Yurtseverler, aydınlar kendinden veren insanlardır, topluma ve halka kendini borçlu hisseden insanlardır. Bazıları da hazır yer. Genel olarak korkularımızın sebebi belki bu Diderot etkisidir. Obezleşmeyi gelişmek olarak alışımdır. Ama hususi halimiz nedir dersiniz ona da bir laboratuvar gerçekliğiyle ukalalık edeyim izin verirsiniz:

Meşhur bir yavru maymun - anne maymun hikayesi vardır. Bir fanusun içerisine kapatılmışlardır. Fanusun altı metaldir, anne ile çocuk mutlu bir şekilde oynarlar orada. Planlı bir şekilde tabanı ısıtılır o fanusun. Sıcaklığın verdiği sarhoşlukla anne-çocuk daha çok gülmeye oynamaya başlarlar. Ama ardından terlemeye

başlarlar, hararet arttıkça önce yavru maymunun ayak tabanları yanmaya başlar, ağlar. Anne şefkatle yavrusunu kucağına alır yanmasını diye, fakat çocuğunu kucağına alan anne ağırlaşır ve onun tabanları da yanmaya başlar. Sıçramaya başlar, bakar ki kurtuluş yok, en son yavruyu yere atar onun üzerine çıkarak tabanlarını yanmaktan kurtarmaya gayret eder. Türkiye'de maliye, banka ve distribütör anlayışı ateş üzerindeki anne-yavru maymun ilişkisine benzer. İşler iyiye gittiğinde beraber oynarız, biraz kötüye gittiğinde bizi şefkatle kucağına alır ama çok kötüye gittiğinde de ayağının altına alır. Bu nedenle bize düşen tabanlarımızı çok dayanıklı hale getirmektir, ağlamadan dik durmaktır, o tuzağa düşmemektir.

Şimdi korkularımızla ümitlerimiz arasında tercih mi yapacağız? Elbette hayır. Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de küçük-orta boy işletmeler dediğimiz tüccarlar bir milletin bir devletin sigortasıdır. Mesela hepimiz biliriz, Kuvayı Milliye döneminde bütün Anadolu'da kurulan müdafaa ve hukuk cemiyetleri o yörenin tüccarıyla kurulmuştur. İstanbul'da Karakol Cemiyeti tüccarların kurduğu bir cemiyettir. Cumhuriyeti elbette bütün milletimize borçluyuz, ama özellikle tüccarlara borçluyuz. Vilayetlerde de herkesin kapısını rahat çalabildiği organizasyonlardır. Başkasını ezecek kadar güçlü olamamışlardır ve ezilmeyecek kadar da kuvvetli olmak zorundadırlar. Yaşımız ne olursa olsun ortak aklı elden bırakmamalıyız. Bu derneğin hayırlı hizmetlerinde, gelen her yönetiminin emrinde olmak bizim için, kendini ülkesine sektörüne borçlu hisseden herkes için çok doğru bir yaklaşımdır.

Bu vesileyle genel kurulumuzun hayırlı olmasını diliyorum.

Dünden bugüne kısa bakış

İşimiz zor ama umutsuzluğa kapılmadan devam etmeliyiz. Ekonomi zor iştir. İşimiz güzel bir iş, geleceği olan bir iş, değerli bir iş. Amerika'daki bayi değerlerini inceleyin, son zamanlarda hiç ulaşmadığı rakamlara ulaştı. Evet kârlılığımız düşük, ilk defa bunu ben de kabul ediyorum.



**Çetaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
(Eski Dönem OYDER Başkanı)
TARİK TAŞAR**

Biraz geçmişe gitmek istiyorum, OYDER'in geçmişine. OYDER ilk kuruluşu 90'lı yılların başlarında Tofaş ve Renault'un öncülüğünde Tofaş bayileri ve Renault bayilerinin oluşumuyla oluşmuş bir dernek. Aslında yine bir dernek kurmayı becerememiştir. Bir şekilde üreticiler o derneği kurmuş, destek vermişler ve hayata geçmiş. 2000'li yılların başında Ankara nezdinde hiçbir varlığımız yoktu ve o zaman öyle bir konjonktür de yoktu. Bir sivil toplum hareketi ya da bir STK'nın varlığına da maalesef çok ihtiyaç duyulmuyordu. OYDER'in varlığı hakikaten hemen hemen hiç yoktu. Aslında bana göre böyle de bir ihtiyaç vardı yani otomotiv sektörü büyüyor sektör geliyor ve bizler de büyüyüp geliyoruz. İşte 90'lı yıllardan itibaren tesisleşmeler, çalışanlar ve ciroların büyümesi malum... OYDER yeni kurulduğundan dolayı o

tarihlerde kamuoyunda bilinirliği pek yoktu. Daha da önemlisi bayilerin, meslektaşlarımızın da böyle bir dernekten açıkçası haberi yoktu. Büyük çabalar ve birçok insanın katkısıyla bugün çok iyi bir durumdayız. Düzenlediğimiz kongrelere Almanya Cumhurbaşkanı dahil birçok önemli isim katılmıştır. Yapılan kongreler, çalışmalar kamuoyunda da bilinirliği artmıştır. OYDER bugün gerek sektörde içinde gerek kamuda gerekse siyasi çevrelerde tanınan, bilinen, görüşleri alınan bir konuma geldi.

İşi sevmeyen bıraksın

Son yıllarda meslektaşlarımız içinde de yeni görüşler oluştu, bizler bir araya geldiğimizde sektörü ve sektörü geliştirmek için yapılacakları konuşmamız gerekirken aslında hayatımızdaki başka işleri konuşuyoruz. Birimiz yaptığı inşaatı, diğeri servetini anlatıyor. Servetini bu işten kazandığı halde mesleğini küçük görüyor. Bu ciddi bir paradoks. Sektörden konuştuğumuz zaman da, bu işin yapılamayacağını, karların düştüğünü konuşuyoruz ve sektörü ikinci kuşağa devretmekten söz ediyoruz. Bu da ayrı bir paradoks. Oysa bugün NADA'ya (ABD Ulusal Bayiler Derneği) baktığımızda bambaşka şeylerin konuşulduğunu görüyoruz. Geleceğin dünyası, dijitalleşme, araç paylaşımı, otonom araçlar, elektrikli araçlar gibi konular günden oluyor. Öbür taraftan bakıyoruz, Nada'da bir endeks vardır ve bu endeks bayiliklerin değerlerini gösteriyor. Şu anda Amerika'daki bayilikler bayilik değeri olarak tarihinin zirvesinde. Bizim beğenmediğimiz işlerimiz orada bambaşka bir boyutta. Demek ki kendi işimizi sevip, kendi işimize değer katmazsak, derneğimize değer

katmazsak tekil olarak da bizim bir değerimiz hiçbir zaman maalesef olmaz, olmayacaktır. Son yıllarda bizdeki profil de değişiyor, yöneticiler değişiyor, profesyonel yöneticiler artık aramızda işlerimizin başında. Umuyorum ki hepimiz bu işi severiz, bu işe gereken önemi veririz. Sevmiyorsak da kusura bakmayın bırakalım, her gün şikayet ettiğimiz bir iş yapılacak bir iş de değildir. Ya ben bu işi bilmiyorum ya da çok duygusal baktığım için yaptığım işi çok seviyorum. Belki başka bir iş yapmadık da onun için seviyorum. Evet kârı az, ama buna mukabil riskimiz de diğer sektörlerle göre daha az. İşimiz, ciromuza göre daha az sermayeyle çevrilebilme olanağına sahip. Bugün sahip olduğumuz ve onlarla gururlandığımız birçok gayrimenkulleri bu işimizin payı büyük, kendi adıma bu iş bizi buraya getirdi.

Kâr oranı düşük ama umutsuzluk yok

Evet, işimiz zor ama umutsuzluğa kapılmadan devam etmeliyiz. Ekonomi zor iştir. İşimiz güzel bir iş, geleceği olan bir iş, değerli bir iş. Amerika'daki bayi değerlerini inceleyin, son zamanlarda hiç ulaşmadığı rakamlara ulaştı. Evet kârlılığımız düşük, ilk defa bunu ben de kabul ediyorum. Klasik bayi yakınması değil artık bu, Amerika'nın çok gerisinde Avrupa'nın da yaklaşık yüzde 20 - yüzde 30 gerisinde. Bu sürdürülebilir bir şey değildir, bu değişecektir, düzelecektir. Biz bu işe ilk başladığımız zamanlar bütün üreticiler Avrupalı'dan çok daha fazla kazanıyorsunuz derlerdi. Şimdi tersine döndü ama yine değişecektir yeter ki çabadan vazgeçmeyelim. Bugün gerçekleştirdiğimiz OYDER Genel Kurulunun hayırlı olmasını diliyorum, tüm meslektaşlarımızı OYDER'i desteklemeye, yalnız bırakmamaya davet ediyorum.

Unutamadığım konuşmalar

Sektörümüzün her dönemde anımsaması gerektiğini düşündüğüm üç önemli ismin üç önemli konuşmasını sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu üç konuşma benim zaman zaman aklıma getirdiğim ve her seferinde bir ders olarak algıladığım konuşmalardır.



**Gülan Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
(Önceki Dönem OYDER Başkanı)
Z. ALP GÜLAN**

2005 yılında Tarık Taşar Başkanım ilk beni aradığı zaman iki derneğin birleşme dönemi idi. Bir çalıştay yapılmış ve otomobil bayileri bir araya geldiğinde sabah başlayan toplantı gece ikiye, üçe kadar devam etmiş ve sonuca ulaşılmaya gayret edilmişti. Elbette o dönemde iki derneğin birleşmesi kolay süreçler değildi ve çok kişinin emeği geçti. Burada ismini anmadığımız birçok abimizin, dostumuzun o dönemde yapıcı birlikteliği ve çabalarının çok etkisini gördük.

Geçmişte beni çok etkileyen iki konuşmayı size aktarmak istiyorum. Bunlardan bir tanesi çok değerli divan başkanımızın Erzurum'daki Ford Truck bayiliğinin açılışı sırasında Ali Koç beyin OYDER toplantısına katılarak yaptığı bir konuşmadır. O konuşma çok etkili bir konuşmaydı. Bence hepimizin o konuşmayı

birçok kez çocuklarımızla paylaşması gerekiyor. Ali bey özetle şunu söylemişti:

Yeni kuşağa hatırlatın...

"Sizlerin bu müesseselerde kazandığı parayla yurt dışında veya Türkiye'deki iyi okullarda okuyan ve belli bir noktaya gelen çocuklarınız daha sonra okullarını bitirip işe geldiklerinde, ailesinin seneler içerisindeki bütün birikimlerini düşünmeksizin, bu kadar az kar marjıyla bu iş yapılmaz, başka bir sektöre geçelim, inşaata geçelim, tekstile geçelim gibi söylemleri oluyor. Bu gibi çeşitli düşüncelerle sizi kazanımlarınız dışında yeni bir mecraya götürüyorlar ve sonra kazanılmış tüm müşteri portföyünün yok olmasına hem de ailenin bütün ticari itibarının değişmesine yol açıyorlar. O yüzden lütfen çocuklarınıza sık sık okudukları okulların veya yaşam standartlarının bugün beğenmedikleri bu iş yerleri sayesinde var olduğunu sık sık hatırlatın."

Dar günde motivasyon

Bir diğer konuşmayı da aktarayım sizlere. Sayın Hüsnü Özyeğin'in bir kahvaltı toplantısında 2000 yılında bankacılık sektörünün yaşadığı kriz sırasındaki bir anısını sizlerle paylaşmak istiyorum. Herkesin 2000 senesinde Finansbank ne olacak, Demirbank'ın arkasından Finansbank da mı gidecek dediği dönemlerde Hüsnü beyin motivasyon çabası anılmaya değerdir. Amerika'da aldığı eğitimdeki en önemli konunun

çalışanları motive etmek olduğunu söyler Hüsnü bey. Her gün işe geldiğinde öncelikle çalışanlara moral ve motivasyonun ne olacağını göstermek gerektiğini söyler. "Siz dik duramazsanız, siz bu işten büyük keyif aldığınızı yüzünüze yansıtamazsanız, sizin elemanlarınız da hiçbir zaman hayatlarına bunu yansıtamaz. İşte o zaman en sağlam firma bile, güçlü olan sıkıntılara dayanabilecek firmalar bile ilk sarsıntıda bunu panik haline dönüştürür" demişti. Bu da unutamadığım bir konuydu. İşimiz çok zor, her geçen gün çok daha zorlaşıyor. Ama işimizin özünde Nada'nın bir önceki dönem başkanının son OYDER Kongresi'nde söylediklerini çok iyi düşünmek gerekiyor. İşin özü halen değişmiyor.

CEO aldık, biz neyik?

Son bir anımı da Zeki Konukoğlu'nun bir konuşmasıyla aktarayım. "CEO mu SEO mu diyorlar, bir şey aldık şirkete o arkadaşlardan" dedi, ama hemen ardından da "biz neyik o zaman?" dedi Antep şivesiyle. Profesyonel arkadaşlarımız da olacak, onların her türlü bilgi birikimini alacağız ama işimizin özündeki "bizim" olma faktörünü kaçırmayacağız. Kazanılmış müşteri portföyümüze çok iyi sahip çıkacağız. Türkiye'nin bu üç çok değerli yatırımcısının benim üzerimde etkisi kalan üç ayrı ufak anımı sizinle paylaşmak istedim. Tüm bu söylenenlerin sektörümüzün her dönemde hatırlaması gereken konular olduğunun altını çizmek istiyorum.



Liderler Sahnesi

18 Haziran 2019 | 13:00 - 17:00

Genç Oyder Liderler Sahnesi
programına tüm meslektaşlarımızı davet ediyoruz.

Mercedes Türkiye Otomobil Grubu Pazarlama ve Satış Direktörü
Sn. Şükrü Bekdikhan ve Ekonomist Sn. Fatih Keresteci'nin
değerli paylaşımlar yapacakları Liderler Sahnesi
programımıza katılımlarınızdan onur duyacağız.



Şükrü Bekdikhan
Mercedes-Benz
Otomobil Grubu
Pazarlama ve Satış Direktörü



Fatih Keresteci
Ekonomist
DNG Danışmanlık
Eğitim ve Araştırma Ltd Şti Sahibi

Mercedes Benz - Koluman
Motorlu Araçlar Tic. Ve San. A. Ş.
Büyükdere Şubesi

Esentepe Mahallesi,
Eski Büyükdere Cd. 195/1, 34330
Şişli/İstanbul
(0212) 324 93 00

Yerli otomobilin patronu konuştu: Plan tıkr tıkr işliyor

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) Üst Yöneticisi (CEO) Gürcan Karakaş, Türkiye'nin otomobili projesinde kısa vadeli düşünülmediğini ve bugünden 15 sene sonrayı dahi öngörerek çalışıldığını belirterek, "Türkiye'nin otomobili'nde 2022 yılında piyasaya çıkana kadar, her hafta, her ay ne yapacağımız programlandı. Planı tıkr tıkr işletiyoruz." dedi.



**Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) Üst Yöneticisi
GÜRCAN KARAKAŞ**

Karakaş, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından sektörde katma değerli ürün ve teknolojileri geliştirmek amacıyla Sabancı Üniversitesinde gerçekleştirilen "Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması"nın ödül töreninde "Türkiye'nin Otomobili Projesi ve Otomotiv Ekosisteminin Dönüşümü" başlıklı bir sunum yaptı.

Sunumunda "Türkiye'nin otomobili" olarak adlandırılan yerli otomobilde, gelinen sürece değinen Karakaş, "Küresel ortamda rekabet eden, yeni nesil doğuştan elektrikli, otonom sürüş seviyesi 3'e hazır, bağlantılı ve internete

uyumluluk olarak doğuştan itibaren planlı, akıllı bir cihaz olacak." dedi.

TOGG olarak şarj altyapısından nesnelerin bağlantısına, yeni startup'lardan yeni yan sanayilere kadar geniş bir mobilite ekosistemi oluşturacaklarını dile getiren Karakaş, "Türkiye'nin teknoloji konusunda sinerji yaratacak şirketleri bünyemizde. Büyüyen segmente yatırım yapacağız. 2022 yılında C segmentte elektrikli SUV araçla pazara giriyoruz. İki üç yıldan sonra AB merkezli ihracat pazarlarına yönlendirmek istiyoruz." ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin otomobili projesinde bütün hesapların uzun vadeli ve bugünden 15 sene sonrayı dahi öngörerek yapıldığını belirten Karakaş, "'Türkiye'nin otomobili'nde 2022 yılında piyasaya çıkana kadar, her hafta, her ay ne yapacağımız programlandı. Planı tıkr tıkr işletiyoruz." dedi.

"Otomobilin bine yakın özelliğini belirledik"

Karakaş, tüm teknolojik değişimlerin otomobili ev ve iş yerinden sonra üçüncü yaşam alanına dönüştürdüğünü ifade ederek, "Sektördeki dönüşümün neden olduğu rekabetin temelinde de bu üçüncü yaşam alanının paylaşılması var. Bir Google'ın, Apple'ın ve Amazon'un bu konulara ilgisinin nedeni de işte bu alan." şeklinde konuştu.

Otomotivin mobilite ekosistemine dönüşümünün bu anlamda önemli bir fırsat oluşturduğuna dikkati çeken Karakaş, "Akıllı evler, binalar, şehirler ile etkileşimi olan bir dünyadan bahsediyoruz. Biz de bu nedenle bir otomobilden daha fazlasını hedefliyoruz. Otomobilin bine yakın özelliğini belirledik." dedi.

Dünyada 29 OEM firmasının mobilite ekosistemine 10 yılda 300 milyar dolar yatırım planladığı bilgisini paylaşan Karakaş, şunları kaydetti:

"Bunun haricinde sadece Çin bu alanda 136 milyar dolar yatırım yapacak. 2022 yılına kadar da 60 yeni model elektrikli araç piyasaya girecek. Örneğin, Çin'de şu an 500 tane bizim gibi start up var. Bunların 4'te 3'ü otomobilin kendisiyle ilgilenmiyor. Oluşturacağı ekosistemle ilgileniyor. Dolayısıyla bizim rakiplerimiz de 100 yıllık otomotiv markaları değil. Rakibimiz Çin'dekiler gibi hızlı, çevik, elektrik ve elektronikten, bağlantılı cihazlardan ve akıllı uygulamalardan anlayan şirketler."

Gürcan Karakaş ayrıca cep telefonunun başından geçen gelişmelerin otomobilin de başına gelmeye başladığını belirterek, "Otomotivde bahsettiğimiz dönüşüm için yakın zamanda gördüğümüz en yakın analojinin telefonların son 15 yılda akıllı hale gelmesi olduğunu söyleyebiliriz." şeklinde sözlerini tamamladı.

Ferrari tarihinde bir ilk! Bu yıl satışa çıkıyor

Ferrari'nin tarihindeki ilk hibrit modeli için geri sayım başladı. İtalyan süper spor otomobil üreticisinin daha önce duyurduğu otomobilin, önümüzdeki ay tanıtılacağı ve 2020 yılında ise satışa çıkacağı belirtildi. Ferrari CEO'su Louis Camilleri'nin yaptığı açıklamaya göre, hibrit model Ferrari ürün gamının en tepesinde konumlandırılacak

İtalyan süper spor otomobil üreticisi Ferrari, tarihindeki ilk elektrikli modelini tanıtmaya hazırlanıyor. Önümüzdeki ay yüzünü göstermeye hazırlanan otomobilin, henüz adı ve teknik özellikleri ise belli değil.

Fakat, markanın CEO'su Louis Camilleri'nin yaptığı açıklamaya göre, otomobilin kalbinde hibrit bir ünite görev yapacak.

Camilleri, hibrit Ferrari'nin markanın ürün gamının en tepesine konumlandırılacağını belirtirken, yeni modelin hali hazırda yollarda olan 488'in yerine geçmeyeceği bildirdi.

Maserati ile işbirliği sona eriyor

Önümüzdeki yıl satışa çıkacak hibrit Ferrari'nin, 530 kW'lık 488 Pista'dan daha güçlü olacağı kaydediliyor.

Ferrari ve Maserati arasındaki işbirliğine de değinen Camilleri, söz konusu ortaklığın devam etmeyeceğini ve iki markanın son ortak motorunun 2021 yada 2022 yılında hazır olacağının bilgisini verdi.

Gelişmeler, gelecekteki Maserati modellerinin güç seçeneklerini Alfa Romeo yada FCA grubunun diğer markalarından almasına yol açabilir.



Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, "Bakanlık olarak yeni otomobil fabrikalarının kurulabilmesi için ihtiyaç duyulabilecek arazi ve ihtiyaç duyulan alanları üretmeye gayret ediyoruz." dedi.



**Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı
HASAN BÜYÜKDEDE**

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından sektörde katma değerli ürün ve teknolojileri geliştirmek amacıyla Sabancı Üniversitesinde gerçekleştirilen "Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması"nın ödül törenine, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle de katıldı.

Büyükdede, ödül töreni öncesi yaptığı konuşmada, alışılmış klasik otomobil türünden hızla dijital otomotive doğru ciddi bir dönüşüm yaşandığını dile getirdi.

