

OTOBAN

**Avrupa Merkez Bankası'nın
Önlemleri ve Türkiye'ye
Olası Etkileri**

**"Sürdürülebilir
gelişimin önemine
inanarak planlarımızı ve
yatırımlarımızı yapıyoruz"**

Koluman Motorlu Araçlar
Otomobil Satış ve Pazarlama Direktörü
İcra Kurulu Üyesi K. Altuğ ERCİŞ



**Belirsiz bir dünyada
yetkili satıcıları
neler bekliyor?**

Kurthan TARAKÇIOĞLU
KT Consulting



**"Bayrağı benden sonra görev
alacak arkadaşlarıma teslim
etmekten gurur duyuyorum"**

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
H. Şükrü İLİSAL



**Hizmet çeşitliliğine ve hizmet
bütünlüğüne farklı bir yaklaşım**

Cihat BAKIRCI ve Mehmet KARAKOÇ
Bakırcı Garagineering

OYDER
YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ
AUTOMOTIVE DEALERS ASSOCIATION

tasit.com

Araç ilanlarınızı
25 Milyon*
alıcıya ulaştırıyoruz!



Ford Fiesta 1.5 TDCi Trend
32.500 TL

Hatchback 5 Kapı, 100 BG ve aşağısı,
Dizel, Düz Vites, Beyaz, Opak Boya

İLANLARINIZ 120'DEN FAZLA HABER PORTALINDA DA YAYINLANIR!

Milliyet

ZAMAN

Cumhuriyet

VATAN

STAR

AKSAM

İHA
İHA Haber Ağı

INTERNETHABER

SÖZCÜ

HABERLER.COM

samanyoluhaber

+120 HABER PORTALI



/tasitcom



/tasitcom



/tasitcom



/tasitcom



**Kurumsal üye
olmak için hemen arayın!**

+90 (216) 472 16 41

App Store

Google play



* Tasit.com ve iş ortağı sitelerinin aylık tekil ziyaretçi sayıları baz alınmıştır.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
H. Şükrü İLİSAL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Murat MUTLU

Yayın Kurulu
Murat GÜRÜNLÜ
Murat MUTLU
Murat ŞAHSUVAROĞLU
Seyra TOPRAK
Zeynep FİDAN SOYSAL

Editörler
Çınar NOYAN
R. İlder Çıtak
editor@mavitanitim.com.tr

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

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

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

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Bize teslim edilen bayrağı adım adım daha ileriye taşıyoruz

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

Bu sayı için bir yazı hazırlamak oldukça güç, lakin 15 yıldır tanıdığım ve son 2 yıldır OYDER'de Başkanlığı altında Genel Sekreterlik yaptığım değerli ağabeyim, dostluğunu her zaman hissettiğim Sayın H.Şükrü İlisal'ın sağlık sorunları sebebi ile dernek Başkanlığı görevini bırakması kararını bildirmek durumundayım.

Tam iki yıl önce göreve başladığımda OYDER, kamunun sektör ile ilgili her noktasında aktif, basın tarafından sektör referansı olarak kabul görmüş ve paydaşları ile son derece iyi ilişkiler kurmuş bir yapısı vardı. Bu yapının özellikle bir STK'da oluşması çok zaman alan ve yönetimin işlerinden fedakarlık yaparak zamanlarını derneklerine adanmaları ile gerçekleştirilebilir bir durumdur. Bugün ise, 2 yıl öncesine göre bize teslim edilen bayrağı alarak adım adım daha ileri taşımaya gayret etmekteyiz.

Otomotiv yetkili satıcılığı mesleğinin gelişimi için ülkemizin her köşesinde toplantılar düzenlemiş, devlet başkanları, bakanlar ve birbirinden değerli konukların olduğu her biri diğerinden daha başarılı 3 adet kongre gerçekleştirmiş ve bu organizasyonlarda katılımcıların önemli bilgilerini sizlere aktarmalarını sağlamış bir kişi olarak başkanımıza teşekkürlerimi zi tekrar tekrar iletmemiz gerekiyor.

Kamu tarafından yetkili satıcılarımız adına gerçekleştirilen faaliyetler, paydaş derneklerimiz ile yapılan işbirlikleri, eğitim programları, şirketlerimizin gelişimi, kârlılıklarını artırmak ve maliyetlerinin kontrol altına alınabilmesi amacıyla geliştirilen projeler kendisinin başkanlık ettiği kurul tarafından hayata geçirilmiştir.

Şunu belirtmeden geçemeyeceğim, kendisinin en büyük üzüntüsü herkes tarafından hizmetleri ve başarıları takdir ile karşılanan Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin temsil ettiği zümrede beklediği derecede yeterli takdiri görmemesi olmuştur. Ne diyelim, her yetkili satıcı sahibi ve profesyonellerinin şapkalarını önlerine koyup bu konuyu tekrar tekrar düşünmelerinin kendileri için ne denli önemli olduğunu umarım kavrayacaktır.

Başkanlığı süresince, kendi işlerini ikinci sıraya alarak dernek ve üyeleri adına gerçekleştirdiği tüm hizmetler için ve beraber görev yaptığımız iki yıllık süreçte şahsıma göstermiş olduğu teveccüh ve destek adına kendisine tekrar teşekkür ediyor, ailesi ile beraber sağlıklı ve mutlu bir yaşam temenni ediyorum.

Saygılarımla,



6



14



20



36

İÇİNDEKİLER

EDİTÖRÜN YORUMU

3 Bize teslim edilen bayrağı adım adım daha ileriye taşıyoruz

Özgür TEZER
OYDER Genel Sekreteri

OYDER'DEN

6 Bayrağı benden sonra görev alacak arkadaşlarıma teslim etmekten gurur duyuyorum

H. Şükrü ILISAL
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

DİYALOG

8 OYDER, Olağan Mali Genel Kurulu ile beraber İstanbul Diyalog Toplantısı gerçekleştirildi

OYDER'DEN

12 Hizmet yarışında aynı kararlılık ve aynı azimle çalışmaya devam ediyoruz

Vedat İNCİROĞLU
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili

DİYALOG

14 Belirsiz bir dünyada yetkili satıcıları neler bekliyor?

Kurthan TARAĞCIOĞLU
KT Consulting

RÖPORTAJ

20 "Sürdürülebilir gelişimin önemine inanarak planlarımızı ve yatırımlarımızı yapıyoruz"

K. Altuğ ERCİŞ
Koluman Motorlu Araçlar
Otomobil Satış ve Pazarlama Direktörü
İcra Kurulu Üyesi

RÖPORTAJ

24 Hizmet çeşitliliğine ve hizmet bütünlüğüne farklı bir yaklaşım

Cihat BAKIRCI ve Mehmet KARAKOÇ
Bakırcı Garagineering

Bakırcı Garagineering, mimarlık, ekipman, servis, eğitim, iş geliştirme ve yazılım konularında sadece otomotiv odaklı bir çözüm partneridir. İşbirliğine girdiği tüm firmalarla sektöre yön verecek çalışmalara imza atıyorlar. Bakırcı Garagineering, sektörün en altından en üstüne kadar tüm seviyeleriyle çok yakın ve samimi bir ilişki içerisinde olmayı kendilerine öncelik edinmişler.

DEĞERLENDİRME

32 Engellilere araç teslimlerinde dikkat edilecek ÖTV uygulamaları

Yavuz ÖNER
KPMG Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı

EKONOMİ

36 Avrupa Merkez Bankası'nın Önlemleri ve Türkiye'ye Olası Etkileri

Mahfi EĞİLMEZ
Ekonomist

REKABET HUKUKU

40 Rekabet Kurulu Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması - 2

ÜYELERİMİZDEN

44 Ford Gürbaşlar'da Keyifli Yaz Festivali

46 Özön Otomotiv'den müşteri beklentilerinin ötesinde çözümler

AFTERMARKET

48 TAYSAD ile OİB gözünü satış sonrasına dikti

YATIRIM

50 Sektöre en büyük yatırım yine Ford Otosan'dan

SEKTÖR ANALİZİ

60 Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2014 yılı ilk 5 ayında % 26,3 azaldı

YENİ PEUGEOT 3008 CROSSOVER

*BİR SONRAKİ
MACERANIZ İÇİN
DAİMA HAZIR*



GRIP CONTROL*

Yeni Peugeot 3008 Crossover ile farklı yollarda yeni maceralara hazır olun. Üstelik bu kez zorlu yol koşullarına uyum sağlamanız için size 5 seçenek sunan Grip Control Sistemi de yanınızda. Orta konsolda bulunan kontrol mekanizması sayesinde; Kar, Çamur, Kum, ESP Standart ve ESP Off seçenekleri arasından en uygun sürüş ve çekiş özelliğini bulacaksınız. Ama önce gelin, Peugeot Yetkili Satıcıları'nda Yeni Peugeot 3008 Crossover'ı keşfedin, aynalıklı sürüşü test edin.

Yeni Peugeot 3008 Crossover 1.6 e-HDi 115 hp ETG6 Stop&Start şehir dışı yakıt tüketimi 4.2 L /100 km, karma CO₂ emisyon değeri 110 g/km'dir.

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44



twitter.com/PeugeotTurkiye



facebook.com/peugeotturkiye

YENİ PEUGEOT 3008 CROSSOVER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlusal

Bayrağı benden sonra görev alacak arkadaşlarıma teslim etmekten gurur duyuyorum

Değerli Meslektaşlarım,

10 yılı aşkın süredir yönetimlerinde görev aldığım ve son 4 yılında da Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev aldığım OYDER'den sağlık sorunlarım sebebi ile ayrılmış bulunmaktayım.

Bu süreç içinde mensubu bulunduğum otomotiv yetkili satıcılarının tüm sıkıntı, beklenti ve hayallerini her platformda çok güçlü bir şekilde anlatmaya, aktarmaya ve ikna etmeye çalıştım.

Göreve başladığım dönemlerde OYDER'in en büyük sıkıntısı olan yetkili satıcıların temsiliyetinin az olması konusu üzerinde özenle durmaya çalıştım. Gerek Kamu Teşekkülleri, gerek basında, gerekse de paydaşlar nezdinde OYDER'in saygınlığını birlikteliğini ve gücünü arttırmak için tüm mesaimi harcadım.

Aradan geçen yıllarda artık OYDER'in otomotiv sektörünün dört temel derneğinden biri haline gelmesi ve özellikle otomotiv sektörü ile ilgili alınan kararlarda söz sahibi olması belki de profesyonel yöneticilik kariyerimde elde ettiğim en büyük başarıdır. Bunun en büyük kanıtı sektörümüzün tek ve en kapsamlı gelecek haritası olan otomotiv strateji belgesinde iç pazar ile ilgili OYDER'in görüşlerinin belgeye dahil edilmesidir.

Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermaye ile kurulmuş ve tüm ülkeye yayılmış tek sermaye gücü olarak yetkili satıcılar kendi değerlerinin ve önemlerinin farkına varmakta zorlanıyorlardı. OYDER olarak geliştirdiğimiz projeler ve gerçekleştirdiğimiz toplantılarla bu

gücü öncelikle kendimize sonrada tüm kamuoyuna anlatmaya çalıştık.

Başkanlık yaptığım 4 sene boyunca Türkiye'nin çeşitli illerinde 20'den fazla toplantı gerçekleştirerek her ilimizi kucaklamaya ve oradaki sıkıntıları diğer bölgelerle paylaşmaya özen gösterdik. Oldukça başarı elde ettiğimiz bu projede tüm yetkili satıcıların sesini ilgili yerlere duyurmak için OYDER'in birleştirici gücünü kullandık.

Otomotiv sektörünün gerçekleştirdiği tek kongre olan otomotiv kongreleri serisi ile sektöre yol göstermeyi, yönlendirici olmayı ve geleceğe ışık tutmayı hedefledik. Son 5 senede gerçekleştirdiğimiz 4 kongrede Almanya eski Şansölyesi Gerhard Schroder'den, Meksika eski Devlet Başkanı Felipe Calderon'a kadar pek çok önemli uluslararası ismi İstanbul'da ağırladık. Kongrelerimizde hep geleceğe dönük konuları işlemeye özen gösterirken markalaşma gibi güncel konulara da değindik. Sektörü sağlayıcısından, basınına, yetkili satıcısından üreticilerine kadar kucaklayan bu büyük organizasyonlarda Devlet'ten de önemli katılımcıları ağırladık. OYDER'in düzenlediği otomotiv kongreleri geçen zaman içinde hem sektör tarafından ilgi ile takip edilen hem de sektörün geleceğini aydınlatan birer büyük buluşma haline geldi.

OYDER'in birleştirici gücü sloganı ile hayata geçirdiğimiz yetkili satıcıların daha kârlı ve verimli yönetilmesi ile ilgili projelerde bizim için övündüğümüz konular oldu.

Özellikle ortak satınalma gibi doğrudan maliyetleri düşürmeye yönelik projemizde tüm yetkili satıcılara sarf malzemelerinde önemli satınalma avantajları sağladık. Bununla birlikte insan kaynağı



Tüm distribütör şirket, sermayedar, yönetici ve çalışanlarına, devlet ve özel sektör temsilcilerine, ODD, OSD, TAYSAD, OİB başkanları, yönetim kurulları ve yöneticilerine ve derneğimizin saygıdeğer üyelerine geçen süre zarfında OYDER'e sağladıkları katkılarından dolayı şükranlarımıiletmek istiyorum. Ayrıca, 10 yıldır beraber çalıştığım tüm yönetim kurullarındaki değerli yol arkadaşlarıma bana gösterdikleri teveccüh için teşekkür ediyorum.

tedariğinden, sigorta anlaşmalarına kadar pek çok konuda fayda sağlayacak projeler ürettik. Tüm bu iyiniyetli çalışmalarımızın arasında zaman zaman bizi ümitsizliğe düşüren katılım eksiklikleri yaşasak ta hiçbir zaman birleştirici güç olma misyonumuzdan taviz vermedik.

Bu gurur duyduğum dönem elbette tek başıma gerçekleştirebileceğim bir dönem değildi. İlk günden bu yana bana her projede, her çabada ve her hayal kırıklığında destek olan, düştüğüm zaman beni kaldıran, bir aile ortamı yaratan değerli Yönetim Kurulu üyesi arkadaşlarıma, bugüne kadar çalıştığım tüm yönetim, yedek yönetim ve denetleme kurulundan görev alan arkadaşlarıma, çok değerli Yüksek İstişare Kurulu üyelerinize buradan açıkça teşekkürü bir borç bilirim.

Yönetim Kurulu kadar beraber çalışmaktan zevk aldığım ve desteklerini hiçbir zaman yadsıyamayacağım proje sponsorlarımıza da ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Bizim hayallerimize inanarak peşimizden gelen hem maddi hem manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen sponsorlarımız geçirdiğimiz dönemdeki en değerli bileşenlerimiz olmuşlardır.

OYDER'de görev almış ve almakta olan profesyonel arkadaşlarımız, Genel Sekreterlerimiz, Yönetim Kurulu Danışmanımız, OYDER'e destek veren iletişim, hukuk ve finans-muhasebe danışmanlarımız Derneğin gelişimi için çok önemli mihenk taşları olmuşlardır. Emekleri için minnettarım.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanlığını bir bayrak yarışı olarak kabul ediyor ve bayrağı benden sonra bu görevi alacak arkadaşlarıma teslim etmekten gurur duyuyorum. Yeni Başkan yönetiminde OYDER'in çok daha büyük başarılarına imza atacağına, icraatları ile Yetkili Satıcıları daha fazla temsil edeceğine ve sektörde çok daha fazla ses getirecek işler yapacağını biliyor ve inanıyorum.

Son söz olarak ta tüm yetkili satıcıları OYDER'in birleştirici gücü altında toplanmaya, OYDER'e daha fazla destek olmaya ve güçlerinin farkında olmaya davet ediyorum. <<<

Hakkınızı helal ediniz.



OYDER, Olağan Mali Genel Kurulu ile beraber İstanbul Diyalog Toplantısı gerçekleştirildi

OYDER Olağan Mali Genel Kurulu ve İstanbul Diyalog Toplantısı 20 Mayıs 2014 günü Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Olağan Genel Kurul ve İstanbul Diyalog Toplantısı'nda bir araya gelen otomotiv yetkili satıcıları 2013 yılını değerlendirerek, 2014 yılı öngörülerini paylaşma fırsatını yakaladılar.

OYDER Mali Genel Kurulu'nda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü Ilısal, divan üyelerine teşekkür ederek, “Sivil Toplum Kuruluşları'nda yol arkadaşlığı kadar o yolun çizilmesinde yer alan deneyimli arkadaşlarımız ve büyüklerimiz çok önemlidir. 10 yıllık sürecimize baktığımda, bizi her zaman hem asaletinizle hem beyefendiliğinizle hem tecrübeniz hem de sivil toplum örgütlerine verdiğiniz katkıyla örnek oldunuz. Sizlere şükranlarımı iletiyorum” dedi.

Mali Genel Kurul Toplantısına gelirken çok heyecanlandığını dile getiren Ilısal, “Doğru başladığım işi çok şık bitirmek istedim. Ülkemizde genellikle az gelişmişliğin bir sonucu olarak finaller hep sancılı ve üzüntülü olur. Bundan tam 11 yıl önce nur içinde yatsın sevgili komşum Ahmet Keleş bana 'Komşum bir dernek kuruluyor, seni de iyi tanıyorum, bu işin içinde olman gerekiyor' demişti. Sayın Ahmet Keleş, beni kolumdan tutarak, Sayın Tarık Taşar'ın ve Sayın Hakkı Güleç'in babası ile bir araya getirdi. Artık otomotiv yetkili satıcılığının kurumsal kimliğe geçme zamanı gelmişti. Medeni, çağdaş ve ileriye bakan bir derneğin ortaya çıkması zorunluğu ortaya çıkmıştı. Sonrasında çok büyük şevk, heyecanla bu derneğin kuruluşunda yer aldım.

Derneğin içinde yer aldığım 10 yıl o kadar



hızla geçti ki, bu bir daha yerine koyamayacağınız, ikame edemeyeceğiniz bir zaman dilimiydi. Gururla söylüyorum bu 10 yılın en fazla güzide zamanını derneğimize ayırdım. Birinci ve ikinci dönemde bu yolda destek ve yanımda olan bütün mesai arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum” diye konuştu.

OYDER’de Genel Sekreterlik görevlerini yürüten Tamer Atsan ve Özgür Tezer’de teşekkür eden H. Şükrü İlşal, “Derneğimiz bütün kimliğinin oluşmasında ve yapıcı olmasında genel sekreterlerimiz çok büyük katkı sağlamışlardır” dedi.

Konuşmasını OYDER’in mali zorluklarına değinerek sürdüren H. Şükrü İlşal, “Ben göreve gelirken OYDER’in kendine ait bir ofisinin olmasını temennini etmiştim. Ama beni bağışlayın, ben üyelerimize güvenmişim. Bugün bilmenizi isterim ki, tüm kalbi duygularımı söylüyorum OYDER’in bilinirliği, güvenilirliği ve algıda önceliği sadece yetkili satıcılarda yok. Onun haricinde kamuda, devlette, paydaşlarda ve medyada OYDER’in bilinirliği artık olabilecek yere geldi ve temelleri çok sağlam oturtuldu. Artık ne olur ne temelle oynayınız, ne de işi büyötmek adına kolonu ve kirişi kırıp dökmeyiniz. Bundan sonrasında çok daha aydın, entelektüel, çağdaş olan gençlerimize yol göstermelisiniz. Ve onların önünü açınız. Bu bir tavsiye ve ricadır” diye konuştu.

OYDER’in 10 yıllık geçmişine kısaca değinen H. Şükrü İlşal, “Bu on yılda aslında çok şeyler yaptık. Sivil Toplum Örgütlerinde başkanlığa aday olduğunuzda iki yolunuz vardır. Ya kişisel ikbaliniz için ya da sektörün istikbali için aday olursunuz. Hiç şüphesiz olmasın ki acı yemedik, karnımız ağrımıyor. Huzurlu bir kalp ve tertemiz



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal

bir kalple arkadaşlarıma görevi devrediyorum. Kamu toplantıları düzenledik. Bunlar görünmedi, pazarlamaya da çalışmadık. KPMG ile otomotiv sektör araştırması yaptık. Son dört yıllık tv konuşmalarımız ve Otoban dergimiz sektöre ışık tutacak bir kitap niteliğindedir. Otoban dergimize o kadar emek verildi. Her sayısında yetkili satıcı arkadaşlarımızın o ayı, o yılı ve geleceğini ile ilgili nakış dokur gibi işledik” dedi.

KPMG Türkiye Otomotiv Sektörü Araştırması

Sektöre ışık tutacak araştırmaların içinde yer aldıklarına değinen H. Şükrü İlşal, “Otomotiv sektörü yönelik ilk araştırma raporu 2012 yılında OYDER, ODD, OSD ve TAYSAD üyelerinin katılımı ile gerçekleştirildi. Bu rapor ile Türkiye’de otomotiv sektörünün geleceğe bakışı ile beklentilerini sunan içerikte oluşturuldu. KPMG ‘Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu, 2017 Öngörülleri’ isimli ilk rapor ve sonuçlarını 1 Mart 2013 tarihinde basın ve kamuoyu ile paylaşıldı. 2012 yılında olduğu gibi 2013 yılında da KPMG Türkiye’nin önde gelen otomotiv kuruluşlarının yöneticileri ile beraber ikinci kez ‘Türkiye Otomotiv Sektörü Araştırması’ gerçekleştirildi” diye konuştu.



Türkiye Otomotiv Strateji Belgesi Toplantıları

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 'Otomotiv Sektörünün Sürdürülebilir Rekabet Gücünü Arttırmak ve İleri Teknoloji Kullanımının Ağırlıklı Olduğu Katma Değeri Yüksek Bir Yapıya Dönüşümünü Sağlamak' amacıyla tespit edilen beş temel hedefe ilişkin olarak toplam 28 eylem belirlendiği bilgisi veren H. Şükrü İlşal, Türkiye Otomotiv Sektörü Strateji Belgesi toplantılarına düzenli olarak katılım sağlandığını dile getirdi.

Rekabet Kurumu, Otomotiv Dağıtım Tüzüğü

AB'de Satış Sonrası Dağıtım Tüzüğü 2010 yılı Haziran ayında devreye girdiğini hatırlatan H. Şükrü İlşal Satış Dağıtım Tüzüğü'nün ise 2013 yılı Haziran ayında devreye girdiğini söyledi. OYDER olarak görüşlerini Rekabet Kurumu ile paylaşma fırsatını yakaladıklarını aktardı.

Kamu Toplantıları

TC Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri ile özellikle Otomotiv Strateji Belgesi kapsamında bir araya geldiklerini söyleyen H. Şükrü İlşal, LPG'li araçlara ilişkin düzenlemelerde de görüş verdiklerini söyledi. Gazi Üniversitesi ile otomotiv sertifikasyonu ve sektöre ilişkin eğitimler konularında toplantılar yaptıklarını ifade etti. H. Şükrü İlşal, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü ile Eşdeğer Yedek Parça Tanıtım Toplantılarında yer aldık. Bağımsız tamirhanelere asgari servis hizmeti standardı getirme toplantılarında ise görüşlerimizi dile getirdik. Yine aynı şekilde TSE ile Eşdeğer Yedek Parça Tanıtım Toplantıları, TC Gümrük ve Ticaret Bakanlığı - Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Departmanı ile 7.11.2013 tarih ve 6502 sayılı kanun ile kabul edilen Garanti ve Satış Sonrası Hizmetler Mevzuatı Toplantılarına katıldık" dedi.

10.01.2013 tarihinde başlayan Ankara, İstanbul, Gaziantep ve Antalya başta olmak üzere 750 yetkili satıcının 1.200 personeline Araç ve Sürücü Bilgi Sistemi üzerine eğitimler verdiklerini dile getirdi.

Sivil Toplum Örgütleri Toplantıları

H. Şükrü İlşal, ODD ile Yeni sigorta mevzuatı ve marka kasko uygulamalarının yaygınlaştırılması, E-fatura bilgilendirme toplantısı; OSD ile ASBİS, Eşdeğer YP ve Sektör değerlendirme toplantıları; TOKKDER ile Uzun dönem kiralama şirketlerinin yetkili satıcılar ile ilişkilerinin düzenlenmesi, Hafif ticari araçların operasyonel kiralamaya dahil olması toplantısı; TUV-TÜRK ile Hasar onarımları sonrası muayenelerin nasıl yapıldığı, Almanyadan örnek alınması ve yeni uygulama yapılabilirliği toplantıları yaptıklarını söyledi.

OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, 2013 yılında sektöre, ekonomiye, ülkedeki gelişmeler ile ilgili değerlendirmelerin yapıldığı 12 adet Yönetim Kurulu Toplantısı gerçekleştirildiği bilgisini verdi.

İlşal, "2010-2013 döneminde aksatmadan 48 adet Yönetim Kurulu toplantısı gerçekleştirilmiştir. Toplantılarda aynı zamanda Yetkili Satıcılık mesleği adına Kamu nezdinde yapılacak çalışmaların stratejileri belirlenmiştir Yetkili Satıcılar için iş geliştirme ve maliyetlerine etki edecek projeler geliştirilmiştir. Bunlardan bazıları;

- OYDER ortak satınalma projesi,
- İK – satış personeli seçimi projesi,
- Sigorta acenteliklerinde IT çözümleri,
- OYDER SMS kampanyası,

H. Şükrü İlşal ayrıca TAYSAD ile eşdeğer yedek parçalar hakkında sektör görüşü oluşturmak üzere, TAYSAD, ODD, OSD, OTAM olarak bir araya geldiklerinin bilgisini verdi. Düzenli olarak TOBB Türkiye Otomotiv Meclisi Toplantılarında ve yer aldıklarını söyledi. İlşal sözlerini şöyle sürdürdü: İTO ile Otomotiv Meclisi Zümre Toplantılarında yer alarak, ikinci el ticari araçların KDV sorunu, 2009 yılında yaşanan ÖTV farkı sorunu ve ÖTV'nin KDV'sinin alınması sorunlarına çözümler aradık TREDER ile İflas erteleme talebi konusuna önlem alınması, ADR mevzuatı ile ilgili sektör bilgilendirme toplantıları düzenledik.