Bu dönüşümü Türkiye için de bir fırsat olarak gördüklerini belirten Büyükdede, "Çünkü klasik otomobilden dijitalleşmiş ve bilgisayar gibi çalışabilen yeni nesil otomobillere geçişte biz belki geri kalmışlığımızın avantajını yaşayacağız. Bazı sektörlerde geri kalırsınız ama öyle bir atak yaparsınız ki bir ön seviyeye geçebilirsiniz." diye konuştu.

Büyükdede, otomotiv sektörünün Türkiye için ana sektörlerden bir tanesi olduğunu vurgulayarak, "Otomotivin sadece otomotivciler için değil diğer sektörler için de ne kadar önemli bir sektör olduğunu söylemem lazım. Özellikle makineciler, plastikçiler, kimyacılar için." dedi.

"Yabancı girişimcilerin Türkiye'de önemli ölçüde yatırım talepleri var"

Bakanlık olarak Ticaret Bakanlığı'yla ortak çalışmalar yaptıklarını anlatan Büyükdede, şunları söyledi:

"İki kardeş bakanlık olarak bu konuda ortak ciddi çalışma içindeyiz. Ve hatta iki bakanlığın bakan yardımcıları kendi aralarında bir ortak platformda da beraber çalışıyoruz. Burada Sanayi Bakanlığı tarafından baktığımızda bizim bu konuya yapacağımız katkılar ne olacak diye kısa bir bilgi vermek istiyorum. Biz otomotiv sektöründe bugün 1,7 milyon adet üretiyoruz. Neden 3, 3,5 milyon adette değiliz? Biz şu anda bakanlık olarak yeni otomobil fabrikalarının kurulabilmesi

için ihtiyaç duyulabilecek arazi ve ihtiyaç duyulan alanları üretmeye gayret ediyoruz ve epeyce de ürettik. Sadece otomobil üretim alanı değil, çünkü Türkiye'ye önemli ölçüde şu anda dış otomobil üretim talepleri de var. Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) ile beraber yerli üretim tesisleri de kurmayı hedefliyoruz. Ama bunun dışında da yabancı girişimcilerin Türkiye'de önemli ölçüde yatırım talepleri de var."

Büyükdede, sadece arazi çalışmalarıyla kalmadıklarını beraberinde ihtiyaç duyulan yerli ekipman, yerli sac, plastik gibi gerekli ürünler için de bir çalışma içinde olduklarını kaydetti.

"Otomotivin ihtiyaç duyduğu bütün yerli katkı oranını artıracak bütün çalışmalar yapmaya gayret ediyoruz." diyen Büyükdede, lojistik konusunda da önemli çalışmalar yapıldığını vurguladı.

"İhracatın ithalatı karşılama oranı 87'lere ulaştı"

TİM Başkanı İsmail Gülle ise etkinliğe katılmaktan ve gençlerle bir araya gelmekten dolayı son derece memnun olduğunu dile getirdi.

Konvansiyonel ticaretin şekil değiştirdiği, küresel ticarete korumacılık rüzgarlarının estiği bir dönemden geçildiğini belirten Gülle, "Ticaret savaşları, Brexit süreci, Çin ekonomisindeki yavaşlama

tartışmalarından bölgesel belirsizliklere kadar ticaretimizi tehdit eden pek çok unsuru birlikte görüyoruz. Bu sebeple firmalarımızı dinamik, karar veren, ayakları sağlam yere basan, kusursuz iş çıkartan firmalara dönüştürmek durumundayız." dedi.

Hükümetin de desteğiyle tüm bu belirsizliklere rağmen ihracat rekorları kırmaya devam ettiklerini belirten Gülle, şunları kaydetti:

"2018 yılında 168 milyar dolar ile Cumhuriyet rekorunu kırdık ama geçen aylar içerisinde her ay bir rekor kırarak şu anda yıldan yıla genel ticaret sistemiyle 180 milyar dolarlar seviyesine getirdik ihracatımızı. En son nisan ayı ihracatı da Sayın Cumhurbaşkanımız açıkladı, 15,3 milyar dolarla en yüksek nisan ayı ihracatını gerçekleştirdik. Bizleri sevindiren diğer bir husus da ihracatın ithalatı karşılama oranı. Bu da yüzde 87'lere ulaştı."

Gülle ayrıca ihracatta yüksek teknoloji oranını da 3,5 seviyesinden, öncelikle yüzde 5'e daha sonra 10'a ve sonrasında

da gelişmiş ülkeler gibi yüzde 15'lere çıkarmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

"Türkiye, otomotivde değişimin parçası olmak zorunda"

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik de Türk otomotiv sektörünün dünyada yaşanan yüksek teknoloji ve dijital dönüşüme dayalı değişimin bir parçası olması gerektiğini vurguladı.

Çelik, "Bunun için araştırmacı, yenilikçi, yaratıcı ve girişimci gençlere her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz. OİB olarak yeni nesle, yeni girişimcilere liderlik ediyor, yeni düşüncelerin hayata geçmesi, ihracata ve ülke ekonomisine kazandırılması için çaba gösteriyoruz. Yeni girişimcileri otomotiv dünyası ile tanıştırmak, onları otomotiv dünyasına dahil etme ve onları gelecek için yönlendirme fırsatına da ulaşıyoruz." diye konuştu.

Otomotivin geleceğini tasarlayan yerli projelere 250 bin TL ödül

2012 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı desteği ve TİM koordinatörlüğünde

gerçekleştirilen yarışmada, dereceye girenlere toplam 250 bin TL ödül dağıtıldı.

Yarışmada, birinciliğe Oğuzhan Sarıtaş liderliğindeki ekibin hazırladığı "Car4Future Technologies" girişim projesi ile layık görüldü. 70 bin TL ile büyük ödülü almaya hak kazanan Car4Future Technologies, dünya otomotiv endüstrisinde git gide ağırlığını hissettiren elektrikli ve otonom araçlara yönelik blok zinciri ile geliştirdiği şarj enerji paylaşım ağı uygulaması ile öne çıktı.

Yarışmada ikinciliği Çağlar Aksu'nun liderliğindeki ekibe ait "Sensemore", üçüncülüğü de Berk Şahin'in liderliğindeki ekibin hazırladığı "Parxlab" girişim projesi aldı.

Dereceye girenler Ticaret Bakanlığı desteğiyle iki yıl süresince yurt dışında eğitim ve İTÜ ARI Teknokent iş birliğinde kuluçka merkezinde projelerini geliştirme hakkı da elde etti.

2012 yılından bu yana Ticaret Bakanlığı desteği ve TİM koordinatörlüğünde gerçekleştirilen yarışmada, dereceye girenlere toplam 250 bin TL ödül dağıtıldı.



Otomotiv ihracatı nisan 2,6 milyar dolar oldu

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), otomotiv endüstrisi tarihindeki en yüksek ikinci nisan ayı performansını yakaladığını bildirdi.

OİB'den yapılan yazılı açıklamaya göre, Türkiye otomotiv endüstrisi ihracatı nisan ayında yüzde 9,8 düşüşle 2,6 milyar dolar oldu. Nisan ayında yaşadığı düşüşe rağmen otomotiv endüstrisi tarihindeki en yüksek ikinci nisan ayı performansını yakaladı.

Türkiye ihracatında halen ilk sırada yer alan ve aldığı pay yüzde 17 olan otomotivin yılın ilk dört aylık ihracat ortalaması 2,6 milyar dolara ulaştı. Otomotiv endüstrisinin ocak-nisan döneminde kaydedilen ihracatı yüzde 6,8 azalışla 10 milyar 373 milyon dolar oldu.

Nisan ayı ihracatında ürün grupları bazında otobüs, minibüs, midibüs dışındaki diğer ürünlerde düşüş yaşanırken, sektör ihracatından yüzde 76 pay alan AB ülkelerine ihracatta da yüzde 13 oranında düşüş görüldü.

Nisan ayı performansına ürün grupları bazında bakıldığında, ihracattan yüzde 37 pay alan binek otomobillerde ihracat yüzde 23 azalarak 961 milyon dolar oldu. Tedarik endüstrisi ihracatı yüzde 3 azalarak 926 milyon dolar olurken, sektör ihracatından ikinci büyük payı aldı.

Otobüsler ürün grubunda artış yüzde 14 oldu

Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 1 azalarak 469 milyon dolar, otobüs, minibüs, midibüs ihracatı da yüzde 14 artarak 170 milyon dolara çıktı.

Binek otomobillerde en büyük pazar olan Fransa'ya ihracat yüzde 36 düşerken, İtalya'da yüzde 41, İspanya'da yüzde 34, Almanya'da yüzde 33, Birleşik Krallık'ta yüzde 17, Belçika'da yüzde 36, İsveç'te yüzde 22 düşüş görüldü. Buna karşılık İsrail'e yüzde 15, Slovenya ve Macaristan'a yüzde 19'ar oranında ihracat artışı gerçekleşti.

Binek otomobillerde ABD'ye yönelik ihracat ise yüzde 43 bin 947 gibi bir oranda arttı.



Tedarik endüstrisinde en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya yüzde 11 ve ikinci en büyük pazar olan Fransa'ya yüzde 1 azalma görülürken, yine Romanya'ya yüzde 23 gerileme oldu.

Buna karşılık Birleşik Krallık'a yüzde 17, ABD'ye yüzde 24, Cezayir'e yüzde 58 ihracat artışı kaydedildi. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda en fazla ihracat yapılan ülke olan Birleşik Krallık'a yüzde 32, Slovenya'ya yüzde 72, İspanya'ya yüzde 30 ihracat artışı görülürken, İtalya'ya yüzde 41, Belçika'ya yüzde 13, Hollanda'ya yüzde 18, Almanya'ya yüzde 26 ve İsveç'e yüzde 59 düşüş oldu.

Nisan ayında en büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 18 azalışla 368 milyon dolar oldu. Yine önemli pazarlardan Fransa'ya yüzde 23 oranında düşüşle 268 milyon dolar ihracat yapıldı. İtalya'ya ihracat da yüzde 28 azalarak 237 milyon dolar oldu.

Nisan ayında önemli pazarlardan İspanya ve Hollanda'ya yüzde 24'er, Belçika'ya yüzde 22 ihracat düşüşü

görüldürken, Birleşik Krallık'a yüzde 14, Slovenya'ya yüzde 39, ABD'ye yüzde 57 ihracat artışı kaydedildi.

Almanya'ya yaşanan düşüşte binek otomobiller ihracatının yüzde 33, tedarik endüstrisi ihracatının yüzde 11, Fransa'ya olan düşüşte ise binek otomobiller ihracatının yüzde 36, İtalya'ya görülen düşüşte de binek otomobiller ihracatının yüzde 41 gerilemesi etkili oldu.

Ülke grubu bazında en büyük pazar olan Avrupa Birliği ülkelerine ihracat nisanda yüzde 13 düşüşle 1 milyar 998 milyon dolar oldu. Nisanda Afrika ülke grubuna yüzde 30, Kuzey Amerika serbest ticaret bölgesi ülkelerine yüzde 14 oranında ihracat artışı yaşandı.

Ocak-nisan döneminde AB ülkelerine ihracat 8 milyar 43 milyon dolar olurken, Kuzey Amerika serbest ticaret bölgesine ihracat yüzde 19, Ortadoğu ülkelerine yüzde 4 geriledi.

Afrika ülkelerine ise yüzde 10, Uzakdoğu ülkelerine de yüzde 12 arttı.

Elon Musk iddialı konuştu: 500 milyar dolara yükselecek

Tesla'nın CEO'su Elon Musk, yürüttükleri çalışmalarla birlikte "sürücüsüz araç teknolojisi" tamamlandığında, Tesla'nın 500 milyar dolar piyasa değerine sahip bir şirket haline geleceğini söyledi.



Tesla CEO'su
ELON MUSK



ABD merkezli elektrikli araba üreticisi Tesla'nın CEO'su Elon Musk, geliştirme çalışmalarını sürdürdükleri "sürücüsüz araç" teknolojisinin, şirketin piyasa değerini "yarım trilyon dolara" yükselteceğini söyledi.

Tesla hisseleri dünkü işlemlerde, şirketin Elon Musk da dahil olmak üzere yatırımcılardan 2 milyar dolar fon toplama planını açıklanmasının ardından yüzde 5 yükseldi.

Citibank ve Goldman Sachs tarafından organize edilen yatırımcı toplantısında konuşan Musk, elektrikli araç, güneş enerjisi ve enerji alanında yürüttükleri çalışmaların, Tesla'nın değerinin dayanak noktaları olduğunu vurguladı ve geliştirmekte oldukları "sürücüsüz araç teknolojisi" tamamlandığında, Tesla'nın 500 milyar dolar piyasa değerine sahip bir şirket haline geleceğini söyledi.

Yatırımcı toplantısında konuşan Tesla Mali İşler Direktörü Zach Kirkhorn da, ikinci çeyrekte 90-100 bin araç teslim etmeyi hedeflediklerini, yılın tamamı için hedefin 360-400 bin araç olduğunu açıkladı.



İç pazarın her sektörde büyümesi gerek

TOFAŞ CEO'su Cengiz Erolu, "15-20 yıl sonra ilk üç ayda pazar lideri olduk. 65 bin liraya sattığımız araba yok satıyor. Biz de tanzim yapıyoruz. Müşteri daha ulaşılabilir araç istiyor. Pazarı büyütmemiz lazım ki daha nitelikli ürün üretilsin" dedi.



**TOFAŞ CEO'su
CENGİZ EROLDU**

Bursa Sanayicileri ve İşinsanları Derneği'nin (BUSİAD) geleneksel Çekirge Toplantısı TOFAŞ Akademi'de gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan TOFAŞ CEO'su Cengiz Erolu, "15-20 yıl sonra ilk üç ayda pazar lideri olduk. 65 bin liraya sattığımız araba yok satıyor. Biz de tanzim yapıyoruz. Müşteri daha hesaplı, ulaşılabilir araç istiyor. Araba yok. Onun bir üstü 100 bin artı. 10 bin dolar milli gelir var. Dolayısıyla iç piyasayı zenginleştirmemiz lazım ki katma değerli ihracata geçelim" dedi.

Türkiye'de en son otomotiv yatırımının 1995 yılında Honda tarafından yapıldığını, bu yıl da

çıkma kararı aldıklarına dikkat çeken Erolu, "Türkiye'nin 2023 hedeflerine gitmesi gerçekten hedefleniyorsa Türkiye'ye 3 veya 4 tane yeni oyuncu gelmesi lazım. Mevcut oyuncularla rakamlarımız ortada. 1.5 milyon az bir rakam değil ama 3 milyon çıkması mevcut oyuncularla olmaz. Türkiye'de aslında 1995'ten beri maalesef yeni bir oyuncuyu otomotiv sanayine katamadık. Bu üzerinde düşünülmesi gereken önemli bir konu. Türkiye'de en cazip teşvikler varsa o zaman neden 1995 yılından beri yeni bir otomobil markası gelmedi. Asıl teşvik pazarın büyütülmesidir. Türkiye pazarı 1 milyon yerine 2 milyon otomobil olsaydı o zaman buraya yatırım yapmak için teşviksiz de insanlar gelirdi. Herkes pazarın peşinde. Teşvik insanı cesaretlendiriyor. Pazarı büyütemezsek Türk otomobil sanayi 1.5 milyon civarında devam edecek" diye konuştu.

Skoda'nın Türkiye'ye yapması yönündeki söyletilere de Erolu'nun yorumu, "İnşallah yaparlar. Kimsenin rekabetle bir derdi yok. Bizim için daha iyi. Rekabet insanı her zaman güçlendirir. Rakibiniz ne kadar iyi olursa siz de o kadar güçlü olursunuz. Memnun oluruz gelirlerse" şeklinde oldu.

"Ülke rekabetçiliğinin artırılması lazım"

İç pazarın her sektör için büyümesi ve kişi başı milli gelirin de

artması gerektiğine işaret eden Cengiz Erolu, pazarı büyüyünce arkasından gelecek zincirleme etkiyi de ülkenin taşıyabilmesi gerektiğini dile getirdi. "Otomotiv büyürse Bursa da büyüyecek" diyen Erolu, "İç pazarın büyütülmesi, niteliğinin iyileştirilmesi, şirketlerin kurumsallaşması, daha fazla kar elde etmesi lazım. Karlar yatırımlar için gerekli. Şirketlerin kar etmesi için devletin de yardımcı olması lazım. Kar elde edenlere kötü gözle bakılmaması lazım. Vergi yükünün dengelenmesi lazım. Otomotivde yüksek vergi yüküyle çalışıyoruz. Ülke rekabetçiliğinin artırılması lazım. 2010'lardan beri ülke rekabetçiliğini kaybediyor. Yeni teşvik politikalarıyla rekabetçiliğe ivme kazandırılması gerekiyor" açıklamasını yaptı.

"Elektrik kaynaklarınız yenilenebilir hale getirmeden elektrikli araç anlamlı değil"

Elektrikli araçlara geçişin sanıldığı kadar hızlı olmayacağını savunan TOFAŞ CEO'su Erolu, içten yanmalı motorların toplam araçlar içindeki payının 2023'a kadar gerileceğini aktarı. Cengiz Erolu şunları söyledi, "Eğer üretim kaynağı temiz değilse, elektrikli araç temiz bir çözüm değil. Elektrik üretimini yüzde 40'ından fazlası termikse, sizin 1990 model bir dizel araba kullanmanız, 2019 model bir elektrikli araba kullanmanızdan daha çevreci. Burada önemli olan kaynaktan tekere nasıl bir emisyon ortaya çıktığı. Elektrik



kaynaklarınız yenilenebilir hale getirmeden elektrikli araç anlamlı değil. Eğer sizin elektrik kaynaklarınız yenilenebilir değilse elektrikli araçları özendirmek çok da doğru değil. Sanayi emisyonları düşürülmeli, evlerdeki enerji sarfiyatını düşürmek gerekli. Elektrikli araba yapmakta kimsenin bir derdi yok. Türkiye’de altyapı yok. Altyapının kurulması lazım. Türkiye’nin enerji altyapı sistemi bu yüklenmeleri kaldırabilecek mi? İstanbul’da bir anda 500 bin kişi bağlandığımız zaman şarj olacak mı? Bunların tartışılması lazım. TOFAŞ olarak elektrikli otomobil de yapacağız, yeni nesil malzemeleri de kullanacağız. Sektörde bir 50 sene daha kalmak istiyoruz.”

“Hem biz kaybedeceğiz hem yan sanayiler kaybedecekler”

Küresel eğilimleri çevre, güvenlik ve konfor ile üretim teknolojileri olarak açıklayan Erolu, otomotiv dünyasında yaşanacak gelişmelerin iş yapış modellerini ve pastanın paylaşımın da büyük oranda etkileyeceğini belirtti. “Hem bizim hem de tedarikçilerimizin işi bundan sonra biraz daha zor olacak” diyen Cengiz Erolu, “Bu dönüşüm

sonrasında sistemdeki kar paylaşımı yazılım ve dijital ortamdaki parçaları geliştirenlere doğru gidecek. Hem biz kaybedeceğiz hem yan sanayiler kaybedecekler. Belli oranda belli malzemeler yok olacak belki. Geleceğin otomobillerinde gövde, koltuk olacak ama artık radyatör ya da direksiyon olmayacak. Avrupa’daki kanun koyucular bu işi hızlandırarak iyi mi yapıyorlar, kötü mü yapıyorlar bunu önümüzdeki günlerde göreceğiz. Çünkü belli bir iş gücü kaybına yol açacak bütün bu olan biten. Bir yerlerde 10-15 fabrikanın kapanması anlamına geliyor. Satış sonrası hizmetler de evrilecek. Bunu hızlandırmak bir takım mesleklerin de ortadan kalkmasına yol açacak” değerlendirmesini yaptı.

“İhracatta çok büyük bir sorununuz yok ama iç pazarda daralma sürüyor”

Yerli otomobil konusuna da değinen Cengiz Erolu, üretmekte sıkıntı olmadığını, asıl zor olan kısmın seri üretim kabiliyetine sahip olmak olduğunu vurguladı. Erolu, “Bunlar yapılmayacak şeyler değil. Biz de heyecanla bekliyoruz. Bizim için ha Volkswagen gelmiş ha yerli otomobil

yapılmış. Bizim için iyi bir rakip olacağını düşünüyoruz” dedi. Mayıs ayında ABD başkanının Gümrük Birliği ülkelerine ambargo koyup koymayacağını belli olacağını hatırlatan Erolu, bunun Amerika’ya ihracat yapan firmaları etkileyeceğini söyledi.

Otomotiv endüstrisi yılsonu hedeflerine de değinen Erolu şu bilgileri verdi, “Türkiye 2017’de 1.7 milyon üretimle rekor kırdı. 2018’de 1.5 milyon adet, bu yıl ise 1.4 milyon adetlik bir beklenti var. Türkiye pazarının 2017’de 1 milyon araçlık pazarı 2019’da 400 bin seviyesinde bir Pazar olmasını bekliyoruz. Yüzde 35’inin yerli olduğunu varsayarsak yaklaşık 200 bin adetlik bir üretim kaybı Türkiye pazarındaki daralmadan geliyor. İhracatta çok büyük bir sorununuz yok ama iç pazarda daralma sürüyor. Türkiye dünya üretiminde 14’üncü, özellikle ticari araç üretiminde dünyada 8’inci, Avrupa’da ise 2’nci sırada. Otomotiv sanayinde her zaman hafif ticari araçlar Türkiye’nin önemli bir gücü oldu. Bu alanda artık bir mükemmelliyet merkezine doğru dönüşüyoruz.”