Bölge İletişim Toplantıları

Yetkili satıcıların sorunlarını ele almak üzere 2013 yılında; Antalya, Gaziantep, Ankara ve İzmir'de bölge iletişim toplantısı düzenledik. Bu toplantılarda 300 kişi ile bir araya gelerek bilgi paylaşımları gerçekleştirdik.

Bölge toplantılarımızda; Bayilik sisteminin bugünü ve geleceği, Yeni İş güvenliği ve İşçi sağlığı bilgilendirmeleri, Boyahane verimliliği, Lastik ve Akü satışlarının SSH kârlılığına etkileri, ikinci el araç ticareti ve tedarik noktaları, Mekanik atölye verimliliği, Sigorta acenteliklerinde verimli çalışma metodları konuları işlendi.

OYDER Otomotiv Kongresi

Otomotiv Sektörünün dört güçlü derneğinden biri olarak "Otomotiv Sektörünün Geleceği" konulu kongrelerimizi her yıl düzenli olarak gerçekleştirdik. 2013 yılında değişimi algılamak ve yeni dünya düzenine ayak uyduracak stratejileri belirlemek amacıyla "Gelişim İçin Değişim" sloganı ile yola çıktık.

OYDER misyonu gereği üretici/dağıtıcı ve tüketici arasında köprü görevi üstlendiği, tüketicici ve onun çıkarlarını yakından ilgilendiren güncel konuların tüm detayları ile ele alınmasını sağlamasını hedeflediğinden dolayı bu kongrelerde amacımız; yılda en az bir defa otomotiv sektörünün en önemli oyuncularını bir araya getirmek; bilimsel ve sosyal olarak sektörel birliktelikleri pekiştirmek; politik, teknolojik ve sosyal yeniliklerin farkındalığını arttırmak ve elde edilen yıllık verileri katılımcılarla paylaşmaktır.

2013 GfK TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI ARAŞTIRMALARI

2013 yılında 2 adet araştırma gerçekleştirildi. Bunların sonuçları Mayıs 2013 ve Şubat 2014 tarihlerinde basın ve kamuoyu ile paylaşıldı. Sonuçları www.oyder-tr.org adlı web sayfamızda bulunmakla beraber tüm sektöre e-posta yolu vasıtası ile ulaştırıldı. "◀▶"



CITROËN DS Serisi huzurlarınızda.

CITROËN DS3



CITROËN DS4



CITROËN DS5



**SIRA DIŞI TASARIM VE YARATICI TEKNOLOJİ
DS SERİSİYLE CITROËN YETKİLİ SATICILARI'NDA!**

Otomobil dünyasının geleceğiyle bugünden tanışmanız için sizi bekliyoruz.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vedat İnciroğlu

Hizmet yarışında aynı kararlılık ve aynı azimle çalışmaya devam ediyoruz

Öncelikle sağlık sorunu sebebi ile derneğimizdeki başkanlık görevinden ayrılan Sayın H. Şükrü İlşal'akatıklarından dolayı teşekkür eder, bundan sonraki yaşamında sağlık dilerim.

Yoğun çalışma ve başarı ile sürdürdüğümüz bir dönem sonrası, OYDER'i gerek kamuoyu, gerek devlet, gerekse de sektörde ulaşmış olduğu itibar seviyesini korumak ve daha da ileri götürmek Yönetim Kurulu Üyeleri ve Başkan Vekili olarak benim bundan sonraki en önemli görevimizdir.

Süreci devam eden tüm projeleri daha da ileriye götürmek ve yetkili satıcılarımıza faydalı olacak yeni projeler üretmek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Yetkili Satıcılarımıza faaliyetlerinde katkı sağlamayı hedefleyen ve ticareti daha kârlı ve verimli hale dönüştüren projelerimizi de özenle takip etmeye devam edeceğiz.



Özellikle kamu işbirlikleri Yönetim Kurulu'muzun en hassas olduğu konuların başında geliyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı altında

Otomotiv Strateji Belgesi toplantıları, Araç Tadilatları Prosedürleri toplantıları.

Rekabet Kurumu ile 2005-4 Motorlu Taşıtlar Sektörü Grup Muafiyeti Tebliği, Yeni hazırlanacak tebliği.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel

Müdürlüğü, Eşdeğer Yedek Parça tanımı, Bağımsız tamirhanelerde asgari servis hizmeti belirlenmesi,

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 6502 sayılı kanun ile kabul edilen yeni Tüketici Yasası.





TSE, Eşdeğer yedek parça, İç İşleri Bakanlığı EGM - Emniyet Genel Müdürlüğü, ASBİS (750 Yetkili Satıcımızın 1200 personeline eğitim verilmiştir)

Toplantılarına katılarak sektörümüz ve yetkili satıcılar adına görüşlerimizi çeşitli defalar yazılı ve sözlü olarak ifade ettik, etmeye devam ediyoruz.

Aynı zamanda sektör paydaşlarımız OSD-ODD-TAYSAD-OİB-TREDER gibi önemli STK'larla ilişkilerimizi sektörün gelişimi amacıyla naif bir şekilde yürütmekteyiz.

Bütün bunların devamı ve geliştirilmesi için tüm gücümüzü kullanacağız, yetkili satıcılığa ve OYDER'e yakışan sonuçlar elde etmeye çalışacağız.

Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte yürütmekte olduğumuz otomotiv perakendeciliğinin geleceği konulu akademik çalışmamızın kamuoyu ile biran önce paylaşılabilmesi için çabalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

Ayrıca yetkili satıcılarımıza faaliyetlerinde katkı sağlamayı hedefleyen ve ticareti daha kârlı ve verimli hale dönüştüren projelerimizi de düzenli takip etmeye devam edeceğiz.

OYDER'in yetkili satıcılar için sağladığı faydaları arttırmak, dertlerini ve beklentilerini ilgilileri ile paylaşmak ve kendi aramızda her zaman birlik ve beraberliği en üst seviyeye çıkartmak temel görevidir. Biz de Yönetim Kurulu olarak bu temel görevimizin bilinci ile faaliyetlerimizi ve odağımızı bu yöne çevireceğiz.

Yönetimimiz önderliğinde başlattığımız bu hizmet yarışında aynı kararlılık ve aynı azimle çalışmaya devam edip sonuçlar üreteceğiz.

Birlikten güç doğar ilkesinden yola çıkarak, yetkili satıcı dostlarımızdan devam eden bu süreçte bize olan güven ve desteklerini sürdürmelerini arzu ve talep ediyoruz.

Sektörümüzde konuşulan ve yaşanmakta olan en önemli konu ise daralma sürecinin ne zaman sona ereceğidir.

Geçtiğimiz yılın ortasından hissedilen sıkıntılı süreç yılın sonu itibarı ile siyasi krizle birlikte patlama noktasına geldi ve bundan en önce otomotiv sektörü etkilendi.

Yılbaşından bu yana kurlardaki yükselme sebebi ile araç fiyatlarında yukarı yönlü hareket, faizlerin yükselmesi, yine ÖTV'nin artışı ve kredi kullanacak kişilerin verecekleri peşinat oranındaki düzenleme sebepleri neticesinde 5 ay sonunda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28 oranında kayıp yaşandı. Bu kayıp hafif ticari araçlarda yüzde 40'ların üstüne çıkmış durumda ne yazık ki.

Ne yazık ki diyorum çünkü ülkemiz Avrupa içinde en önemli ve büyük hafif ticari araç üretim üssüdür. Sanayimiz AB'de işlerin bir miktar daha olumluya dönmesi üzerine aradaki kaybı ihracat ile doldurmayı başarmıştır ancak iç pazardaki bu büyük kayıp özellikle iç pazarın game direği olan yetkili satıcılarımız için son derece güç ve zor durumları ortaya çıkarmıştır.

Ekonominin uzmanları tarafından ifade edildiği gibi Türkiye'nin büyüyorum demesi için yüzde 5'in üstünde bir büyüme performansı sergilemesi gerekmektedir. Ancak ülkemiz 2014'ün ilk çeyreğinde yüzde 4,3 büyüme performansı göstermiştir ve bu rakamın yeterli olmadığı iç piyasadaki hareketlerden de yeterince anlaşılmaktadır. 2014 yılının ilk 3 ayındaki büyümenin kaynağı ihracattaki artış ve kamu harcamalarındaki artış oldu.

İçeride talep artmadı ama ihracat arttığı için imalat sanayinin yarattığı katma değer yüzde 4.9 oranında büyüdü.

Umuyor ve bekliyoruz ki yılın ikinci yarısında otomotiv sektörünün gelişimi için iç pazarın desteklenmesi adına gerekli adımlar atılacaktır. Tekrar belirtmek isterim ki bu yıla yansiyabilecek ve yılı etkileyebilecek en önemli beklentimiz uygun şartlarda hazırlanmış bir Hurda Teşviğinin en kısa zamanda uygulanmasıdır. <<<

Saygılarımla,

Ülkemiz Avrupa içinde en önemli ve büyük hafif ticari araç üretim üssüdür. Sanayimiz AB'de işlerin bir miktar daha olumluya dönmesi üzerine aradaki kaybı ihracat ile doldurmayı başarmıştır ancak iç pazardaki bu büyük kayıp özellikle iç pazarın game direği olan yetkili satıcılarımız için son derece güç ve zor durumları ortaya çıkarmıştır.

KT Consulting
KURTHAN TARAKÇIOĞLU



Belirsiz bir dünyada yetkili satıcıları neler bekliyor?

Kurthan Tarakçioğlu, OYDER İstanbul Diyalog Toplantısı'nda belirsiz bir dünyada bundan sonra neler olacağına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Mevcut otomotiv dağıtım modeli üzerinde çok yüksek baskı olduğunu dile getirerek, "Ölçek ve kapsam üzerinde yapısal eylemler gerekli, ancak en büyük zorluklar insanlar ve kurumsal organizasyonlar üzerinde olacak. Tüm bunlar, yetkili satıcıların ve yetkili servislerin (bayilerin) şeklinin değişmesine sebep olacaktır" diye konuştu.



Üretim odağı doğruya doğru kaymaktadır ve Avrupa giderek marjinalize olmaktadır. Son yıllarda iki önemli marka Daihatsu ve Chevrolet Avrupa'yı terk etme kararı alırken, Çin ve Hindistan gibi ülkelerin büyük beklentilerle ortaya çıkardıkları markaların Avrupa iştahı azalarak bitme noktasına gelmiştir. Yıllarca beklenen olmamış, Çin'li markalar Avrupa'ya atak etmemiştir, zira artık ticari olarak gerek görmemişlerdir. Kendi ülkeleri rasyonel bir rekabet için yeterli zemini halihazırda sunmaktadır, üstelik dünyanın tüm bilindik markaları da bu pazarlardan önemli paylar alarak Avrupa ve Amerika pazarlarındaki maddi kayıplarını tazmin etmektedirler.

Küresel üretim kapasitesi fazlalığı bundan sonra da devam edecektir. ABD pazarının toparlanması Avrupa'dan çok daha güçlü ve Çin'in otomotiv üretimi ise 2020'de 30 milyon adeti bulacak. Yani 2010 seviyesinin 2 katı ve küresel üretim kapasitesinin %50'sine yaklaşıyor olacak. Üstelik müşterilerin %70'i hala ilk kez otomobil sahibi olan kesim olmaya devam edecek (Kaynak: McKinsey).

Ürün (model) rekabeti her zamankinden daha da şiddetli olarak devam edecek. Küçük (ve hafif) araçlara olan Avrupalı eğilim giderek küresel hale gelecek. İnternet ve bilgi teknolojileri bundan böyle ana satış özellikleri olarak ön plana çıkarken "güvenlik" özellikleri gelişmekte olan piyasalarda artan bir tüketici tercihi olarak hep gündemde olacak.

Marka ve bölgeye göre motor/şanzıman çeşitliliği artarak büyüyecek. Premium markaların daha çok seçenek sunması bekleniyor; benzin, dizel, LPG, CNG, hibrid, elektrikli araçlar ve de çeşit çeşit şanzımanlar. İçten yanmalı motorlar hala hakim, özellikle küçük turbo şarj benzinliler. Elektrikli araçlar devletlerin sağladığı desteklere göre değişen bir kalkınma dönemi içerisinde.

Satış sonrasında "mükemmel fırtına" (perfect storm). Doymuş pazarlarda araç parkı yaşanmaya devam edecek ve bağımsız tamirciler de büyümeye devam edecek. Genç otomobiller için periyodik servis aralıkları uzarken sağlamlık eğilimleri de güçlenerek devam edecek. Ortalama yıllık seyahat mesafesi ise özellikle olgun pazarlarda düşmeye devam edecek.

Düşen talebi telafi etmek için fiyatları yükseltmek bundan sonra bayi ağları için mümkün olmayacaktır. Üstelik örneğin İngiltere'de, servis satışlarının tüm giderlere olan oranı (absorption rate) 1998'de %85 iken günümüzde %45'e düşmüştür (Kaynak: ICDP). Dolayısıyla önümüzdeki günlerde en önemli sorun bayi ağlarının kapsamı olacaktır.

Büyüyen kentsel nüfus, yolculuk mesafelerinin ve otomobil sahipliği için talebin azalmasına sebep olmaktadır. Dünya nüfusunun % 80'i 2030 yılında şehirlerde yaşayacak. Araç sahibi olmaya alternatif yollar bundan böyle genele yayılacaktır. Araç paylaşımı modelleri (car sharing) bundan böyle kent sakinleri için doğal bir seçim olacak ve yaklaşık 12-20 araç sahipliğine 1 araç paylaşımı oranı sağlanacaktır. Üreticiler ve kiralama firmalarının desteğiyle öncü firmaların ortaya çıktığını görüyoruz olacağız. Kamu otoriteleri destekli toplu taşıma hizmetlerinin küresel kentleşmede daha da güçlendiğini hep birlikte yaşayacağız (Kaynak: Frost & Sullivan).

Çevre ve ulaştırma politikalarının dünyanın bir çok bölgesinde sıkılaştırıldığını göreceğiz. Bu gidişat, otomobil modelleri, motorları ve yaygınlıkları hususunda 2030 yılına değin dünyanın bir çok büyük şehrinde önemli kullanım değişimlerine sebep olacaktır.

Artık her şey her şeye bulutta birbirine bağlı... ve tüm yeni araç sahipleri çevrimiçi olacak...

Doymuş pazarlarda araç parkı yaşanmaya devam edecek ve bağımsız tamirciler de büyümeye devam edecek. Genç otomobiller için periyodik servis aralıkları uzarken sağlamlık eğilimleri de güçlenerek devam edecek. Ortalama yıllık seyahat mesafesi ise özellikle olgun pazarlarda düşmeye devam edecek. Düşen talebi telafi etmek için fiyatları yükseltmek bundan sonra bayi ağları için mümkün olmayacaktır. Üstelik örneğin İngiltere'de, servis satışlarının tüm giderlere olan oranı 1998'de yüzde 85 iken günümüzde yüzde 45'e düşmüştür. Dolayısıyla önümüzdeki günlerde en önemli sorun bayi ağlarının kapsamı olacaktır.



Dünya nüfusunun yaklaşık %70'i çevrimiçi. 2010-2020 arasında güçlü büyüme, Orta Doğu, Afrika, daha sonra Asya-Pasifik ve Latin Amerika'da oluşacak. Asya'da küresel kullanıcıların %50'si Pasifik bölgesinde ve AB nüfusunun %75'i çevrimiçi (Kaynak: Euromonitor). Hemen hemen tüm dünya mobil telefon erişimine sahip, ve milyarlarca diğer bir çok cihaz internet erişimli, köprüler ve binalar gibi ... Bunlara bundan sonra araçlar da dahil olacak!

Unutmayalım ki; bugün anlamlı görünen yarın muhtemelen öyle olmayacak. Bu hiç bitmeyecek!

İlk bölümde mevcut otomotiv dağıtım modeli üzerinde çok yüksek baskı var demiş, bunun gerekçelerini ortaya koyarak mevcut durumu ve buna bağlı öngörülerimizi irdelemiştik. Bu bölümde ise ölçek ve kapsam üzerinde yapısal eylemlerin gerekliliğinden bahsederek en büyük zorlukların ise insanlar ve kurumsal organizasyonlar üzerinde olacağına değineceğim.

Bayi ağı ve bayilik tesislerinde ölçek ve kapsam değişecektir ve bu yapısal değişikliklerden kastım şunlardır;

- Gerçekleşecek daha az bayi ziyareti, gelecekte daha az bayi anlamına gelmektedir;
- Daha fazla çoklu marka satış noktaları ortaya çıkacak,

- Marka başına ve bayi başına azaltılmış emlak yatırımları söz konusu olacak,
- Marka başına daha az servis yeri ve daha fazla çoklu marka servis atölyeleri ve
- Dijital dünyada daha merkezileştirilmiş ve paylaşılan fonksiyonlar gündeme gelecektir

Böylece markaların satış ağlarının yalın ve daha entegre olması gerekecektir. Müşterilerin daha az bayi ziyaretleri daha az satış noktasını doğuracaktır. Ama giderek farklılaşan müşteri ihtiyaçlarının, bilindik tek tip formatta bayilik yapısı tarafından karşılanması mümkün olmayacaktır. Karmaşıklığına rağmen farklı ortaklık ve yönetim yapıları gelecekte doğru sonuçlar sağlayacaktır. Alt bayi, uydu tesis ve servis noktası gibi kavramlar daha da fazla hayatımıza girecektir.

Ayakları üzerinde durabilmesi için satış ve servis ağı yatırımlarını azaltmak gerekecektir. Online aktivitedeki artış, yeni ve ikinci el araç fiyatlandırmasını baskı altına alacaktır. Bağımsız tamircilerin artan ve iyileşen varlığı, tamir ve bakım fiyatlandırmasını aşağı zorlayacaktır. Bu doğrultuda gerçekleşecek bayi ağlarındaki rasyonalizasyon, otomobil perakendeciliğine olan talebi azaltacak ve perakende tesislerinin değeri düşecektir.

Bunlarla birlikte, online kanalların mevcut bayi ağlarına entegre edilmesi gerekecektir. Böylesine bir değişimde ise "stratejik" ve/veya "taktik" tercihler söz konusu olacaktır. Stratejik tercihlerde; farklı ürün teklif edebilme, fiyatlandırma, marjlar, bayinin rolü, müşteri teması yönetimi, ürün ve tedarik zinciri sistemi özellikleri rol oynayacaktır.



Markaların satış ağlarının yalın ve daha entegre olması gerekecektir. Müşterilerin daha az bayi ziyaretleri daha az satış noktasını doğuracaktır. Ama giderek farklılaşan müşteri ihtiyaçlarının, bilindik tek tip formatta bayilik yapısı tarafından karşılanması mümkün olmayacaktır. Karmaşıklığına rağmen farklı ortaklık ve yönetim yapıları gelecekte doğru sonuçlar sağlayacaktır. Alt bayi, uydu tesis ve servis noktası gibi kavramlar daha da fazla hayatımıza girecektir.



Taktik tercihlerde ise; bayi sözleşmelerinin etkisi, distribütör hedefleri ve doğrudan satış için konacak prim sistemleri ve son olarak ta mevcut teşkilatın değişim maliyeti için destek söz konusu olacaktır.

Bu arada, kullanılmış araç işindeki fırsatlar da internetin etkileri tarafından tahrik edilmektedir. Online kanallarında büyüme, geniş ve zengin veri, yeni davranış şekilleri ve yeni ürünler, ortaya çıkmakta olan faydanın büyümekte ve ölçekli olması sebebiyle, işletme şekillerinde salt ticaretten perakendeciliğe geçiş yaşanacaktır.

Yedek parça tedariki işinin de geniş pazar anlayışı ve mevcuttan daha üst düzeyde planlanması gerekmektedir, ancak buna bazı yetkili bayiler katılım göstermeyebilecektir. Bağımsız bir stratejik iş birimi olarak yedek parça işi; önceleri toptan satış odaklı yaklaşımdan, bulunurluk, tedarik hızı, fiyatlandırma gibi unsurları iyileştirerek hizmet seviyesini yukarı çekmiş ve merkezileştirilmiş stok envanteri, teslimat filosu ve müşteri destek gibi birimleri güçlendirerek daha perakende odaklı olacaktır.

Değişen davranışları ve ihtiyaçları sebebiyle müşteri temasının ise merkezi olarak ele alınması gerekecektir. Artan online aktivite; daha geniş saatlerde, belirli olmayan konumdaki bir müşterinin



7 DERİ KOLTUK

8,4" DOKUNMATİK EKRAN

OTOMATİK VİTES

2.0 MULTIJET DİZEL MOTOR / 170 HP

AWD

FIAT FREEMONT. BÜYÜKLÜK BUDUR.

7 deri koltuğu, 2.0 Multijet motoru, 8,4" dokunmatik ekranı,
otomatik vitesi ve AWD teknolojisiyle
Fiat Freemont'ta aradığınız her şey tamam.

kaydı gibi hususlar ihtiyaçların değişimine sebep olmuştur. Bu yüzden; paylaşılan iletişim merkezi, entegre süreçler ve entegre sistemler ile yeni bir yapı ve sistem ile müşterilere tüm ihtiyaçları için tek bir irtibat noktası verilmesi söz konusu olacaktır.

Ancak en büyük zorluk ise insanlar ve kurumsal organizasyonlar üzerinde olacaktır.

Üç tip bayi organizasyon modeli vardır ve birinden diğerine geçiş devam etmektedir. Bayi işletmeciliği ilk başlarda "girişimcilik" yapısı ile başlar, deneyimin değer kazandığı "yetkilendirilmiş" yapıya geçiş olur ve son olarak ta "iş veren" modeline dönüşür. Bayilerin kurucuları artık aktif olmadığı için, büyüyen iş ölçeğinin sermaye katılımını sağlamak için daha zor bir ortam yarattığı için ve son olarak ta standartlaştırılmış süreçler ve sistemler sebebiyle, organizasyonel iş modelinde de "girişimcilik" modelinden, önce "yetkilendirilmiş organizasyon" modeline ve nihayetinde de "iş veren" modeline bir geçiş gözlenecektir. Zira artık bireysel özgürlükler azaltılacak, merkezileşme ve uzmanlaşma artacaktır. Bununla birlikte deneyime dayalı karar süreçlerinden veri odaklı karar verme süreçlerine eğilim söz konusu olacaktır. Son olarak ta marka deneyiminde tutarlılığa odaklanılacaktır. İşte bunların hepsi girişimci, ya da yetkilendirilmiş organizasyon modelinin terk edilerek işveren-çalışan ilişkisini daha sistematik bir yola sokacaktır.

Kişisel etkileşim, fiziksel faktörlere göre müşteriler tarafından çok daha değerlidir. Dolayısıyla satış ekibinin tavrı, bilgi düzeyi, ihtiyaçları anlaması ve deneme sürüşü gibi özellikler, tesisin iç ve dış görüntüsü gibi özelliklere göre daha önemlidir.



Ayakları üzerinde durabilmesi için satış ve servis ağı yatırımlarını azaltmak gerekecektir. Online aktivitedeki artış, yeni ve ikinci el araç fiyatlandırmasını baskı altına alacaktır. Bağımsız tamircilerin artan ve iyileşen varlığı, tamir ve bakım fiyatlandırmasını aşağı zorlayacaktır. Bu doğrultuda gerçekleşecek bayi ağlarındaki rasyonalizasyon, otomobil perakendeciliğine olan talebi azaltacak ve perakende tesislerinin değeri düşecektir.

Müşteri deneyiminin üç ögesi vardır. Ürün veya hizmetler, süreçler ve yaşam boyu ilişki. Ama biz sadece ilk ikisine odaklanma eğilimindeyizdir. Halbuki müşteri ile yaşam boyu ilişki, müşteri deneyiminin kalitesini belirler. İyi bir bayi ekibi, sadık müşteriler ve sonucunda da iyi iş performansı yaratır. Bu sonuç, ürün ve süreçlerden çok, müşterilerin kendilerini nasıl hissettiklerine odaklanmayı gerektirir. Ve bunu sağlamak için de kültür ve ödüllendirme sisteminde değişim yaratmak gerekir.

Toparlarsak, mevcut otomotiv dağıtım modeli üzerindeki yüksek baskı, ölçek ve kapsam üzerindeki yapısal eylemler ve en büyük zorlukların yaşanacağı insanlar ve kurumsal organizasyonlar gibi tüm bu unsurlar gelecekte otomotiv bayilerinin şeklini değiştirecekler.

Gelecekte üretici firmalar bayilerin üstünde, arkasında veya etrafında olmayacak, online destek, internet satış temsilciliği, filo satış temsilciliği, ilişki yönetimi, tamir ve bakım, yedek parça toptan satışı gibi konularda onlarla birlikte çalışıyor olacaklar.

Böylece geleneksel dağıtım modelinin sonu gelecek. Yani, bazı sorumluluk ve maliyetler bayiden üreticiye/dağıtıcıya geçerken, perakende işine birlikte odaklanılarak amaç ve hedeflerde uyum

Online kanalların mevcut bayi ağlarına entegre edilmesi gerekecektir. Böylesine bir değişimde ise "stratejik" ve/veya "taktik" tercihler söz konusu olacaktır. Stratejik tercihlerde; farklı ürün teklif edebilme, fiyatlandırma, marjlar, bayinin rolü, müşteri temas yönetimi, ürün ve tedarik zinciri sistemi özellikleri rol oynayacaktır. Taktik tercihlerde ise; bayi sözleşmelerinin etkisi, distribütör hedefleri ve doğrudan satış için konacak prim sistemleri ve son olarak ta mevcut teşkilatın değişim maliyeti için destek söz konusu olacaktır.

sağlanacaktır. İmtiyazlı bayi kontratları yerine acente kontratlarının daha fazla kullanıldığını göreceğiz. İşletim süreçlerinde arabirim değil tam entegre olunarak müşteri verileri ve stoklar gibi bilgiler ortak kullanımda olacak.

Gelecekte otomotiv işinde daha az ticaret ama daha fazla perakendecilik olacak. Kampanya ve teşvik sistemlerine yeniden odaklanılarak satış satın almaktansa talep yaratma ve tüketiciyi motive etme yoluna gidilecek. Bayi yatırımının etkinliği ön plana alınarak metrekare başına satış ve karlılık gibi ölçüm kriterleri ortaya çıkacak. Geliştirilmiş sistem desteği ve karar alma mekanizmaları ile, sezgi, önsezi ya da deneyime dayalı ticaret yerine daha veri odaklı kararlar ile perakende yönetimi yapılacak. Kısaca daha güçlü, süreç odaklı ve rakamlarla yapılacak bir iş yönetimi yapılıyor olacak.

Müşteri işlemleri değil, ilişkileri ön planda tutulacak. Bu ne demek? Müşteri memnuniyetinin gerçek ölçümü, birim başına karlılık yerine ömür boyu müşteri değeri, elde etme yerine elde tutma, kar marjları veya satış işlemlerine bakmaktansa ciro ve kar toplamlarıyla müşteri sadakatine odaklanma ve son olarak ta satış yapımcılardan çok ilişki yapımcılardan oluşan yeni bir çalışan profili ile karşı karşıya kalınacak. Çalışanların bir sarf malzemesi değil, bir varlık olduğu da iyice anlaşılacak ve insan kaynakları politikaları daha da ön plana çıkacaktır.

Tüm bu değişimler gelecekte bayi ağlarının yapısını



ve stilini dönüştürecekler. Ama dans etmek için iki kişi gerekir!

Üreticiler; bayilerin yapacakları yatırımların doğru noktalarda ve yeni formatta olmasını sağlarken, ağırlıklı olarak bilişim gibi altyapı yatırımlarını paylaşıyor destek sağlayacak ve bugünün değil yarının bayi ağı standartlarını planlıyor ve uyguluyor olacaklar. Bayiler ise; mülklerinin bir emeklilik fonu olduğunu kabullenerek hemen şimdi adapte olacaklar. İnsana yapılacak hatalı yatırımın bir risk olabileceğini ve bu konunun en üst düzeyde kararlılık gerektirdiğini kabul edecekler. Son olarak ta, dijital dünyanın karmaşık ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeni tip çalışanları istihdam ederken, eskilerden kurtulacak ve mevcutları da sürekli geliştirmeye odaklanacaklar. <<<

Unutmayalım ki; bugün anlamlı görünen yarın muhtemelen öyle olmayacak. Bu hiç bitmeyecek !!!

Gelecekte otomotiv işinde daha az ticaret ama daha fazla perakendecilik olacak. Kampanya ve teşvik sistemlerine yeniden odaklanılarak satış satın almaktansa talep yaratma ve tüketiciyi motive etme yoluna gidilecek. Bayi yatırımının etkinliği ön plana alınarak metrekare başına satış ve karlılık gibi ölçüm kriterleri ortaya çıkacak. Geliştirilmiş sistem desteği ve karar alma mekanizmaları ile, sezgi, önsezi ya da deneyime dayalı ticaret yerine daha veri odaklı kararlar ile perakende yönetimi yapılacak. Kısaca daha güçlü, süreç odaklı ve rakamlarla yapılacak bir iş yönetimi yapılıyor olacak.

**Koluman Motorlu Araçlar
Otomobil Satış ve Pazarlama Direktörü
İcra Kurulu Üyesi K. Altuğ ERCİŞ**

**“Sürdürülebilir gelişimin
önemine inanarak planlarımızı ve
yatırımlarımızı yapıyoruz”**



Otomobil pazarı hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Otomotiv pazarı 2013 yılı sonu itibari ile bir önceki yıla göre %10 oranında artış göstererek 853.378 adede ulaşmıştır. Söz konusu artışın içerisinde en önemli pay kuşkusuz otomobil satışlarıdır. Otomobil pazarı bir evvelki yıla nazaran yüzde 20 oranında artmış ve pazarı domine etmiştir.

Düşük faiz politikaları, tüketici güven endeksinin yüksekliği ve Euro'daki stabilite otomobil pazarının artışındaki en önemli sebepler olarak karşımıza çıkmaktadır.

2014 yılı bilinmezler ile başladı. 2013 yılının 2.yarısında başlayan kur ve faizlerdeki yükselişler 2014 yılının gelişimi hakkında bizlere projeksiyon tutsa dahi yeni yılda gelen ÖTV artışı ve BBDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği kısıtlamalar, güven endeksinin negatif yönde seyretmesi; özel sektörün yatırımlarını gözden geçirme ve iç tüketimdeki daralma otomobil satışlarını olumsuz yönde etkilemiştir. 2014 yılında ilk 4 ayda 2013 yılına göre pazar yüzde 25,5 oranında düşmüş ve bu azalma içerisinde en büyük payı Hafif ticari araç satışları almıştır (yüzde 33,4).

Lüks araç satışı yapan markaların ikinci el sistemlerini geliştirmesi; yeni araç fiyatlamalarını ve satış stratejilerini belirlerken bu konuyu verdikleri önemin en büyük göstergeleridir. Lüks markaların önümüzdeki 5 yıllık dönemde araç seçeneklerini daha da geliştireceklerini ve alt segment satışlarında daha agresif politika izleyeceklerini düşünüyorum. Bu yüzden lüks segmentin pazar içerisindeki oranı artarak devam edecektir.



Lüks araç satışlarında geçen seneye göre daralma yaşanmamaktadır. Hatta yetkili satıcılığını yaptığımız Mercedes markası satışlarını geçen seneye göre yüzde 9 arttırmış bulunmaktadır. Burada en önemli etkenin 1.6 motor hacmine sahip yeni araçların çeşitliliğinin atması ve müşteriye verilen finansal imkanların çeşitliliği olduğunu söylemem gerekir. 2014 yılını otomotiv satışlarının 620 -640 bin adet aralığında gerçekleşmesini bekliyorum.

Döviz kurunda son 6 aydaki keskin yükseliş ile birlikte artan araç fiyatları, kredi koşullarının ağırlaşması ile birlikte pazarda araç alımlarının ötelenmesine sebebiyet vermektedir. Söz konusu durum bayilik teşkilatında karsızlık ile birlikte artan stok maliyetleri eklendiğinde içinden çıkılmaz bir hal almıştır ve bayilik teşkilatlarını zor bir süreç beklemektedir.

Ülkemizin içinde bulunduğu seçim süreçleri, TCMB'nın sıkı para politikası ve düşük büyüme süreci 2014 yılının zor geçeceğini göstermektedir.

2014 yılının geçen seneye göre yüzde 25 oranında daralacağı aşıkardır ancak sorulması gereken soru bayi teşkilatlarının Vergi önce karlarının ne kadar düşeceği olmalıdır.

Lüks otomobil satışlarını incelediğimde karşıma daha farklı bir görüntü çıkmaktadır. Lüks araç satışlarında geçen seneye göre daralma yaşanmamaktadır. Hatta bayiliği yaptığımız Mercedes markası satışlarını geçen seneye göre %9 arttırmış bulunmaktadır. Burada en önemli etkenin 1.6 motor hacmine sahip yeni araçların çeşitliliğinin atması ve müşteriye verilen finansal imkanların çeşitliliği olduğunu söylemem gerekir.

2014 yılını otomotiv satışlarının 620-640 bin adet civarında gerçekleşmesini bekliyorum.

Lüks pazardaki durum nasıl?

Daha evvel belirtmiş olduğum gibi otomobil pazarı son 4 ay içerisinde yüzde 23 oranında gerilemiş bulunmaktadır ancak lüks araç pazarı dediğimiz kısım geçen seneye göre satışlarını yüzde 8-10 arası arttırmış bulunmaktadır. Bu artışın sebeplerinden bazıları; alt segmente yönelik yeni araç yelpazesinin gelişmesi, ÖTV avantajına yönelik motor seçeneklerinin çeşitlenmesi, üreticilerin bu yönde üretim adetlerini arttırması ve Türk tüketicisinin lükse, prestije olan ilgisi ve merakıdır.

Ayrıca lüks araç satışı yapan markaların ikinci el sistemlerini geliştirmesi; yeni araç fiyatlamalarını ve satış stratejilerini belirlerken bu konuyu verdikleri önemin en büyük göstergeleridir. Lüks markaların

önümüzdeki 5 yıllık dönemde araç seçeneklerini daha da geliştireceklerini ve alt segment satışlarında daha agresif politika izleyeceklerini düşünüyorum. Lüks segmentin pazar içerisindeki oranı artarak devam edecektir.

Kiralama sektörünün pazardaki yerini nasıl yorumlarsınız?

Kiralama sektörü denince bugün için konuyu üçe ayırarak değerlendirmek daha doğru olur.

- 1) Uzun dönem kiralama firmaları (operasyonel kiralama firmaları)
- 2) Günlük kiralama firmaları
- 3) Araç paylaşım modeli (saatlik kiralama)

Uzun dönem kiralama firmaları ülkede faaliyet gösteren şirketler için yalnızca bir finansman modeli değil, araçların aşınma ve yıpranma payı da göz önüne alınarak hesaplanmış uzun dönemli bir kiralama modelidir. Araç ve araç kullanımıyla ilgili ana riskler kiralama şirketine devredilir. (Nakit akışı yönetimi, araç amortismanı, bakım maliyetleri v.b.)

Araçların yönetiminin profesyonel firmalara devrederek, zaman ve maliyetlerinden tasarruf edebilecekleri bir iş modelidir.

Söz konusu modelde iş yapan firmalar günden güne artmakta ve firmalar söz konusu mali ve operasyonel avantajlarından dolayı araç tedariklerinde kiralama firmalarını seçmektedirler.

Sektörün son 4 yıllık gelişimine baktığımda pazarda ciddi talep gördüğünü ve araç parklarının 2 katı geliştiğini söylemek mümkündür. Önümüzdeki yıllarda da vergi siteminde, ithalat politikası (2.el ithalatı) ve leasing politikalarında bir değişiklik olmaz ise söz konusu sektörün çok hızlı gelişeceğini söyleyebilirim.

Kısa dönemli kiralama firmalarında durum biraz daha farklı; turizm ve seyahat odaklı gelişimi var. Mobilitenin karadan havaya geçmesi sektörü canlandırdığı gözükse de kısa dönemli kiralama firmalarının günlük araç kiralama fiyatlamaları pazarın gelişmesindeki en büyük etken olduğu aşıkardır. Distribütörlerin kiralama firmalarına verdikleri yüksek oranda indirimler pazarın



Operasyonel kiralama sektörünün son 4 yıllık gelişimine baktığımda pazarda ciddi talep gördüğünü ve araç parklarının 2 katı geliştiğini söylemek mümkündür. Önümüzdeki yıllarda da vergi siteminde, ithalat politikası (2.el ithalatı) ve leasing politikalarında bir değişiklik olmaz ise söz konusu sektörün çok hızlı gelişeceğini söyleyebilirim.

2014 yılında Mercedes Benz binek araç segmentinin gelişmesi ve ürün gamının artmasından dolayı rakip pazarda payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Yeni otomobil satışlarında büyüme hedefimiz yüzde 10, ikinci el satışlarında büyüme hedefimizi yüzde 20 olarak belirledik.

gelişmesinde en büyük etkindir. Gün gelir ana firmalar satış politikalarında karlılık opsiyonunu ön plana alır ve kısa dönem kiralama firmalarındaki indirim oranlarını düşürürler ise söz konusu sektörün ciddi daralama yaşayacağı gün gibi aşikardır.

Araç paylaşım modelini incelediğimizde diğer iki kiralama modeline göre Türkiye için daha çok yeni bir model olmakla beraber Amerika ve Avrupa'da yıllardır uygulanan kiralama sistemidir. Sistemin en büyük özelliği mobilite mantığının fiiliyata dönüştürülmesinde daha agresif olmasıdır. Bir araç bir gün içerisinde saatlik olarak birçok kişiye kiralanabilmekte ve insanların ulaşım sıkıntısına aktif çözüm yaratmaktadır.

Söz konusu iş modelinde bence başarının sırrı yerel otoritenin modeli destekleyecek altyapı imkanlarını



1965 yılında mümessillik ve ithalat alanında çalışmak üzere kurulmuş bir şirket olan Koluman, bugün, motorlu araçlar, inşaat ve mühendislik, pazarlama ve dış ticaret alanlarını kapsayan geniş bir alanda faaliyet göstermektedir. Koluman, 1984 yılında Otomarsan'a ortak olarak, Mercedes-Benz'in Türkiye'de yeniden yapılanması sırasında, ülkemizin otomotiv pazarında önemli bir sorumluluk almıştır. Koluman, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin Türkiye anabayilerinden biri olup, Mercedes marka araçların satış ve satış sonrası servis hizmetlerini vermesinin yanı sıra, araç üst yapısı ve montaj işleri de yapmaktadır.

sunması (otopark, temizlik v.s) ve markaların vereceği indirim oranlarıdır.

Sözün özü otomotiv sektörü için kiralama firmalarının önemi büyüktür ancak kaliteli hizmet almanın en önemli bileşenin karşılıklı kazanım (win-win) olduğu da unutulmamalıdır.

2014 yılı Koluman açısından nasıl geçiyor? Yılsonu hedeflerinize ulaşıyor musunuz? 2014 yılı beklentileriniz nelerdir?

2014 yılının bir evvelki yıla göre zor geçeceğini tahmin ettiğimiz için kendimize ulaşılabilir hedefler belirlemiştik. Hedeflerimize ulaşıyoruz. Sürdürülebilir gelişimin önemine inanıyor ve bu doğrultuda planlarımızı ve yatırımlarımızı yapıyoruz.

2014 yılında Mercedes Benz binek araç segmentinin gelişmesi ve ürün gamının artmasından dolayı rakip pazarda payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Yeni otomobil satışlarında büyüme hedefimiz %10,2. el satışlarında büyüme hedefimizi %20 olarak belirledik.

Satış ve SSH alanlarında iş süreçlerimizi iyileştirip analitik zeka altyapılı software uygulamalar ile CRM çalışmaları başlatmak için ön çalışmalar yapmaktayız.

Müşteri memnuniyetini en ön planda tutan hizmet anlayışımız ve profesyonel çalışma sistemimiz sayesinde Pazarda tercih edilen öncü bayii olma özelliğimizi muhafaza ettiğimizi söyleyebilirim. 🌟🌟🌟



Cihat Bakırcı ve Mehmet Karakoç:

Hizmet çeşitliliğine ve hizmet bütünlüğüne farklı bir yaklaşım

Bakırcı Garagineering, mimarlık, ekipman, servis, eğitim, iş geliştirme ve yazılım konularında sadece otomotive odaklı bir çözüm partneridir. İşbirliğine girdiği tüm firmalarla sektöre yön verecek çalışmalara imza atıyorlar. Bakırcı Garagineering, sektörün en altından en üstüne kadar tüm seviyeleriyle çok yakın ve samimi bir ilişki içerisinde olmayı kendilerine öncelik edinmişler.



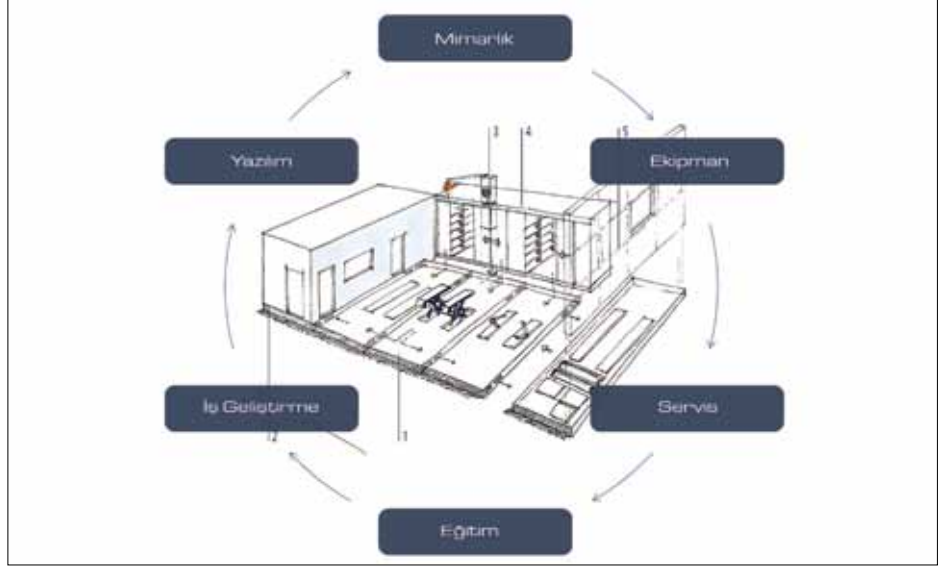
Öncelikle OYDER aracılığı ile yıllardır hizmet verdiğimiz otomotiv sektörüyle fikirlerimizi paylaşma ve kendimizi anlatma fırsatı bulduğumuz için çok memnun olduğumuzu ifade etmek ve sizlere en derin teşekkürlerimizi sunmak istiyoruz.

Bakırcılar servis projelendirme, geliştirme, ekipman ve teknik eğitimler üzerine yoğun tecrübesi olan bir firma, bu işe başladığınızda Türkiye'deki Özel ve Yetkili servislerin durumunu nasıl görmüştünüz? Bu güne kadar gelen süreçte hizmet kalitesi ne derece arttı?

İşe başladığımız 1987 yılında ülkemizdeki araç çeşitliliği çok azdı ve çok büyük bir sektörel yapı yoktu, ancak 90'lı yıllarla beraber ivmelenen otomotiv sektörü bugün ülkemizin lider sektörlerinden birisine dönüştü. Hem yetkili servisler hem de özel servisler bu gelişim süreciyle beraber nicelik açısından büyük yol kat ettiler fakat nitelik olarak aynı başarının yakalandığını söylemek mümkün değil. Hala 90'lı yılların teknolojiyle bakım – onarım hizmeti vermeye çalışan noktalar olduğunu da üzülerek gözlemliyoruz.

Ne mutlu ki, bizler de 27 yıl önce başladığımız ticaret hayatımızda sizlerle beraber çok yollar aştık. Bakırcı ailesinin Avrupada özellikle Almanya'da geçirmiş olduğu uzun yıllar boyunca otomotiv sektöründeki öncü firmaların çalışmalarını yerinde gözlemleyebilme ve hatta bu süreçlerin bir parçası olma imkanı olmuştu. Bu durum, Bakırcı'nın kuruluşundan itibaren her kademesine kalite odaklı bakış açısı ve Avrupa kaynaklı teknolojilerin ülkemize kazandırılmasına yönelik bir köprü olma vizyonunu kattı. Bu sayede her geçen gün kendimizi geliştirmenin gayreti içerisinde olduk ve hem otomotiv sektörüne hem de ülkemize hizmet etmenin verdiği mutlulukla hep daha ileriye gitmeye çalıştık. Kaporta ekipmanları tedarik ederek çıktığımız bu yolda, 100 den fazla çalışanı olan, Ekipman, Mimari, Servis, Eğitim, İş Geliştirme ve Yazılım alanlarında faaliyet gösteren bir 'Çözüm Ortağı' konumuna geldik.

İşe başladığımız 1987 yılında ülkemizdeki araç çeşitliliği çok azdı ve çok büyük bir sektörel yapı yoktu, ancak 90'lı yıllarla beraber ivmelenen otomotiv sektörü bugün ülkemizin lider sektörlerinden birisine dönüştü. Hem yetkili servisler hem de özel servisler bu gelişim süreciyle beraber nicelik açısından büyük yol kat ettiler fakat nitelik olarak aynı başarının yakalandığını söylemek mümkün değil. Hala 90'lı yılların teknolojiyle bakım – onarım hizmeti vermeye çalışan noktalar olduğunu da üzülerek gözlemliyoruz.



Sektörde en çok bilinen yönümüz yani ekipman kimliğimize baktığımız zaman kendimizi hep 'Üretici Standartları'na uygun' ekipman yelpazesi ile ifade ettik. Tabi, ülkemizde her konuda olduğu gibi öncü olmak ve adil olmayan rekabet şartlarında kaliteden ödün vermeden çalışmak çok zor bir durum. Ne mutlu ki bizlere şuanda sektörümüzde her zaman kalite ve doğru işlerle anılan bir firma olmayı başarabildik.

İşin doğrusu Bakırcı'nın ekipman pazarında en güçlü olduğu alan 'yetkili servisler' oldu. Bunun sebebi hem araç üreticilerinin talep ettiği standartlardaki ekipmanların bizim ürün gamımızda yer alması hem de görece olarak eğitim ve üretici standardına verilen önemin yetkili servislerde daha yüksek olması gözüküyor. Tabi, biz de her zaman fiyat/kalite oranını en uygun seviyede tutarak en iyi satış sonrası hizmetleri vermeye çalıştık. Bugünkü anlayışımızda halen ekipman satmaktan çok satılan ekipmanın verimli şekilde çalışması ve satılan noktalara para kazandırıyor olması bizim için ön plandadır. Sanırım bu pazarda kabul görmemiz 45 kişilik uzman servis ekibimizle, İstanbul, Ankara ve İzmir'deki SSH merkezlerimizde sunduğumuz hizmet ve tüm Türkiye'de her an gezen 11 servis aracımız ile yaşanabilecek tüm problemlere 24 saat içerisinde müdahale edebilme kapasitemizin etkisi büyüktür. Biz bir satış firması olsak da Satış Sonrası Hizmetler alanındaki başarımıza çok önem veriyoruz.

Günümüzde, piyasaya yeni çıkan tüm araçlar Dünya ile aynı anda ülkemizde de pazara sunulmakta. Otomotiv'deki rekabetin ve tüketici beklentilerinin artmasıyla beraber kullanılan teknoloji ve materyal çeşitliliği inanılmaz bir hızla yükselmekte. Dolayısıyla servislerimiz ister yetkili ister özel olsun 'insan, mekan ve ekipman' sac ayağını eksik bırakmamak için daima kendisini yenilemelidir.

Maalesef ki, araçlardaki bu yüksek standartların hızına hiçbir servisin yetişemediğini söylemek tam anlamıyla mümkün değil.

Tüketiciler, gün geçtikçe her konuda daha bilinçli bir hale geliyor. İşin teknik detayına vakıf olmasa bile aracına müdahale yapılacak ortamı, müdahaleyi kimin yapacağını ve neyle yapacağını, yapılan işlemin yeterince güvenli olup olmadığını gittikçe daha fazla sormaya başlıyor. Bu süreçte otomotiv üreticileri, servisler ve hatta sigortalar aynı derecede sorumluluk ve baskı altındalar. Esasında, bu kaçınılmaz bir süreç, kimse 100 – 200 bin TL verdiği otomobiline oksijen kaynağıyla, çekiçle müdahale edildiğini görmek istemiyor. Bunda da haksız olduklarını söylemek mümkün değil.

İşin bir diğer yönü de yanlış müdahalelerin kaza esnasında yaralanma ve ölümlere yol açabiliyor olması. Biz bu konuda işin bir paydaşı olarak, 27 yıldır 'Don Kişot' edasıyla adil olmayan şartlarda düşük kaliteli ekipman ve hizmetlere karşı rekabet etme gerekliliğini ve gücünü de esasen toplumumuza karşı duyduğumuz bu sorumluluk bilincinden aldık. Bu mücadelemizin karşılığını şimdiye kadar yeterince alabildiğimizi düşünmemek bile doğru iş yaptığımızı bilmenin huzurunu taşıyoruz.

Bakırcılar'ın servis hizmetlerindeki tecrübesine istinaden, işbirliği yaptığı Özel servislerin ekipman ve eğitim eksiklerini gidermek üzere çalışmaları var mı? İş sahiplerinin gelişmeye bakışları nasıldır?

Bakırcı olarak biz, her zaman yetkili servislerimizle çok yakın ilişkiler içerisinde olduk ancak bugüne bakıldığında ülkemizde özel servis olan birçok noktanın gittikçe standartlarını yükseltmeye çalıştığını ve yetkili servislerle aralarında bulunan imaj ve hizmet boşluğunu doldurmak



istediğini görüyoruz. Açıkçası bize şuanda özel servislerden gelen hizmet talebi yetkili servislerden gelen talepleri aşmış durumda. Bu anlamda 6 iş alanımızın tamamında çok ciddi talepler ve projelerle karşı karşıyayız.

Temelde biz bu süreci bir bütün olarak ele alıyoruz. İster yetkili isterse özel servis olsun, vereceği hizmet standartlarını yükseltmek isteyen herkesle çalışma yapıyoruz ve yapmadıklarımızla ilk fırsatta bir araya gelmek ve ortaklaşa bir çözümü ortaya çıkartmanın mutluluğunu yaşamak istiyoruz.

Servis hizmetleri doğası gereği tek bir işlem değil birçok parçanın uyumlu şekilde bir araya gelmesinden oluşmaktadır. En iyi ekipmanlar, eğitimsiz teknisyenler tarafından kullanılınca bir anlam ifade etmemektedir. Ya da sağlıksız ve plansız bir çalışma ortamında en iyi teknisyenler bile verimsiz olabilmektedirler. Ancak bu hizmet alanlarında daha iyiye ulaşma gerekliliği artık lüks bir yaklaşım olmaktan çıktı, yani herkes en iyi hizmeti vermek zorunda kalıyor. Yoksa bir kere gelen müşteri, ikinciye size değil biraz ilerinizdeki başka bir yere gidiyor.