10 yıl içinde 100 aracın 25'i elektrikli olacak

TEB Cetelem'in son araştırması, 2030 yılına kadar dünya genelinde satılan araçların yüzde 25'ini elektrikli araçların oluşturacağını öngörüyor.

Cetelem Araştırma Merkezi desteğiyle "Elektrikli Taşıtların Gizemi" başlığıyla hazırlanan ve aralarında Türkiye'nin de olduğu 16 ülkede, yaşları 18 ile 65 arasında değişen 10 bin 600 kişiyle yapılan araştırmada, tüketicilerin elektrikli araçlarla ilgili yaklaşımları incelendi. Rapora göre, tüketicilerin çoğunluğu elektrikli araçları pahalı, menzili kısa ve şarj süreleri uzun olduğu için tercih etmiyor.

TEB Cetelem Genel Müdürü Stephane Becoulet Cetelem Gözlemevi 2019 raporunun elektrikli araçların gelecekte herkesin ilgi alanına gireceğini gösterdiğini belirtti:

"Son yıllarda yapılan bütün araştırmalar, elektrikli araçların geleceğinin herkesi ilgilendiren bir konu olduğunu gösteriyor. Fakat bu araçların ulaşılabilir olması için gerek üreticilerin gerek altyapıdan sorumlu olanların gerekse bu araçları satın almayı düşünenlerin ekstra çaba harcamaları gerekiyor.

"Menzil şimdiye kadar, bataryaların çok pahalı olmasından ötürü en büyük engel olarak görülüyordu. Ancak teknolojinin gelişmesi ve bataryaların giderek daha ucuz olması bu sorunu ortadan kaldıracak gibi görünüyor. Tüketiciler de sadece elektrikli olduğu için satın aldığı otomobilin teknoloji harikası olması gerektiğini düşünmez ve beklentilerini düşürürse fiyat/menzil kısır döngüsünden de çıkılacaktır.

"Bu dönüm noktası bir kez aşıldığında, Norveç'te yaşanan deneyimlerin gösterdiği gibi, bir daha bu yoldan geriye dönüş olmayacak. Yerel rakamlar göstermektedir ki; bugün elektrikli taşıt sahibi olan



sürücülerin yüzde 99'u araçlarını yenilerken yine bir elektrikli tercih edeceğini söylerken, sadece yüzde 1.0'i sahip olduğu aracı yeni bir elektrikli taşıt ile değiştirmeyi planlamıyor. Bütün bunlar bir arada değerlendirildiğinde, elektrikli taşıtlar hızla hak ettiği yere gelecek ve beklenen ekonomik ve ekolojik faydaları sağlamaya başlayacak. İşte o zaman ne eksik ne fazla, elektrikli taşıtlar piyasada hak ettikleri yere ulaşacaklar.

Elektrikli taşıtların, fosil yakıtla çalışan taşıtların yerini tamamen almasını beklemek ya da talep etmek de gerçek dışı, anlamsız ve hatta tehlikeli olacak. Elektrikli taşıtların satışını maksimum

seviyeye çıkarmak amacıyla bütün bir toplumun yıllarca birlikte hareket ettiği, açıklayıcı bir örnek olan Norveç'te bile geleneksel araçların halen her iki sürücünden biri için cazip bir seçenek olduğu görülüyor."

Cetelem Gözlemevi'nin araştırması katılımcılarına göre 2030 yılında dünyada satılan araçların yüzde 25'ini elektrikli araçların oluşturması öngörülüyor. Bu rakamın, elektrikli araçları satın almanın teşvik edildiği Çin'de yüzde 36, Norveç'te de yüzde 39'a kadar yükselmesi bekleniyor. Araştırmaya katılan Türk sürücülerin yanıtlarına göre 11 yıl sonra Türkiye'de satılacak araçların da yüzde 29'unu elektrikli araçlar oluşturacak.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı açıklandı

**Trafiğe kayıtlı araç sayısı
Mart ayı sonu itibarıyla 22
milyon 972 bin 552 olurken
Mart ayında 58 bin 708 adet
taşıtın trafiğe kaydı yapıldı.**

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2019 yılı Mart ayı 'Motorlu kara Taşıtları' verisini açıkladı. Trafiğe kayıtlı araç sayısı Mart ayı sonu itibarıyla 22 milyon 972 bin 552 oldu. Mart ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 22 milyon 972 bin 552 adet taşıtın yüzde 54,2'sini otomobil, yüzde 16,4'ünü kamyonet, yüzde 14,1'ini motosiklet, yüzde 8,2'sini traktör, yüzde 3,7'sini kamyon, yüzde 2,1'ini minibüs, yüzde 1'ini otobüs, yüzde 0,3'ünü ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Mart ayında 58 bin 708 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı

Mart ayında trafiğe kaydı yapılan toplam 58 bin 708 taşıt içinde otomobil yüzde 55,7 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla yüzde 23,7 ile motosiklet, yüzde 12,9 ile kamyonet, yüzde 4 ile traktör takip etti. Taşıtların yüzde 3,7'sini ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 72,5 arttı

Mart ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 72,5 arttı. Bu artış otomobilde yüzde 77,2, minibüste yüzde 30, otobüste yüzde 14,7, kamyonette yüzde 71,7, kamyonda yüzde 22,9, motosiklette yüzde 80,4, traktörde yüzde 49,1 olarak gerçekleşti. Özel amaçlı taşıtlarda ise yüzde 30,2 azalış oldu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 37,9 azaldı

Mart ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısında yüzde 37,9 azalış



gerçekleşti. Bu azalış otomobilde yüzde 41, minibüste yüzde 30,5, otobüste yüzde 45,3, kamyonette yüzde 45,7, kamyonda yüzde 62,6, motosiklette yüzde 4, özel amaçlı taşıtlarda yüzde 53,3, traktörde ise yüzde 62,6 olarak gerçekleşti.

Trafikteki toplam taşıt sayısı ocak-mart döneminde 106 bin 631 adet arttı

Ocak-Mart döneminde 159 bin 219 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı, 52 bin 588 adet taşıtın ise trafikten kaydı silindi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısı 106 bin 631 adet arttı.

Mart ayında 643 bin 356 adet taşıtın devri yapıldı

Devri yapılan toplam 643 bin 356 adet taşıt içinde otomobil yüzde 71 ile ilk sırada yer aldı. Otomobili sırasıyla yüzde 16,1 ile kamyonet, yüzde 4,7 ile motosiklet, yüzde 3,2 ile traktör takip etti. Mart ayında devri yapılan taşıtların yüzde 5'ini ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kayıtlı LPG'li otomobil oranı yüzde 37,8 oldu

Mart ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 12 milyon 457 bin 676 adet otomobilin yüzde 37,8'i LPG, yüzde 37,1'i dizel, yüzde 24,8'i benzin yakıtlı olup, yüzde 0,1'i elektrikli veya hibrittir. Yakıt türü bilinmeyen(2) otomobillerin oranı ise yüzde 0,3 oldu.

Trafiğe en fazla 1501-1600 motor silindir hacimli otomobillerin kaydı yapıldı

Ocak-Mart döneminde trafiğe kaydı yapılan 95 bin 583 adet otomobilin yüzde 39,5'i 1501-1600, yüzde 26'sı 1401-1500, yüzde 17,5'i 1301-1400, yüzde 10,8'i 1300 ve altı, yüzde 5,1'i 1601-2000, yüzde 1'i 2001 ve üstü motor silindir hacmine sahip oldu.

Trafiğe en fazla beyaz renkli otomobillerin kaydı yapıldı

Ocak-Mart döneminde trafiğe kaydı yapılan 95 bin 583 adet otomobilin yüzde 53,2'si beyaz, yüzde 23,7'si gri, yüzde 7,4'ü siyah ve yüzde 5,7'si kırmızı iken yüzde 10'u diğer renklerde oldu.

“Otomobil alımları ertelenmeyecek”

Toyota Türkiye CEO'su Ali Haydar Bozkurt, "Otomobil piyasasının hareket beklediği yaz dönemi öncesinde bu kararın hayata geçirilmesinin olumlu katkısı olacağını ve alımların ertelenmeyeceği düşüncesiyle hatırı sayılır bir canlanma yaşanacağını öngörüyoruz." dedi.



**Toyota Türkiye CEO'su
ALİ HAYDAR BOZKURT**

Toyota Türkiye CEO'su Ali Haydar Bozkurt, otomobil başta olmak üzere, mobilya, konut, tapu harcı, motosiklet ve ticari araçlarda KDV ve ÖTV indirimlerinde süre uzatımı konusunda açıklamada bulundu.

Bozkurt'un açıklaması şu şekilde;

"2018 yılının Kasım ayı başında yürürlüğe giren ÖTV ve KDV indiriminin sektörümüze olumlu katkılar yaptığını görmüş, zor bir dönemden geçerken böyle bir uygulamayı devreye almak hem sektörü hem de otomobil ve ticari araç

almayı düşünenleri oldukça memnun etmişti. Bugün yayınlanan kararname ile ÖTV ve KDV indiriminin 30 Haziran tarihine kadar uzatılması da sektörümüze olumlu katkıyı devam ettirecektir. Bu kararın alınmasında başta Cumhurbaşkanımız ile Hazine ve Maliye Bakanımıza teşekkür ediyorum.

2019 yılının sadece bizim için değil tüm sektör için çok hassas bir sene olmasını bekliyoruz. Sektör olarak bugüne kadar her zaman bardağın dolu tarafına bakmaya gayret gösteren bir yaklaşım içinde olduk. Otomobil piyasasının hareket beklediği yaz dönemi öncesinde bu kararın hayata geçirilmesinin olumlu katkısı olacağını ve alımların ertelenmeyeceği düşüncesiyle hatırı sayılır bir canlanma yaşanacağını

öngörüyoruz. Bu düzenlemenin Haziran ayı sonuna kadar sürecektir. Olması sektörümüzdeki canlanmanın önünü açacaktır.

Diğer yandan, otomobil satın alma kararında önemli bir başka konu ise kredi faiz oranıdır. İdeal zamanda yüzde 1 civarında olması sektör açısından önemlidir. Ama geçtiğimiz sene yüzde 3,7 seviyelerine çıkmış olan oranlara karşın, bugün yüzde 1,58 oranlarına kadar gerileme olmuştur, bu da nispeten olumlu bir gelişmedir. Faiz oranlarının yüzde 1 seviyelerine gelmesi durumunda, toplam araç satışından elde edilen vergi oranı da artış gösterecektir. Bu düzenlemeleri kalıcı hale getirecek bir vergi sisteminin gelmesi ise hem sektörü hem de müşterileri rahatlatarak bir gelişme olacaktır."



2019 Sigorta sektör verileri analizi

2019'da da finansal sigortalar, sağlık sigortaları, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ve siber sigortaların daha fazla gündemde olması bekleniyor.



OYDER Yönetim Kurulu
Sigorta Sektörü Danışmanı
BURAK REİS ÖZEN

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı verilere göre, ocak-şubat döneminde hayat dışı (elementer) sektör nominal olarak yüzde 18,2 büyürken, hayat branşında ise büyüme yüzde 8,2 olarak gerçekleşti. Enflasyonla karşılaştırıldığında prim üretimi reel olarak hayat dışında yüzde 1,2, hayatta ise yüzde 9,6 düşüş kaydetti. Toplam prim üretimi içinde (pazar payı yüzde 10'un üzerinde olan branşlar içinde) yılın ilk iki ayında en hızlı büyüme yüzde 28,68'lik büyüme (reel olarak yüzde 7,53) ile "hastalık/sağlık" branşında oldu. Söz konusu branşı yüzde 28,63'lük büyüme ile yangın ve doğal afetler izledi. Sektörün lokomotif branşlarından trafik ilk 2 ayda yüzde 12,84, kasko ise yüzde 15,28 büyüdü. Reel olarak trafik yüzde 5,71, kasko ise yüzde 3,67 küçüldü.



Sigorta sektöründe prim gelirlerinin yaklaşık yarısı kasko ve trafikten geliyor. 2018'deki ekonomik gelişmelerin etkisiyle otomotiv satışlarında yaşanan daralma, kasko ve trafik sigortalarında da azalmayı beraberinde getirdi. Ancak diğer branşlar ve artan enflasyona bağlı olarak yaşanan prim artışları bu açığı kapattı. Sigortada mühendislik, nakliyat gibi bazı branşlar dövizle bağlı. Bu gibi alanlar 2018'de sektörü besledi. Buna ek olarak sağlık sigortaları, tamamlayıcı sağlık sigortası ve sorumluluk sigortaları da 2018'de büyüdü. 2019'da da finansal sigortalar, sağlık sigortaları, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları ve siber sigortaların daha fazla gündemde olması bekleniyor.

Bu arada düşen otomobil satışlarına rağmen Kasko ve Trafik Sigortalarındaki prim artışlarının kur bazlı yedek parça fiyatlarına bağlı olarak yapılan prim artışları ile Sigortalılara yansıtılan ve bazı şirketlerce uygulanan satış kolaylıklarından kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Police primlerinin daha uzun vadelere yayılarak tahsil ediliyor olması ve satış yöntemlerinin sigortalıların kolayca ulaşabileceği mobil yöntemler başta olmak üzere daha hızlı sonuç alınabilen

zaman tasarrufuna neden olan akıllı sistemler üzerinden yapılmaya başlanması sigortalıların tercihlerinin değişmesine neden olmuştur.

2019 yılında inovatif yatırımların hız kazanacağını özellikle sigortalıların araç kullanım denetimlerini yapan Telematics ve benzeri sistemlere sigorta şirketlerinin yatırım yapmaya başladığını göreceğiz. Bunların sonucu olarak Oto Sigortalarında yaşanması beklenen adetsel azalmanın yukarıda bahsetmiş olduğumuz yeni katkılarla karşılanarak denge sağlanacağını bekleyebiliriz. 2019 yılında agresif bir pazarlama yaşanmayacağını ancak üretimlerin belli bir seviyenin altına düşmemesi için bireysel satışlara imkan tanıyan internet ve mobil kaynaklardan satışlara daha fazla önem verileceğini beklemeliyiz.

Kanımcı oto sigortacılığını arttıracak yöntemlerin başında ikinci el araçlara yaklaşımların daha yumuşak ve alternatifli yapıyor olması, servis ve yedek parça konularında imkan sağlayan sigorta şirketlerinin (OYDER Sigorta) tercih nedeni olacağını söyleyerek 2019 üretimi konusunda karamsar olmak için henüz erken olduğunu söyleyebilirim.



KOMİSYON YOK

2. elde fırsat ve avantajın adresi otokocihale.com hizmetinizde

Online açık artırma sistemi ve sunduğu benzersiz avantajlarla 2. el online araç satışında yepyeni bir dönem başlatan **otokocihale.com**'a hemen üye olun, ihalelere katılarak satın alım işlemlerine başlayın.



Nazer Otomotiv Genel Müdürü
AYKUT PEKTEKİN

Bu ayki yazıma Cem Boyner'e ait olduğu internette belirtilen bir hikayeye dikkatinizi çekerek başlamak isterim. Hikayemiz; Afrika'da bir safari esnasında geçiyor.

Avcılar zebralara yakın bir yerde pusuya yatmış, önlerinden geçecek zebra sürüsünü takip ediyorlar. Uygun anda ateş edebilmek için nişan almış bekliyorlar. Zebralar pusula kurulan yere doğru yaklaşıncaya, menzile giren sürüye, avcı nişan alıyor ve ateş ediyor. Fakat nafile, kalçasından vurulan genç zebra koşmaya devam ediyor.

Silahını tekrar dolduruyor, ateş etmeye hazırlanıyor, tam ateş edecek Afrikalı rehber eliyle avcının silahının namlusunun ucuna bastırıyor ve usulca "ateş etme" diyor, "mermin ziyan olmasın, o öldü sadece bunun farkında değil" diyor. Avcı şaşkın, birlikte zebranın uzaklaşmasını seyrediyorlar. Beş yüz metre koşan zebra aniden sendeliyor ve düşüp ölüyor.

Ekonomimizde yaşanan sıkıntılar sonucunda acaba otomotiv sektörü firmalarının ve/veya potansiyel sektör müşterilerinin ne kadarı hikayedeki zebra ile aynı durumda, bilinmez. Öyle bir

İçerdekiler

koşuşturmacanın içerisindeyiz ki, finansal yaralarımızın etkisini kontrol etmeden acaba ne kadar eski alışkanlıklarımızla hareket ediyoruz ?

Durup şirketlerimizdeki kanayan noktaları tespit etmeli ve iyileştirici, geliştirici önlemlerimizi bir an önce almalıyız.

Biz yetkili satıcılar;

- ciroya değil vergi sonrası kara,
- paçal gelire değil departman bazında verimliliğe,
- toplam gidere değil kişi ve/veya araç başı gidere,
- çalışan adedine değil kalitesine,
- memnuniyet skoruna değil müşteriye,
- bilmediğimiz faaliyetlere değil otomotive odaklanır, sermayemizi şirketlerimizde tutmanın yöntemlerini bulursak, iş ortağımız olan distribütörler;
- yetkili satıcılara stok taşıtmaya değil verimli stok yönetimine,
- servise giren araç adedine değil servise giren müşteriye verilen hizmete,
- satılan yedek parça cirosuna değil müşterinin ihtiyaçlarına sunulan çözümlerin çeşitliliğine,
- sadece kendi markasına hizmete değil otomotiv müşterisine hizmete,
- binanın ışıldayan floresanlarına değil o floresanları açık tutan ekiplere odaklanır, yetkili satıcılık faaliyetinin verimli ve sürdürülebilir olmasına destek olurlarsa

iş partnerimiz olan bankalar;

- hedefler tutana kadar değil sürekli kredilendirmeye,
- krediyi red etmeye değil her daim ihtiyaç kadar kredinin sağlanmasına,
- satış danışmanının değil satış sisteminin desteklenmesine,
- faizi piyasayla eş anda artırmaya değil müşteri ihtiyaçlarının zamanında finansmanına odaklanırlarsa yaratılacak değerlerin parasal karşılığı olmayacaktır.

Yukarıda listelediğim ilk bakışta aklıma gelen hususların dışında, değer yaratacak başkaca da iyileştirilmesi gereken alışkanlıklarımızı geliştirmek için attığımız her adımda, sektörümüz paydaşları yaralarını birer birer saracak ve gelişen ilerleyen dünya otomotiv ticaretiyle uyumlanacaktır.

Zaman, ne distribütörlerin, ne finans kuruluşlarının, ne de yetkili satıcıların yaralı ve kan kaybederek kendi başlarına ilerlemesine izin vermeyip, birlikte olma ve gelişim için zorluklarda doğacak fırsatlar için birlikte çalışma zamanı.

Yukarıdaki cümleleri okuduktan sonra "tespitler iyi hoşta; eski alışkanlıklarımızdan olması gerekenlere nasıl geri döneceğiz?" sorusunu düşünebilirsiniz.

Aşağıdaki darlık çeken köylüye, Nasrettin Hoca'nın verdiği tavsiye yanıt olur mu, ne dersiniz ?

Vaktin birinde köylüsü, Hocaya evinin darlığından, evindeki sıkıntıdan bahsederek çare bulmasını ister.

Hoca adamı sükûnetle dinler; " Şimdi evine git. Keçiye içeriye al" der.

Adam, ertesi gün yine Hoca'ya gelir.

"Aman hocam keçiye içeriye alınca sıkıntı azalacağına daha da arttı" der.

Hoca Adamı gene sükûnetle dinler; " Şimdi evine git, tavukları da içeriye al" der.

Adam, ertesi gün yine Hoca'ya gelir. "Aman Hocam sıkıntı daha da arttı" der.

Hoca gayet soğukkanlı olarak; "Git ineğini de içeriye al" der.

Adam ertesi gün yine Hoca'ya gelir. "Aman Hocam, sıkıntıdan patlayacağım" der.

Hoca istifini bozmadan; "Bu akşam keçiye evden çıkar" der.

Ertesi gün Hocaya tekrar gelir, biraz rahatladıklarını anlatır.

Hoca: " Bu gece tavukları da evden çıkar" der.

Adam ertesi gün daha da rahatlamış olarak tekrar gelir.

Hoca: "Şimdi evine git, ineği de evden çıkar ve evini bir güzel temizle" der.

Adam denileni yapar ve çok rahatlamış bir şekilde, ertesi gün yine Hocayı ziyarete gelir. Artık evi kendisine çok bol gelmektedir. Hocaya teşekkürlerini sunar.

Sermayemizi ayırdığımız verimsiz iş kollarını şirketimizin içerisinden dışarı atma ve odağımıza tekrar ana faaliyetimizi koyup, en iyi yaptığımız işi güncel dünya koşullarına uyarak, hakkını vererek yapma vakti.

Hedef olmaktansa, gelişip hedef alan olmak için sıvayalım kolları yapacak çok işimiz var...



RENAULT
Passion for life

Renault MEGANE Sedan

Beklenmedik ol.



Apple CarPlay™ ile kontrol sende.

Gün içinde gelen e-postalar, aramalar ve mesajlar...
Hiçbiri yanıtı kalmayacak.

Apple CarPlay™ ile akıllı telefonunu aracının ekranına yansıt;
gelen mesajları, e-postaları dinle ve tek tuşla cevapla.
Apple CarPlay™ ile her an, beklenmedik ol.

Renault'nun tercihi **elf**

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

Megane Sedan'ın ortalama CO₂ salımı 96-142 g/km, yakıt tüketimi 3,7-6,3 lt/100 km aralığındadır. Model üzerindeki aksesuarlar ile satılanlar farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi Renault Yetkili Satıcılarında.

TAYSAD'dan Almanya çıkarması

Türk Otomotiv Tedarikçileri Almanya'yla İş Birliğini Güçlendirmek İstiyor!



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
ALPER KANCA

Türkiye'de 400'ü aşkın üyesi ile Türk otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) desteği ve katılımıyla otomotiv sektöründe Türk-Alman işbirliğinin boyutlarını daha ileri bir noktaya taşımak amacıyla Almanya'da iki ayrı yuvarlak masa toplantısı düzenledi. Alman Ticaret Odası'nın da katkılarıyla biri Hannover Fuarı'nda, diğeri ise Stuttgart'ta düzenlenen toplantılarda, sektörün üst düzey temsilcileri bir araya geldi. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, gerçekleştirilen toplantılarla ilgili olarak "Bu buluşmalar Türk ve Alman şirketlerinin birbirini daha iyi tanımaları ve tecrübelerini birbirleri ile paylaşmaları açısından çok önemli idi. Ayrıca

iki ülke arasındaki otomotiv sektöründeki mevcut ekonomik ilişkilerden yola çıkarak, bu tür toplantıların iki ülke arasındaki ilişkilerin kalıcı bir şekilde derinleşmesine katkı yapacağına da inanıyoruz." açıklamasında bulundu. TAYSAD Başkanı Alper Kanca ayrıca yaptıkları bu toplantılar sonrasında Alman kamuoyunda Türk otomotiv sanayisinin geneli hakkında farkındalık yaratan bir lobi faaliyeti yaptıklarını da belirterek sivil toplum kuruluşlarının da üstlerine

düşen görevi yaparak ülkemizi yurt dışında anlatmanın ve tanıtmanın önemine dikkat çekti.

Kuruluşunun ardından 40 yılı geride bırakan ve 400'ü aşkın üyesiyle otomotiv tedarik sanayi sektörünün tek temsilcisi olan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Türk-Alman işbirliğinin boyutlarını daha ileri bir noktaya taşımak amacıyla Almanya'da iki ayrı yuvarlak masa toplantısı düzenledi. İki ülkenin mevcut işbirliğini daha da güçlendirmek adına Almanya'da üst düzey yöneticilerin katılımıyla gerçekleştirilen iki yuvarlak masa toplantısında, Türk otomotiv sektörünün güvenilirliğine ve yenilikçiliğine vurgu yapıldı. Toplantılara her iki ülkeden sektör temsilcileri, otomotiv sanayi üreticileri ve tedarikçilerinin yanı sıra medya mensupları da katılarak otomotivde Türk-Alman ilişkilerine yönelik görüş alışverişinde bulundu. Türk otomotiv sektörü ile iş tecrübesi olan Alman firma temsilcileri, toplantı aracılığıyla sektör temsilcilerinden bilgi aldı. Türkiye ile iş tecrübesi olmayan Alman otomotiv firmaları da tecrübe sahibi olan Alman firmaların tecrübelerinden yararlanma fırsatı buldu. TAYSAD Başkanı Alper Kanca ayrıca yaptıkları bu toplantılar sonrasında Alman kamuoyunda Türk otomotiv sanayisinin geneli hakkında farkındalık yaratan bir lobi faaliyeti yaptıklarını da belirterek, sivil toplum kuruluşlarının da üstlerine düşen görevi yaparak ülkemizi yurt dışında anlatmanın ve tanıtmanın önemine dikkat çekti.

Türk otomotiv üreticileri ve tedarikçilerinin en büyük pazarları olan ve bu yıl 5 milyar Dolar'ı aşan bir ihracat hedefledikleri Almanya'nın, aynı zamanda en önemli

partnerlerinden birisi konumunda olduğuna dikkat çeken TAYSAD Başkanı Alper Kanca, bu toplantılarında Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği içinde olması ve coğrafi konumunun hem Doğu hem Batı hem de Afrika pazarlarına açılmada önemli avantaj sunmasının ülkeyi yatırımcılar için önemli bir cazibe merkezi haline getirdiğine dikkat çektiklerini dile getirdi.

“Yüksek motivasyon, düşük maliyet”

Çok önemli bir Alman tedarik firmasının en üst düzey yetkilisi ise bu toplantılardan birinde Türkiye’de birlikte çalıştıkları otomotiv firmalarının olumlu yönlerine vurgu yaparak, “Türkiye’deki ekonomik ortamdan gayet memnunuz. Sektörde çalışanların yüksek motivasyonu, güvenilirliği, yenilikçiliği ve ülkede genel olarak üretim maliyetlerinin düşüklüğü bizim için önemli etkenler.” açıklamasında bulundu.

Yapılan görüşmelerde ortaya çıkan eğilim, TAYSAD’ın Alman otomotiv sektöründe çalışan üst düzey yöneticilerine yönelik yaptığı algı araştırmasındaki bulguları teyit etti. Türkiye ile iş tecrübesi olmayan Alman sektör temsilcileri ile tecrübesi olanların Türkiye’ye bakışında ciddi bir farklılık ortaya çıktı. Araştırmada Türkiye ile iş tecrübesi olmayanların sadece yüzde 43’ne göre Türkiye’deki otomotiv tedarikçileri güvenilir konumda. Somut iş tecrübesi olan Alman sektör temsilcilerinin yaklaşık yüzde 80’ne göre ise Türk tedarikçileri güvenilir firmalardan oluşuyor.

Otomotiv sektörü kalkınmanın ve yeniliğin motoru konumunda

Türk otomotiv ana ve tedarik sanayinde 250 bin kişi çalışıyor. Sektörde çalışanlar sadece üretim yetenekleriyle öne çıkan meslek sahibi tecrübeli profesyonel kadro, aynı zamanda tasarım ve ürün geliştirme kabiliyetleriyle de göze çarpıyor. Hâlihazırda sektörde çalışanların yüzde 20’si lisans ve veya lisansüstü eğitime sahip tecrübeli elemanlardan oluşuyor. Bu eğitim seviyesinin yüksekliği sektörde Ar-Ge potansiyelinin yükselmesine de yansıyor. Otomotiv sektörüne yönelik Ar-Ge yapan kurumların sayısı son yıllarda giderek artıyor. Güncel olarak Türkiye’de bu anlamda 157 Ar-Ge merkezi bulunuyor.





KPMG Danışmanlık Direktörü
SEZGİN TOPÇU

Hedefi 12'den vurmak için 'Robotik Süreç Otomasyonu'

RPA faturaların ve giderlerin sisteme girilmesi, müşterilerin teknik sorularının yanıtlanması, şüpheli finansal faaliyetlerin tespiti ve vergi beyannamelerinin hazırlanması gibi sorularının yanıtlanması gibi pek çok sürecin daha hızlı, güvenli ve verimli olmasını sağlıyor.

Dijitalleşmenin yıkıcı etkilerinden korunmak isteyen firmalar için en önemli teknoloji 'Robotik Süreç Otomasyonu' (RPA) teknolojisine geçen firmalar, hem iş yapış süreçlerini daha hızlı hale getirecek hem de iş gücünü katma değeri yüksek işlere yönlendirebilecek.

Akıllı sistemler ve yapay zeka, her sektörde iş yaşamına dâhil olmaya başladı. Artık rekabet ortamında başarılı olabilmenin sırrı devrim niteliğindeki bu büyük değişimin önemini iyi anlamak ve ona hızlı adapte olmaktan geçiyor. 'Robotik Süreç Otomasyonu' (RPA) teknolojisi kuruluşları bu anlamda bir adım öne geçirecek. RPA faturaların ve giderlerin sisteme girilmesi, müşterilerin teknik sorularının yanıtlanması, şüpheli finansal faaliyetlerin tespiti ve vergi beyannamelerinin hazırlanması gibi sorularının yanıtlanması gibi pek çok sürecin daha hızlı, güvenli ve verimli olmasını sağlıyor. Böylelikle insan iş gücü, bu tip rutin işlerden kurtarılıp katma değeri yüksek işlere aktarılmış oluyor.

RPA nedir?

RPA, insan iş gücü tarafından yürütülen standart süreç adımları ile gerçekleştirilen, standart verilerin ve girdilerin kullanıldığı, kuralları belli olan ve ekstra karar alma aşaması gerektirmeyen, tekrar eden, yüksek hacimli ve iş gücü anlamında maliyetli süreçlerin robot yazılımlar vasıtasıyla otomatikleştirildiği, insan müdahalesinin en aza indirilmesiyle daha güvenli ve verimli bir hale getirildiği teknoloji olarak tanımlanabilir.

RPA teknolojisi, çalışanın bir görevi yerine getirirken kullandığı tüm adımları bire bir taklit ederek uygulamalara girebilir, ihtiyacı olan tüm verileri okuyup işleyebilir, analizler yapabilir ve bunları gerçekleştirirken sistem entegrasyonuna ihtiyaç duymadan ve kullanılan sistem platformundan bağımsız olarak gerçekleştirir. Robotik süreç otomasyonu, finans, sigorta, sağlık, üretim, teknoloji, telekomünikasyon, lojistik gibi pek çok sektöre

uygulanabilir. Finansal raporlama, sipariş ve fatura yönetimi, müşteri hizmetleri ve işe alım süreçleri robotik süreç otomasyonunun uyarlanabileceği potansiyel işler arasında yer alıyor.

Örneğin;

Bordrolama işlemleri: Bordrolama, pek çok yönetmelik ve şirket politikasına uygun düzenli olarak işlenmeyi gerektirir. Bu süreçte RPA teknolojisi ile manuel eforun yaklaşık yüzde 25 oranında azalması, işlem hızının ise yaklaşık yüzde 85 oranında artması öngörülmüyor.

Satın alma: Satın almadan ödemeye kadarki süreçler, fatura vb. ödeme dokümanlarından ilgili verinin alınarak ERP, CRM gibi sistemlere girilmesini ve bankalara, tedarikçi firmalara çeşitli verilerin iletilmesini kapsıyor. Bu sistemler arasında veri akışı adına entegrasyonu sağlayan kolay bir arayüz olmaması sürecin yürütülmesi için yüklü bir manuel işgücünün sarf edilmesini gerekli kılıyor. Ortalama fatura işlem süreci 6-8 dakika sürerken, robotik süreç otomasyonu geliştirmeleri ile birlikte bunun 30-40 saniyeye düşürülmesi mümkün.

Nereden başlamalı?

RPA teknolojisinin büyük dönüşüm gerektirdiği için maliyetli olacağına ve işletmelerin buna hazır olmadığına dair bazı yanlış algılar mevcut. Ancak iyi bir planlama, önceliklendirme ve iş süreçlerinin doğru sınıflandırılması ile çok kısa sürede fayda sağlanabilecek otomasyona geçilebilir. Bu doğrultuda süreçlerin seçilmesinde aşağıdaki gibi bir yaklaşım kullanılabilir:

- Temel düzey: Makro ve komutların yardımı ile olgunlaştırılmış süreçler, standart bir yapıda verilerin bulunduğu, basit görevlerin yer aldığı işlemler gibi alanlar bu sınıf altında konumlandırılabilir ve hızlı kazanım olarak RPA teknolojisine uyarlanabilir.

- İleri düzey: Girdilerin karmaşıklığına, veri kaynağının farklılığına ve verilerin işlenmesi aşamasında izlenecek kuralların fazla olmasına bağlı olarak yürütülen işlemler ileri düzey olarak değerlendirilebilir. Bu süreçler de RPA teknolojisine hızla uyarlanabilir.

- Bilişsel düzey: Muhakemeye ve makine öğrenimi gibi gelişmiş teknolojilerin de devreye alınmasına ihtiyaç duyulan süreçler bu kapsamda değerlendirilebilir ve sonraki fazlarda uygulamaya konulabilir.

Ne fayda sağlayacak?

Önümüzdeki 10-20 yıl içinde, insanların yaptığı işlerin yüzde 47'sinin robotik iş gücü ile yapılacağı ve destekleneceği öngörülüyor. RPA teknolojisinin rutin işleri yapması sayesinde çalışanlar zamanlarını daha verimli kullanabilecek ve yaratıcılıklarını ön plana çıkarabilecekleri işlere daha çok vakit ayırabilecek. Böylece çalışanlar, katma değer yaratacak süreçlere odaklanabilecek ve kurumların hedeflerine hızla ulaşmasına katkı sağlayabilecek.

Ayrıca RPA teknolojisinden aşağıdaki konularda da fayda sağlanabilir;

- Gizlilik ve uyumluluk: RPA, hassas verilere insan müdahalesini sınırlar. Uyumluluk ile ilgili görevlerde oluşabilecek insan hatalarını en aza indirir. Yeni iş gücüne ihtiyaç duymadan güvenlik ve yönetim yetkinliklerini artırır.

Önümüzdeki 10-20 yıl içinde, insanların yaptığı işlerin 10-20 yıl yüzde 47'sinin robotik iş gücü ile yapılacağı öngörülüyor.

- Veri kalitesi ve doğruluğu: RPA, verilerin elle girilmesinden kaynaklanan veri kalitesi sorunlarını azaltır. İş gücü gerektirmeyen yeni veri entegrasyon yöntemleri uygular. Tamamlanmış işleri düzeltme veya yeniden yapma ihtiyacını azaltır.

- Süreç iyileştirme ve verimlilik: RPA, izlenebilirliği ve sürekli iyileştirmeyi sağlamak için süreç verilerini etkin şekilde kullanır. İş gücünü katma değeri daha yüksek işlere aktarmayı sağlar. Personel değişimi sebebiyle oluşabilecek maliyet ve riskleri azaltır.

- Hız: Robotlar, 365 gün boyunca 7/24 çalışabilir. İnsan gücüne kıyasla görevleri tamamlama oranı daha yüksektir. İşlem hacimlerinde oluşan herhangi bir değişimde çok hızlı ölçeklendirme yapar.

- Maliyet azaltma: Robotik süreç otomasyonu iş gücü maliyetini daha iyi yönetmek için fırsatlar sunar ve karlılığın iş gücünden bağımsız olmasını sağlar. KPMG tarafından yürütülen bir araştırmaya göre, RPA teknolojisinden faydalanan firmaların yüzde 50'si maliyet azaltma hedeflerine tamamen, yüzde 50'si ise büyük ölçüde ulaştıklarını belirtmişti.

RPA, dijital dönüşümün temel adımlarından biri. Robotik süreçlerin iş süreçlerine uyarlanması, şirketlerin katma değerli iş sonuçlarına ulaşması için önem taşıyor.



Sosyal Medyanın Yetkili Satıcılar için En Önemli 9 Avantajı

“Sosyal medyada, diğer pazarlama araçlarına kıyasla daha yüksek satış dönüşüm oranları göremeyebilirsiniz. Öte yandan, bir yetkili satıcının yarattığı izlenim ve itibar, sosyal medya aracılığıyla arttırılabilir.”



Sosyal medya, geçtiğimiz 20 yıl boyunca kendini kesinlikle kanıtladı ve günlük yaşamın çok önemli bir parçası olmaya devam ediyor. Otomotiv yetkili satıcıları için ise marka mesajını doğru zamanda doğru kişilere iletmek ve günlük yaşamları esnasında potansiyel müşterilerin ilgisini çekebilmesi adına bir imkan yaratıyor.

Sosyal medyanın önemine, doğru kullanımının yetkili satıcıya sağladığı avantajlara ve başarısındaki rolüne ilişkin 9 maddeyle birlikte bakalım:

1. Daha Hızlı ve Daha Kolay İletişim

Sosyal medya sayesinde müşteriler, satış danışmanları, servis danışmanları ya da müşteri hizmetleri temsilcileriyle hiç olmadığı kadar hızlı ve kolay bir biçimde irtibat kurabiliyor. Böylece bayiler, müşteri şikayetlerini hızlı ve kolay bir biçimde alabiliyor, değerlendirebiliyor ve yanıt verebiliyor.

Şu anda doğru insanla hızlı bir şekilde iletişime geçmek için telefon kullanmanız bile gerekmiyor. Bu da iletişimi daha kolay hale getiriyor. Günümüzde müşteriler, gerçek zamanlı geri bildirim aracılığıyla, markaların uzun zamandır ulaşmak istediği kalitede iletişim sağlayabiliyor.

2. Kendine İrtibat Ağı Oluşturma

Sanatçılar, sporcular ya da herkesçe tanınan diğer insanlar, bizim gibi

ortalama insanların etkileşime giremeyeceğimiz kişilere örnek olarak verilebilir. Sosyal medya, ünlülerle iletişim kurmamızı hiç olmadığı kadar kolaylaştırdı.

Twitter ve Facebook gibi sosyal medya platformları sayesinde siyasetçiler ve kamuoyuna yön veren kişiler bile şaşılabilecek derece ulaşılabilir durumda. Bu durum, bir sektör genel müdüründen “geri takip” aldığınızda ya da sevdiğiniz bir markanın temsilcisi sizi retweetlediğinde eğlenceli bir deneyim yaşamınıza yol açarken aynı zamanda da şirketinize bir irtibat ağı kurma adına da sonsuz bir potansiyel sağlıyor.

Geri bağlantılar, yönlendirmeler ve yetkili satıcının kendi adıyla da marka olma çalışmaları bu yollardan sadece birkaçı. Sosyal medyanın sağladığı iletişim imkanı ile kaliteli ilişkiler kurmak çok daha kolay bir hale geldi ve kanaat önderleriyle ilişkiler kurmak, yetkili satıcıyla irtibatla olan insanlar için ciddi bir değer yaratıyor.

3. Organik Görünürlük Desteği

Takipçi oluşturma çabalarıyla sağlanan bağlantıların yanı sıra, sosyal medya aracılığıyla ortaya çıkacak pek çok farklı potansiyel değer söz konusu. Zira sosyal medya, popüler içeriklerin kolaylıkla görülebilir ve paylaşılabılır olmasını sağlamak için Google gibi arama motorlarına farklı sinyaller gönderir. Bu yüzden sosyal medyanın SEO’yu nasıl etkilediğini de anlamak önemlidir.



Google, sosyal medya beğenileri ya da paylaşımları gibi bağlantıya geçme işlemlerinin doğrudan bir sıralama sinyali olmadığını, ancak sosyal medya aktivitesi, popüleritesi ve arama motorları tarafından nasıl sıralandığı arasında bir ilişki olduğunu defalarca açıkladı.

Sosyal medya paylaşımları tam değerli “back-link” olarak işlev görmeseler de farklı ağların pazarlama yöneticileri sosyal medya aracılığıyla yetkili satıcının içeriğini görebilir ve daha sonra (içerik kalitesi gerçek değer sunduğu sürece) firmanızın içeriğiyle etkin bir şekilde bağlantı kurabilirler ve bu “back-link”ler de kesinlikle gerçek değere sahiptir.



4. İnternet Sitesi Trafiğinde Artış

Sosyal medya kanalları, yetkili satıcıların internet siteleri ve fiziksel konumları için tamamlayıcı niteliktedir.

Sosyal medya, elverişli ve eğlenceli bir yoldan farklı takipçilere ulaşmak ve daha önce tanıma fırsatını yakalayamadığınız bu potansiyel müşterilere yönelmek adına tasarlanmıştır. Doğru şekilde uygulanması halinde her koşulda işe yarar.

Sosyal medyanın ücretsiz ya da ucuz kullanımı dolayısıyla hem internet sitesi trafiği hem de fiziksel trafiğiniz artabilir. Bu yüzden paylaşımlarınızın buna hizmet etmesini sağlamalısınız.

5. Müşteri Geri Bildirimi

Hem dijital hem de geleneksel anlamda başarıya, müşterileriniz ile potansiyel müşterilerinizin şimdiye kadar yaşadıkları en iyi deneyimi sizin şirketinizle yaşamalarını sağlamak adına her şeyi en iyi şekilde yaparak ulaşabilirsiniz. Satış ve kâr dünyasında, hangi sektörde olduğunuz ve kimlere satış ve pazarlama yaptığınız fark etmeksizin, odağınızın müşteride olması zorunludur.

Her zaman mutsuz müşteriler olacaktır ancak, geri bildirimlerinin ne derece "iyi" ya da "kötü" olabileceği fark etmeksizin müşterilere nasıl yanıt verdiğimiz, işletmenizin başarısı ve uzun süreli itibarı için bir zorunluluktur.

Sosyal medya, daha önce hiç olmadığı şekilde, müşterilerimizle doğrudan etkileşime geçebileceğimiz platformlar sunarak itibarımızı korumamıza yardımcı olur. Bu durum aynı zamanda, müşterilerden hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde doğrudan geri bildirimler aldığımız anlamına gelmektedir.