İşte bu durumu fark eden birçok özel servis sahibi rekabette silinip gitmemek ve yetkili servisler kadar kolay elde edemedikleri teknik bilgi ve donanım açısından eksiklerini gidermek için 'İnsan, mekan ve ekipman' üçlüsüne çok ciddi yatırımlar yapmaktadırlar. Eğitim merkezimize Van'dan da Trabzon'dan da, Trakya'dan da gelip eğitim alan birçok teknisyen bulunmakta. Hepsinin derdi; daha

Günümüzde, piyasaya yeni çıkan tüm araçlar Dünya ile aynı anda ülkemizde de pazara sunulmakta. Otomotiv'deki rekabetin ve tüketici beklentilerinin artmasıyla beraber kullanılan teknoloji ve materyal çeşitliliği inanılmaz bir hızla yükselmekte. Dolayısıyla servislerimiz ister yetkili ister özel olsun 'insan, mekan ve ekipman' sac ayağını eksik bırakmamak için daima kendisini yenilemeliler. Maalesef ki, araçlardaki bu yüksek standartların hızına hiçbir servisin yetişemediğini söylemek tam anlamıyla mümkün değil.

Tüketiciler, gün geçtikçe her konuda daha bilinçli bir hale geliyor. İşin teknik detayına vakıf olmasa bile aracına müdahale yapılacak ortamı, müdahaleyi kimin yapacağını ve neyle yapacağını, yapılan işlemin yeterince güvenli olup olmadığını gittikçe daha fazla sormaya başlıyor.

iyi hizmet vermek ve yetkili servislerle yaşadığı rekabette makası daha da kapatmak. Bu açıdan yetkili servislerin bulundukları noktayı korumak ve pekiştirmek adına eksiklerini çok daha hızlı ve etkin şekilde tamamlaması gerektiğini düşünüyoruz. Aksi takdirde belli standartlara erişmeyi başaran özel servislerin pazardaki paylarını arttırmaları yüksek bir olasılık olarak gözüküyor.

Özel servisler kapasitelerinin büyük bir bölümünü sigortalı araç onarımlarına tahsis ettiklerini Rekabet Kurumunun sektör değerlendirmesi raporunda görebiliyoruz. Acaba sigorta şirketleri ile son dönemde gelişen iş birliklerinin boyutu aynı zamanda bu firmalar için bir tehdit de olabilir mi?

Bakım- onarım piyasasında özel servislerin sigortalardan çok ciddi oranda iş aldıklarını biliyoruz. Ancak bu durumun tek bir sebebi yok. Çok boyutlu birkaç durumun içiçe geçmesiyle bugüne gelindi. Bir finansal kuruluş olarak sigortacıların her zaman daha ucuzunu talep etmeleri –her ne kadar yanlış olsa da- olağan bir durum. Tabi ki bunun hem tüketici hem de firmalar için çok ciddi zararları oluyor.

Ancak, Bakırcı olarak bir çok sigorta firmasıyla fikir alış verişinde bulunuyor ve belli projeleri hayata geçirmek için mesai harcıyoruz. Bu vesileyle gördük ki, artık sigortacıların tek kriteri daha ucuz iş yaptırmak değil, belki eski alışkanlıklardan bir anda sıyrılmak kolay olmuyor fakat bu değişim süreci başladı. Sigorta şirketleri bir süredir; ‘tamam biraz daha fazla ödensin ancak işin kalitesinden de emin olalım’ demeye başladılar.

Hatta bununla ilgili bir görüşme esnasında şahit olduğumuz bir tablodan bahsetmek istiyoruz, yıllardır sektörde olan eksperlerimizden bir tanesine üretici standartları ve yetkili servislerdeki hizmet kalitesi gibi konulardan bahsederken, eksper aniden durup; ‘Bir saniye, bir saniye. Ne standardı yahu? Ben yetkili servise şöyle bir girerim, yağ tenekesinde suyu, suyun içinde de süngeri görürüm, biraz ileriye gider oksijen kaynağına bakarım. Teknisyene de bu aracı niye burada yaptırmalıyım diye sorarım. Eğer ona da tatmin edici bir cevap alamazsam hemen aracı bir özel servise çektiririm. Çünkü o yetkili servisle bu özel servis arasında tabela

Bir finansal kuruluş olarak sigortacıların her zaman daha ucuzunu talep etmeleri –her ne kadar yanlış olsa da- olağan bir durum. Bu vesileyle gördük ki, artık sigortacıların tek kriteri daha ucuz iş yaptırmak değil, belki eski alışkanlıklardan bir anda sıyrılmak kolay olmuyor fakat bu değişim süreci başladı. Sigorta şirketleri bir süredir; ‘tamam biraz daha fazla ödensin ancak işin kalitesinden de emin olalım’ demeye başladılar.

Sektörde en çok bilinen yönümüz yani ekipmancılık kimliğimize baktığımız zaman kendimizi hep ‘Üretici Standartları’na uygun’ ekipman yelpazesi ile ifade ettik. Tabi, ülkemizde her konuda olduğu gibi öncü olmak ve adil olmayan rekabet şartlarında kaliteden ödün vermeden çalışmak çok zor bir durum. Ne mutlu ki bizlere şuanda sektörümüzde her zaman kalite ve doğru işlerle anılan bir firma olmayı başarabildik.

harici bir fark yoktur, aynı işi yapacaklarsa neden yetkili servise daha fazla para ödeyeyim?’ dedi. Bu yorumu duyunca, sigortacılar ve eksperler açısından yapılan işe para verip vermemenin hangi kriterlere dayandığını daha iyi anlamış olduk.

Ancak, özel servisler açısından ticarete yumurtalarını tek sepete koymak her zaman için riski çok yukarılara çeken bir unsur, dolayısıyla kendi bağımsız portföyünü geliştirmek yerine sadece sigortalar ile iş yapan firmalar için riskin oranı da çok yüksek. Şuanda sigortalara iş yapmak, daha çok, fiyat odaklı bir rekabetin sonucu, dolayısıyla bağımsız tüketici kaliteli servis almak amacıyla bu özel servislere gitmiyor.

Ancak, dediğimiz gibi, şuanda sigortaların da daha yüksek standartlarda hizmet alma eğilimlerinin arttığını görüyoruz, dolayısıyla yarın, sigortaya hizmet veren servisler bağımsız tüketiciye de rahatlıkla ulaşabilecek seviyeye gelmek zorunda kalabilirler.

Bazı Sigorta şirketlerinin tedarik adı altında servislere gönderdiği kalitesi düşük yedek parçalar ile onarım konusunda özel servislerin şikayetleri olduğunu duyuyoruz? Kalitesi düşük parçalar ile onarım konusunda Bakırcılar’ın düşünceleri nelerdir? Bu konuda ülkemizde yaşadığınız örnekler var mıdır?

Ülkemiz maalesef ki tam bir geçiş ülkesi. Coğrafi, ekonomik ve kültürel olarak ne tam Doğulu ne de tam Batılıyız. Aynı şekilde ticari hayatımızda da hep arada kalmışlıklar yaşıyoruz. En lüks arabalara biniyoruz ama arızalandığında en kötü parçaların takılmasına göz yumup hem kendimizin hem de tüm toplumun can güvenliğini tehlikeye atmadan hiç çekinmiyoruz. Açıkcası, biz de verdiğimiz tüm hizmetlerde aynı sıkıntıyı yaşıyoruz, bu kesinlikle aşılması gereken bir problem... İster yedek parçada, ister ekipmanda isterse de eğitim ve mimaride referans almamız gerekenin ‘üretici standardı ve uluslararası kabul görmüşlük’ gibi değerler olması gerektiğini düşünüyoruz.

Biz tabi servislerin her türlüyle çok içli dışlıyız, uzun yıllara dayanan işbirliklerimiz var. Buraları

Servis hizmetleri doğası gereği tek bir işlemten değil birçok parçanın uyumlu şekilde bir araya gelmesinden oluşmaktadır. En iyi ekipmanlar, eğitimsiz teknisyenler tarafından kullanılınca bir anlam ifade etmemektedir. Ya da sağlıksız ve plansız bir çalışma ortamında en iyi teknisyenler bile verimsiz olabilmektedirler.

gezerken yedek parça tedarikinde yaşanan sıkıntıları da ilk elden gözlemliyoruz. Maalesef ki burada iki türlü sıkıntı yaşanıyor; kimi servisler gelen parçanın kalitesinden şikayetçi, kimisi de kaliteli parçayı kullanmayıp 'çıkma' diye tabir edilen parçaları takıp sigortadan gelen ürünü el altından satma derdinde. Yani bizim gözlemimize göre iki türlü uygulama da var. Ne yazık ki, ikisinin de sonucu ülkemiz açısından çok vahim. Bu, genel olarak bir kültür ve yaklaşım meselesi. İnsan hayatına ne kadar değer veriyoruz, emeğimize ve alın terimize ne kadar sahip çıkıyoruz gibi çok daha temel yaklaşımlarla iç içe bir konu. Ancak, çözüm noktasında kanun koyucunun bakım- onarım ile ilgili her türlü hizmetin standartlarını yukarıya çekmeyi amaçlaması ve bunu aktif olarak uygulatmasının en doğru yol olduğunu düşünüyoruz. Açıkcası, bugüne kadar kanuni altyapımızın kimseyi iyi iş yapmaya zorlayan temellerde olduğunu düşünmüyoruz. Ayrıca, bu durumun adil rekabet ortamının sağlanması için de vazgeçilmez olduğu aşikar, yoksa bir tarafta iyi iş yapmak için çırpınan fakat karşılığını bir türlü bulamayan işletmelerle diğer tarafta hiçbir standart ve usule uymadan çağ dışı uygulamaları normalleştiren işletmelerin mücadelesine çanak tutmaktan öteye gidilmesi mümkün değil.

Üretici Standartında onarım ne demektir?

İşte şimdi can damarımıza bastınız. Üretici standardında onarım demek, araç üzerinde yapılan işlemlerde üretici tarafından her marka ve model için belirlenmiş olan yöntem, ekipman ve malzeme kullanılarak ilk günkü sağlamlık, güvenlik ve estetik değerleri sağlayacak standartlara uyulması demektir. 27 yıldır Bakırcı, bu cümleyi kendisine referans edinmiş ve faaliyet birimlerinin tamamında da bir ayağını hep üretici standartlarında tutmaya çalışmaktadır. Bizim için, ülkemizde her yıl terörden çok daha fazla kayba yol açan trafik kazalarındaki zararı azaltmanın en önemli adımlarından birisi üretici standardında bakım - onarım hizmetlerini yaygınlaştırmaktır. Şuanda servislere girip çıkan araçlar tabir-i caizse birer tenekeden tabuta dönüşüp yollara çıkıyorlar. Araçlardaki malzeme çeşitleri, teknolojik donanımlar ve uygun müdahale yöntemleri bilinmeden tamamen göstermelik

Şuanda sigortalara iş yapmak, daha çok, fiyat odaklı bir rekabetin sonucu, dolayısıyla bağımsız tüketici kaliteli servis almak amacıyla bu özel servislere gitmiyor. Ancak, dediğimiz gibi, şuanda sigortaların da daha yüksek standartlarda hizmet alma eğilimlerinin arttığını görüyoruz, dolayısıyla yarın, sigortaya hizmet veren servisler bağımsız tüketiciye de rahatlıkla ulaşabilecek seviyeye gelmek zorunda kalabilirler.



şekilde en eğitimsiz personel ve en kalitesiz ekipmanlarla araçlar katlediliyor.

Artık otomobil üreticileri yeni araçlarda çok yüksek teknolojiler kullanıyorlar ve inanılmaz Ar-Ge yatırımlarıyla çok farklı komponentleri otomobillerde bir araya getiriyorlar. Ancak, biz o kadar iyi biliyoruz ki, milyar Euro'luk çalışmalarla yapılan gelişimleri takip etmeye ihtiyaç duymuyoruz. En ucuz personeli işe alıyor, hiç eğitim vermiyor veya güvenilirliği ve güncelliği şüpheli eğitimlerle geçiştiriyoruz, sonrasında da en iyi hizmeti vereceğimizi iddia ederek, farklılaşmaya çalışıyoruz... Bu beklenti maalesef, doğa kanunlarına bile ters düşmektedir. Eğer siz servisinizde bu aracın üzerinde yapılan her işlemi kayıt altına almıyor ve ilk günkü kadar iyi olmasını sağlayamıyorsanız ne rekabette bir farkınız oluyor ne de karlılık noktasında ileriye gidebiliyorsunuz. Verdiğiniz hizmetin karşılığı ancak günü kurtarmaya yetecek seviyede oluyor.

Oysa biliyorsunuz, Rekabet Kurumu'nun yayınladığı sektör raporunda da teyit edildiği gibi Bakım - Onarım alanında karlılık, sıfır araç satışının en az 4-5 katı olarak tespit edildi. Burada çok büyük bir fırsat olduğunu açık ve net şekilde görmek lazım, ancak bu fırsatı yakalamanın yolu, sistemi

Ülkemiz maalesef ki tam bir geçiş ülkesi. Coğrafi, ekonomik ve kültürel olarak ne tam Doğulu ne de tam Batılıyız. Aynı şekilde ticari hayatımızda da hep arada kalmışlıklar yaşıyoruz. En lüks arabalara biniyoruz ama arızalandığında en kötü parçaların takılmasına göz yumup hem kendimizin hem de tüm toplumun can güvenliğini tehlikeye atmaktan hiç çekinmiyoruz.

bir bütün olarak ele almak ve verimli şekilde işletmekten geçiyor. Bu açıdan bakıldığında 'Üretici Standardında Onarım' hem yetkili hem de özel servisler açısından işlerini geleceğe taşımanın kilit kavramı oluyor.

Üretici standardında onarım denilince 'İnsan, mekan ve ekipman' üçlüsünün çok iyi şekilde planlanması gerekiyor. Üçünden birisini boş verdiğiniz andan itibaren sizin servisiniz de sıradanlaşıyor ve müşteri yakalamanın tek yolu daha düşük işçilik, daha düşük yedek parça ücreti gibi sizi her seferinde geriye götüren bir yola sokuyor.

Bu noktada, biz servislerin alması gereken yol kadar ekipman alanında faaliyet gösteren firmaların da ilerlemesi gerektiğini düşünüyoruz. Uzakdoğudan getirilen ürünlerin etiketlerini değiştiren, merdiven altında servis hizmeti veren firmaların ne kendilerine ne de sektöre bir şey katmadığını biliyoruz. Bizim satışını yaptığımız ekipmanlar sat- kurtul mantığıyla pazara sunulamaz. Bu ekipmanların altyapı çalışmaları ile başlayan ve servis hizmetiyle devam eden, ekipmanların kârlı şekilde işletilmesi için gerekli olan düzen ve eğitimin sağlanmasını hatta verilen hizmet bütününe konseptleştirilerek pazarda farklılık yaratacak bir noktaya taşınmasını da içeren bir yapıda olması gerekiyor. Maalesef, hem otomotiv hem de ekipman sektörleri bu yaklaşımdan oldukça uzakta. O yüzden de kısır tartışmaların içerisinde sıkışıp kalıyoruz.

Eğitim merkezimizin kapıları herkese sonuna kadar açık, ihtiyaç duyulan tüm hizmeti burada seve seve vermeye hazırız. Özellikle şunu vurgulamak istiyoruz ki, bizim ülkemizde en az değer verilen şey maalesef ki bilgi. Biz yurtdışında 1500 TL'ye verilen eğitimin aynısını ülkemizde 250 TL gibi komik bir ücretle, yeme içme ve tüm sarf malzeme giderleri dahil şekilde veriyoruz

Biz tabi servislerin her türlüyle çok içli dışlıyız, uzun yıllara dayanan işbirliklerimiz var. Buraları gezerken yedek parça tedariğinde yaşanan sıkıntıları da ilk elden gözlemliyoruz. Maalesef ki burada iki türlü sıkıntı yaşıyor; kimi servisler gelen parçanın kalitesinden şikayetçi, kimisi de kaliteli parçayı kullanmayıp 'çıkma' diye tabir edilen parçaları takıp sigortadan gelen ürünü el altından satma derdinde. Yani bizim gözlemimize göre iki türlü uygulama da var. Ne yazık ki, ikisinin de sonucu ülkemiz açısından çok vahim. Bu, genel olarak bir kültür ve yaklaşım meselesi. İnsan hayatına ne kadar değer veriyoruz, emeğimize ve alın terimize ne kadar sahip çıkıyoruz gibi çok daha temel yaklaşımlarla iç içe bir konu.

Önce milli sonrasında da ticari açıdan çok büyük bir önem taşıyan bu konuda regülasyonların sıkılaşması ve genel bir yaklaşım olarak standartların yükseltilmesi gerekli. Kendi otomobilini üretmek gibi çok iddialı hedefleri önüne koyan ülkemiz için artık bulunduğumuz noktayı aşmanın zamanı geldi de geçiyor bile.

Önce milli sonrasında da ticari açıdan çok büyük bir önem taşıyan bu konuda regülasyonların sıkılaşması ve genel bir yaklaşım olarak standartların yükseltilmesi gerekli. Kendi otomobilini üretmek gibi çok iddialı hedefleri önüne koyan ülkemiz için artık bulunduğumuz noktayı aşmanın zamanı geldi de geçiyor bile.

Doğru yedek parçalar ile ve üretici standartında hasar onarımının, aracın bir sonraki hasarında benzer tepkimeyi vermesi açısından çok önemli, bu konuda Bakırcılar'ın referans bir kurum olması sebebi ile bir onarımın nasıl yapılması gerektiğini ve yanlış onarımın sonuçlarının neler olabileceğini bilgi arşivinizden bizimle paylaşabilir misiniz?

Evet, dediğiniz gibi hem yedek parçanın kalitesi hem de üretici standardındaki onarım işlemleri otomobillerin kaza anında vereceği tepki açısından çok önemli. Yanlış yapılan işlemlerin geri dönüşü maalesef ki mümkün değil ve sonuçları çok acı. Kısaca söylemek gerekirse bu işteki ihmalkarlık ve kalitesizlik insan ölümlerine yol açıyor. Bu anlamda sektörümüzün tüm bileşenleri çok büyük bir sorumluluk taşıyor.

Biz 27 yıllık bir şirket olarak 24 yıldır kendi eğitim merkezimize sahibiz ve burada hem kaporta hem de mekanik konularında çok ciddi teorik ve uygulamalı eğitimler veriyoruz. Türkiye'deki bir çok otomobil markası ile de ortak çalışmalar yaptık ve yapıyoruz. Tabi, işimizi daha ileriye taşımak açısından sadece ülkemizde değil, otomotiv teknolojisinin geliştiği Avrupa ülkelerindeki ortaklıklarımız ve işbirliklerimizle de teknoloji transferini ilk elden yapmaya özen gösteriyoruz. Tüm eğitmenlerimiz Avrupa'daki birçok enstitüden sertifikalandırılıyor ve o şekilde eğitim veriyorlar. Ayrıca, ülkemizdeki bir çok üniversite ile de stratejik çalışmalar yapıyoruz. Bizim bu konudaki vizyonumuz iyi



bir ustayı alalım, ona eğitim verdirtelim, ustamız kendi tecrübelerini eğitime gelenlere aktarsın noktasında değil. Biz dünyadaki teknolojiyi takip ederek, bilginin kaynağı olan araç üreticilerinden beslenerek edinmiş olduğumuz bilgileri Türkiye pazarındaki tecrübemizle birleştiriyor ve hedefi tam 12'den vurmaya çalışıyoruz.

Bu anlamda eğitim merkezimizin kapıları herkese sonuna kadar açık, ihtiyaç duyulan tüm hizmeti burada seve seve vermeye hazırız. Özellikle şunu vurgulamak istiyoruz ki, bizim ülkemizde en az değer verilen şey maalesef ki bilgi. B

iz yurtdışında 1500 TL'ye verilen eğitimin aynısını ülkemizde 250 TL gibi komik bir ücretle, yeme içme ve tüm sarf malzeme giderleri dahil şekilde

Üretici standardında onarım demek, araç üzerinde yapılan işlemlerde üretici tarafından her marka ve model için belirlenmiş olan yöntem, ekipman ve malzeme kullanılarak ilk günkü sağlamlık, güvenlik ve estetik değerleri sağlayacak standartlara uyulması demektir.

Bizim için, ülkemizde her yıl terörden çok daha fazla kayba yol açan trafik kazalarındaki zararı azaltmanın en önemli adımlarından birisi üretici standardında bakım - onarım hizmetlerini yaygınlaştırmaktır. Şuanda servislere girip çıkan araçlar tabiri caizse birer tenekeden tabuta dönüşüp yollara çıkıyorlar. Araçlardaki malzeme çeşitleri, teknolojik donanımlar ve uygun müdahale yöntemleri bilinmeden tamamen göstermelik şekilde en eğitimsiz personel ve en kalitesiz ekipmanlarla araçlar katlediliyor.

Biz 27 yıllık bir şirket olarak 24 yıldır kendi eğitim merkezimize sahibiz ve burada hem kaporta hem de mekanik konularında çok ciddi teorik ve uygulamalı eğitimler veriyoruz. Türkiye'deki bir çok otomobil markası ile de ortak çalışmalar yaptık ve yapıyoruz. Tabi, işimizi daha ileriye taşımak açısından sadece ülkemizde değil, otomotiv teknolojisinin geliştiği Avrupa ülkelerindeki ortaklıklarımız ve işbirliklerimizle de teknoloji transferini ilk elden yapmaya özen gösteriyoruz. Tüm eğitmenlerimiz Avrupa'daki birçok enstitüden sertifikalandırılıyor ve o şekilde eğitim veriyorlar. Ayrıca, ülkemizdeki bir çok üniversite ile de stratejik çalışmalar yapıyoruz.

veriyoruz. Keşke ülkemizde bu işi en iyi şekilde yapan firma olarak verdiğimiz hizmetten para kazanabiliyor olsak... Çok açık ve net, biz eğitim alanındaki faaliyetlerimizi sektörümüzü bir noktaya taşımak ve olması gereken bilinci oluşturabilmek amacıyla yapıyoruz.

Bakırcılar'ın önümüzdeki süreçteki hedefleri nelerdir? Oyder üyeleri için önerileriniz var mıdır?

Bakırcı olarak yaptığımız işi 2008 yılından itibaren 'garagineering' olarak ifade etmeye başladık. Kullandığımız 'garagineering' terimini kendimiz ortaya çıkartarak tüm patent ve telif haklarını aldık. İngilizce 'garage' (garaj) ve engineering

(mühendislik) kelimelerinin birleşiminden oluşuyor. Türkçedeki karşılığı garaj mühendisliği.

Bu kavramdan yola çıkarak hizmet verdiğimiz altı alanın tamamında (mimarlık, ekipman, servis, eğitim, iş geliştirme ve yazılım) sadece otomotive odaklı bir çözüm partneriyiz. Artık işbirliğine girdiğimiz tüm firmalarla sektöre yön verecek çalışmalara imza atıyoruz. İş yapabilirliğimiz ülkemizin sınırlarını aşalı bir hayli zaman oldu ve Türkiye haricinde 20'den fazla ülkede operasyon yürütebilecek kapasiteye ulaştık. Kurumsallaşmak ve daha iyi hizmet verebilmek adına da çok çaba sarf ediyoruz.

Ancak, bizim için en önemli konulardan birisi sektörün en altından en üstüne kadar tüm seviyeleriyle çok yakın ve samimi bir ilişki içerisinde olmak. Yani kurumsallaşmak derken müşterimizi telefonda yarım saat bekletmek veya takım kıyafetleri giyip servislerimizdeki çalışma ortamını unutmak ve oradan uzaklaşmak gibi bir amacımız yok. Biz hayatın içerisinde kalmaya ve işimizin her ayrıntısına hakim olmaya çalışıyoruz. Ayaklarımız yerde, ancak gözümüz ufukta. Beraber yol alacağımız ve ülkemizin bu alandaki standartlarını imrenilecek seviyeye çekebileceğimiz firmalarla işbirliği yapmaya devam edeceğiz.

Türkiye Otomotiv Sektörü'nün en önemli oyuncularını barındıran bir çatı olarak OYDER bizim en önem verdiğimiz kuruluşlarından biridir. Sizin üyelerinizin çoğuyla paylaştığımız çeyrek asrı geçen bir tarihimiz var. Türkiye otomotiv sektörü, beraber geçirdiğimiz bu uzun zaman diliminde gelişti ve hepimiz bir şekilde buna katkı sunduk. Bugün ise ülkemizin geldiği noktayı çok daha ileriye taşımak gerektiğini düşünüyoruz. Bakırcı olarak sizinle geleceği inşa etmek için elimizden gelen tüm hizmetleri vermeye her zaman hazırız. <<<

Üretici standardında onarım denilince 'İnsan, mekan ve ekipman' üçlünün çok iyi şekilde planlanması gerekiyor. Üçünden birisini boş verdiğiniz andan itibaren sizin servisiniz de sıradanlaşıyor ve müşteri yakalamanın tek yolu daha düşük işçilik, daha düşük yedek parça ücreti gibi sizi her seferinde geriye götüren bir yola sokuyor.



Aracınızı bir ayda 28 milyon kişiye göstermenin tek yolu sahibinden.com

sahibinden.com, ayda **28 milyon*** kişi tarafından ziyaret ediliyor.
Siz de aracınızı satmak için sahibinden.com'a ilan verin,
aracınızı milyonlara gösterin.

* IAB Gemius Global verilerine göre, Mart 2013'te sahibinden.com'a 28 milyon tekil ziyaretçi geldi, 3 milyar sayfa görüntüledi.

sahibinden.com

Engellilere araç teslimlerinde dikkat edilecek ÖTV uygulamaları



Yavuz Öner

KPMG Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı

Anayasamız, Devletimizin temel niteliklerinden birinin sosyal devlet olduğunu vurguladıktan sonra vergi ödevine ilişkin 73 üncü maddesinde vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımının maliye politikasının sosyal amacı olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle, vergi kanunlarımızda sosyal devlet ilkesine dayanan pek çok istisna ve muafiyet yer almaktadır.