Yetkili satıcılar hizmetlerini tüketici odaklı bir faaliyete dönüştürmek için bu inanılmaz fırsatı kullanmalı ve yıllar içerisinde sürekli büyüyen bir müşteri veri tabanına sahip bir şirket haline gelmelidir.

6. Potansiyel Müşterileri Etkilemek

İnsanlar bir şirketin gerçekte nasıl olduğuyla ilgili iyi bir fikir edinebilmek için çoğu zaman sosyal medyaya ve online değerlendirme sitelerine başvururlar ve hatta güvenirlir. Bilinçli müşteriler genel anlamda daha iyi kararlar vermek adına sosyal medyayı bir araç olarak kullanırlar.

Bu durum potansiyel müşterilere, yetkili satıcıların satış yaptıktan sonra da müşteriyi gerçekten önemsediklerini görme imkanı sağlar ve dolayısıyla işletmelerinin başarısı için oldukça önemlidir.

7. Markalaşma

Markalaşmanın, sosyal medyanın en değerli imkanı olduğunu öncelikle vurgulamak gerekir.

Sosyal medyada, diğer pazarlama araçlarına kıyasla daha yüksek satış dönüşüm oranları göremeyebilirsiniz. Öte yandan, bir yetkili satıcının yarattığı izlenim ve itibar, sosyal medya aracılığıyla artırılabilir ve sergilenebilir. Her platform; etkin oldukları alan, onu kullanan takipçilerin demografik nitelikleri ve düzenli olarak paylaşıldığını gördüğünüz içerik biçimi ve zamanı bağlamında birbirinden farklıdır. Verilecek mesaj buna göre uyarlanmalıdır.

Dolayısıyla ana fikir, mevcut tüm kanallarda dönüşümü en üstü seviyeye çıkarmak olmalıdır. Önerilerim şunlardır;

Marka ve müşteri için neyin önemli olduğu hakkında konuşabilirsiniz. Markanızın ve de işletmenizin hikayesini anlatın ve kendilerini bu markayı geliştirmeye adanmış kişilerden bahsedin.

Tutkunuzu paylaşın ve bırakın insanlar işletmenizi tanısin ve desteklesin. Bu, sosyal medyanın gerçek gücü ve çoğu marka üzerindeki en büyük etkisidir. Şirket kültürünü ve karakterini sergileyebilir, firmanızı farklı kılan niteliklerinizle diğer yetkili satıcıların önüne geçebilirsiniz, yeni ve kalifiye çalışanların ilgisini çekebilir ve işletmenizi çok daha ileri taşıyabilirsiniz.

8. Rekabeti Takip Edin

Sosyal medya kanalları, bize diğer pazarlama taktikleri ve uygulamalarının yanı sıra rakipler tarafından kullanılan taktikleri de doğrudan takip etme imkanı sunar. Bu sayede rakiplerimizden birçok şey öğrenebiliriz.

Kimse mükemmel değildir. Her zaman öğrenebileceğimiz şeyler vardır. Nihai hedef, müşterinin bizi anlaması ve bulunduğumuz rekabetçi konumda sergilediğimiz yetkin yaklaşımımızdan dolayı bize güvenmesidir.

9. Kullanıcı Tarafından Yeniden Paylaşılan İçerik

Bayiler bazı durumlarda videolardan, resimlerden, infografiklerden ve komik gönderilerden oluşan kaliteli içerikleri alabilir ve gerekli izinleri aldıktan sonra kullanabilir. Takipçi kitlesi ne derece büyükse, içeriği ve marka mesajını aynı derecede etkiler. Yetkili satıcının iyi bir içeriğini spesifik konu etiketleriyle paylaşanlar olacaktır. İçerik, sosyal ağlar genelinde paylaşılır, içeriğe birtakım etiketler eklenir ve bayinin takip edilmesi, içeriğin bağlantılar ile paylaşımı gibi yollar uygulanır. Kısaca, kullanıcı tarafından geliştirilen içerik haline dönüşür ve hem ücretsiz hem de muhteşemdir.

Özetle, her bayinin farklı hedefleri ya da farklı başarı ölçütleri olabilir. Sosyal medya bu amaçlara ulaşmada yardımcı olabilir. Ancak temel prensiplere bağlı kalmak ve bu prensipleri firmanızı başarıya ulaştıracak şekilde kullanmak önemlidir.

Her yetkili satıcı özünde farklıdır. Bırakın sizinki sosyal medyada parlansın.

Otomotiv sektörü desteklere çok ihtiyaç duyuyor!

Hurda teşviğinde ÖTV matrahlarının 1 Mayıs 2019 tarihinde güncellenmesiyle ilgili olarak OYDER Başkanı Murat Şahsuvaroğlu'nun açıklaması...



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
MURAT ŞAHSUVAROĞLU

Sektörümüzün içinden geçtiği zor dönemde yapılan bu destek bizlere ümit olmaya devam ediyor. Sektör dernekleri ile beraber Gelir İdaresi Başkanlığımız ile yaptığımız görüşmelerde sürekli dile getirdiğimiz hurda işlemlerindeki matrahların ÖTV ile eşitlenmesi talebimizin 1 Mayıs itibarı ile başlaması çok önemliydi. Bu yılın ilk dört ayında bir önceki yıla göre %50'ye yakın kayıp yaşamış olan otomotiv sektörü bu desteklere çok ihtiyaç duymakta. Tamamen yerli ve milli sermaye sahibi yetkili satıcılarımız şirketlerini ayakta tutmakta oldukça zorlanmaktalar, ancak hem ÖTV-KDV desteği hem de hurda teşvikinin devam ediyor olması otomotiv yetkili satıcılarımız için hayati öneme sahip. Sektörümüz ihracatı ve istihdamı ile son derece kritik bir öneme sahip, amacımız sektör oyuncularının ayakta kalarak bu dönemi atlatabilmeleri. İnaniyoruz ki yılın ilerleyen dönemlerinde yeni destekler ile satışlar artacak ve yıl beklentilerin üzerinde bir rakam ile kapanacaktır. Hükümetimizin desteği ve Gelir İdaresi Başkanlığımızın değerli Bürokratlarımızın kaleme aldığı tüm bu destekler için tüm taraflara meslektaşlarım adına teşekkür ediyorum.



D-Expert

**İkinci El
Garanti Uzatımı**



DYNO Test



OBD (Diagnoz) Test



Yanal Kayma Test



Tramer Sorgulama



Fren Testi



**Kaporta - Boya
Kontrolü**



UZMAN BAKIŞ, KESİN SONUÇ!

Uluslararası tecrübesi ile bağımsız, tarafsız ve profesyonel ikinci el araç ekspertiz hizmeti veren TÜV SÜD D-Expert, alanındaki en iyi uzmanları kadrosunda bulunduruyor. Son teknolojiye sahip ekipmanlar kullanarak hazırlanan "TÜV SÜD D-Expert İkinci El Araç Ekspertiz Raporu" ile kurumsal firmalara ve son tüketicilere araç durumu ile ilgili güven tesis edip, ilişkiye değer katıyor. İkinci el araç alım satımında, TÜV SÜD D-Expert uzmanlığıyla her iki taraf da objektif ve güvenilir bilgilendirme sayesinde rahat ediyor.

- İstanbul Maslak • Ankara Şaşmaz • İzmir Gaziemir • İstanbul Sancaktepe • Adana Şakirpaşa
- Bursa Nilüfer • Diyarbakır Gözeli

0850 223 56 00

www.d-expert.com.tr

TÜV SÜD DOĞUŞ EKSPERTİZ VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

TÜV®

'Otomotiv sektörü yeni bir ekosisteme doğru gidiyor'

KPMG'nin hazırladığı Küresel Otomotiv Yöneticileri araştırmasına göre, sektör yöneticilerinin yüzde 59'u, 2030 yılına kadar bağlanabilirlik ve dijitalleşmenin otomotiv sektörünün geleceğine damga vuracağını öngörüyor. 5G ve bağlantılı trafik altyapısı gibi teknolojik gelişmelerin, otomotiv sektöründeki trendleri de pekiştirdiğini söyleyen KPMG Türkiye'nin Otomotiv Sektör Lideri Hakan Ölekli, "Geleneksel otomotiv endüstrisinin teknoloji ve telekom sektöründeki büyük oyuncularla ve devlet kurumlarıyla işbirliği yaptığı yeni bir ekosisteme doğru adım adım ilerliyoruz. Paylaşım ekonomisi de bu ekosistemde önemli bir rol oynuyor. Araç paylaşımının giderek artan popülerliği bunun sadece bir örneği" diye konuştu



KPMG Türkiye Endüstriyel Üretim ve Otomotiv Sektör Lideri
HAKAN ÖLEKLİ

Denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan KPMG'nin, otomotiv sektörünün geleceğine yönelik öngörülere yer verdiği ele Küresel Otomotiv Yöneticileri araştırmasının sonuçları yayınlandı.



Rapora göre, araştırmaya katılan sektör yöneticilerinin yüzde 59'u, 2030 yılına kadar bağlanabilirlik ve dijitalleşmenin bir numaralı trend olacağını düşünüyor.

Araştırmada, sektör geneline uyan tek bir trend olmadığı ortaya konurken, bu durumun otomotiv sektörünün genel bir yeniden yapılanma süreci geçirdiğinin göstergesi olduğu kaydediliyor.

'Paylaşım ekonomisi büyüyor'

KPMG Türkiye'nin Otomotiv Sektör Lideri Hakan Ölekli, 5G ve bağlantılı trafik altyapısı gibi teknolojik gelişmelerin, otomotiv sektöründeki trendleri de pekiştirdiğini söyledi.

Ölekli, "Geleneksel otomotiv endüstrisinin teknoloji ve telekom sektöründeki büyük oyuncularla ve devlet kurumlarıyla işbirliği yaptığı yeni bir ekosisteme doğru adım adım ilerliyoruz. Paylaşım ekonomisi de bu

ekosistemde önemli bir rol oynuyor. Araç paylaşımının giderek artan popülerliği bunun sadece bir örneği" diye konuştu.

Ölekli 2018'in, 'dizel' skandalına yanıt olarak ortaya çıkan ve motorlu taşıtlar için yeni test/onay döngüsü anlamına gelen "Küresel Hafif Araç Test Prosedürü" (WLTP) açısından da önemli bir yıl olduğunu vurguladı.

'WLTP satışları olumsuz etkiledi'

Hakan Ölekli, "WLTP'nin daha gerçekçi sonuçlar vermesi nedeniyle ortalama CO2 salınımı bir önceki döneme kıyasla yüzde 20 yüksek çıktı. Araç üreticileri belirli modellerin üretimini WLTP standartlarına uymadıkları veya yatırımların çok yüksek olması sebebiyle durdurdu. Ayrıca Eylül 2018'de, WLTP'nin başlamasından hemen önce araç satışlarında büyük artış yaşanırken, WLTP'nin devreye girmesi ile hızlı bir

gerileme yaşandı. Bu düşüş eğiliminin 2019'da devam edip etmeyeceği ya da sadece bir tesadüf mü olduğunu bekleyip göreceğiz" ifadelerini kullandı.

KPMG'nin raporunda öne çıkan diğer başlıklara da bakmakta fayda var. Buna göre, araştırmaya katılan yöneticilerin 4'te 3'ünün, bir ülkenin tercih edilen güç aktarım teknolojisinin ardındaki destekleyici gücün hammadde olacağını düşündüğü açıklandı.

Uzmanların yüzde 60'ına göre, gelecekte insan ve mal taşımacılığı arasında bir ayrım kalmayacağı da aktarılırken, uygulamalı düşünceyi ekosistem destekli bir teknoloji yapısı ve ortak altyapı projeleriyle birleştiren şirketlerin mobilitede lider konuma geleceğinin altı çizildi.

Sürücülü ve sürücüsüz aynı yola çıkmayacak

Öte yandan, yöneticilerin 3'te 2'sine göre 2030 itibariyle, araç üretiminin yüzde 5'inden azı Batı Avrupa'da gerçekleşecek. Raporda, Çin'in ise özellikle bataryalı elektrik araçları ile piyasada yükseleceği ve e-mobilite piyasasını oluşturacağı tahminine yer verildi.

Araştırmaya katılan yöneticilere göre gelecekte birçok farklı güç aktarım teknolojisi birbirleriyle uyum içerisinde var olacak. 2040 yılı tahminlerine bakıldığında, otomobillerin yüzde 30'unun bataryalı elektrikli araç, yüzde 25'inin hibrit araç, yüzde 23'ünün yakıt pilli elektrikli araç ve yüzde 23'ünün de içten yanmalı motorlu araç şeklinde olacağı görülüyor. Uzmanların, yakıt pillerine ilişkin yatırım önceliğinin ise en düşük seviyede olduğunu düşündüğü kaydediliyor.

Raporda dikkat çeken bir diğer başlık da, uzmanların yüzde 71'inin, sürücülü ve sürücüsüz araçların birbirine karışmayacağı şeklindeki öngörüsü oldu.

Şarj sorununu çözen altyapı ve yol davranış kurallarını belirleyen bir sistemin kurulduğu ve sürücüsüz araçlar için ayrı yolların oluşturulduğu senaryoda ise uzmanların yüzde 88'i, uygulama temelli bir ürün grubunu (metropol, şehir, vb.) tercih edeceğini belirtiyor.



Yerli oto projesi Cumhurbaşkanı masasında!

Cumhurbaşkanı'nın projenin ilerleyişiyle ilgili olumsuz eleştirisinden sonra Türkiye Otomobil Girişim Grubu yöneticileri zor durumda kalmışlardı. Projenin ortaklarından biri olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başkanı Rifat Hisarcıklioğlu geçen hafta Cumhurbaşkanı'na konuyla ilgili sunum yaptıklarını açıkladı.

Yerli otomobil projesinin sunumu Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu tarafından Cumhurbaşkanı Erdoğan'a yapıldı.

Ankara Atakule'de 28 Mart'ta gençlerle bir araya gelen Cumhurbaşkanı Erdoğan, 'Türkiye'nin Otomobili' projesinin yavaş ilerlemesinden şikayet etmişti.

Erdoğan, "Yerli otda biraz gevşeme var, ya başlayacaksınız, ya başlayacaksınız. Bizi oyalamasınlar,

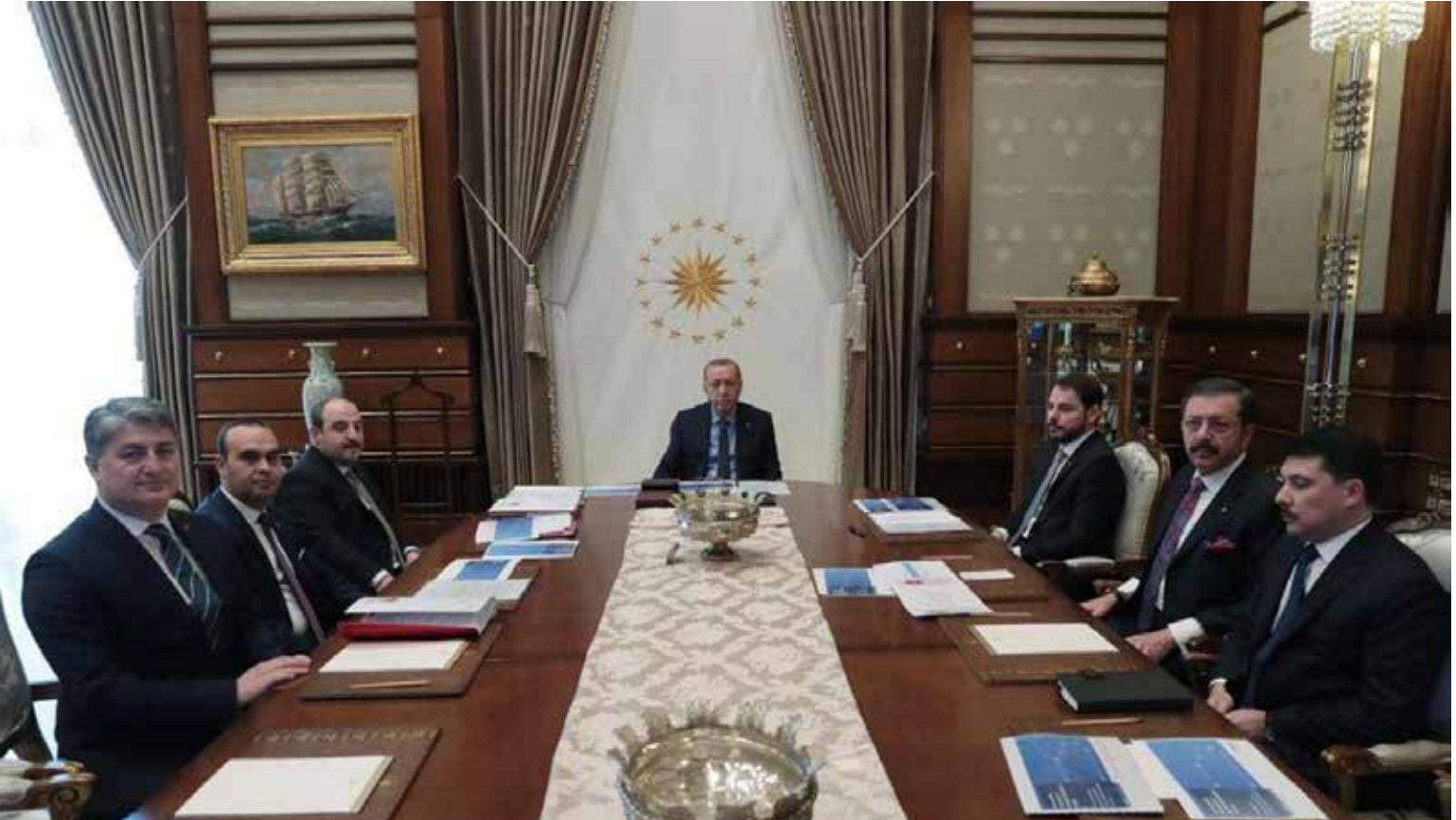
gerekirse yabancı yatırımcılarla da görüşürüz" eleştirisinde bulunmuştu.

Eleştirilerin ardından projenin ortaklarından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, Twitter hesabından projeye ilişkin olarak Cumhurbaşkanı Erdoğan'a sunum yapıldığını açıkladı.

Görüşmeye ilişkin fotoğraf yayınlayan Hisarcıklioğlu, "Geçtiğimiz hafta Cumhurbaşkanımız Sayın Erdoğan'a Türkiye'nin Otomobili projemizde

gelen son noktayı arz ettik. Cumhurbaşkanımızın destekleriyle projemiz tüm hızıyla ilerliyor, ülkemize verdiğimiz sözü tutma konusunda kararlıyız" açıklamasını yaptı.

Görüşmeye Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) CEO'su Gürcan Karakaş, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Fatih Kacır ve Cumhurbaşkanı Özel Kalem Müdürü Hasan Doğan da katıldı.





Ford YENİ FOCUS

Seni en güçlü yansıtan o.

*Sana yakışan, seninle yaşayan,
seni ileri, standartlarını yukarı taşıyan
Yeni Focus, Ford yetkili satıcılarında
seni bekliyor.*

Ford Yetkili Satıcısı
Kent Otomotiv

Saadetdere Mah. 68. Sk. No: 40 Esenyurt
(Avcılar Haramidere Mevkii E-5 Üzeri) İstanbul
Tel: (0212) 456 57 00



TAYSAD, 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi

Türkiye’de 400’ü aşkın üyesi ile Türk otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı’nı gerçekleştirdi.



Kuruluşunun ardından 40 yılı geride bırakan ve 400’ü aşkın üyesiyle otomotiv tedarik sanayi sektörünün tek temsilcisi olan Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı’nı gerçekleştirdi. TAYSAD üyeleri ve paydaşlarının yanı sıra TC. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır’ın da teşrif ettiği toplantıda otomotiv sanayinin Türkiye ve dünyadaki durumu ve tedarikçilerin yol haritası üzerinde duruldu. Genel kurulun açılış konuşmasını gerçekleştiren TAYSAD Başkanı Alper Kanca, 2000 yılında 58 milyon adet olan dünya motorlu araç satışının, 2018 yılında 100 milyon civarına ulaştığını, ancak

geçtiğimiz sene özellikle Çin’deki düşüş nedeniyle bu yıl satışların gerilemeye başladığına dikkat çekti.

Avrupa’nın etkili bir otomotiv ülkesiyiz!

Ülkemizde otomotiv sanayii hakkında da bilgiler veren Alper Kanca, Mart ayında üretimin 132, ihracatın 120 ve pazarın da 50 bin adede kadar gerilediğine dikkat çekti. Kanca, “Tüm bunlara rağmen Türkiye, hala Avrupa’nın etkili bir otomotiv ülkesi. Otobüs üretiminde Avrupa’da hala bir numarayız, ticari araç üretiminde 3 ve

otomobil üretiminde ise 7. sıradayız. Dünya otomotiv üretiminde ise 15. sırada yer alıyoruz. Önümüzdeki dönemde yerimizi korumak ve kendimizi daha da geliştirmek durumundayız” diye konuştu. Tüm bu gelişmelere ek olarak sektörün ciddi bir dönüşüm içerisinde olduğunu belirten Alper Kanca, bu dönüşümün merkezinde ise elektrikli araçlar, batarya teknolojileri, otomotiv elektroniği, otonom araçlar, sürücü destek sistemleri gibi kavramların olduğuna dikkat çekti. Kanca, şöyle devam etti: “Yapılan tahminlere göre, 2030 yılında geleneksel içten

yanmalı motorlu araçların payı yüzde 14'e gerilerken, hibrit veya yarı hibrit araçların yüzde 46, tamamen elektrikli araçlar yüzde 40 ve otonom araçlar ise yüzde 30'luk paya sahip olacağı öngörülüyor. Tedarik sanayicileri olarak şirketlerimizin faaliyet alanına bu gelişmeleri dahil etmeliyiz. Dolayısıyla, daha fazla mühendislik, daha fazla yatırım ve daha fazla marka-tedarikçi ilişkisi için bu yeniliklere açık olmak çok önemli" diye konuştu.

"Yurt dışında algı sorunu yaşıyoruz"

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, ihracat ile büyüyen, gelişen Türk otomotiv sanayinin son dönemlerde yaşanan en büyük zorluğunun yurt dışındaki algı olduğuna dikkat çekerek şöyle konuştu: "Bu tür sorunları azaltmanın yollarına bakmak durumundayız. Almanya'da farklı seviye ve büyüklükteki şirketlerde çalışan 150 Alman yönetici ile yaptığımız anket çalışmasında, Türkiye ile çalışmış olanların ülkemiz ile ilgili olumlu izlenimleri olduğunu gözlemledik. Dolayısıyla ülkemiz şirketleri ile çalışmamış olan Alman firmalarına kendimizi iyi anlatmamız gerekiyor. TAYSAD olarak bu amaçla, geçtiğimiz haftalarda Almanya'da 2 büyük şehirde hem Alman otomotiv firmalarının hem de Alman basınının yer aldığı toplantılar gerçekleştirdik. Toplantılarımızın olumlu yansımalarını da almaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

"Hedef: Yüksek katma değerli, ileri teknoloji üreten üretim!"

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır da Türkiye'yi dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına yükseltme hedefiyle gayret gösterdiklerini belirterek, bunun yolunun da yüksek katma değerli, ileri teknoloji ve özgün üretim olduğunu söyledi. Bu irade sayesinde Türkiye'nin son 16 yılda savunma sanayinde yerlilik oranını yüzde 20'lerden yüzde 65'lerin üzerine çıkarmayı

başardığını dile getiren Kacır, hedeflerinin savunma sanayinde elde edilen bu yerleşme başarısını sanayinin diğer sektörlerine de yaymak olduğunu söyledi. Bu kapsamda otomotiv sanayiinde önemli ilerleme kaydedildiğini söyleyen Kacır, otomotiv sanayiinde toplam 141 Ar-Ge merkezi olduğuna dikkat çekerek, "2002 yılından 2018'e kadar geçen sürede yerli ve yabancı patent tescil sayısı 93'ten 997'ye, patent başvuru sayısı 60'tan 1.185'e yükseldi. Bu veriler otomotiv sanayiinin var gücüyle çalıştığını gösteriyor" diye konuştu.

"Otomobillerin ömrü 4.5 yıla düşecek"

Otomotiv sektöründe yaşanan dönüşüme de değinen Kacır, konuşmasına şöyle devam etti: "Bugün fabrikalardan çıkan otomobiller yaklaşık 17 yıl yollarda kalıyor. Elektrikli araç, otonom araç ve paylaşımlı araç dönüşümüyle birlikte bundan bu sürenin 4.5 yıla kadar düşeceği öngörülüyor. Ama 4.5 yılda bir otomobil, 17 yılda yaptığından daha fazla km yapacak. Çünkü artık sürücüsüz ve paylaşımlı araçlarda araç sahipliği kavramını dönüştürecek. Bütün bunlar çok büyük dönüşümleri ifade ediyor. Bizlerin de hem mevcut durumu hem de geçmiş veriyi dikkate alarak geleceği çok iyi öngörmemiz lazım. Burada bizler için en önemli ve en kritik şey insan kaynağı. Biz insan kaynağını geliştirmeye, beşeri sermayeye yatırım yapmaya devam etmek durumundayız. Bu doğrultuda çok farklı programları peşi sıra yürütmeye gayret ediyoruz."

"İhracat, patent ve KSS başarı ödülleri sahiplerini buldu!"

TAYSAD'ın 41'inci Genel Kurul toplantısı kapsamında en çok ihracat yapan, ihracatını en fazla artıran, en fazla patent tescili alan ve TAYSAD tarafından yürütülen ve mesleki eğitimi destekleyen ADMOG kurumsal sosyal sorumluluk projesine en çok destek veren firmalara da ödülleri takdim edildi.

İhracat Ödülleri:

2018 Yılında En Çok İhracat Yapan Şirketler:

Bosch Sanayi

Tırsan Treyler

Maxion İnci Jant

2018 Yılında İhracatını En Çok Artıranlar Şirketler:

Kaplam Plastik

Mercan Endüstriyel

GKN Sinter İstanbul

Patent Ödülleri:

2018 Yılında En Çok Patent Tescili Alanlar Şirketler:

Tırsan Treyler

Bosch Sanayi

Ege Endüstri

KSS Ödülleri:

ADMOG AI Değerlendir Meslek Okullarını

Güçlendir Projesi'ne En Çok Bağış Yapanlar Şirketler:

Hexagon Mühendislik

Hasçelik

Autoliv

'Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 9'u Aksaray'dan'

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Sürer Sülün, otomotiv sektörünün gelecek yıl toparlanmaya başlayacağını öngördü. En büyük avantajlarının ihracat olduğunu vurgulayan Sülün "Otobüslerin yüzde 98'ini kamyonların da yüzde 90'ını ihraç ediyoruz" dedi. Sülün bu yıl 10 bin adet kamyon, 250 adet otobüs satışı öngördü.



**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı
SÜRER SÜLÜN**

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Sürer Sülün, talebin canlanması için alınan önlemlerin etkisini göstereceğini ve otomotiv sektörünün gelecek yıl toparlanmaya başlayacağını öngördü. Sülün, en büyük avantajlarının ihracat olduğunu vurguladı. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 20'sinin otomotivden geldiğini belirten Sülün "Yüzde 70-80 küçülmelere uzun süre dayanamazsınız. İhracat o yüzden çok önemli. Buradaki avantajımızı kaybetmememiz lazım" dedi.



'Kamyon ihracatında rekor kırdık'

Sülün, Tofaş'ın vardiya sayısını 3'ten 2'ye çektiğinin hatırlatılması üzerine "Şu anda vardiya azaltma gibi bir düşüncemiz yok. Bizim en büyük avantajımız ihracat bacağımızın güçlü olmasıdır. Otobüslerin yüzde 98'ini kamyonların da yüzde 90'nını ihraç ediyoruz" diye konuştu. 2018 yılında Aksaray'ın toplam ihracat tutarının 113 milyon dolar olduğunu, Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nın 877 milyon dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirdiğini söyleyen Sülün

şöyle konuştu: "Fabrikamız tek başına Aksaray'ın toplam ihracatının yaklaşık 9 katını gerçekleştiriyor. Bununla da kalmıyoruz; bugün Türkiye'nin toplam kamyon ihracatının yüzde 90'ını biz gerçekleştiriyoruz. Yani Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 9'unu Aksaray Kamyon fabrikamızdan ihraç ediyoruz."

Sülün 2018 yılı sonunda kamyon ihracat hacmini 2017'ye oranla yüzde 98 artırdıklarını, yaklaşık 13 bin adetlik kamyon ihracatı ile tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştıklarını aktardı.

'Kapasiteyi 34 bine yükselttik'

Geçen yıl 110 milyon Euro'nun üzerinde yatırım yaparak Aksaray fabrikasının kapasitesini 34 bin adede çıkardıklarını kaydeden Sülün, yıllık üretimlerinin 20 bin civarında olduğunu aktardı.

'Bu yıl 10 bin adet kamyon satılır'

Aksaray'da kamyon, İstanbul Hoşdere'de otobüs fabrikaları bulunduğunu belirten Sülün, Türkiye ekonomisinin yüzde 3-3.5 büyümesi için yılda en az 35 bin kamyon satması gerektiğini ifade etti. Sülün bu yıl 10 bin adet kamyon satışı öngördü. Türkiye'de yılda bin adet şehirlerarası otobüsün satılması gerektiğini belirten Sülün bu yıl sayının 250 adet civarında kalmasını öngördüklerini anlattı.

'Yerli katkı oranımız yüzde 50'

Türkiye'de üretim yaptıkları için yerli ve milli olduklarını söyleyen Sülün "Yerli katkı oranımız yüzde 50. Yürüyen aksam dediğimiz motor, aks ve şanzıman Almanya'dan geliyor. Geriye kalan parçalar global olarak ve Türkiye'den temin ediliyor" dedi.

'Elektrikli otobüs için planlarımız var'

Kamyon ve otobüste yerleştirmeyi artırmayı hedeflediklerini aktaran Sülün elektrikli otobüs için planlarının bulunduğunu bildirdi. Sülün "Otomotiv sektörü çok hızlı evriliyor. Elektrikli araç artık bir trend. Bütün sanayinin buna hazırlanması lazım" diye konuştu.

'Aksaray'a 33 yılda 1.7 milyar TL katkı sağladık'

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, 1986'da Aksaray'da kurulan, 495 milyon Euro'luk doğrudan yatırım yapılan kamyon fabrikasının kente 33 yılda 1.7 milyar TL'lik katma değer yarattığını söyledi. Sülün, bu rakamı bağımsız iki araştırma firmasının çalışmasının ortaya koyduğunu aktardı.

Fabrika büyüdükçe şehrin de geliştiğine dikkat çeken Sülün "Aksaray'ın il olması ile Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası'nın büyümesi, eş zamanlı olarak şehrin gelişimini etkiledi" dedi. Sülün ilde kişi



başına düşen milli gelirin son 10 yılda 4 bin 996 TL'den 18 bin 229 TL'ye yükseldiğine dikkat çekti.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon fabrikasının ürettiği brüt katma değerın yüzde 45 seviyesine ulaştığını vurgulayan Sülün "Hesaplamalara göre, fabrikamızda yapılan 1 birimlik üretim, toplam tüm sektörler için 3 birimlik üretim artışı sağlıyor" ifadesini kullandı. Sülün, fabrikanın kente sosyal etkisini ölçmek için yerel halk, esnaf, yerel otoriteler, fabrika çalışanları ve aileleri olmak üzere 2 bin kişiyi kapsayan 9 aylık bir araştırma yapıldığını, bu raporda Mercedes-Benz Türk'ün kente en fazla katkı sağlayan şirket olduğunu kaydetti.

Katkı nasıl hesaplandı?

Sülün'e 1 milyar 721 milyon TL'lik katma değerın nasıl hesaplandığını sorduk. Mercedes-Benz Türk'ten verilen bilgiye göre hesaplamada 2017 yılı Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası verileri kullanıldı. Aksaray Fabrikası için ödenen krediler, Aksaray Kamyon Fabrikası

ile Genel Mercedes-Benz Türkiye verilerinin amortisman tutarı üzerinden ağırlıklandırılarak hesaplandı. Vergi tutarı ise satış değerlerine oranlanarak bulundu. Brüt katma değer verisi, net katma değer, amortisman, dolaylı vergilerin toplamından hesaplandı. Net katma değer ise Milli Gelir anlamında kar, maaş ve ücret ile ödenen faizlerden oluştu. Yapılan hesaplamalara birincil etki/katma değer doğrudan etki tutarı, ikincil etki/tedarik zinciri dolaylı etki, üçüncül etki/tüketim uyarılmış etki dahil edildi.

Yeniden yapılanacak

Mercedes-Benz Türk, Daimler AG'nin yeni global stratejisi kapsamında üç farklı şirketten oluşan bir yapıya geçiyor. Yeni yapıya 1.1.2010'de geçmiş olacaklarını aktaran Sülün, yeni yapılanmaya göre; otomobil ve hafif ticari araç grubunun Mercedes-Benz AG, kamyon ve otobüs grubunun Daimler Truck AG ve Daimler Finansal Hizmetler grubunun ise Daimler Mobility AG şirketleri altında toplanacağını kaydetti.



2.El de Hala Ümit Var...

2.EL OTOMOBİL PAZARI MODEL YAŞ DEĞİŞİMLERİ (2018-2019)						EBS Danışmanlık Otomotive dair her şey...
YAŞ GRUBU	DÖNEM	2018	2019	DEĞİŞİM (%)	DEĞİŞİM (Adet)	
TOPLAM		1.343.436	1.190.177	-11,41%	-153.259	↓
0-3 YAŞ	SATIŞ	218.611	166.565	-23,81%	-52.046	↓
	PAYI	16,27%	13,99%	-14,01%	-2,28%	↓
4-6 YAŞ	SATIŞ	258.907	206.676	-20,17%	-52.231	↓
	PAYI	19,27%	17,37%	-9,86%	-1,90%	↓
7-9 YAŞ	SATIŞ	154.253	168.715	9,38%	14.462	↑
	PAYI	11,48%	14,18%	23,52%	2,70%	↑
10 YAŞ ÜZERİ	SATIŞ	711.665	648.221	-8,91%	-63.444	↓
	PAYI	52,97%	54,46%	2,81%	1,49%	↓



Otomotiv sektörü SOS sinyalleri vermeye devam ediyor. 2019 yılı ilk 4 aylık dönemde Otomotiv iç pazarı %48 daralarak 119.440 adete geriledi. Aynı dönemde Otomobil pazarı %47,45 daralma ile 93.228 adete, Hafif Ticari Araç pazarı ise %49,73 küçülerek 26.212 adete indi.

Daralma sadece iç pazarda yaşanmıyor. Türkiye'de Otomotiv üretimi 2019 yılı ilk 4 aylık dönemde %13 daraldı, Otomobil üretimi ise %14 daralarak 322 Bin adete gerilerken, ihracatımız da %8 daraldı, Ocak-Nisan 2019 döneminde Otomobil ihracatı da %12 azalarak 276 Bin adete düştü. Üretimde Honda'nın Türkiye ve Avrupa fabrikalarını 2022 de kademeli kapatma kararı ile ağırlaşan kabus havası Nisan ayı sonunda Tofaş'ın vardiya kapatma kararı ile daha da derinleşti.

Görüleceği üzere Otomotiv sektörü hem iç pazarda, hem de ihracatta 2018 ortasında başlayan daralmalar ile ciddi sinyaller vermeye devam ediyor.

Bu daralan Pazar ve çalkantılı ekonomik ortamda faaliyet gösteren, 725 adetten 685 adete düşen yetkili satıcılarında devamlılığı açısından tek çıkış noktası ihmal edilen 2.El Operasyonları olduğu görülmekte. Bu nedenle sektöre genel bir bakış yaptığımız bu sayıda 2.El pazarının gelişimini inceleyeceğiz.

SIFIR VE 2.EL OTOMOBİL PAZARLARI İLİŞKİSİ NASIL? (Ocak-Mart Dönemi)							EBS Danışmanlık Otomotive dair her şey...
DÖNEM	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
2.EL OTOMOBİL PAZARI	859.846	1.060.327	1.144.568	1.201.409	1.343.436	1.190.177	 Şaşırtan gerçekler!
SIFIR OTOMOBİL PAZARI	89.346	126.991	127.921	115.963	122.310	93.228	
ÇARPMI	9,62	8,35	8,95	10,36	10,98	12,77	

*Rakamlar Adet Bilgisidir.

2019 Yılı ilk çeyrek EBS rakamlarına göre 2.El Otomobil pazarı %11,41 oranında daralarak 1.190.177 adete geldi. Ancak bu rakam dahi Sıfır Otomobil pazarının neredeyse 13 katı bir rakamı ifade etmekte.

2.El Otomobil pazarının %13,99 oranı 0-3 yaş grubunda, %17,37'si 4-6 yaş grubunda, %14,18'si 7-9 yaş grubunda ve %54,46'sı ise 10 yaş ve üzeri grupta gerçekleşmekte. Yetkili satıcıların rahatlıkla çevirebilecekleri 0-9 yaş grubu halen pazarın %45,54 lük kısmını ifade ediyor ve 541.956 adete ulaşıyor. Yaklaşık Sıfır Otomobil pazarının 5,8 katına ulaşan bu pazarda doğru araca yatırım yapmanın yolu da bilgi ve analizden geçmekte.

Bir başka açıdan da 2.El pazarına bakıldığında 2.El pazarının gelişiminin doğrudan sıfır araç pazarı ile ilişkilendirilemeyeceği görülmekte.

Klasik olarak sektörde söylenen 1'e 5, 1'e 4 rakamlarının bilgi ve veriden uzak desteksiz

ezbere kanılar olduğu görülmekte. Sıfır Otomobil başına satılan 2.El Otomobil oranları Ocak-Mart dönemlerine göre çıkartıldığında 2014 yılında 9,62 kat, 2015 yılında 8,35 kat , 2016 yılında 8,95 kat, 2017 yılında 10,36 kat , 2018 yılında 10,98 kat ve en son 2019 yılında 12,77 kat olduğunu görmekteyiz.

Görüleceği üzere sıfır araç pazarı ne kadar daralırsa daralsın 2.el pazarında sektörün bayi kanallarını ticari olarak koruyacak rakamlar mevcut.

Bu nokta da elbette en önemli faktör stok maliyeti yaratmamak adına doğru zamanda doğru araç ve modellere yatırımdan geçmekte.

Zor geçen 2018 ve zor geçmeye devam eden 2019 sonrası 2020 yılının iyi gelmesini diliyorum.

Saygılarımla

oticon | OPN İşitme Cihazı

Karşılıklı

%30

Daha İyi Anlayış

Dinleme Kayrettilik

%20

Azırtıl

Konuşma İhtiyacı

%20

Daha Fazla Konuşma
Haberleşme

Dinlet Stereo

iPhone

Beğeniriz



ODYOPARK

İşitme Cihazları | İşitme Tedavisi | İşitme Rehabilitasyonu



Divanada Park, Etiler M. Çarşı, Kat: 10. Kat, Beşiktaş / İstanbul



0212 404 93 00



www.odyopark.com

Opel Türkiye'nin Yeni Pazarlama Direktörü Atandı!

Groupe PSA bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Opel markasının yeni Pazarlama Direktörü Emre Özocak olarak açıklandı.

Halihazırda Groupe PSA'nın Kuzey Afrika ve Ortadoğu Ofisi bünyesinde İsrail/Filistin Bölge Müdürü görevini sürdüren Emre Özocak, Mayıs ayı itibarıyla Opel Türkiye'nin tüm pazarlama faaliyetlerinden sorumlu oldu. Emre Özocak, yedi yılı satış, beş yılı Pazarlama ve iki yılı Global Pazarlar üzerine olmak üzere toplam 14 yıllık ticari ve binek otomotiv sektörü birikimiyle önemli bir tecrübeye sahip. Otomotiv sektöründeki kariyerine 2005 yılında Isuzu Satış Bölge Müdürü olarak başlayan Özocak, 2010 yılında Nissan Satış Bölge Müdürü görevini üstlendi. 2012 yılında aynı marka bünyesinde Pazarlama departmanına geçiş yaptı ve sırasıyla SUV

modelleri Ürün Müdürü, Pazarlama Müdür Yardımcılığı ve Pazarlama Müdürlüğü pozisyonlarına yükseldi. 2017 yılında Groupe PSA bünyesine katılan Özocak, iki yıl boyunca İsrail/Filistin Bölge Müdürü görevini sürdürdü. Atama kararı sonrası Groupe PSA CEO'su Olivier Cornuaille şu açıklamada bulundu: "Emre Özocak grubumuzun dinamiklerine hakim, üretken bir isim. Son iki senedir grubumuza sağladığı değerli katkıları Opel markamız bünyesinde de sürdüreceğine inancım tam. Bu güvenle Emre'ye yeni görevinde üstün başarılar diliyor, bu atamanın grubumuz ve Çağrı Öztaş liderliğindeki Opel markamız adına hayırlı olmasını umuyorum."



**OPEL Pazarlama Direktörü
EMRE ÖZOCAK**

OYDER Yeni Üyesi Ernaz Otomotiv



Ernaz Servis A.Ş. (SAKARYA) 2001 Yılı Kasım ayında MAİS yetkili satıcısı olarak faaliyetlerine başlamıştır. 2005 yılı Haziran ayında; Yeni Karasu Yolu 1. KM de bulunan, Yeni Birleşik Tesisinin açılışını gerçekleştirerek, Türkiye'deki en modern Renault Plazasını Sakarya'ya kazandırmıştır. 2017 yılında yenilenen birleşik tesiste, Renault ve Dacia satış, satış sonrası hizmetleri, sigorta işlemleri, yedek parça, 2.el araç alım-satım, Kiralama, faaliyetlerini; Kendi dallarında, eğitilmiş, deneyimli, personelleri ile Sakarya ve Doğu Marmara bölgesi müşterilerine sunmaktadır.

SİMGE ŞİRKETLER GRUBU

1993'ten günümüze...