Bu tür istisnalardan biri de engellilere motorlu araç teslimlerinde uygulanan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) istisnasıdır.

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununun II sayılı listesinde yer alan motorlu taşıtlar Özel Tüketim Vergisine tabidir. Bununla birlikte, Kanunun 7 nci maddesinde yer alan çeşitli istisna düzenlemeleri arasında engellilere yapılan araç teslimleri belli koşullarla ÖTV'den istisna tutulmuştur. Bu istisnanın uygulanabilmesi için araçların yetkili satıcıları tarafından dikkat edilmesi gereken ayrıntılar mevcuttur. Yetkili satıcılar

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununun II sayılı listesinde yer alan motorlu taşıtlar Özel Tüketim Vergisine tabidir. Bununla birlikte, Kanunun 7 nci maddesinde yer alan çeşitli istisna düzenlemeleri arasında engellilere yapılan araç teslimleri belli koşullarla ÖTV'den istisna tutulmuştur. Bu istisnanın uygulanabilmesi için araçların yetkili satıcıları tarafından dikkat edilmesi gereken ayrıntılar mevcuttur.

ÖTV'nin mükellefi konumunda oldukları için satış yaptıkları engelli müşterilerin durumlarına uygun şekilde istisna uygulamasından da sorumludurlar ve istisna uygulamasında yaşanan hatalar sonucunda karşılaşılabilecek vergi ve ceza tarhiyatlarının muhatabı durumundadırlar.

Yasal Düzenleme

4760 sayılı ÖTV Kanununun 7 nci maddesinin 2 nci fıkrasında yer alan engelli kişiler için motorlu araç alımlarında uygulanacak istisna düzenlemesi aşağıdaki gibidir:

“2. (II) sayılı listede yer alan kayıt ve tescile tâbi mallardan;

a) 87.03 (motor silindir hacmi 1.600 cm³'ü aşanlar hariç), 87.04 (motor silindir hacmi 2.800 cm³'ü aşanlar hariç) ve 87.11 G.T.İ.P. numaralarında yer alanların, engellilik oranı % 90 veya daha fazla olan malûl ve engelliler tarafından,

b) 87.03 G.T.İ.P. numarasında yer alan (motor silindir hacmi 2.800 cm³'ü aşanlar, bütün tekerlekleri motordan güç alan veya alabilenler, sürücü dâhil 8 kişiye kadar oturma yeri olan binek otomobilleri, yarış arabaları, arazi taşıtları hariç), yük taşımasında kullanılıp azami ağırlığı 3,5 tonu aşmayan ve yolcu taşıma kapasitesi istiap



haddinin yüzde 50'sinin altında olanlar ile sürücü dâhil 9 kişilik oturma yeri olanların engellilik durumlarının araçları bizzat kullanamayacak ve sürekli olarak tekerlekli sandalye veya sedye kullanmalarını gerektirecek nitelikte olduğunu ilgili mevzuat çerçevesinde alınan engelli sağlık kurulu raporuyla tevsik eden ve engellilik derecesi % 90 veya daha fazla olup tekerlekli sandalye veya sedye ile binilmesine ve seyahat edilmesine uygun tertibat yaptıran malûl ve engelliler tarafından,

c) 87.03 (motor silindir hacmi 1.600 cm³'ü aşanlar hariç), 87.04 (motor silindir hacmi 2.800 cm³'ü aşanlar hariç) ve 87.11 G.T.İ.P. numaralarında yer alanların, bizzat kullanma amacıyla engelliliğine uygun hareket ettirici özel tertibat yaptıran malûl ve engelliler tarafından,

d) Bu bendin (a), (b) ve (c) alt bentleri kapsamındaki araçların aynı alt bentlerde belirtilen malûl ve engelliler tarafından ilk iktisabından sonra deprem, heyelan, sel, yangın veya kaza sonucu kullanılamaz hâle gelmesi nedeniyle hurdaya çıkarılmasında, bu alt bentler kapsamındaki araçları hurdaya çıkaran malûl ve engelliler tarafından,

Beş yılda bir defaya mahsus olmak üzere ilk iktisabı,”

Bu düzenlemeye göre;

- Sayılan motorlu araçların engellilik oranı %90 ve üzeri olanlar tarafından 5 yılda bir defaya mahsus olmak üzere ilk iktisabı,
- 87.03 GTİP numarasında yer alan araçların 7/2-b maddesinde belirtilen sınırlamalar çerçevesinde, engellilik raporuna istinaden sürekli olarak tekerlekli sandalye veya sedye ile seyahat edebilecek durumda olduğu tespit edilen, engellilik derecesi %90 ve üzeri olanlar tarafından, araçta buna göre tertibat bulunması koşuluyla 5 yılda bir defaya mahsus olmak üzere ilk iktisabı,
- Engellilik derecesi koşulu aranmaksızın, kişinin engelliliğine uygun hareket ettirici tertibat bulunan araçların 5 yılda bir defaya mahsus ilk iktisabı,
- Yukarıdaki şekilde iktisap edilmiş araçların deprem, heyelan, sel, yangın veya kaza sonucu kullanılamaz hale gelmesi nedeniyle hurdaya çıkarılması durumunda söz konusu araçlardan 5 yıllık süreye bakılmaksızın yeniden 5 yılda bir defaya mahsus olmak üzere ilk iktisap,

Hallerinde, ÖTV istisnasından yararlanılabilecektir.

Yetkili Satıcıların Dikkat Etmeleri Gereken Detaylar

Bu uygulamada yetkili satıcıların alıcının talep ettiği aracı istisna düzenlemesinden faydalanarak alıp alamayacağını doğru şekilde tespit etme kulfeti



30.12.2008 tarihli ve 5 No.lu ÖTV Sirküleri ile yetkili satıcıların engelli alıcıların 5 yıl içinde bu istisnadan yararlanıp yararlanmadığını kontrol etmesi amacıyla İnternet Vergi Dairesi altında bir sorgulama ekranı tesis edilmiştir. Satıcıların söz konusu ekrandan gerekli sorgulamayı yapması ve süreye uygun şekilde araç alınıp alınmadığını tespit etmesi gerekmektedir.

bulunmaktadır. Alıcılar bu istisnadan 5 yılda bir defa yararlanılabileceğinden alıcının durumunun bu süreyi sağlayıp sağlamadığının kontrol edilmesi, engellilik durumlarının geçerli sağlık raporları ile doğru şekilde tespit edilmesi, gerekmektedir.

30.12.2008 tarihli ve 5 No.lu ÖTV Sirküleri ile yetkili satıcıların engelli alıcıların 5 yıl içinde bu istisnadan yararlanıp yararlanmadığını kontrol etmesi amacıyla İnternet Vergi Dairesi altında bir sorgulama ekranı tesis edilmiştir. Satıcıların söz konusu ekrandan gerekli sorgulamayı yapması ve süreye uygun şekilde araç alınıp alınmadığını tespit etmesi gerekmektedir.

Danıştay 7 nci Dairesinin 2.4.2012 tarih ve 2012/1136 sayılı bir emsal kararı ile satıcıların istisnadan 5 yıldan önce uygulanması durumunda alıcının beyanına göre hareket eden ve kendi kusurundan kaynaklanmayan hata nedeniyle, satıcının cezai sorumluluğu bulunmadığı, bu nedenle vergi ziyai cezasına muhatap tutulamayacağına dair bir kararı bulunmaktadır. Ancak, söz konusu karar yukarıda anılan Sirküler ile duyurulan sorgulama imkânına ilişkin düzenlemeden önceki tarihli bir teslimat ilişkisi olduğundan, bundan sonra bu tür bir durumda satıcılar tarafından bu kararda yer alan kendi kusurundan kaynaklanmama argümanının ileri sürülme olasılığı zayıftır. İdare tarafından satıcılara yukarıdaki gibi bir sorgulama imkânı ve yükümlülüğü getirildiğinden satıcıların süresinden önce yersiz olarak uygulayacakları bir istisna için kusursuzluk ileri sürme imkânları bulunmamaktadır. Ancak, yetkili satıcıların sisteme

bilgi girişlerinin belli bir gecikme ile yapıldığını da dikkate alarak, kendi sorgulama yaptıkları tarihte sistemde aksi bir bilgi bulunmadığı durumlarda kendilerinin kusursuz olduklarını yukarıdaki emsal yargı kararına istinaden iddia etmeleri mümkün olabilir.

İstisnanın uygulanmasına ilişkin 12 No.lu ÖTV Sirkülerinde ise; aranan belgeler (sağlık kurulu raporları, teknik raporlar gibi), hareket ettirici tertibatın neyi ifade ettiği, istisnadan yararlanan araçların ikinci el satışı, veraset yoluyla intikali, otomatik vitesli araç satışı gibi hususlarda açıklamalar yapılmıştır. Burada yapılan önemli bazı hususları kısaca aşağıdaki başlıklar altında özetleyebiliriz:

- Engellilik derecesi %90 ve üzeri olanların durumu, yetkili sağlık kuruluşundan alınan raporla tevsik edilebilir. Engellilik derecesi daha düşük olanların istisna kapsamında yapacakları işlemlerde ise, söz konusu rapor ile birlikte engelliliğe uygun tadilatla ilişkin teknik rapor ile engellilere özel tertibatlı araç kullanımı için verilen H sınıfı sürücü belgesi aranır.
- Engelliliğe uygun hareket ettirici tertibat koşulu; debriyaj, fren ve gaz pedalları ile vites kolunda sabitlenmiş bir şekilde özel tertibat yapılmasını ve bu tertibatın kişinin engeli ile uyumlu ve zorunlu bir tertibat olmasını ifade etmektedir. Direksiyona topuz takılması, engelin bulunduğu taraftaki silecek kolu, sinyal gibi düzeneklerin diğer tarafa alınması gibi işlemler bu koşulu sağlamamaktadır.
- %90'ın altında engel derecesi olan ve sağlık kurulu raporlarında sol alt ekstremitede (ayak veya bacakta) sakatlığı olan malul ve engelliler için otomatik vitesli araçlar başka bir tadilat



Vergi politikasının sosyal amaçları doğrultusunda getirilmiş olan ve engelli yurttaşlarımız için önemli kolaylıklar sağlayan söz konusu ÖTV istisnasının uygulamasında yetkili satıcıların verginin mükellefi olmaları nedeniyle dikkatli olmaları ve her bir alıcının durumuna özgü koşulları iyi tespit ederek ileride kendilerinin sorumlu tutulabilecekleri vergi ve cezalara muhatap olmamak için gerekli özeni göstermeleri gerekmektedir.

yapılmaksızın özel tertibatlı araç olarak kabul edilmekte ve bu araçların ilk iktisabında istisnadan yararlanılmaktadır.

- 1.7.2008 tarihinden önce ya da sonra deprem, heyelan, sel, yangın veya kaza sonucu hurdaya çıkarılan araçlar için malul ve engelliler tarafından 5 yıl geçmemiş olsa dahi 1.7.2008 tarihinden itibaren yeni iktisap edilen araçlar için de 5 yıl şartı aranmaksızın istisnadan yararlanılabilmektedir.
- 5 yıllık süre dolduktan sonra bir başka aracın istisnadan yararlanılarak alınması durumunda, ilk alınan aracın elden çıkarılmış olması gerekmemektedir.

Vergi politikasının sosyal amaçları doğrultusunda getirilmiş olan ve engelli yurttaşlarımız için önemli kolaylıklar sağlayan söz konusu ÖTV istisnasının uygulamasında yetkili satıcıların verginin mükellefi olmaları nedeniyle dikkatli olmaları ve her bir alıcının durumuna özgü koşulları iyi tespit ederek ileride kendilerinin sorumlu tutulabilecekleri vergi ve cezalara muhatap olmamak için gerekli özeni göstermeleri gerekmektedir. <<<



Akıl dolu bir performans!



FORD KUGA

> Akıllı Bagaj Kapağı

Ford Kuga ile en şık hareketinizi finale bırakın!
Tek ayak hareketiyle otomatik açılıp kapanan bagaj kapağı sayesinde elleriniz doluyken ayağınız size yeter.
ford.com.tr

KUGA ile tanışmak için:



[f](#) [t](#) [v](#) /FordTürkiye



Go Further

Avrupa Merkez Bankası'nın Önlemleri ve Türkiye'ye Olası Etkileri

Avrupa bir süredir küresel krizin etkisi altında bulunuyor. Son dönemde krizin etkisi giderek yaygınlaştı ve Almanya dışındaki ülkelerde deflasyon tehlikesi artmaya başladı. Bu sıkıntıyı aşmanın çözümü, tıpkı Fed'in, İngiltere Merkez Bankası'nın ve Japonya Merkez Bankası'nın yaptığı gibi bir parasal gevşeme politikasını devreye sokmakta görülüyordu. Ne var ki bu tür bir gevşemenin ilk ağızda Euro'ya değer kaybettirmesi ve sonra da enflasyonu arttırması söz konusu. Almanya'nın bu edenle bu gevşemeye muhalefet ettiği biliniyordu. Diğer ülkelerin sıfır dolayında (bazılarının eksi) enflasyon yaşaması, Euro bölgesinin tümünde büyüme hızının yüzde 1 olarak tahmin ediliyor olması ve işsizlik oranlarının çok yüksek düzeylere çıkması Avrupa'nın deflasyona sürüklendiği kanısını artırmaya başlamıştı. Bu kanının yaygınlaşması Almanya'yı bu tür önlemlere olan muhalefetini kaldırmaya itmiş görünüyor. Çünkü sonuçta bu ülkelerin başına bir şey gelse Almanya, tıpkı Yunanistan olayında olduğu gibi faturanın bir bölümünü ödemek zorunda kalacak.



Mahfi Eğilmez

Ekonomist

Avrupa Merkez Bankası'nın aldığı önlemler

Sonuçta Avrupa Merkez Bankası (AMB) bu gidişatı önlemek için bir dizi önlem açıklamak durumunda kaldı. Bu önlemleri ve olası etkilerini şöylece özetleyelim (parantez içindekiler benim beklentilerimi yansıtıyor):

Faiz politikası önlemleri

AMB, politika faizini yüzde 0,25'ten yüzde 0,15'e indirdi. Buna göre, bankalar, AMB'den borçlanmak istediklerinde yüzde 0,15 faizle borçlanabilecekler. (Bunun anlamı şudur: AMB, bankalara verdiği borcun maliyetini düşürerek kredi maliyetini düşürüp kredi kullandırmayı özendiriyor. Bunun ilk etkisi bankaların fon kullanma maliyetinin düşmesi ve ikincil etkisi de kredi kullandırma faizlerinin düşmesi şeklinde olacak.)

AMB, marjinal borç verme faizini % 0,75'den yüzde 0,40'a düşürdü. Bankalar repo yaparak (yani ellerindeki bir menkul değeri AMB'ye vererek) gecelik borç aldıklarında ödeyecekleri faiz yüzde

0,40 olacak. (Bunun anlamı ve etkisi de a da yazılı olanla aynı olacak gibi görünüyor.) AMB gecelik borç alma faizini de yüzde 0'dan yüzde - 0,10'a indirdi. Bankalar, ellerinde değerlendirilmeden kalan fonları kendisine gecelik olarak borç vermek istediklerinde AMB üste para alacak. (Bunun anlamı şudur:

AMB, bankalara elinizdeki parayı kredi olarak kullanmaya bakın, bana getirirseniz değil faiz vermek üste para alırım diyerek bankaları kredi vermeye zorlamak istiyor. Bunun olası etkisi kredilerde biraz kıpırdanma olarak görülebilir.) Negatif faiz ilk kez deneniyor.

Faiz dışı parasal politika önlemleri

AMB, bankalara Targeted Long Term Refinancing Operations (TLTRO) adı altında yeni likidite imkanını devreye sokuyor. Bankalar bu imkanı hanehalklarına ve finans dışı sektörlere kullanılabilecek. (AMB, bu yolla piyasalara likidite vermenin yeni bir yolunu denemiş olacak. Öte yandan bu desteğin hanehalklarına ve finans dışı sektörlere verilmesiyle de doğrudan üretim ve tüketim artışı üzerinden dolaylı biçimde giderek yine üretim desteğine dönüşmesi amaçlanıyor. Bu yolla da ekonomik aktivitenin canlandırılması planlanıyor.)

AMB, varlığa dayalı menkul kıymet alımı yaparak bankalar likidite aktaracak. (AMB, bu yolla likidite sunuşunu daha da yaygınlaştırmayı planlıyor.)

Tahvil alımları karşılığında piyasaya verilen likiditeyi sterilize etmeyi bırakıyor. (Böylece likiditenin piyasada kalması ve daha uzun süre kullanılması sağlanacak.)

Bu kararların Türkiye'ye olası etkileri

AMB'nin aldığı bu kararların Avrupa'ya olası etkilerini yukarıda her bir önlemi ele alırken tek



tek parantez içinde değerlendirmeye çalıştım. Bu önlemlerin Türkiye'ye etkisinin başlıca iki şekilde olacağını tahmin ediyorum:

Dış finansman üzerine etkisi

Avrupa'da likiditenin bollaşması demek bu likiditenin Avrupa sınırlarını da aşması demektir. Her ne kadar yukarıda değinilen önlemler AMB'nin piyasaya vereceği likiditenin Euro bölgesi içinde kalacağı izlenimini verse de bankaların ellerindeki likiditenin bir bölümünü dışarıya yönlendirmelerini beklersek yanılmış olmayız. Dolayısıyla yüksek faiz veren gelişme yolundaki ekonomilere yönelik yeni bir finansman dalgasının başlayacağını tahmin etmek zor olmasa gerek. Her şeye karşın Avrupa ile üyelik müzakeresini sürdüren ve yüksek faiz veren Türkiye'nin bu fazla finansmandan pay almaması düşünülemez. Bu durumun dış finansman bulmak açısından sıkıntılı görünen Türkiye için bir rahatlama yaratacağını tahmin ediyoruz.

Kurlar, enflasyon ve faiz üzerine etkisi

Bu gelişime ek olarak Avrupa'dan gelecek fon girişlerinin kurlar üzerinde baskı yaratarak TL'nin güçlenmesine yol açmasını beklersek yanılmış olmayız. Bu da ithal malların ve girdilerin maliyetini düşüreceği için enflasyonun inmesi yolunda olumlu bir etki yaratacaktır. Enflasyonun inmesi faizleri de aşağıya çekecektir. İşin cari açığı arttırması gibi bir de olumsuz yönü olacaktır.

Merkez Bankası ne yapacak?

AMB'nin faiz indirimlerinin bir yandan Merkez Bankası üzerinde faiz indirimi baskısını arttırmış olması bir yandan da faiz indirimi yapmasını kolaylaştırmış olması ilginç bir çelişki yaratıyor.

Öyle sanıyorum ki AMB'nin bu kararları sonrasında Merkez Bankası faizi ne kadar indirirse indirsın ortak bir tatmin yaratamayacaktır. <<<



TÜRKİYE: TEMEL MAKRO GÖSTERGELER							
Makro Göstergeler	Birim	2010	2011	2012	2013	2014	Dönem
Reel Ekonomi							
GSYH (TL)	Milyar TL	1.099	1.298	1.416	1.559	1.719	OVP
GSYH (USD)	Milyar USD	732	774	786	820	867,0	OVP
Kişi Başına GSYH (USD)	USD	10.079	10.444	10.497	10.782	11.277	OVP
GSYH Büyümesi	%	9,2	8,8	2,2	4,0	4,3	I. Çeyrek
Gini Katsayısı		0,402	0,404	0,402			
Fiyatlar ve Faizler							
Yİ - ÜFE (Yıl Sonu)	%	8,87	13,33	2,45	6,97	11,28	Mayıs
TÜFE (Yıl Sonu)	%	6,40	10,45	6,16	7,40	9,66	Mayıs
USD Kuru (Yıl Sonu)	TL	1,55	1,91	1,78	2,13	2,10	Haziran
Gösterge Tahvil Faizi (Yıl Sonu)	%	7,1	11,0	6,2	10,1	8,40	Haziran
İşsizlik Oranı (Yıllık Ortalaması)	%	11,9	9,8	9,2	9,7	10,3	Şubat
Bütçe							Nisan
Bütçe Giderleri	Milyar TL	293,6	313,3	360,5	407,9	142,6	
Bütçe Gelirleri	Milyar TL	254,0	295,9	331,7	389,4	138,4	
Bütçe Dengesi	Milyar TL	-39,6	-17,4	-28,8	-18,5	-4,2	
Bütçe Dengesi / GSYH	%	-3,6	-1,3	-2,2	-1,2	-0,2	
Faiz Dışı Bütçe Dengesi	Milyar TL	8,7	24,8	19,6	31,5	13,6	
Faiz Dışı Bütçe Dengesi / GSYH	%	0,8	1,9	1,4	2,0	0,8	
Borç Göstergeleri							Nisan
Merkezi Yönetim İç Borç Stoku	Milyar TL	352,8	368,8	386,5	403,0	409,4	
Merkezi Yönetim Dış Borç Stoku	Milyar USD	78,1	79,2	81,7	85,6	87,8	
Merkezi Yönetim Toplam Borç Stoku	Milyar TL	473,6	518,4	532,2	585,7	595,3	
Kamu + Özel Kesim Dış Borç Stoku	Milyar USD	291,9	304,4	339,0	388,2		
Ödemeler Dengesi							Ocak-Mart
İhracat (FOB)	Milyar USD	120,9	143,4	163,2	163,4	43,6	
İthalat (FOB)	Milyar USD	-177,3	-232,5	-228,6	-243,2	-55,6	
Dış Ticaret Dengesi	Milyar USD	-56,4	-89,1	-65,3	-79,9	-12,0	
Cari İşlemler Dengesi	Milyar USD	-45,4	-75,1	-48,5	-64,9	-11,5	
12 Aylık Cari Denge / GSYH	%	-6,2	-9,7	-6,0	-7,9	-6,9	
Mevduat & Fon Toplamı	Milyar TL	644,6	731,1	816,2	1.002,7	1.015,2	Haziran
Kredi Stoku	Milyar TL	532,3	689,8	802,4	1.058,6	1.102,4	Haziran
Kredi Mevduat Oranı	%	82,0	96,9	101,2	107,1	111,7	Haziran
MB Rezervleri	Milyar USD	86,0	88,7	125,4	124,2	130,9	Haziran
Döviz		80,7	78,8	105,5	104,6	110,3	
Altın		5,3	9,9	19,9	19,6	20,6	

Kaynak: TÜİK, Hazine, TCMB, Maliye, BDDK
OVP: Orta Vadeli Program



GÜZEL RENKLER DUYGULARA DOKUNUR
MÜKEMMEL RENKLER AYNI ZAMANDA SİZİ DE MÜKEMMELLEŞTİRİR.

GLASURIT OTOMOTİV TAMİR BOYALARI

Glasurit, 100 yılı aşkın bir süredir yüksek teknoloji ile üretilen oto tamir boya larını sizlere sunmaktadır. Güvenilir ve yüksek kaliteli ürünlerimiz dünyanın önde gelen araç üreticileri tarafından onaylı premium tamir boyası olarak kullanılmaktadır. Özellikle renk tutturma konusundaki uzmanlığımız ve ürünlerimizin güvenilir dayanıklılığı ile, yüksek müşteri memnuniyeti sağlama konusunda boyahanelere destek sunmaktayız. Böylece, Glasurit kullanılarak yapılan tamirler sonucunda, araç sahiplerinin en yüksek kalitede hizmet almalarına katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz.



Rekabet Kurulu Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması - 2



Tüketicilerin motorlu taşıtlarına ilişkin katlandıkları maliyetler, sadece araç alım fiyatından oluşmamakta ve diğer pek çok üründen farklı olarak, satış sonrasında düzenli bakım onarım ve parça değişimi gerektirmesi nedeniyle bakım onarım hizmetleri de tüketicinin bütçesinde önemli pay tutmaktadır. Tüketiciler, araç alımı öncesinde pazardaki pek çok marka ve model hakkında bilgi toplamakta ve bunların arasından seçim yapmaktadır. Ancak satış işlemi gerçekleşikten sonra ortaya çıkacak bakım onarım ihtiyaçlarını marka ve modele özgü hizmet olarak gidermekte; bu da hem tüketicinin araç alımı öncesine göre tercihlerini azaltmakta hem de bu hizmetlerin teknik uzmanlık gerektirmesi sebebiyle hizmet alan bakımından bilgi asimetrisi oluşturmaktadır.

Tüketiciler, araç alımı öncesinde pazardaki pek çok marka ve model hakkında bilgi toplamakta ve bunların arasından seçim yapmaktadır. Ancak satış işlemi gerçekleşikten sonra ortaya çıkacak bakım onarım ihtiyaçlarını marka ve modele özgü hizmet olarak gidermekte; bu da hem tüketicinin araç alımı öncesine göre tercihlerini azaltmakta hem de bu hizmetlerin teknik uzmanlık gerektirmesi sebebiyle hizmet alan bakımından bilgi asimetrisi oluşturmaktadır.

Sağlayıcılar tarafından getirilen garanti uygulamaları ve süresi bir yandan tüketici faydasını arttırırken bir yandan da satış sonrası hizmetler bakımından tüketicinin tercihlerinin kısıtlanmasına yol açmakta ve böylece yetkili servis ve orijinal yedek parçaların pazar gücünü arttırarak pazardaki rekabet düzeyini olumsuz etkilemektedir. Bakım onarım hizmetlerinin bahsedilen yapısal özellikleri nedeniyle 2005/4 sayılı Tebliğ bakım onarım hizmetlerine özel birtakım düzenlemeler getirmiştir.