DÜZCE KERVAN



KDZ. EREĞLİ SİMGE



DÜZCE NUR



DÜZCE SİMGE



DÜZCE SİMGE 2.EL



SİMGE
İNŞAAT



MİMARLIK



SİMGE KİRALAMA



SİMGE KİRALAMA



SAPANCA
DOĞAL YAŞAM KÖYÜ



ÖZEN KARDEŞLER
SİGORTA



KDZ.EREĞLİ SİMGE
SİGORTA

**ANADOLU
SİGORTA**



AXA SİGORTA

Allianz



ERGO

**MAPFRE
Sigorta**



Groupama



**EUREKO
SİGORTA**

📍 DÜZCE: D-100 Karayolu Üzeri Yenidoğan Mah. 114. Sok. No.38 ☎ : 0 380 551 28 23 Üçköprü Kaynaşlı ✉ info@duzcesimgomotiv.com
📍 KDZ.EREĞLİ: Şehit Ömer Halis Demir Bulvarı No: 4 Kdz.Ereğli ☎ : 0 372 322 90 70 ✉ satissimgé@haos.com.tr
📍 İSTANBUL: Esentepe Mah. Kore Şehitleri Cad. Mithat Ulu Ünlü Sok. No:26/6 Şişli ☎ : 0 532 167 67 90 ✉ merve@arsvitadesing.com

Yüzlerce klasik araç festivalde buluşacak

Ayhan Işık'tan Hulusi Kentmen'e, Müzeyyen Senar'dan Marilyn Monroe'nun da aralarında bulunduğu birçok ünlünün araçlarından oluşan 500'den fazla klasik otomobil ve klasik ticari araç 28-30 Haziran'da düzenlenecek "Klasik Araç Festivali'nde" buluşacak...



**AOF Genel Sekreteri
İLKER TAYALI**



Üretildiği yıllarda herkesin hayranlıkla baktığı, geçen zaman içinde de kendine çok özel bir hayran kitlesi oluşturan yüzyılın klasik otomobilleri bir kez daha İstanbul'da buluşmaya hazırlanıyor.

1886 yılında üretilen Benz modelinden başlayarak, Elvis Presley'nin 1955 model Cadillac'ından, Kara Şimşek efsanesine, Hulusi Kentmen'in 1956 model otomobilinden, Şoför Nebahat filminde kullandığı 1952 model taksiye kadar Türkiye'den ve dünyadan 500'den fazla

otomobil ve klasik ticari araç, Antika Otomobil Federasyonu (AOF) tarafından 28-30 Haziran 2019 tarihleri arasında TÜYAP Fuar Merkezi'nde düzenlenecek "2. Klasik Araç Festivali'nde" otomobil ve klasik araç tutkunlarını nostaljik bir yolculuğa çıkaracak.

Tayalı "Sorunlarımıza Dikkat Çekmek İstiyoruz"

"2. Klasik Araç Festivali" öncesinde Ural Ataman Klasik Otomobil

Müzesi'nde gerçekleştirilen tanıtım toplantısında bir konuşma yapan AOF Genel Sekreteri İlker Tayalı, geçtiğimiz yıl ilgi ile karşılanan ve 8 binden fazla kişinin ziyaret ettiği festivalin bu yıl da aynı ilgiyi görmesini beklediklerini belirterek "Sesimizi duyurabilmek adına yaptığımız etkinliklerden biri de geçen sene başlattığımız Uluslararası Klasik Araç Festivali. Geçmişte bu otomobilleri kullananlara nostalji yaşatmaya, aynı zamanda yeni nesle klasik otomobili sevdirmeye bunun

ne kadar özel bir hobi, kültür ve güzel bir paylaşım olduğunu göstermek istiyoruz. Tüm bunlarla da farkındalık yaratıp devlet nezdinde bu otomobillerin mevzuatlarıyla ilgili problemlerine çözümler bulabilmeyi amaçlıyoruz. Federasyonumuz ayrıca, tarihi değeri haiz antika eşya veya klasik, motorlu kara taşıtlarının ülkemize kazandırılması, sevdirmesi ve daha da önemlisi otomotiv sanayinin gelişim sürecinin detaylarının gelecek nesillere aktarılabilmesine imkan vermek ve tarihi taşıt mirasımızı korumak için de yoğun çaba harcıyor” dedi.

Tayalı, bu yılki festivalin çok renkli geçeceğini de belirterek şunları söyledi;

“Şu ana itibarıyla festivali bir aydan fazla zaman olmasına rağmen 2000 adetlik bilet satışı gerçekleşti. Bu yıl workshoplar, sosyal sorumluluk projeleri, çocuklar için eğlence-oyun alanları, söyleşiler, imza günleri, konserler, dans showlar ve eğitimlerle dolu bir festival yaşayacağız.

Ayrıca, klasik otomobillere olan tutkularıyla bilinen Burhan Öcal, Erkan Can, Serdar Gökhan, Rasim Öztekin ve İlker Ayrik gibi bir çok ünlü isim de günümüzde kullandıkları klasik otomobilleriyle birlikte katılımcılar arasında olacak. Ayrıca, klasik otomobil tasarımında Celebrity Customs markasıyla dünya çapında tanınan John D’Agostino’da söyleşilerde bulunacak, imzalı hatıra para dağıtacak ve festivalin en güzel otomobili seçip Amerika dan getirdiği kristal kupayı takdim edecek. Tüm bunlarla beraber birbirinden değerli klasik itfaiye ve ambulans araçları ve otobüsleri görme şansına da sahip olacağız.”

Dünya Sineması’nın Klasikleri Festivalde sergilenecek

Türkiye’nin her noktasından gelen 500’den fazla klasik araç, ziyaretçilerini en az yarım yüzyıl öncesine taşıırken, festivalde birçok ünlünün otomobillerine dokunabilecek ve 50’li 60’lı yılların kamyonlarıyla, otobüsleriyle, kendilerini eski bir filmin içinde hissedecekler.

Harry Potter’ın 1959 Ford Anglia’sı, Elvis Presley’nin 1955 Cadillac’ı, Marilyn Monroe’nun 1956 Ford Thunderbird’i, Fenomen dizi Kara Şimşek’te kullanılan 1982 Pontiac Transam’ı, Hulusi Kentmen’in



1956 Ford Fairline’i, Müzeyyen Senar’ın 1970 Anadolu’u, Ayhan Işık’ın 1966 model Mercedes’i, Sadri Alışık’ın 1957 Chevrolet Belair’i, Şoför Nebahat’in 1952 Desoto’su, seksenlerin unutulmaz televizyon dizisi Dallas’ta kullanılan 70’li yıllara ait Chevrolet pick-up, bir nesile ilham veren VW Herbie, efsane Aston Martin model otomobiller başta olmak üzere birbirinden değerli klasik otomobillerle anılar yeniden canlanacak.

Ayrıca, klasik otomobillere olan tutkularıyla bilinen Burhan Öcal, Serdar Gökhan, Rasim Öztekin ve İlker Ayrik gibi bir çok ünlü isim günümüzde kullandıkları klasik otomobilleriyle birlikte katılımcılar arasında olacak.

Festival’e Uluslararası Katılım...

Ayrıca, dünyanın en tanınmış otomobil rallilerinden biri olan Europa Orient Doğu-Batı Dostluk Rallisi’nin etapları arasında bu yıl Türkiye de yer alacak ve 120’den fazla klasik otomobil tutkunu araçlarıyla Klasik Otomobil Festivali’ne konuk olacak.

Sonax ve KEY Museum’un ortak sponsorluğuyla, özel yapım klasik otomobil tasarımında Celebrity Customs markasıyla dünya çapında tanınan John D’Agostino, bir yarışma düzenleyecek ve festivalin enlerini belirleyip kazananlara ödülleri verecek.



Festivaldeki “En Pahalı, En Yaşlı, En Hızlı Klasikler”

Türkiye’de ikinci kez düzenlenecek “Klasik Araç Festivali”; zamanının en hızlı, en pahalı, en eski, en yeni ve en çok tercih edilen klasiklerini, otomobil severler ile buluşturacak.

Otomobillerle alışılmışın dışında bir sergi...

Otomobillerin kendi dünyasında bir dili ve sırrı olduğuna inanan Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik ve Cam Bölümü Öğretim Görevlisi Levent Vardal 2. Klasik Araç Festivali katılımcılarını “Sırlar ve Otomobiller” isimli sergisiyle karşılayacak. Yaklaşık 1 yıllık hazırlık sürecinden sonra seramikler üzerine otomobilleri resmeden sanatçı Vardal 100 ayrı çalışmasını sergileyecek.

İlk Yerli Otomobil Devrim’in Replikası da Festivalde

Festivalde ziyaretçileri sürprizler de bekliyor olacak. Klasik otomobiller ve Yeşilçam etkinliği, bit pazarı, konserler ve sinema da festival etkinlikleri arasındaki yer alacak. İlk Türk otomobili Devrim’in filmi de klasik otomobiller severler için sürekli gösterimde olacak. Ayrıca, Devrim’in replika modeli de sinema alanında sergilenecek.

PSA Türkiye çalışanları biraraya geldi, neler konuşuldu!

Groupe PSA Türkiye çalışanları “Birleşme Toplantısı”nda buluştu.

Otomobil üreticisi ve mobilite sağlayıcısı Groupe PSA'nın Türkiye'deki temsilcisi Groupe PSA Türkiye; Peugeot, Citroën, Opel ve DS markalarının tek çatı altında faaliyet göstermeye başlamış olması sebebiyle tüm çalışanları için bir “Birleşme Toplantısı” düzenledi. 1 Nisan tarihi itibarıyla Opel markasını İzmir'den İstanbul'a taşıyan Groupe PSA Türkiye, bünyesinde yer alan dört ikonik markanın Türkiye'deki satış, pazarlama ve satış sonrası faaliyetlerini İstanbul ofisinde tek çatı altında yürütüyor. 8 Nisan Pazartesi günü Marriott Hotel'de ilki gerçekleştirilen Birleşme Toplantısı 150'ye yakın Groupe PSA Türkiye çalışanını bir araya getirdi.

Otomotiv sektöründe yaşanan daralmaya rağmen Groupe PSA'nın her geçen gün büyüdüğüne ve güçlendiğine dikkat çeken Türkiye Başkanı Olivier Cornuaille; Grubun Avrupa'nın ikinci en büyük otomotiv üreticisi olduğunu, 2018'de dünya çapında gerçekleştirdiği 3.4 milyon satış rakamı ile %6.8 büyümeye kaydederek beşinci istikrarlı yılını tamamladığını söyledi. Groupe PSA'nın 211 bin çalışana sahip dev bir kuruluş olduğunu belirten Cornuaille, Grup gelirinin 2018'de %18.9 artarak 74 milyar Euro'ya ulaştığını kaydetti. Groupe PSA Türkiye olarak 2019 yılında %11'in üzerinde pazar payı hedeflediklerini

belirten Cornuaille, hedeflerinin otomotiv sektöründeki üçüncülük konumunu korumak ve Türkiye pazarında birinci sınıf müşteri deneyimi sunmak olduğunu söyledi. Cornuaille sözlerini Groupe PSA'nın DNA'sını oluşturan ve geleceğe güvenle bakabilmesini sağlayan; “birlikte kazanmak”, “çeviklik” ve “verimlilik” temel inançları üzerine kurulu kurumsal filmi ile sonlandırdı. İki saat süren toplantıda Peugeot, Citroën, Opel, DS marka yöneticilerinin yanı sıra İnsan Kaynakları, Satış Sonrası, Kalite ve Müşteri Hizmetleri, Kurumsal Planlama ve Finans departmanlarının yöneticileri de 2019 yılı için hedeflerini ve planlarını anlattılar.



İlk dört ayın pazar lideri Fiat oldu

Fiat, başarılı satış performansını sürdürerek Ocak-Nisan aylarında da Türkiye otomotiv pazarının lideri olmaya devam etti. 2019 yılının ilk 4 ayında 19 bin adet satış gerçekleştiren Fiat, yüzde 16 pazar payıyla tüketicilerin en çok tercih ettiği marka oldu.



**Fiat Marka Direktörü
ALTAN AYTAÇ**

sektörümüz açısından zor başladı. Ancak Fiat markası olarak ilk 4 ayda pazar payı, satış adetleri ve il bazında gösterdiğimiz başarılı performansla Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olmayı sürdürüyoruz. Özellikle otomobil pazarında ciddi bir satış adedi yakaladık. Türkiye otomobil pazarı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 42 daralırken, Fiat olarak satışlarımızı yüzde 11,1 oranında artırdık" diye konuştu. Altan Aytaç, Fiat Egea Ailesi'nin satışa sunulduğu günden bu yana, 3 yıldır 'Türkiye'nin En Çok Tercih Edilen Otomobili' unvanını koruduğunu sözlerine eklerken "Egea Sedan yaklaşık 13 bin 700 adetlik

satış rakamı ile segmentindeki en başarılı satış performansına erişerek bizleri gururlandırmayı sürdürdü. Egea Ailesi, üretimine başladığımız 2015 yılının Kasım ayından bu yana toplam 142.500 adetlik satış adedine ulaşarak Türkiye'nin son 3 yılda en çok tercih edilen modeli olma başarısını gösterdi." ifadelerini kullandı. Egea model ailesinin zenginleşen donanım seçenekleriyle gücüne güç katmaya devam ettiğini belirten Aytaç ayrıca, "Egea'nın başarısını, Mart ayından itibaren satışına başladığımız 3 farklı donanım versiyonumuz Street, Sport ve S-Design ile pekiştirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Fiat markası olarak ilk 4 ayda pazar payı, satış adetleri ve il bazında gösterdiğimiz başarılı performansla Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olmayı sürdürüyoruz.

Fiat, 2019 yılında da başarılı satış performansı ile Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olmayı sürdürüyor. Yılın ilk dört ayında otomobil ve hafif ticari araç alanında 19 bin adedin üzerinde satış rakamına erişen Fiat'ın otomobil satış adedi 14 bin 632 adet olarak dikkatleri çekerken, marka hafif ticari araç pazarında 4 bin 381 adet satış gerçekleştirdi.

"Egea gururumuz olmaya devam ediyor"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Fiat Marka Direktörü Altan Aytaç, "2019



Medusa Mozaïği ziyarete açıldı

Kibyra Antik Kenti'ndeki, 3 bin 600 kişilik odeonun orkestra bölümünü süsleyen, Geç Roma dönemine ait dişi canavar figürü Medusa Mozaïği ziyarete açıldı.

UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'nde yer alan Kibyra Antik Kenti'ndeki kış ayları boyunca kapalı olan Medusa Mozaïği, ziyarete açıldı. 3 bin 600 kişilik odeonun orkestra bölümünü süsleyen, Geç Roma dönemine ait dişi canavar figürü Medusa Mozaïği Ekim ayı sonuna kadar ziyaretçilerine kapılarını açıyor. Hava şartlarından zarar görmemesi için yılın on ayı üzeri uzman restoratörler tarafından 5 farklı katmanla kapatılan, Burdur kent merkezine 108 kilometre uzaklıkta bulunan Medusa Mozaïği'nin dünyada benzeri bulunmuyor.

Burdur Valisi Hasan Şıldak, "Kibrya Kazı Başkanı Şükrü Özudoğru hocamıza ve ekibine çalışmalarında başarılar diyorum" diyerek Medusa Mozaïği'nin ziyarete açıldığını duyurdu.



Antalya Uluslararası Tiyatro Festivali başladı

Devlet Tiyatroları (DT) Genel Müdürlüğü'nce 10 yıl önce başlatılan Antalya Uluslararası Tiyatro Festivali, Aspendos Antik Tiyatrosu'nda Kantocu adlı müzikalle başladı.

Antalya Devlet Tiyatrosu'nun ev sahipliğiyle bugüne kadar 48 yabancı, 35 yerli tiyatro grubuyla yaklaşık 100 bin seyirciye ulaşan Antalya Uluslararası Tiyatro Festivali, dün akşam 10'uncu kez perdesini açtı. Antalya Valiliği'nce ilan edilen '2019 Aspendos Yılı' etkinlikleri kapsamında, tarihi Aspendos Antik Tiyatrosu'nun yaklaşık 2 bin yıllık tarihi atmosferinde Haldun Dormen'in yazdığı ve İzmir DT'nin sahneye koyduğu 'Kantocu' adlı müzikal sahnelendi. Müzikal öncesinde izleyiciler İzmir Marşı'nı söyledi.

Oyunu, Antalya Valisi Münir Karaloğlu, Devlet Tiyatroları Genel Müdürü Mustafa Kurt, Serik Kaymakamı Haluk Şimşek'in yanı sıra yerli ve yabancı, yaklaşık 5 bin sanatsever izledi. Antik tiyatrodaki gösterimin ardından izleyiciler, sanatçıları dakikalarca ayakta alkışladı.

Antalya Uluslararası Tiyatro Festivali, Haşim İşcan Kültür Merkezi'nde seçkin eserler ve atölye çalışmalarıyla devam edecek. Antalya, İzmir, İstanbul, Bursa, Ankara ve Diyarbakır devlet tiyatrolarının kapalı gişe oyunlarını sahneleyeceği festivalde; İspanya'dan Yllana Tiyatrosu, Brezilya'dan Palyaço Akademisi, Kazakistan'dan 28 Tiyatro, İtalya'dan Koreja Tiyatrosu, Gürcistan'dan Vaso Abashidze Profesyonel Müzikal Komedi ve Dram Tiyatrosu 5 oyun sergileyecek. Toplam 21 gösterimin yapılacağı festivalde 10 oyun sahnelenecek. Gösterimler dışında festival kapsamında çeşitli atölye çalışmaları da düzenlenecek.



Zeugma Mozaik Müzesi'nde hedef 1 milyon ziyaretçi



Dünyanın en büyük mozaik müzelerinden olan Gaziantep'teki Zeugma Mozaik Müzesi'ni yılın ilk dört ayında ziyaret eden turist sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 artarak 113 bine ulaştı.

Yaklaşık 7 yıl önce 30 bin metrekarelik alanda hizmete açılan Zeugma Mozaik Müzesi, Gaziantep'e gelen yerli ve yabancı turistlerin en çok ziyaret ettiği mekanların başında geliyor.

"Cumhurbaşkanlığı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü"ne de sahip müzede, "Çingene Kızı", "Mars Heykeli", Roma dönemine ait çeşmeler ve Fırat Nehri kenarındaki villalarda bulunan mozaikler sergileniyor.

ABD'den 52 yıl sonra Türkiye'ye iadesi sağlanan Çingene Kızı mozaığının 12 kayıp parçasının da sergilendiği müze son dönemde ziyaretçi akınına uğruyor.

Ressam Devrim Erbil'in hayatı film oluyor

Türkiye'nin ilk ressam biyografisi çekiliyor. Türk resim sanatının özgün sanatçılarından Devrim Erbil'in yaşamı beyazperdeye aktarılıyor.

Ödüllü ressam Devrim Erbil'in yaşamı beyazperdeye aktarılıyor. Beyazperde'nin haberine göre, Durmuş Akbulut'un yönetmen koltuğuna oturacağı biyografik film Devrim Erbil: Gökyüzü Öyle Maviydi Ki'nin hayata geçirilmesi için hazırlıklara başlandı. Türk resim sanatının özgün ve değerli sanatçılarından biri olan Devrim Erbil'in tuvalinden geçen İstanbul, Anadolu, ağaçlar, kuşlar ve doğa bu kez resim kağıdı yerine beyaz perdeye yansıtılacak.

Bekçi ve Kiraz Mevsimi filmleriyle tanınan başarılı yönetmen Durmuş Akbulut'un senaryosunu kaleme alacağı biyografik film, Akbulut imzasıyla beyaz perdeye taşınıyor. Türk-Alman yapımı olması planlanan ve ünlü ressam Devrim Erbil'in yaşamını konu edinecek olan filmin adının resmi olarak "Devrim Erbil: Gökyüzü Öyle Maviydi Ki" olduğu duyuruldu. Filmin Erbil'in gerçek yaşamından izler barındırması planlanıyor. Eğlenceli ve fantastik bir dil kullanılması hedeflenen film sayesinde Türkiye'de ilk kez bir ressamın yaşamı filme konu olmuş olacak. Dram, biyografi ve fantastik türlerini bir araya getirecek olan Devrim Erbil: Gökyüzü Öyle Maviydi Ki filminin çekimleri ressamın yaşadığı şehir olan Balıkesir ve İstanbul'da gerçekleştirilecek.



Otomobil ve hafif ticari araç pazarı

2019 Nisan ayında %56 azaldı

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2019 yılı ilk dört ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %47,97 azalarak 119.440 adet olarak gerçekleşti. 2018 yılı ilk dört ayında 229.556 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2019 yılı ilk dört ayında geçen yıla göre %47,45 oranında azalarak 93.228 adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 177.418 adet satış yaşanmıştı.

Hafif ticari araç pazarı, 2019 yılı Ocak-Nisan döneminde geçen yıla göre %49,73 azalarak 26.212 adet oldu. 2018 yılı aynı dönemde 52.138 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil Pazarı %56, Hafif Ticari Araç Pazarı %59 Azaldı.

2019 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 30.971 adet oldu. 71.126 adet olan 2018 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %56,46 oranında azaldı.

2019 yılı Nisan ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %55,69 azaldı ve 24.416 adet oldu. Geçen sene 55.108 adet satış gerçekleşmişti.