Bakım onarım hizmetleri pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler yetkili servis ve bağımsız (özel) servis olarak iki temel başlık altında toplanmaktadır. Yetkili servisler, sağlayıcılar ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde yetkilendirilen ve sağlayıcı tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde hizmet veren teşebbüslerdir. Bağımsız servisler ise herhangi bir yetkilendirilmiş dağıtım ağı içinde yer almaksızın pazardaki araçlara bakım onarım hizmeti veren teşebbüslerdir. Bu teşebbüslerin bir kısmı sadece mekanik veya kaporta konusunda hizmet verirken bir kısmı da her iki alanda da faaliyet

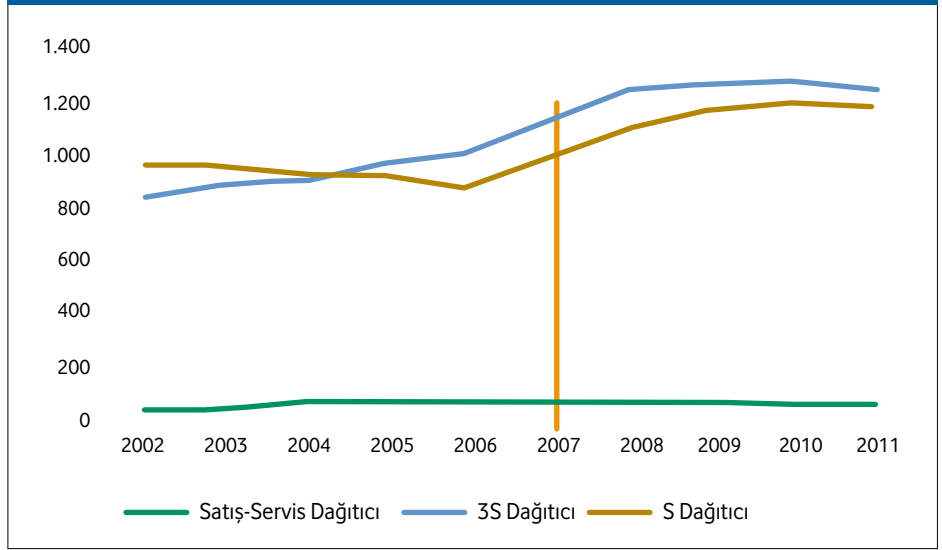


göstermektedir. Ayrıca her marka ve modele hizmet veren teşebbüslerin yanı sıra belli markaların tamirinde uzmanlaşmış bağımsız servisler de bulunmaktadır. Öte yandan, ülkemizde bağımsız teşebbüs niteliğinde olup hızlı tamir zinciri olarak adlandırılan klasik onarım yöntemlerine göre daha hızlı ve kurumsal şekilde bakım onarım hizmeti veren teşebbüsler de faaliyete başlamıştır.

Pazarda yetkili veya özel servislere giderek bakım onarım hizmeti alma ihtiyacı üç şekilde ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle bir motorlu aracın aldığı bakım onarım hizmetleri üç başlık altında toplanabilir. İkincisi belli aralıklarla ücret karşılığında sunulan periyodik/rutin bakım onarım hizmetleridir. Bir diğeri ise, arıza ve hasar durumunda verilen tamir hizmetleri ve sonuncusu ise garanti kapsamında ücretsiz olarak yapılan parça değişimleridir. Hem periyodik bakım onarım hizmetleri hem de hasarlı araçların tamiri yetkili veya özel servislerde yaptırılabilir. Buna karşın garanti kapsamında yapılan parça değişimleri sadece yetkili servislerde yapılabilir. Bununla birlikte garanti kapsamındaki bakım onarım hizmetlerinde tüketici herhangi bir ücret ödememekte ve bu tür bakım onarım hizmetlerinin nerede yapılacağına ve bu hizmetlerde hangi yedek parçaların kullanılacağına sağlayıcıların karar vermesine Tebliğ ile izin verilmektedir.

2001 ekonomik krizi sonrasında araç satışlarının düşmesine bağlı olarak yetkili dağıtıcıların satış sonrası hizmetlere yönelmeye başladıkları sektörde dile getirilen bir husustur. 1998/3 sayılı Tebliğ'in yürürlükte olduğu dönemde sağlayıcılar yetkili dağıtıcıların satış ve satış sonrası hizmetlerini birlikte sunmaları konusunda söz sahibiyken 2005/4 sayılı Tebliğ, 1998/3 sayılı Tebliğ'den farklı olarak satış ve servis hizmetlerinin zorunlu birlikteliğini

YETKİLİ BAKIM ONARIM AĞININ GELİŞİMİ - TOPLAM

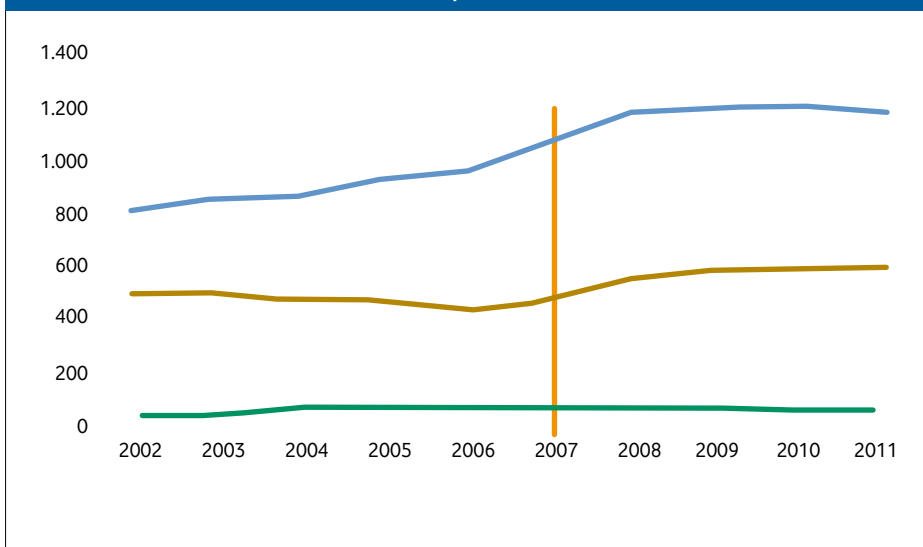


ortadan kaldırmıştır. Böylelikle, teşebbüsler isterlerse faaliyetlerini sadece satış veya sadece servis hizmetleri ile sınırlı tutabilmektedir. Ayrıca satış sonrası pazarda, sağlayıcılar pazar payı eşiği sebebiyle çoğunlukla niteliksel seçici dağıtım sistemi uygulayabilmektedir. Çünkü satış sonrasında ilgili ürün pazarı marka özelinde tanımlanmakta ve sağlayıcıların bu pazarda genellikle %30'luk eşiği aştığı kabul edilmektedir. Bu dağıtım sisteminde yetkili servis sayısına kısıtlama getirilemediğinden, niteliksel kriterleri sağlaması halinde teşebbüsün yetkili servis olarak atanması gerekmektedir. Bu düzenleme ile yetkili servislerin sağlayıcı karşısındaki konumunun güçlendirilmesi ve tüketicinin daha fazla servis noktasına ulaşımının sağlanması ve pazara girişlerin kolaylaştırılması amaçlanmıştır. Tebliğ sonrasında Satış- Servis, 3S ve S noktalarının gelişimi aşağıdaki ilk dört şekilde gösterilmiştir.

Net Satışlar ve Karlılık

Yetkili servislerin bakım onarım hizmetlerinden elde ettikleri cirolarının yıllar itibarıyla değişimi Şekil'de gösterilmiştir. Bu şekilde ilk dikkat çeken husus yetkili servisler ile bağımsız servislerin ciroları arasındaki marjın 2006-2007 yılları arasında birbirine yakınsaması diğer dönemlerde ise aradaki farkın giderek açılmasıdır. Yetkili servislerin cirolarının inceleme dönemi boyunca enflasyonun üzerinde artış gösterdiği buna karşın bağımsız servislerin cirolarının dalgalı bir seyir izlediği ve yetkili servislere göre daha düşük olduğu görülmektedir. Tüm bu verilerden yetkili dağıtıcıların bakım onarım hizmetlerinden elde ettikleri ortalama gelirlerinin daha yüksek olması nedeniyle pazardaki konumlarının bağımsız servislere göre daha güçlü olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca Tebliğ sonrasında

YETKİLİ BAKIM ONARIM AĞININ GELİŞİMİ - BİNEK VE HAFİF TİCARİ



ortalama net gelirleri arasındaki farkın daha da arttığı gözlenmiştir.

Bakım Onarım Hizmetinden Elde Edilen Ortalama Net Gelir

Bakım onarım hizmeti veren teşebbüslerin karlılık yapısına aşağıda yer verilmiştir. Buna göre, yetkili ağ içerisindeki 3S dağıtıcıların kar marjlarının S dağıtıcılardan daha yüksek olduğu; bağımsız servislerin kar marjlarının ise Tebliğ sonrası dönemde giderek düştüğü ve 2010'dan sonra yetkili dağıtıcıların altında seyrettiği anlaşılmaktadır. Ayrıca Tebliğ sonrası dönemde 3S yetkili dağıtıcıların bakım onarım kar marjlarının bir miktar düştüğü, bununla birlikte S dağıtıcıların kar marjlarının ise bir miktar arttığı ve böylelikle yetkili dağıtıcıların kar marjları arasındaki farkın azaldığı dikkat çekmektedir.

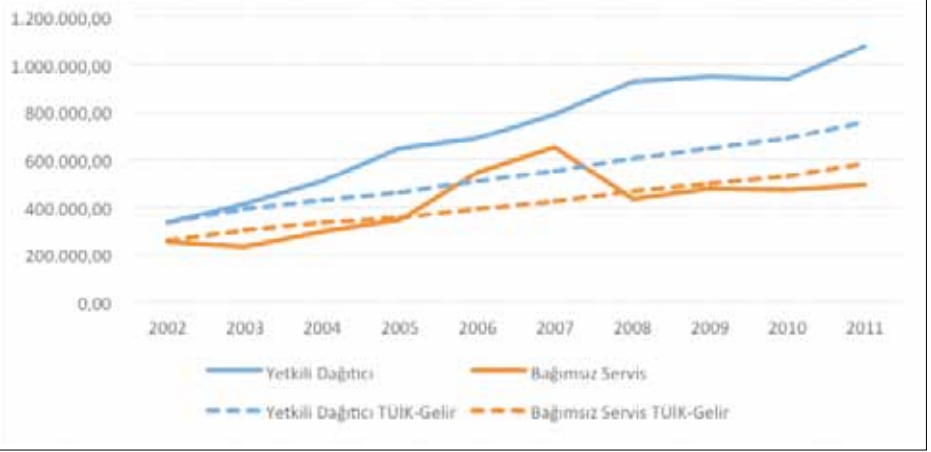
Garanti Uygulamaları

Garanti süresinin yetkili servisler bakımından yarattığı avantaj yetkili servise gelen araçların ortalama %50'sinin garanti içinde olduğunu gösteren Şekil 50 ve 51'de, açıkça görülmektedir. Bu oran 3S dağıtıcılarda %50'nin üzerine çıkarken S dağıtıcılarda %40'lar seviyesine inmektedir. Bir başka deyişle, S dağıtıcılara gelen araçlar içinde garanti süresi dışındaki araçların payı 3S dağıtıcılara göre daha fazladır.

Bağımsız servislere gelen araçlar içinde garanti süresi içindeki araç payı son iki yılda artmakla birlikte hala %12 civarında ve yetkili servislerin çok gerisindedir. Bağımsız servislerin esas müşterilerini garanti süresi dışındaki araçlar oluşturmaktadır.

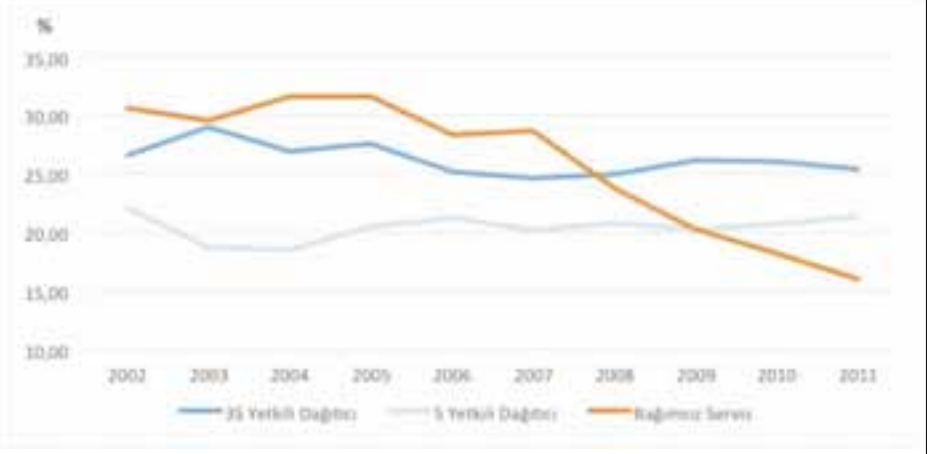
2011 yılında servislere gelen araçların garanti durumlarının karşılaştırmalı analizine Şekil 53'te yer verilmiştir. Özetle, garanti içindeki araçların 3S yetkili dağıtıcıların bakım onarım faaliyetinde önemli bir paya sahip olduğu, bunu S yetkili

BAKIM ONARIM HİZMETİNDEN ELDE EDİLEN ORTALAMA NET GELİR



TÜİK-Gelir olarak ifade edilen veriler hesaplanırken 2005 yılı gelirleri baz alınmış ve bu baz gelir üzerine her yılın TÜİK oranları eklenmiştir.

BAKIM ONARIM HİZMETLERİ KAR MARJLARI



dağıtıcıların takip ettiği, bağımsız servislerin faaliyetlerinin ise garanti süresi dışındaki araçlarda yoğunlaştığı anlaşılmaktadır.

Garanti süresi içinde yetkili servislere gelen araçlar garanti kapsamında bakım onarım hizmeti dışında periyodik bakım hizmetlerinden de faydalanmaktadır. Garanti kapsamındaki hizmetler genellikle yetkili servislerden alınırken periyodik bakım onarım hizmetleri, hem bağımsız hem de yetkili servisler tarafından verilebilmektedir. Bu konuya ilişkin 2005/4 sayılı Tebliğ'de garanti kapsamındaki işlemlerde sağlayıcının orijinal yedek parça kullanımını zorunlu tutabileceğine ilişkin hüküm bulunmakla birlikte garanti süresi içindeki araçların periyodik bakımlarının nerede yapılabileceğine ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Buna rağmen bu konu sıklıkla Kurumumuza şikayet olarak gelmektedir. Genel olarak bakıldığında, garanti süresi içinde yetkili servis dışındaki noktalardan hizmet almanın aracı garanti kapsamı dışına çıkaracağı yönündeki

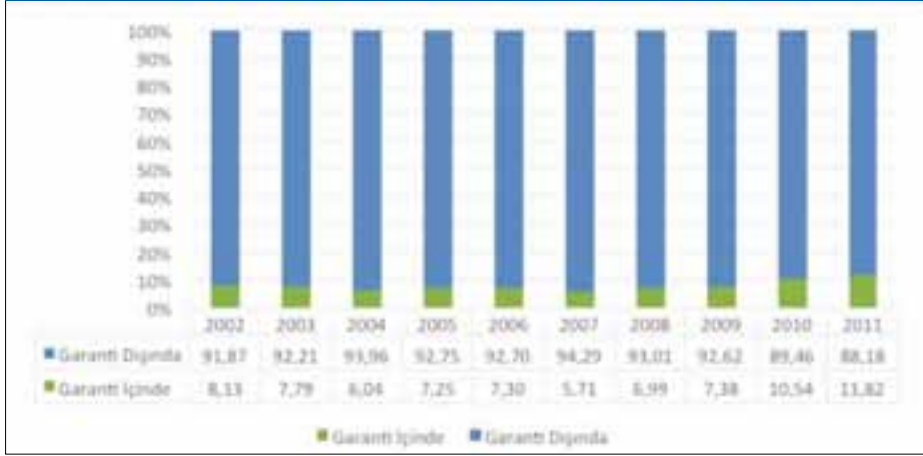
3S DAĞITICILARDAN BAKIM ONARIM HİZMETİ ALAN ARAÇLARIN GARANTİ DURUMU



S DAĞITICILARDAN BAKIM ONARIM HİZMETİ ALAN ARAÇLARIN GARANTİ DURUMU



BAĞIMSIZ SERVİSLERDEN BAKIM ONARIM HİZMETİ ALAN ARAÇLARIN GARANTİ DURUMU



Nitekim garanti süresi içinde yetkili servise gelen araçların ortalama %72'sinin periyodik bakım onarım hizmeti alırken %28'inin ise garanti kapsamında hizmet aldığını gösteren Şekil'de bu hususu doğrulamaktadır.

Bağımsız servislere periyodik bakım amacıyla gelen araçların ortalama %80'inin garanti süresi biten araçlar olduğu görülmektedir. Şekil'de yıllar itibarıyla servise gelen araçların garanti süresi içinde olup olmamasına göre dağılımı gösterilmektedir. 2002 yılından bu yana bağımsız servislere periyodik bakım amaçlı gelen garanti süresi içindeki araç oranları düşmüştür. Anılan oran 2002 yılında %19 iken, 2012 yılında %7,35'e düşmüştür. Buradan hareketle her geçen yıl garanti süresi içinde bulunan araçlardan daha azının periyodik bakım için bağımsız servisleri tercih ettikleri söylenebilir. Konu ile ilgili Tebliğ'de herhangi bir düzenleme olmamasına rağmen Kurumumuza yapılan şikayetlerde bu hususlar da dile getirilmektedir. <<<



tüketici algısı nedeniyle mekanik arızalar dışındaki periyodik bakım onarımlarda dahi tüketicinin tercihinin yetkili servisler olduğu görülmektedir. Yetkili servislerin tercih edilmesinde etkili olan nedenler biri diğeri ise Tanıtma ve Kullanma Kılavuzu Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik'in 6. maddesinin (h) bendinde tanıtma ve kullanma kılavuzunda bulunması gereken bilgiler arasında periyodik bakım gerektirmesi durumunda, periyodik bakımın yapılacağı zaman aralıkları ile kimin tarafından yapılması gerektiğine ilişkin bilgilerin sayılması olduğu düşünülmektedir. Sağlayıcılar bu hüküm çerçevesinde kullanma kılavuzlarına periyodik bakımların yetkili servislerce yapılması gerektiğine ilişkin ibareler yerleştirmekte ve uygulamada bağımsız teşebbüslerin garanti süresi içinde periyodik bakım/onarım hizmeti vermeleri kısıtlanmaktadır. Bu hüküm, aracın garanti süresi içerisinde garanti kapsamı dışındaki hizmetler için dahi yetkili servis dışındaki noktalara götürülmesi durumunda aracın garanti dışında kalacağına ilişkin tüketici algısını da kuvvetlendirmektedir.

GARANTİ SÜRESİ İÇİNDEKİ ARAÇLARIN HİZMET TÜRÜNE GÖRE DAĞILIMI (3S)



Ford Gürbaşlarda Keyifli Yaz Festivali

FORD Yetkili Satıcıları arasında yer alan ve 35 yıldır güvenin adresi olarak tanınan Gürbaşlar Otomotiv'de 2014 Yaza Merhaba Festivali neşeli etkinliklerle kutlandı.

24- 25 Mayıs tarihlerinde İstanbul'un en keyifli semtlerinden Beykoz'da Anadolu Hisarı'nda düzenlenen Ford Gürbaşlar Yaz Festivali'nde mangal lezzetinin eşlik ettiği etkinlikler, tarihi İstanbul satıcılarının katılımıyla, çocuklar için gelen palyaçolar ve müzik eşliğinde devam etti. Festivale Gürbaşlar Otomotiv kurucuları Adnan Başdemir ve Mustafa Başdemir, yönetim kurulu üyeleri, Ford Otosan yöneticileri ve Gürbaşlar çalışanlarının yanı sıra kurumsal ve bireysel müşteriler ile beraber çözüm ortakları da katılarak keyifli dakikalar geçirdiler.

2014 Ford Gürbaşlar yaz festivalinde yeni araçları deneme fırsatı bulan misafirler, test sürüşleri sonucu sürpriz hediyeler kazandılar. Sıfır araçlarda yaz özel indirimler, ikinci el araçlar için kaçırılmayacak yaz fırsatları festivalin dikkat çeken detayları oldu. Ayrıca "aracınızı getirin bakımını birlikte yapalım, işçilik ücreti ödemeyin" temalı servis kampanyası da festivalde duyuruldu. Gürbaşlar Otomotiv Grup Genel Müdürü Aydın Bahran yaptığı açıklamada "bu yıl ilki düzenlenen Yaza Merhaba Festivali sayesinde Gürbaşlar müşterilerinin etkinliğe gösterdikleri yoğun ilgiden çok memnun olduklarını, ilerideki dönemlerde benzer bir etkinliği 2.El araçlar için de planladıklarını ve bu etkinlikleri geleneksel hale getirmek istediklerini vurgulayarak sürdürülebilir uzun soluklu ilişkilerin kendileri için çok önemli olduğunu" söyledi.

Gürbaşlar Grup bünyesinde, Otomotiv alanında Gürbaşlar Otomotiv, araç kiralama alanında YES OTO Kiralama, gayrimenkul geliştirme alanında Kavi Yapı, tekstil alanında Akbaş Tekstil ve sigortacılık alanında da Gürbaşlar Sigorta, hayvancılık alanında ise Dost Hayvancılık şirketleri olmak üzere, farklı alanlarda hizmet veren 7 şirket bulunmaktadır.

GÜRBAŞLAR GRUP

Gürbaşlar Grup ticaret hayatına 1978 yılında başlamış, 1980 yılında otomotiv alanındaki faaliyetler ile Grubun temelleri atılmıştır. Bugün otomotiv, gayrimenkul geliştirme, tekstil, sigortacılık ve hayvancılık alanlarında 7 şirketle faaliyetlerini sürdüren Grubun, farklı sektörlerde iştirakleri de bulunmaktadır.

GÜRBAŞLAR OTOMOTİV 30 yılı aşkın bir süredir Türkiye'nin öncü otomotiv bayileri arasında yer alan Gürbaşlar Otomotiv, Anadoluhisarı'ndaki merkezinde Ford marka araçların satışını yapmakta, servis ve yedek



Türkiye'de iş dünyasında önemli bir yeri olan Gürbaşlar Grup bünyesindeki Gürbaşlar Otomotiv, 35 yıllık tecrübesini modern hizmet anlayışı ile otomobil severlere sunuyor. "Geçmişten aldığı gücü geleceğe taşımak" ilkesiyle keyif ve hizmet odaklı bu yolculuğu bu yıl birincisini düzenlediği yaz festivalinde kutlayan Gürbaşlar Otomotiv, Ford marka sıfır araç satışı, ikinci el araç satışı, Ford marka araçlar için servis hizmeti ve çok çeşitli alternatiflerle kapsamlı Sigorta hizmetlerini bir arada sağlıyor.

parça hizmeti vermekte, ayrıca ikinci el otomobil satışı da yapmaktadır. Ford ağıının en önemli iş ortaklarından biri olan şirket, toplam Ford araç satışlarında önemli bir paya sahiptir.

YESOTO KİRALAMA A.Ş. 1990 yılından beri araç kiralama sektöründe Yes Oto Kiralama Turizm Yatırımları A.Ş. ticari ünvanı ile faaliyet göstermekte olan YES OTO Haziran ayı itibarıyla dünyanın en büyük araç kiralama şirketinin ana bayisi olarak hizmet verecektir. YESOTO Kiralama A.Ş. ulusal havalimanları başta olmak üzere Türkiye'nin 24 ilinde ve 45 noktasında faaliyet göstermektedir.

KAVİ YAPI Kavi Yapı, İstanbul Basın Ekspres yolundaki Home Art projesini, öngörülenden 6 ay önce bitirerek 2010 yılında teslimat yapmıştır. Çerkezköy'deki aylık 900 ton kapasiteli kömür enerji üretim tesisini 5 ayda bitirip hizmete açmıştır. Son olarak Güneşli'de 191 konutluk Home Aves projesini bitirmiş ve yakın zamanda yeni projelere imza atmak üzere yatırımlarını sürdürmektedir.

AKBAŞ TEKSTİL Çerkezköy'de 15 bin m2 kapalı, 25 bin m2 açık alanda kurulan Akbaş Tekstil bünyesinde, kasar, boya ve apre işlemleri yapılmaktadır. Akbaş Tekstil, tekstilin tüm terbiye işlemlerini son teknoloji ürünü makine parkıyla özenli bir şekilde yerine getirmekte, ISO 9001 çerçevesinde tekstil terbiye sektöründe standardizasyonu sağlamak için çalışmaktadır. Şirket, organik kumaş boyama sertifikasına da sahiptir.

GÜRBAŞLAR SİGORTA Allianz Sigorta, Axa Sigorta, Ak Sigorta, Güneş Sigorta, Halk Sigorta, Anadolu Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik gibi farklı alanlarda lider sigorta şirketlerinin acenteliğini bünyesinde toplayan Gürbaşlar Sigorta, kurumsal ve bireysel tüm kanallarda genç ve uzman kadrosu ile hizmet vermektedir.