2019 yılı Nisan ayında hafif ticari araç pazarı 2018 yılının Nisan ayına göre %59,08 azaldı ve 6.555 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 16.018 adet satış yaşanmıştı.

2019 yılı Nisan ayı sonunda 1600cc altındaki otomobil satışlarında %48,7 , 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %48,5 ve 2000cc üstü otomobillerde %27,1 azalış izlendi. 2019 yılı Nisan ayı sonunda 64 adet elektrikli ve 2.791 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

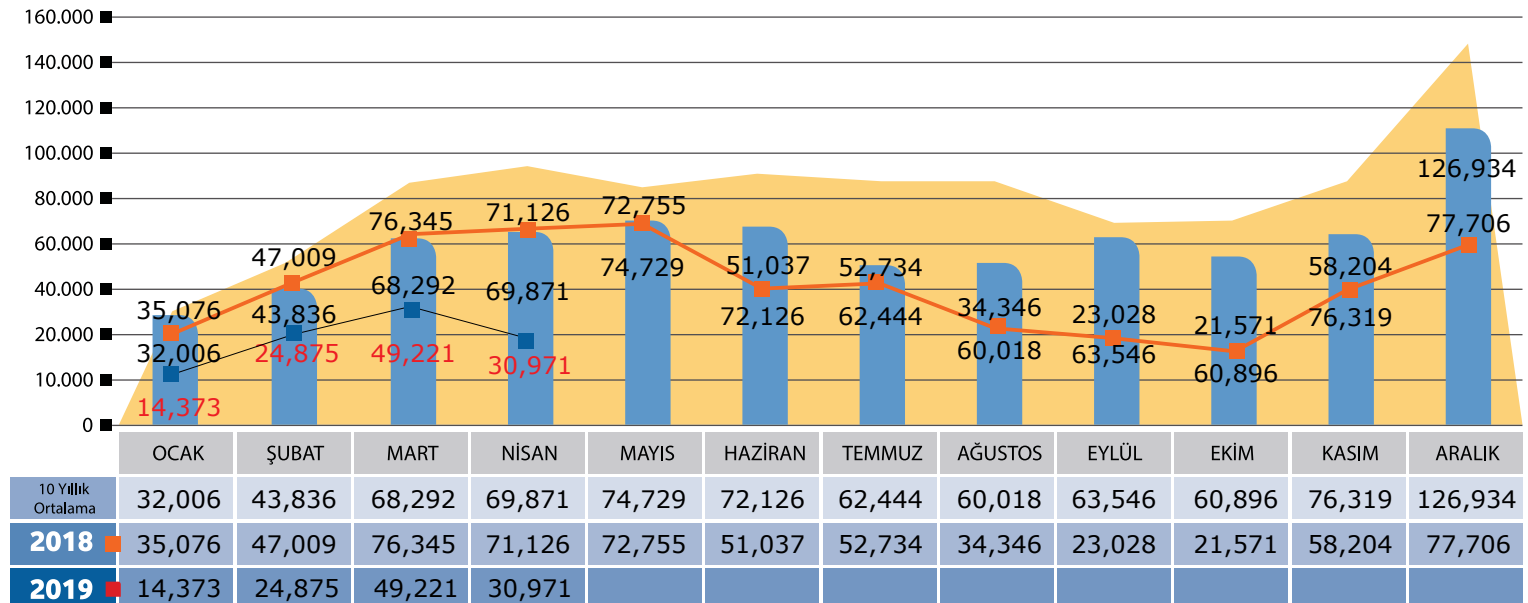
2019 yılı Nisan ayı sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %36,01 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 33.567 adet ile sahip oldu.

2019 yılı Nisan ayı sonunda dizel otomobil satışlarının payı %54,63'e, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı %64,45'e geriledi.

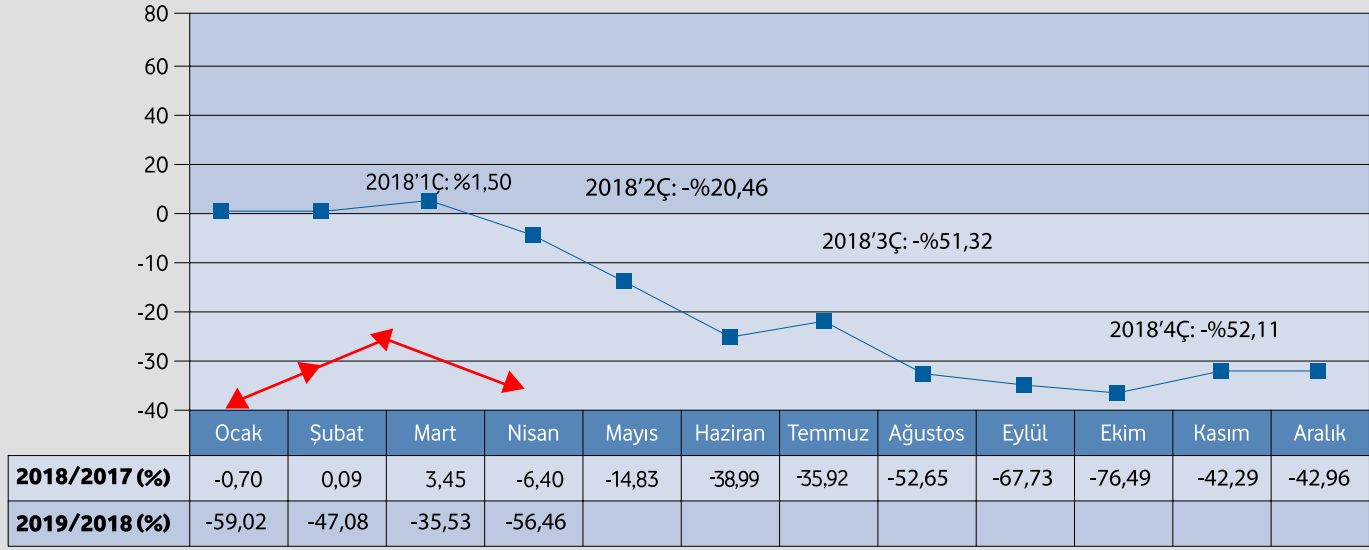
2019 yılı Nisan ayı sonunda otomobil pazarı segmentinin %85,5'ini vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %62,0 pay alan C (57.815 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%51,8 pay, 48.249 adet) oldu.

2019 yılı Nisan ayı sonunda Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %71,82 pay ile Van (18.826 adet), ardından %12,57 pay ile Kamyonet (3.294 adet), %8,12 pay ile Minibüs (2.129 adet) ve %7,49 pay ile Pick-up (1.963 adet) yer aldı.

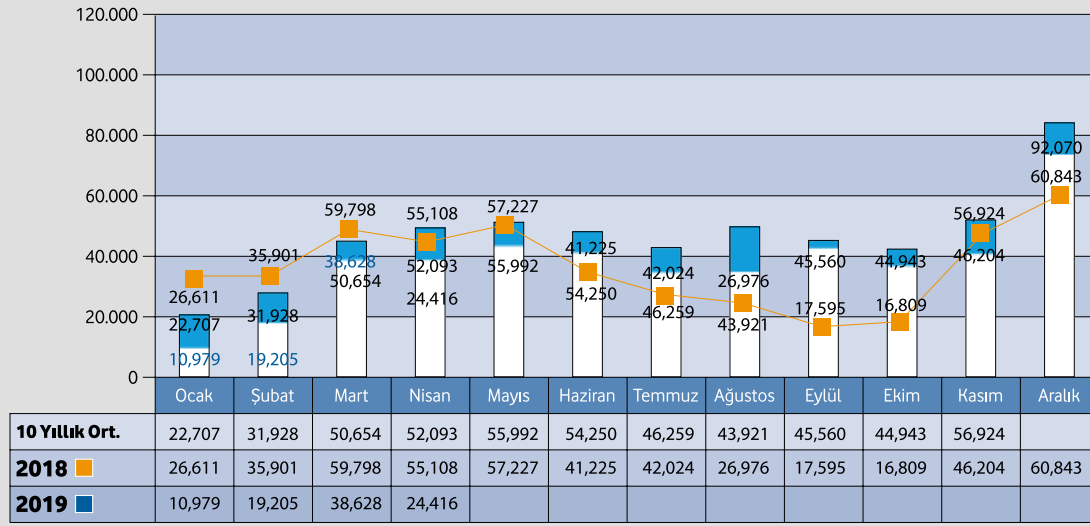
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



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



OTOMOBİL PAZARI

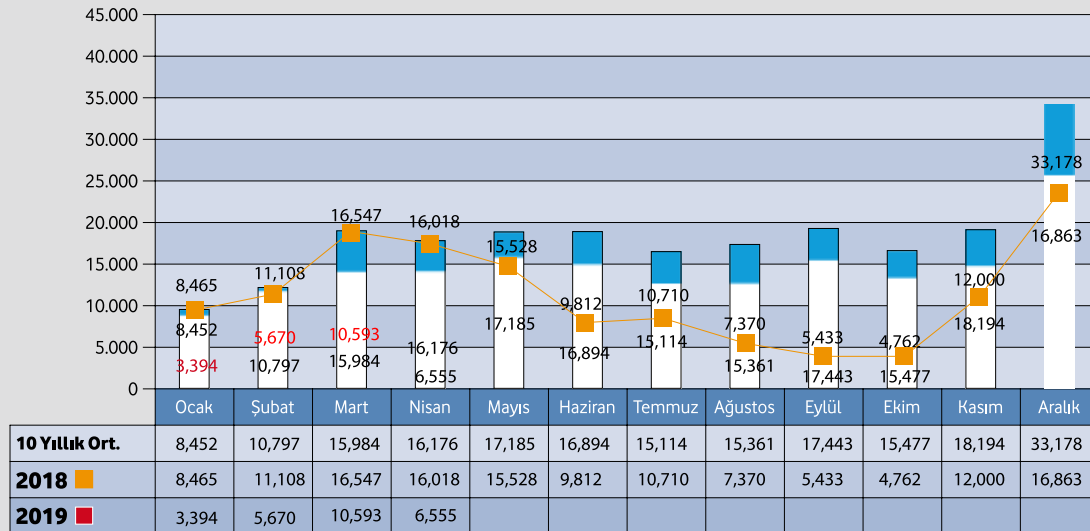


Türkiye Otomotiv pazarında Otomobil satışları, 2019 yılı ilk dört ayında geçen yıla göre %47,45 oranında azalarak 93.228 adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 177.418 adet satış yaşanmıştı.

2019 yılı Nisan ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %55,69 azaldı ve 24.416 adet oldu. Geçen sene 55.108 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil pazarı, 10 yıllık Nisan ayı ortalama satışlara göre %53,13 azalış gösterdi.

HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: OCAK - NİSAN 2019

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	79	79	0	0	0	0	79	79
ASTON MARTIN	0	6	6	0	0	0	0	6	6
AUDI	0	2.246	2.246	0	0	0	0	2.246	2.246
BENTLEY	0	3	3	0	0	0	0	3	3
BMW	0	2.410	2.410	0	0	0	0	2.410	2.410
CITROEN	0	978	978	0	901	901	0	1.879	1.879
DACIA	0	3.905	3.905	0	710	710	0	4.615	4.615
DS	0	46	46	0	0	0	0	46	46
FERRARI	0	7	7	0	0	0	0	7	7
FIAT	14.435	197	14.632	4.098	283	4.381	18.533	480	19.013
FORD	436	2.937	3.373	9.496	482	9.978	9.932	3.419	13.351
HONDA	4.102	827	4.929	0	0	0	4.102	827	4.929
HYUNDAI	1.447	4.586	6.033	0	419	419	1.447	5.005	6.452
INFINITI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ISUZU	0	0	0	167	59	226	167	59	226
IVECO	0	0	0	0	326	326	0	326	326
JAGUAR	0	60	60	0	0	0	0	60	60
JEEP	0	625	625	0	0	0	0	625	625
KARSAN	0	0	0	216	0	216	216	0	216
KIA	0	1.372	1.372	0	375	375	0	1.747	1.747
LAMBORGHINI	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LAND ROVER	0	250	250	0	0	0	0	250	250
LEXUS	0	13	13	0	0	0	0	13	13
MASERATI	0	10	10	0	0	0	0	10	10
MAZDA	0	104	104	0	0	0	0	104	104
MERCEDES-BENZ	0	2.473	2.473	0	1.479	1.479	0	3.952	3.952
MINI	0	334	334	0	0	0	0	334	334
MITSUBISHI	0	173	173	0	361	361	0	534	534
NISSAN	0	3.886	3.886	0	415	415	0	4.301	4.301
OPEL	0	3.852	3.852	0	155	155	0	4.007	4.007
PEUGEOT	0	5.205	5.205	0	1.731	1.731	0	6.936	6.936
PORSCHE	0	100	100	0	0	0	0	100	100
RENAULT	13.147	2.067	15.214	0	1.567	1.567	13.147	3.634	16.781
SEAT	0	1.212	1.212	0	0	0	0	1.212	1.212
SKODA	0	2.933	2.933	0	0	0	0	2.933	2.933
SMART	0	16	16	0	0	0	0	16	16
SSANGYONG	0	45	45	0	53	53	0	98	98
SUBARU	0	271	271	0	0	0	0	271	271
SUZUKI	0	550	550	0	0	0	0	550	550
TOYOTA	5.050	396	5.446	0	312	312	5.050	708	5.758
VOLKSWAGEN	0	9.285	9.285	0	2.607	2.607	0	11.892	11.892
VOLVO	0	1.150	1.150	0	0	0	0	1.150	1.150
TOPLAM:	38.617	54.611	93.228	13.977	12.235	26.212	52.594	66.846	119.440

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: NİSAN-2019									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		23	23			0	0	23	23
ASTON MARTIN		1	1			0	0	1	1
AUDI		515	515			0	0	515	515
BENTLEY		1	1			0	0	1	1
BMW		724	724			0	0	724	724
CITROEN		378	378		406	406	0	784	784
DACIA		910	910		179	179	0	1.089	1.089
DS		27	27			0	0	27	27
FERRARI		3	3			0	0	3	3
FIAT	3.914	80	3.994	1.029	59	1.088	4.943	139	5.082
FORD	135	774	909	2.256	65	2.321	2.391	839	3.230
HONDA	1.238	281	1.519			0	1.238	281	1.519
HYUNDAI	503	1.089	1.592		109	109	503	1.198	1.701
INFINITI		0	0			0	0	0	0
ISUZU			0	50	3	53	50	3	53
IVECO			0		109	109	0	109	109
JAGUAR		20	20			0	0	20	20
JEEP		138	138			0	0	138	138
KARSAN			0	51		51	51	0	51
KIA		357	357		117	117	0	474	474
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LAND ROVER		80	80			0	0	80	80
LEXUS		3	3			0	0	3	3
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		31	31			0	0	31	31
MERCEDES-BENZ		563	563		288	288	0	851	851
MINI		91	91			0	0	91	91
MITSUBISHI		34	34	0	116	116	0	150	150
NISSAN		887	887		135	135	0	1.022	1.022
OPEL		1.055	1.055		112	112	0	1.167	1.167
PEUGEOT		1.627	1.627		431	431	0	2.058	2.058
PORSCHE		29	29			0	0	29	29
RENAULT	2.658	490	3.148		304	304	2.658	794	3.452
SEAT		269	269			0	0	269	269
SKODA		687	687			0	0	687	687
SMART		2	2			0	0	2	2
SSANGYONG		6	6		38	38	0	44	44
SUBARU		75	75			0	0	75	75
SUZUKI		142	142			0	0	142	142
TOYOTA	1.781	103	1.884		65	65	1.781	168	1.949
VOLKSWAGEN		2.329	2.329		633	633	0	2.962	2.962
VOLVO		360	360			0	0	360	360
TOPLAM:	10.229	14.187	24.416	3.386	3.169	6.555	13.615	17.356	30.971

2019 Nisan ayı sonunda otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %93,75 oranıyla 1600cc altındaki otomobiller 87.399 adet ile sahip oldu. Ardından %2,83 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,36 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2018 Nisan ayı sonuna göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %48,7 , 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %48,5 ve 2000cc üstü otomobillerde ise %27,1 azalış görüldü. 2019 yılı dört aylık dönemde 85kW altı 22 adet ve 121kW üstü 42 adet, toplam 64 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2019 Nisan ayı sonunda 1600cc altı 49 adet, 1601cc<=1800cc (>50 kW) aralığında 2.634 adet, 1801cc-2000cc aralığında 45 adet, 2001cc-2500cc (>100KW) aralığında 58 adet, 2001cc-2500cc (<=100KW) aralığında 4 adet ve 2500cc üstü 1 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti. 2019 Nisan ayı sonunda toplam 2.791 adet hibrit otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2018'Nisan Sonu		2019'Nisan Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	170.281	95,98%	87.399	93,75%	-48,7%	30, 35, 60	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	5.125	2,89%	2.641	2,83%	-48,5%	100, 110	
≥ 2001 cc	B/D	457	0,26%	333	0,36%	-27,1%	160	
≤ 85 kW	ELEKTRİK	49	0,03%	22	0,02%	-55,1%	3	
86 kW ≤ 120 kW	ELEKTRİK	0	0,00%	0	0,00%		7	
≥ 121 kW	ELEKTRİK	17	0,01%	42	0,05%	147,1%	15	
<=1600 cc	HİBRİT	201	0,11%	49	0,05%	-75,6%	30, 35, 60	
1601 cc - <= 1800 cc (<50 KW)	HİBRİT	0	0,00%	0	0,00%		110	
1601 cc - <= 1800 cc (>50 KW)	HİBRİT	1.183	0,67%	2.634	2,83%	122,7%	30, 35, 60	
1801 cc - <=2000 cc	HİBRİT	4	0,00%	45	0,05%	1025,0%	110	
2001 cc - <= 2500 cc (<=100 KW)	HİBRİT	0	0,00%	4	0,00%		160	
2001 cc - <= 2500 cc (>100 KW)	HİBRİT	97	0,05%	58	0,06%	-40,2%	110	
>2500 cc	HİBRİT	4	0,00%	1	-75,0%		160	
Toplam		177.418	100,00%	93.228	100,00%	-47,5%	Vergi Oranları	

2019 Nisan ayı sonunda otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %36,01 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (33.567 adet) ve ardından %29,32 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (27.333 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2018'Nisan Sonu		2019'Nisan Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	32.570	18,36%	15.959	17,12%	-51,00%
≥ 100 - < 120 gr/km	72.528	40,88%	33.567	36,01%	-53,72%
≥ 120 - < 140 gr/km	39.437	22,23%	27.333	29,32%	-30,69%
≥ 140 - < 160 gr/km	27.190	15,38%	13.303	14,27%	-51,07%
≥ 160 gr/km	5.693	3,21%	3.066	3,29%	-46,14%
Toplam	177.418	100,00%	93.228	100,00%	-47,45%

2019 yıl Nisan ayı sonunda otomobil satışları motor tipine göre incelendiğinde dizel otomobil satışları %54,63 pay (50.930 adet) ile birinci sırada yer alırken, benzinli otomobil satışları %38,61 pay (35.995 adet) ile ikinci sırada, ardından otogazlı %3,70 pay ile üçüncü, hibrit %2,99 pay ile dördüncü ve elektrikli otomobiller ise %0,07 pay ile beşinci sırada yer aldı.

MOTOR TİPİ	2018'Nisan Sonu		2019'Nisan Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
Dizel	106.049	59,77%	50.930	54,63%	-51,98%
Benzin	64.403	36,30%	35.995	38,61%	-44,11%
Otogaz	5.411	3,05%	3.448	3,70%	-36,28%
Hibrit	1.489	0,84%	2.791	2,99%	87,44%
Elektrik	66	0,04%	64	0,07%	-3,03%
Toplam	177.418	100,00%	93.228	100,00%	-47,45%

BOYADA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Automatchic Vision

Doğru Rengi
Teknolojiyle
Yakalayın!



Mixit Pro

Rengi Tek
Dokunuşta
Yakalayın!

RENK YAPMAK ARTIK ÇOK KOLAY

Son teknoloji ürünü Automatchic Vision spektrofotometremiz ile doğru renge tek seferde ve her defasında hızlıca erişerek tamir süreçlerinizi optimize edecek, müşteri memnuniyetinizi daha ileri taşıyacaksınız.

RENK BULMAK ARTIK ÇOK KOLAY

Sikkens'in yeni nesil renk tarama sistemi MixitPro, birkaç adımda sizi doğru renk formülüne ulaştırır. Boya tüketim ve maliyet analizlerini yapar, envanterinizi takip eder ve size sayısız rapor sunar.



DOĞRU RENKLER DOĞRU TEKNOLOJİLER



AkzoNobel

AkzoNobel Kemipol A.Ş.

Ankara Asfaltı 25.km 35730 Kemalpaşa / İZMİR
Tel: +90 (232) 877 00 30 Fax: +90 (232) 877 00 70
www.akzonobel.com/kemipol



Motor yağını yolculukta tanırsın.

Maxima, yıllardır Türkiye'nin tüm yollarında.
Güç, güven ve performans Maxima ile yanında.



maxima
MOTOR YAĞLARI



Petrol Ofisi