DOST HAYVANCILIK Kırklareli Lüleburgaz'da 100.000m2 alan üzerinde 1.000 adet büyükbaş kapasiteli süt hayvancılığı yapmaktadır. Son teknoloji otomasyonlar ile dünya standartlarında hijyen ve kalitede süt üretmektedir. <<<





OTOMOL İLE EN İYİ 2. EL OTOMOBİLLER TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE

Kurumsal 2. el otomobil satışı konusunda yükselen değer Otomol,
hızla büyüyen yetkili satıcı ağıyla en iyi 2. el otomobilleri
Türkiye'nin her yanına ulaştırıyor.



www.otomol.com | 0212 409 09 09



OTOMOL

İSTANBUL Genel Merkez (Merter) - Scala Otomotiv (Ümraniye), ADANA Günay Otomotiv, ANTALYA Üçyılmazlar Otomotiv,
BODRUM Otomol, BURSA Şentürkler Otomotiv, İZMİR ATM Otomotiv, HATAY Günay Otomotiv, KAYSERİ Nur Otomobil,
SAMSUN ADR Otomotiv, SİVAS HB İnoto

Özön Otomotiv'den müşteri beklentilerinin ötesinde çözümler

Audi yetkili satıcı ve servisi Özön Otomotiv'in hizmete açtığı yeni showroom ve servis binası, Audi'nin tüm dünyada bilinen 'Teknoloji ile Bir Adım Önde' ilkesinin en yeni örneği. Yeni bina ayrıca Audi Ultra felsefesine uygun; verimli ve hızlı.

Audi İstanbul yetkili satıcısı ve servisi olarak hizmet veren Özön Otomotiv, yeni showroom ve servis binasını hizmete açtı. Özön Otomotiv'in yeni binasında, Audi markası bünyesinde gerçekleştirilen tüm hizmetler ve etkinliklerin temelini oluşturan 'Teknoloji ile Bir Adım Önde' mottosu hakim.

Audi'nin hem teknolojiye uzmanlığını ve ilericiğini, hem de düşünce ve hareket biçimini özetleyen bu ilke doğrultusunda yapılan ve hizmet sunan yeni bina, Audi müşterilerine, satıştan servise kadar her noktada, en küçük ayrıntısına kadar kaliteyi, her alanda özgün, sağlam ve beklentilerinin üzerinde çözüm seçeneklerini sunuyor.

Audi Ultra felsefesi odak noktası

Özön Otomotiv'in İstanbul Çekmeköy'de hizmete giren binası, Audi'nin Ultra teknolojisinin dayandığı felsefeye uygun olarak hizmet veriyor. Kalite,



konfor ve hızlı çözümün esas olduğu 18 bin m2'lik kapalı alan üzerine kurulu yeni binada, toplam 1.500m2'lik Audi showroom alanında, 18 Audi modeli sergileniyor.

Kaporta ve yedek parça hizmetlerinin de dahil olduğu 6 bin m2 alana kurulu ve 16 liftin yer aldığı Audi servis alanında da günlük 50 araca hizmet vermek mümkün.

Yine binada sunulan hizmetlerin başında, müşterilerin 'benimaudim.com' sitesi üzerinden servisteki araçlarını takip etme, online randevu alma ve kredi kartı ile online ödeme imkanı, ücretsiz yerinden alım ve yerine teslim, servise aracını bırakan müşterilere ikame araç gibi satış sonrası hizmetleriyle ilgili hızlı çözümler geliyor.

Yeni hizmet binasında ayrıca, tablet bilgisayarlarla hızlı araç kabul, Doğu Otomotiv teknik departmanı tarafından merkezi olarak yönetilen atölye bilgi ekranları aracılığıyla anında bilgiye ulaşabilen uzman teknik personel, en son teknoloji orijinal ekipmanlarla mekanik ve hasar onarımları, bakım ve arıza teşhis hizmeti gibi Audi marka kimliğine uygun çalışmalar da yer alıyor.

Kendi enerjisini üretiyor

Özön Otomotiv'in yeni binasının Audi Ultra felsefesiyle olan bir başka bağlantısı da verimlilik konusunda; yeni showroom kendi enerjisini kendisi üretiyor. Tüm ısıtma ve soğutma sisteminin jeotermal enerjiden faydalanarak sağlandığı yeni binada, kullanılan temiz su da yine binanın kendi drenajlarından temin ediliyor ve özel arıtma cihazlarında işlendikten sonra sisteme veriliyor.🔴🔵🟢





İstanbul'da Jeotermal Showroom

Volkswagen Yetkili Satıcısı ve Servisi Özön, İstanbul Çekmeköy'de jeotermal kaynak kullanan yeni showroom'unu hizmete açtı.

Toplam 18 bin m² kapalı, 3500m² açık alan üzerine kurulan tesiste, aynı anda 70 olmak üzere, günde 170 araca hizmet verme kapasitesine sahip 15 bin m²'lik servis alanı bulunuyor.

Müşteri memnuniyeti için her şey düşünüldü

Çocuk oyun alanı, TV, Play Station, internet imkânlarının sunulduğu dinlenme alanı gibi bölümlerin yer aldığı Özön Otomotiv'in yeni showroomu, müşteri beklentilerine mükemmel cevap verecek şekilde tasarlandı. Satıştan servise, kredi hizmetlerinden 2. el araç alım-satımına kadar tüm otomotiv ihtiyaçlarına tek çatı altında çözüm getiren Özön Otomotiv'in yeni binasında 100 kişilik uzman bir kadro görev alıyor.

Çevreye de saygılı

Kullanılan sistem sayesinde yeşil bina konseptine uygun, doğaya saygılı, karbon salınımı ve enerji tüketimini azaltan bir bina hedefleyen Özön Otomotiv; arazi seçiminden başlayarak, yaşam döngüsü çerçevesinde değerlendirilen, sosyal ve çevresel sorumluluk anlayışıyla tasarlanan, iklim verilerine uygun, ihtiyacı kadar tüketen, ekosistemlere duyarlı bir showroom ortaya çıkardı.

Tüm ısıtma ve soğutma sisteminin jeotermal enerjiden faydalanarak sağlandığı yeni binada, kullanılan temiz su da yine binanın kendi drenajlarından temin ediliyor ve özel arıtma cihazlarında işlendikten sonra sisteme geri veriliyor.



Volkswagen Binek Araç ve Volkswagen Ticari Araç markalarının satış ve servis hizmetlerinin sunulduğu yeni tesis, showroom ve mekanik atölyeler, kaporta, boya atölyeleri, yedek parça depoları, aksesuar satış, VDF, misafir kafeteryası ile idari ve sosyal birimleri ile her anlamda müşteri beklentilerine mükemmel cevap verecek şekilde tasarlandı.



İsveç'ten ödül

Özön Otomotiv, çevreye duyarlı bu sistem yaklaşımı sonucunda, NIBE SWEDEN firmasının onayıyla İstanbul-İsveç Başkonsolosluğu'ndan: ısı pompalarına ve yeşil binalara vermiş olduğu destek, hava kirliliğinin önlenmesi ve çevreci yaklaşımlarından dolayı 'Yenilenebilir Enerji Kaynakları (Renewable Energy Sources)' ödülünü olarak otomotiv sektöründe bir ilke imza attı.◀◀◀

'5. Aftermarket Konferansı'
otomotiv bileşenlerini buluşturdu

TAYSAD ile OİB gözünü satış sonrasına dikti

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ile Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) işbirliğinde düzenlenen '5. Aftermarket Konferansı'nda otomotivde satış sonrası hizmetlerde küresel anlamda daha fazla etkin olma hedeflendi.

Otomotiv endüstrisi, satış sonrasında bakım ve servisten yedek parçaya, araç yenilemeden sigorta hizmetlerine kadar önemli bir pazarı '5. Aftermarket Konferansı'nda tüm detaylarıyla ele aldı. Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ile Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) işbirliğiyle düzenlenen konferansa otomotiv sektörünün tüm bileşenleri katıldı. Gelecekte otomotiv teknolojilerinin daha elektronik, çevreci, düşük maliyetli olacağı üzerinde durulan konferansta, Türk otomotiv endüstrisinin



OİB Yönetim Kurulu Başkanı Ohan Sabuncu



TAYSAD Genel Koordinatörü Süheyl Baybalı

bunları göz önüne alarak yönlerini belirlemelerine dikkat çekildi.

'5. Aftermarket Konferansı'nda otomotivde global trendler, Avrupa'da satış sonrası hizmetler, yükselen pazar Çin, ABD oto bakım sektöründeki trendler, e-ticarette yeni iş modelleri ve iş geliştirme, sürdürülebilir mobilite konseptleri gibi birçok konu ele alındı. AB ülkelerinde 270 milyon aracın ortalama yaşının 8.2, Türkiye'de ise 18.1 milyon aracın ortalama yaşının 12 olduğu dikkate alındığında, sadece bu pazarlardaki satış sonrası hizmetlerin büyüklüğü önemli bir boyut kazanıyor.

Konferansın ev sahiplerinden TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, Türkiye'de üyelerinin bir yandan ana sanayiye diğer yandan da satış sonrasına hizmet verdiğini hatırlatarak, "Her ikisi de bizim pazarımız" diye konuştu.

Teknolojiyi yakalamalı

Yenileme pazarında ana sanayinin yüzde 20 pay

aldığını, geriye kalanın ise yan sanayi ve ithalatla karşılandığını hatırlatan Dudaroğlu, “Araçlarda elektronik oranının 2030’larda yüzde 50 seviyesine çıkması bekleniyor. Gelecekte elektronik daha da önemli olacak. Hibrid ve elektrikli araçlara yönelim biliniyor. Buna göre de malzemeler değişiyor, teknolojiyi yakalamamız gerekiyor. Dolayısıyla yedek parça üreten firmalarımız da bu konuyu yakından takip etmeli” dedi.

Orijinal parça yetkinliği konusunda sertifikası olmayan bazı kuruluşların piyasaya taklit ürünler sürmesinin sektör adına önemli olduğunu aktaran Dudaroğlu, bununla ilgili çalışmalar yaptıklarını söyledi. Dudaroğlu, “Eşdeğer parça konusunda bir çalışma grubu oluşturduk. Ürün kalitesi ve sürdürülebilirliği konusunda otomotiv tedarik sanayimiz uluslararası bilgi ve birikime sahip. Başarılarımızı sürdürebilmemiz için yedek parça pazarında yetkin olmak durumundayız. Bunun için katma değeri yüksek ürünlere geçmemiz için Ar-Ge’ye daha çok önem vermeliyiz. Bu şekilde çok hızlı transformasyonla kişi başına milli gelirimizi 10 bin dolardan 25 bin dolar düzeyine ulaştırmayı hedefliyoruz” dedi.

İhracatta 9. şampiyonluk gelecek

Konferansın diğer ev sahibi OİB Başkanı Orhan Sabuncu da otomotiv ana sanayinin Türkiye’de son 10 yılda kat ettiği yol ile devleştiğini ve güçlü bir yan sanayinin doğmasına neden olduğunu hatırlattı. Türk sanayisinin en önemli aktörlerinden birinin otomotiv endüstrisi olduğunu vurgulayan Sabuncu, 2013’te 21.3 milyar dolarlık dış satışla 8. kez ihracat şampiyonu olduklarını kaydetti.

Sabuncu, “İhracatta başarımız devam ediyor. Bu yıl



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu

9. şampiyonluğu alacak güçteyiz. Son 8 yılda 12.7 milyar dolarlık dış ticaret fazlasıyla ekonomimize katkı sağlıyoruz. Yan sanayimiz de ihracatta yüzde 43 paya ulaşarak endüstrimiz içindeki payını artırıyor” diye konuştu.

Vergiler kademeli olarak indirilmeli

2023 vizyonunu da hatırlatan Sabuncu, bu dönemde otomotiv endüstrisinin 75 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmesi için iç pazarının güçlü olması gerektiğinin altını çizerek sözlerini şöyle tamamladı.

“2023’te 4 milyon araç üretimi ve bunun 3 milyonunu ihraç etmeyi hedefliyoruz. Bunun gerçekleşebilmesi için 4-5 büyük yatırımcının ülkemize gelmesi gerekmektedir. Bu ortamı sağlayabilmek için ise araçlar üzerindeki vergilerin kademeli olarak azaltılmasını bekliyoruz. Güçlü pazara böyle ulaşabileceğimize inanıyoruz.”

Konferansta ayrıca Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği Başkanı Mesut Urgancılar, AT Kearney Stuttgart Satış Ofisi Direktörü Steffen Ganzle, Avrupa Otomotiv Tedarikçileri Derneği (CLEPA) Aftermarket Birimi Danışmanı Wolfgang Meyer, GIPA Group Başkanı François Passaga, ABD Otomotiv Aftermarket Sanayi Derneği Uluslararası Ticaret Direktörü Anders A. Castrillon dinleyicilere satış sonrası hizmetlerle ilgili global bilgiler verdiler.



OYDER Genel Sekreteri Özgül Tezer



Koç Topluluğu ve Ford'dan Türkiye'ye büyük yatırım Sektöre en büyük yatırım yine Ford Otosan'dan

Yarım milyar dolarlık yatırımla hayata geçirilen Ford Otosan Yeniköy Fabrikası'nın açılışı ve dünya pazarları için yalnızca Türkiye'de üretilecek olan Ford'un yeni hafif ticari aracı Tourneo Courier ve Transit Courier'nin hattan iniş töreni; devletin, Ford'un ve Koç Holding'in zirvesini bir araya getirdi. Çevreci, engelli dostu, teknolojik ve kompakt bir tesis olarak inşa edilen Yeniköy Fabrikası'nda üretilen Tourneo Courier ve Transit Courier yatırımının prototipten üretime kadar tüm aşamaları Ford Otosan mühendisleri tarafından gerçekleştirildi. Yeni Transit ile toplam 106 ülkeye ihracat hedefleyen Ford Otosan'ın yeni hafif ticari aracı Courier 46 ülkeye ihraç edilerek, Türkiye ekonomisine katkıda bulunacak.

Ford Otosan'ın İnönü ve Kocaeli'nden sonra dünya pazarları için üretim yapacak olan ve yarım milyar dolarlık yatırımla hayata geçirilen Yeniköy Fabrikası'nın açılışı; Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Kocaeli Valisi Ercan Topaca ve Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Ford Motor Company Başkanı William Clay Ford, Jr, Koç Holding Onursal Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı

Semahat Arsel, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ile Koç Holding, Ford Motor Company ve Ford Otosan üst düzey yöneticileri ile çalışanlarının ve çok sayıda davetlinin katıldığı bir törenle gerçekleşti. Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen ve tüm dünya için Yeniköy Fabrikası'nda üretilen Tourneo Courier ve Transit Courier modellerinin de hattan indirildiği törende, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan Tourneo Courier'i yakından inceledi.

Bill Ford: Türkiye'de yaptığımız yatırımlardan hepimiz; Ford, Koç ve Türkiye, kazançlı çıktık

Ford Motor Company Yönetim Kurulu Başkanı William Clay Ford, Jr törende yaptığı konuşmada; "Doksan yıla yakın bir süredir Ford ile Koç arasındaki ilişki hız kesmeden güçlenmeye devam etti. Bu iki şirket arasında ortaklıktan öte bir şey var, o da; her ikisi de en baştan güçlü bir gelecek vizyonuna sahip iki büyük aile işletmesinin bir araya gelmesi. Bu, otomotiv endüstrisinde duymaya alışık olmadığımız uzun soluklu ve başarılı bir ortaklık. Bu başarı ancak güven ve saygı ile elde edilebilecek bir birliktelik. Türkiye'de yatırımlar yaptık ancak bunun da ötesinde sağlam bir dostluğa yatırım yaptık ve bundan hepimiz; Ford, Koç ve Türkiye, kazançlı çıktık" dedi.

Ford markasının global vizyonundan bahseden Ford ayrıca şunları söyledi: "Bugün Ford Otosan'ın hikayesinin bir sonraki bölümünü, yepyeni Yeniköy Fabrikası'nın açılışını kutlamak için buradayız. Yeniköy Fabrikası'nda, dünyanın her yerindeki Ford tesislerinde kullanılan, en ileri ve çevre dostu üretim teknolojileri kullanılıyor. Aynı zamanda iki

Ford Motor Company Yönetim Kurulu Başkanı William Clay Ford, Jr törende yaptığı konuşmada; "Ford Motor Company'de, global One Ford stratejimiz ile, dünyanın her yerindeki ürün lansmanlarımızın hızını arttırıyoruz. Dünyanın her yerinde, aynı planı izleyen ve aynı hedefe ulaşmaya çalışan tek vücut bir takım olarak, müşterilerimize arzu ettikleri araçları sunabilir ve bütün paydaşlarımız için karlı büyüme sağlayabiliriz" dedi.

yepyeni Ford modelinin, Ford Tourneo Courier ve Ford Transit Courier'in de hattan inişini kutluyoruz. Her iki model de sadece burada, yeni Yeniköy Fabrikası'nda üretilecek. Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Transit, Transit Custom ve Tourneo Custom modelleri gibi, Courier modelleri de birçok farklı ülkede müşterilerin beğenisini toplayacak. Ford Motor Company'de, global One Ford stratejimiz ile, dünyanın her yerindeki ürün lansmanlarımızın hızını arttırıyoruz. Dünyanın her yerinde, aynı planı izleyen ve aynı hedefe ulaşmaya çalışan tek vücut bir takım olarak, müşterilerimize arzu ettikleri araçları sunabilir ve bütün paydaşlarımız için karlı büyüme sağlayabiliriz."

Ali Y. Koç: "Tarihimizin en büyük yatırım döneminden geçiyor ve ülkemizin geleceğine yatırım yapmaya devam ediyoruz"

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç konuşmasına Somada yaşanan maden felaketinde yaşamını yitiren madencilerimize Allah'tan rahmet, ailelerine başsağlığı ve sabır, yaralanan vatandaşlarımıza da acil şifalar dileyerek başladı.

"Koç Topluluğu olarak bugünüümüzü ve geleceğimizi inşa ederken, bize ışık tutan, yol gösteren, en temel ilkelerimizden biri, kurucumuz merhum Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' sözüdür" diyen Ali Y. Koç, konuşmasına şöyle devam etti: "Kurucumuzdan miras kalan bu felsefe ile ilk günden bu yana ülkemiz için çok çalışmak, yatırım yapmak, üretmek, istihdam sağlamak ve vergi vermek ana düsturumuz oldu. Her zaman uzun vadeli bir bakış açısı ve Türkiye'nin geleceğine duyduğumuz güven ve inançla, yarattığımız katma değeri geliştirmeye odaklandık. Ülkemizin kalkınması, üretimi, ihracatı, Ar-Ge faaliyetleri ve vergi sıralaması içinde aldığımız payı ve öncü rolümüzü hep daha da ileri taşımak için çalışıyoruz. Şirketlerimizin, sürekli olarak bu alanlarda listelerin ön sıralarında yer almaları ve aldıkları ödüller bizi hem gururlandırıyor hem de motive ediyor. Koç Topluluğu olarak daima 'geçmişimiz de yarınımız da Türkiye'de' dedik. Her zaman kısa vadeli dalgalanmalar yerine, uzun dönemli hedeflere odaklanmaya özen gösterdik. Tarihimizin en büyük yatırım dönemini yaşarken, ülkemizin geleceğine yatırım yapmaya devam ettik ve ediyoruz. Bu doğrultuda, Koç Topluluğu olarak 2012 yılında 4,9 ve 2013 yılında 6,4 olmak üzere iki yılda toplam 11,3 milyar TL yatırım gerçekleştirdik. Aynı dönemde gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge yatırımlarımız 1,25 milyar TL seviyesindedir. Tüm otomotiv şirketlerimize yaptığımız yatırımlar ise, 2010 yılından bu yana, 10 milyar TL'yi bulmuştur. Bu rakamlar, Türkiye otomotiv sektöründe yapılan en büyük yatırımlardır. Gelecek yıllarda da, halihazırda





onaylanmış projelerimiz ile, yatırımlarımızı aynı hızda sürdürmeyi hedefliyoruz.”

Ali Y. Koç: “Teşvikler yatırım yolunda sanayi kuruluşlarının önünü açıyor”

Katma değeri artıracak Ar-Ge çalışmaları ve büyük ölçekli stratejik yatırımlar için hükümetin desteğiyle sağlanan teşviklerin yatırım yolunda sanayi kuruluşlarının önünü açtığını vurgulayan Ali Y. Koç, açılışını gerçekleştirdikleri Ford Otosan Yeniköy Fabrikası ve bu fabrikada üretilip 46 ülkeye ihraç edilecek Ford Courier hafif ticari aracın, bu desteklerin en canlı örneği olduğunu



sözlerine eklerken şöyle devam etti: “Bu vesileyle ifade etmek isterim ki, hükümetimizin çizdiği 2023 vizyonunu sahipleniyor, iş dünyamızı ortak bir hedefte birleştiren çok önemli bir unsur olduğuna inanıyoruz. Bu vizyon uzun bir yol gibi görünse de, hükümetimizin desteği ve Türk iş dünyasının çabası ile omuz omuza yürüyerek kısalacak, özel sektörümüzün sahip olduğu inanç, memleket sevgisi ve azim ile başarılabilecek bir hedeftir. Bu doğrultuda, iş dünyasının desteklenmesi, teşvik edilmesi ve cesaretlendirilmesi devletimizin önceliği olmalıdır.”

Ali Y. Koç: “Ford Otosan her zaman Ford’un en başarılı fabrikalarından biri olmuş ve global arenada Türkiye’yi güçlü bir şekilde temsil etmiştir”

Ford ile 86 yıldır tüm dünyaya örnek olan bir ortaklık sürdürdüklerine de dikkat çeken Ali Y. Koç, Ford Motor Company ve Ford Ailesi’nin, dünya otomotiv sektörünün kurucusu ve en önemli üreticilerinden biri olduklarını belirtti. Ford Otosan’ın ise her zaman Ford’un en başarılı fabrikalarından biri olduğunu belirten Ali Y. Koç, şöyle devam etti: “Şirketimiz, Türkiye’de otomotiv pazarının 12 yıldır pazar lideridir. Ford Otosan ayrıca ihracat liderliğiyle yetinmeyerek, dünya otomotiv sanayinin beşiği olan Amerika’ya Transit Connect ile ihracat yapan ilk Türk otomotiv şirketi olmuştur. Bugün Ford Otosan, üretimde tescillenmiş mükemmelliğine ilave olarak, üstün mühendislik faaliyetleri ile dünya şirketlerine lisans vererek ihracat yapan bir Ar-Ge üssü

haline gelmiştir. Yılsonuna kadar, Türk otomotiv sektörünün en büyük Ar-Ge merkezini açarak, bu alandaki gücümüzü daha da perçinliyor olacağız. Ford Otosan'ın ilk üretime geçtiği 1960 yılında, günde 4 otomobil montaj kapasitesi vardı. Kocaeli fabrikamız 2001'de açıldığında toplam kapasitemiz yılda 140 bin araç idi. Bugün ise kapasitemizi toplam 415 bin araca çıkarıyoruz, yani dakikada 1,5 araç üretiyoruz. İhrac ettiğimiz araç sayısı ise 5.800 adet iken geçen sene 230 bin seviyesinde gerçekleşti. Bu yeni proje ile ihracatta 300 bin seviyelerini hedefliyoruz. Bu başarı, Türk insanın, ülkemizin başarısıdır ve Topluluğumuz adına büyük bir övünç kaynağıdır.”

Haydar Yenigün: Geleceğe doğru yolda ilerliyoruz

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün toplantıda yaptığı konuşmada, “Türkiye otomotiv sanayi için yarattığımız ve geleceğe bir iz daha bırakacağına inandığımız eserimizi hizmete açmaktan gurur duyuyoruz” dedi ve şöyle devam etti: “Ford Otosan bugün 11,5 milyar TL ciro yapan, 3,8 milyar dolar ihracat yapan, 10 bin kişiye ulaşan çalışan sayısı ile Türkiye'nin en büyük otomotiv firması, ihracat lideri ve Türkiye'nin en büyük ikinci büyük sanayi şirketi haline gelmiştir. Ford Otosan son 5 yılda toplam 1.9 milyar dolar net ihracat fazlası ile Türkiye'nin cari açığını kapatma konusunda önemli bir katma değer yaratmaktadır” dedi. Yenigün, “Kocaeli fabrikamız ve İnönü fabrikamızın ardından Türkiye'nin bir numaralı otomotiv şirketi olarak şimdi de Yeniköy Fabrikası ve yeni hafif ticari aracımız Courier'in üretimi ile yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2011 ve 2014 yılları arasını kapsayan 4 yıllık süreçte, toplam 1.6 milyar dolar yatırım ile geleceğe sağlam adımlarla ilerliyoruz. Bugün resmi açılışını yaptığımız Yeniköy fabrika yatırımımız ile yeni hafif ticari aracımız Courier için yarım milyar dolar yatırım gerçekleştirdik. Ford Otosan olarak bu yatırımı gerçekleştirirken, hayata geçirdiğimiz her yeni projede yan sanayide büyük yatırımlar yapılmasını da sağlıyoruz. Son 4 yıllık süreçte yan sanayimizin 500 milyon dolar yatırım yapmasını sağladık. Yarattığımız bu önemli sinerji sonucunda Courier'in daha ilk günde yerlilik oranını yüzde 60'a getirdik. Önümüzdeki kısa dönemde bu oranı yüzde 70'in de üzerine çıkararak global anlamda daha da rekabetçi noktaya gelmiş olacağız.”

Türk Mühendislerinin Eseri; Tourneo Courier ve Transit Courier

Courier modelinin geliştirilmesi ve Yeniköy Fabrikası'nın kurulumunun Ford Otosan mühendisliğinin bir eseri olduğunun altını çizen Yenigün, Ford Otosan'ın mühendislik gücüne de

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün , “Temellerini 1961 yılında attığımız Ar-Ge faaliyetlerinde bugün itibarıyla Türkiye’de marka haline geldik. O tarihte 10 mühendisle başlayan Ar-Ge yolculuğumuz 2007 yılında 365’e, bugün ise 1.300 Ar-Ge mühendisine ulaştı. 436 patent başvurusu yaparak Türkiye’nin Ar-Ge devleri arasındaki yerimizi aldık ve bu sayede otomotivdeki liderliğimizi sürdürüyoruz. Otomobil, orta ve hafif ticari, ağır ticari ve dizel motorlarının mühendislik merkezi olarak Ford’un dünyadaki 3. en büyük Ar-Ge merkezi olduk” dedi.

dikkat çektiği konuşmasında; “Temellerini 1961 yılında attığımız Ar-Ge faaliyetlerinde bugün itibarıyla Türkiye’de marka haline geldik. O tarihte 10 mühendisle başlayan Ar-Ge yolculuğumuz 2007 yılında 365’e, bugün ise 1.300 Ar-Ge mühendisine ulaştı. 436 patent başvurusu yaparak Türkiye’nin Ar-Ge devleri arasındaki yerimizi aldık ve bu sayede otomotivdeki liderliğimizi sürdürüyoruz. Otomobil, orta ve hafif ticari, ağır ticari ve dizel motorlarının mühendislik merkezi olarak Ford’un dünyadaki 3. en büyük Ar-Ge merkezi olduk” dedi ve bu başarılarının hayata geçirme aşamasında verdikleri destekten ötürü başta Sayın Başbakanımız olmak üzere Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı’na ve TÜBİTAK’a teşekkürlerini iletti.

Haydar Yenigün: Biz her konuda 2023’e hazırız

Konuşmasında, Courier projesinin 40 ayda, Yeniköy Fabrikası’nın da eş zamanlı olarak sadece 16 ayda tamamlanmasının, Ford Otosan’ın başarısı olduğunu vurgulayan Yenigün, Yeniköy Fabrikası’nın Courier araçlarının dünyadaki tek üretim merkezi olacağını ve fabrikanın içinde yer alan limandan 46 ülkeye ihraç edileceğini de belirtti. Yenigün, sözlerini şöyle tamamladı: “1959 yılından Kocaeli Fabrikası’nı kurduğumuz 2001 yılına kadar geçen sürede bizlere ev sahipliği yapan İstanbul fabrikamızda yılda ortalama 25-30 bin araç ürettik. Kocaeli’ne taşınmadan önceki son yılda ise 40 bin civarında araç üretmiştik. Kocaeli fabrikamızın kuruluşundan bugüne kadar geçen 13 yılda üretim kapasitesini yılda 415 bin araca çıkartarak 10 kattan fazla bir büyüme gerçekleştirdik. Yeniköy Fabrikası istihdam ve ekonomiye katkısı ile Türkiye’nin 2023 hedefine tam olarak hizmet veren bir yatırımdır.” <<<



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün

Otokoç otomotiv'in 4. mezunlarını veren 'okulum yetkili serviste' projesi

Otokoç Otomotiv bünyesinde faaliyet gösteren Birmot ve Otokoç' un, Koç Holding'in "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" Projesi kapsamında hayata geçirdiği "Okulum Yetkili Serviste" projesi dördüncü dönem mezunlarını verdi.

Konak Şehit İdari Ataşe Çağlar Yücel Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ile Birmot İzmir Şubesi'nin ortaklaşa yürüttüğü projede 175 öğrenci ve 15 öğretmen törenle sertifikalarını aldı. Tören Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, Otokoç Otomotiv Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Önder Kutman, Birmot Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Karaoğuz, Birmot İzmir Şube Müdürü Mürsel Yakut, Otokoç İzmir Şube Müdürü Salim Bahçeevli ve Ş.İ.A Çağlar Yücel Teknik ve E.M.L Müdürü Osman Yeşilçimen'in katılımıyla gerçekleştirildi.

Sertifika töreninde bir konuşma yapan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, dördüncü mezunlarını veren proje ile ilgili, "Meslek Lisesi Memleket Meselesi kapsamında geliştirilen "okul-işletme işbirliği modeli" ile Koç Topluluğu şirketleri ile alanlarında eğitim veren meslek liseleri arasında eşleşme sağlanarak eğitim ve iş dünyası arasında köprüler kuruldu. Biz de Otokoç Otomotiv olarak, Birmot markamız ile;



Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir

2010 yılından itibaren bu okul-işletme işbirliği modelinden hareketle geliştirdiğimiz Okulum Yetkili Serviste projesini yürütüyoruz. Hem böyle bir projenin içerisinde yer almanın hem de bugün dördüncü dönem mezunlarımızı veriyor olmanın gururunu kelimelerle anlatmak gerçekten zor", dedi.

Özdemir ayrıca, "Projemize katılan öğrencilerimizin, Birmot ve Otokoç İzmir'de, iş hayatını yerinde tecrübe ederek öğrenmeye başlamasına fırsat sağlayan eğitimimizden son derece memnun kalması da bizi bu konuda her sene daha iyisini başarmak adına heyecanlandırıyor." dedi. Otokoç Otomotiv olarak bu eğitimin devamlılığını sağlamaya kararlı olduklarından bahseden Özdemir, Okulum Yetkili Serviste projesinin kademeli olarak Otokoç Otomotiv'in diğer illerdeki şubelerine de taşınacağını vurguladı. Hali hazırda Adana, Eskişehir, İzmir, Konya ve Samsun'da sürdürülen projenin bu yıl yeni öğretim yılında, Ankara, Antalya, İstanbul ve Bursa illerindeki noktalara da taşınarak otomotiv sektörüne istihdam yaratılmaya devam edilmesi planlanıyor. Konuyla ilgili Özdemir "Otokoç Otomotiv olarak, Meslek Lisesi öğrencilerinin teknoloji ile donatılmış Yetkili Servislerimizde



eğitim olarak, iş hayatına hazırlanmalarını çok önemsiyor ve bu projeyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk bilinciyle kendimize görev ediniyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu projeyi faaliyet gösterdiğimiz diğer illere de yaymayı planlıyoruz.” dedi.

Proje kapsamında Şehit İdari Ataşe Çağlar Yücel Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi’nde öğrenim gören 175 öğrenci, bir yıl boyunca Birmot İzmir’deki laboratuvarıda elektromekanik, oto gövde ve oto boya gibi konu başlıklarında eğitimler aldı. Bugüne kadar 1.200 öğrencinin öğrenim gördüğü projede 2013-2014 eğitim yılında 5 ilde toplamda 500 öğrenci ve 51 öğretmen sertifika aldı. Koç Holding’in Milli Eğitim Bakanlığı ve Vehbi Koç Vakfı işbirliği ile yürüttüğü Meslek Lisesi Memleket Meselesi projesi kapsamında 2009 yılı Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışması’nı kazanan “Okulum Yetkili Serviste” projesi Dünya Bankası’ndan 20 bin dolarlık hibe almış, Birmot İzmir’de kurulan laboratuvar ile de projenin pilot uygulaması başlatılmıştı.

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi Hakkında

2006-2013 yılları arasında Koç Holding ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliği ve Vehbi Koç Vakfı’nın desteği ile yürütülen Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) Projesi ile mesleki-teknik eğitimin ülke ekonomisi açısından önemi konusunda toplumun her kesiminde farkındalık yaratılması, bu konuda liderlik yapılarak, devletle iş dünyası arasında işbirliğinin tohumlarının atılması ve kalifiye işgücünün yetiştirilmesine katkıda bulunarak gençlerin meslek eğitimine özendirilmesi hedeflenmiştir.

7 senelik proje, 81 ilde, 264 okulda, 8000 meslek lisesi öğrencisine staj destekli eğitim bursu, koçluk ve kişisel gelişim olanakları sağlayarak, hem eğitime hem de istihdama destek sağlamıştır. “Meslek Lisesi Memleket Meselesi” Projesi sayısı 20’ye ulaşan Koç Topluluğu şirketinin verdiği destekle sanayi – mesleki eğitim işbirliğine örnek olmuştur.

Koç Holding, 2011 yılından itibaren okul – işletme modelini oluşturmuş ve Topluluk Şirketleri’ne ve Türkiye geneline yaygınlaştırmak üzere çalışmalara başlamıştır. Bu model ile Koç Topluluğu şirketleri ile alanlarında eğitim veren meslek liseleri arasında eşleşme sağlanarak eğitim ve iş dünyası arasında köprüler kurulmuştur. Model kapsamında Koç Topluluğu şirketleri okullarda eğitimin altyapısı ve içeriğinin iyileştirilmesi ve günümüz teknolojileri ile uyumlu hale getirilmeleri için müfredat, malzeme ve laboratuvar desteğinde bulunurken, öğrencilere de staj, burs ve koçluk gibi kişisel ve mesleki gelişim imkânları sağlamaktadır.♦♦♦



Otokar’dan Dünya Çevre Günü’nde çocuklara ödül

Otokar, çalışanlarının çocuklarına yönelik olarak düzenlediği “Ailen ile çevre için neler yapıyorsun?” temalı resim yarışmasının kazananlarına 5 Haziran Dünya Çevre Günü’nde Otokar Fabrikası’nda düzenlenen tören ile ödüllendirdi.



Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, şirket çalışanlarının ilköğretim 1, 2, 3 ve 4. sınıflardaki çocuklarının çevre duyarlılığı konusunda eğlenerek ve üretarak bilinçlenmelerini sağlamak amacıyla bir resim yarışması düzenledi. Resim yarışmasını kazanan çocuklar

5 Haziran günü Otokar Fabrikası’nda düzenlenen tören ile ödülleri aldılar. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin, İnsan Kaynakları Müdürü Berent Ergin, Üretim ve Tesis Mühendislik Müdürü Ferda Ertekin ve Üretim Birim Yöneticisi Murat Kalaycıoğlu’nun katıldığı törende kazanan çocuklara ödülleri olan iPad Mini’ler verildi.

Törende konuşma yapan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin, “50 yıldır Türkiye’de ve dünyada milyonlarca kişinin hayatına etki ediyor, onları en iyi şekilde taşımak ve ulaştırmak için hiç durmadan çalışıyoruz. Şirketimizin bu konumda olmasını sağlayan Otokarlıların kıymetli çocukları için biz de bir etkinlik yapmak istedik. Onların genç yaşta çevre bilinci ile tanışmaları için düzenlediğimiz resim yarışmamıza katılan herkese çok teşekkür ediyor, kazananları ayrıca tebrik ediyoruz” dedi.♦♦♦

“Peugeot ile Engelsiz Yaşam” projesine Altın Pusula

“Peugeot ile Engelsiz Yaşam” projesi, Türkiye Halkla İlişkiler Derneği’nin Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri “Kurumsal Sorumluluk” kategorisinde ödül kazandı.

Türkiye Halkla İlişkiler Derneği (TÜHİD) tarafından düzenlenen 13. Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri Yarışması’nın sonuçları, 3 Haziran Salı akşamı Radisson Blu Hotel Şişli’de gerçekleştirilen ödül töreniyle açıklandı.

Özel sektör, kamu kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve genç iletişimcilerin yarıştığı halkla ilişkiler sektörünün tek ödül programı olan Altın Pusula’da “Peugeot ile Engelsiz Yaşam” projesi “Kurumsal Sorumluluk” kategorisinde Altın Pusula’ya layık görüldü.

2013 yılında sürdürülebilir kalkınma hedefiyle başlayan “Peugeot ile Engelsiz Yaşam” projesi T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı’nın desteği, T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü ve UNDP Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı işbirliği ile engellilerin hayata uyumları konusunda güçlü adımlarla ilerliyor.

“Peugeot ile Engelsiz Yaşam”

“Peugeot ile Engelsiz Yaşam projesi” ile engelli bireylerin kendi çevrelerindeki sosyal yaşam seviyelerini artırmak, sosyal hayata entegre olmalarına destek olmak, engellilik durumları hakkında toplum bilinci ve anlayışı geliştirmek ve konu hakkında duyarlılık oluşturmak hedefleniyor.



Öncelikle eğitim ve uyum sürecine ağırlık veren Peugeot, projenin bir diğer ayağı olarak farklı spor organizasyonları aracılığıyla engelleri aşmak yönünde adımlar atıyor. İlk olarak Peugeot, Boğaziçi Kıtalararası Yarışları’nda engelli yüzücüler kategorisinin destekçisi oldu. Daha sonra Ankara Engelsiz Filmler Festivali’ne ulaşım desteği verdi. Peugeot çalışanları ve bayilerinden oluşan gönüllüler farklı engelli gruplarıyla “Dalmak Özgürlüktür” etkinliği çerçevesinde bir araya geldiler. Peugeot çalışanlarından oluşan Peugeot takımı ile İstanbul Maratonu’na katılan gönüllüler, TOFD (Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği) için koşarak bağış topladılar. T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve UNDP –Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından desteklenen proje, ODD Satış ve İletişim Ödülleri 2013 Gladatörleri’nde “Jüri Özel Ödülü”ne ve Gönülden Ödüller Yarışması’nda 2013’ün “En Başarılı Gönüllülük Projesi Ödülü”ne layık görüldü. Ayrıca, New York’ta Birleşmiş Milletler Genel Kurulu’nda Türkiye’yi temsil etmek üzere seçildi ve 2013 Eylül ayında projenin sunumu gerçekleşti. <<<>



PEUGEOT İLE ENGELSİZ YAŞAM



Birmot'a yeni Genel Müdür Yardımcısı

Deneyimli isimlerle kadrosunu güçlendirmeye devam eden Türkiye'nin lider otomotiv perakendecilerinden Birmot'ta Genel Müdür Yardımcılığı görevine Çağrı Karaoguz getirildi.

Gazi Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunu olan Karaoguz, profesyonel meslek hayatına Koç Grubu'nda, Ege Oto A.Ş.'de satış danışmanı olarak başladı. Daha sonra Otokoç'un İzmir, Samsun, Konya, Antalya ve İstanbul şubelerinde operasyonel bölümlerinde çeşitli görevler aldı.

Karaoguz bugüne kadar Koç Grubu'nun çalışanlarına değer katma prensibi doğrultusunda Bayi Yönetimi, Yeni Trendler ve Müşteri Sadakati içeriklerinden oluşan Ford Collage, Koç Holding tarafından verilen Üst Düzey Yönetici Geliştirme Koçluk Programı, Liderlikte 21.yy Trendleri, Kendi Everest'inize Tırmanın, Grup Koçluğu Programı'nda Otomobil Satış Yönetimi, İş Performans Yönetimi, Müşteri Sadakati Yaratma, Bayi Ziyareti gibi birçok eğitim programına katıldı. Çağrı Karaoguz, Birmot Genel Müdür Yardımcılığı görevine gelmeden önce, Otokoç İstanbul Avrupa Şube Müdürü olarak görev yapıyordu.

Birmot Hakkında

Türkiye'nin lider otomotiv perakendecisi ve araç kiralama şirketi Otokoç Otomotiv çatısı altında bulunan Birmot, 1953 yılından beri faaliyet gösteriyor. Türkiye genelinde 9 ilde, 17 şube ile hizmet veren Birmot, uzman kadrosu ile Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Jeep marka araçların satış ve satış sonrası hizmetleri ile Chrysler ve Dodge marka araçların servis hizmetini sunuyor. <<<



Continental Türkiye Ticari Operasyonlar Direktörlüğü'ne Bülent Erdoğan atandı

Dünyanın en büyük uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental'in Türkiye'deki faaliyetlerini sürdüren ekibin Ticari Operasyonlar Direktörlüğü'ne Bülent Erdoğan atandı.

Galatasaray Lisesi mezunu Bülent Erdoğan, lisans eğitimini Galatasaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde tamamladı. İş hayatına 1999 yılında Elf Selyak Petrol'de pazarlama uzmanı pozisyonunda başlayan Erdoğan, 2002-2005 yıllarında Total Oil Türkiye'nin pazarlama ekibinde görev aldı. 2005-2010 yılları arasında ise Opet Petrolcülük A.Ş.'de Madeni Yağlar Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü olarak görev alan Erdoğan, 2010 yılında Opet Fuchs A.Ş.'nin Endirekt Satışlar Grup Müdürlüğü pozisyonuna atandı.

Erdoğan, aynı yıl başladığı Koç Üniversitesi Executive MBA Programı'nı 2011 yılında tamamladı. <<<

Audi'den lazer farlara sahip ilk seri üretim otomobili: R8 LMX

Audi, dünyanın lazer farlara sahip ilk seri üretim otomobili olan Audi R8 LMX'i geliştirdi. LED farlardan iki kat daha uzağı aydınlatabilen lazer farlar, görüşü ve menzili artırırken, gelişmiş teknolojisi ile karşıdan gelen araçların aydınlatmadan rahatsız olmamasını sağlıyor.

Bundan 6 yıl önce R8'de LED farları, geçen yıl da A8'de Matrix LED farları seri üretimde ilk kez kullanan otomobil markası olan Audi, aydınlatma teknolojilerinde yine bir devrime daha imza attı. Audi R8 LMX, otomotivde geleceğin teknolojisi olarak adlandırılan lazer farları kullanan ilk seri üretim otomobil oldu.

LED farlara göre iki kat daha uzağı ve iki kat daha menzili aydınlatabilen lazer farlardan her biri yüksek güçlü 4 lazer diyottan oluşuyor. Far modülünde bulunan fosfor dönüştürücüler, lazer ışığını 5 bin 500 Kelvin'lik beyaz ışığa çeviriyor. Üretilen ışık, insan gözünün fark edebileceği ancak



gözü yoracak derede olmadığı için, karşıdan gelen araçlar için de güvenliği artırıyor. Ayrıca farlarda bulunan kameralı sensörler de karşıdan gelen araçları fark ederek, ışığın miktarını ayarlayabiliyor.

R8 LMX yüksek performansıyla da öne çıkıyor. 570 HP güç üreten 5.2 litrelik V10 motoru, 540 Nm torka sahip. Dört tekerden çekiş sistemi quattro ile R8 LMX, 0'dan saatte 100 kilometre hıza sadece 3,4 saniyede ulaşıyor.

Kristal Ara Mavis rengi, karbon fiber detayları ve arka spoyleri dinamik tasarımını pekiştirirken, özel alaşım 19 inç jantları, parlak siyah egzozu ve karbon fiber seramik diskler de R8 LMX'i öne çıkarıyor..

Google'dan sürücüsüz otomobil

Gaz yok, fren yok, her şeyden önemlisi bir sürücü dahi yok ama saatte 40 km hıza çıkabiliyor. Bu özellikler teknoloji devi Google'ın 4 senedir üzerinde çalıştığı elektrikli sürücüsüz otomobile ait.

Google kendi geliştirdiği ve tasarladığı elektrikli sürücüsüz otomobilin ilk görüntülerini paylaştı. Sürücüsüz otomobilde direksiyon, gaz, debriyaj fren, vites gibi alışlagelmiş kontroller bulunmuyor.

Google üzerinde çalıştığı bu prototip otomobilden ilk aşamada 100 adet üretim test etmeyi planlıyor. Yetkililer 'amacımız bu teknolojiyi dünyaya güvenli bir şekilde sunmak' diyerek aracın olası kazalara karışma riskini minimuma indirmeyi amaçladıklarını altını çiziyor.

Şirketin yıllardır, normal arabaları kameralar, sensörler ve yön bulma cihazlarıyla donatarak geliştirmeler yaptığı biliniyordu. Ancak yeni duyurdukları sürücüsüz araç projesi büyük bir gizlilikle yürütüldü. Bu yeni araçta acil durum durdurma düğmesi dışında, hiçbir şekilde insan müdahalesi söz konusu olmayacak.

Guardian'ın haberine göre Google'ın 'kendi kendine gidebilen otomobil projesi'nin başındaki isim Chris Urmson, araçların testlerini Google'ın da bulunduğu Kaliforniya bölgesine yaymak olduğunu açıkladı. (Chris Urmson Google'dan önce Carnegie Mellon Üniversitesi'nde robot bilimci olarak çalışmaktaydı.) Ancak Kaliforniya yasaları gereği araçlarda manuel kontroller ve dikiz aynası da bulunmak zorunda.

Urmson sürücüsüz otomobil projesinin yolları daha güvenli hale getirmek için ileriye doğru atılmış önemli bir adım olduğunu belirtti.

Akıllı telefondan kontrol edilebilecek

New York Times'ın bildirdiğine göre araç akıllı telefon uygulamasına sahip olacak. Kullanıcılar bu uygulamayı kullanarak bulundukları noktadan alınacak ve gitmek istedikleri hedefe bırakılacak. Bu sayede araya hiçbir insan müdahalesi girmeden



2050'DE TÜM ARAÇLAR SÜRÜCÜSÜZ OLACAK

IHS Automotive Analisti Egil Juliussen'e göre önümüzdeki yıllarda sürücüsüz otomobil sayısının pazardaki yeri giderek artacak. Juliussen 2035 yılında yollardaki sürücüsüz otomobillerin 11.8 milyona ulaşacağını 2050 yılında ise tüm araçların sürücüsüz olacağını beklediklerini açıkladı.

ulaşım sağlanmış olacak. Google bu araçlarla doğrudan otomobil üretim işine mi girecek yoksa otomobil üreticilerini teknolojiyle desteklemekle mi yetinecek gibi soruların cevapları henüz netleşmiş değil.

Oyuncak bir arabaya benzeyen Google'ın 2 kişilik konsepti, saatte 40 km hıza ulaşabiliyor ve harita uygulamasına sahip. Sensörleri sayesinde aracın bulunduğu konum bilgisayar tarafından tespit ediliyor ve Google'ın açıkladığına göre birkaç yüz metre ötesini 'görebilme' yeteneğine sahip.

Amaç trafik kazalarındaki can kayıplarını azaltmak

Trafik kazaları Dünya genelindeki insan ölümlerinin başlıca sebeplerinden biri. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) sadece 2012 senesinde 1.3 milyon kişinin trafik kazalarında hayatını kaybettiğini açıkladı. Google'ın amacı trafik kazalarının en önemli sebeplerinden birisi olan 'insan faktörü'ni' asgari düzeye indirerek, yollardaki can kayıplarının önüne geçmek. <<<

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2014 yılı ilk 5 ayında % 26,3 azaldı

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %26,31 azalarak 226.698 adet olarak gerçekleşti. 2013 yılı ilk beş ayında 307.647 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları 2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %23,66 azalarak 178.495 adete geriledi. 2013 yılı ilk beş ayında 233.816 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2014 yılı ilk beş ayında geçen yıla göre %34,71 oranında azalarak 48.203 adete geriledi. Geçen yıl 73.831 adet satış gerçekleşmişti.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı, 2014 Yılı Mayıs Ayında %28,66 azaldı. Otomobil Pazarı %25,65, Hafif Ticari Araç Pazarı %38,48 Küçüldü.

2014 yılı Mayıs ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 58.121 adete geriledi. 81.468

adet olan 2013 yılı Mayıs ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %28,66 oranında azaldı.

2014 yılı Mayıs ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %25,65 azalarak 46.379 adet olarak gerçekleşti.

2014 yılı Mayıs ayında hafif ticari araç pazarı 2013 yılının Mayıs ayına göre %38,48 azalarak 11.742 adet seviyesine geriledi.

2014 yılı ilk beş ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %23, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %37,8 ve 2000cc üstü otomobillerde %4,9 daralma görüldü.

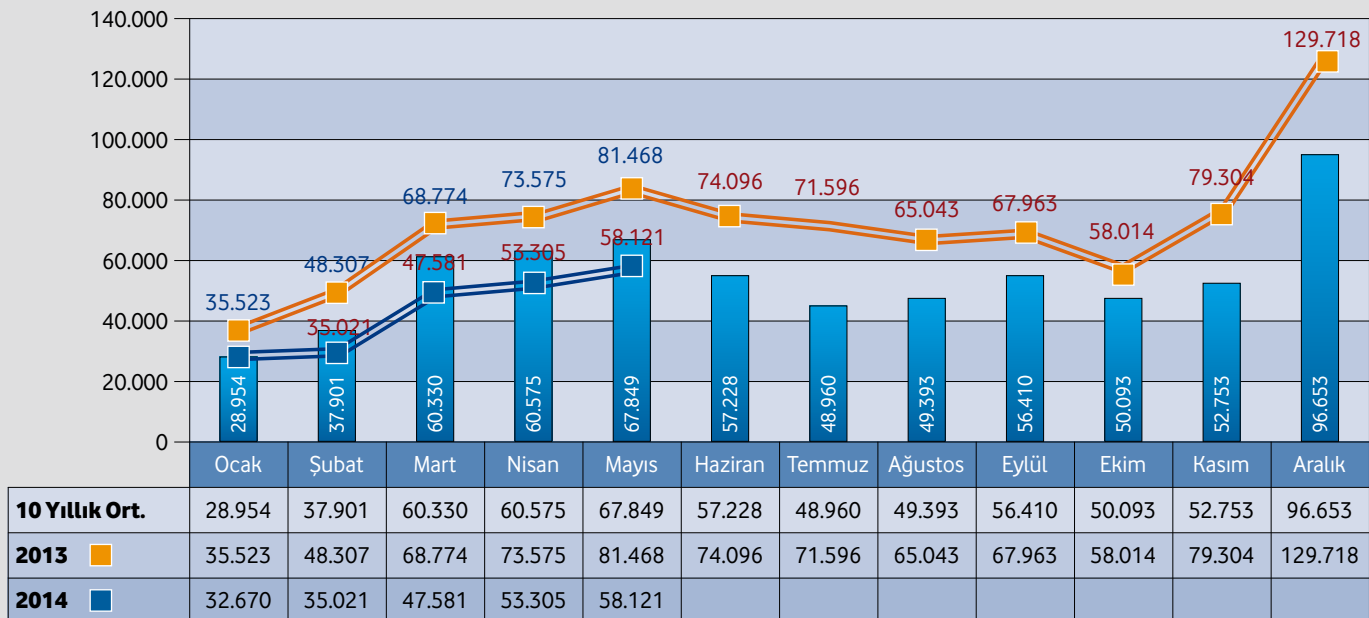
2014 yılı ilk beş ayında otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %40 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 71.331 adet ile sahip oldu.

2014 yılı ilk beş ayında dizel otomobil satışlarının payı %63,8'e, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %46,2'ye yükseldi.

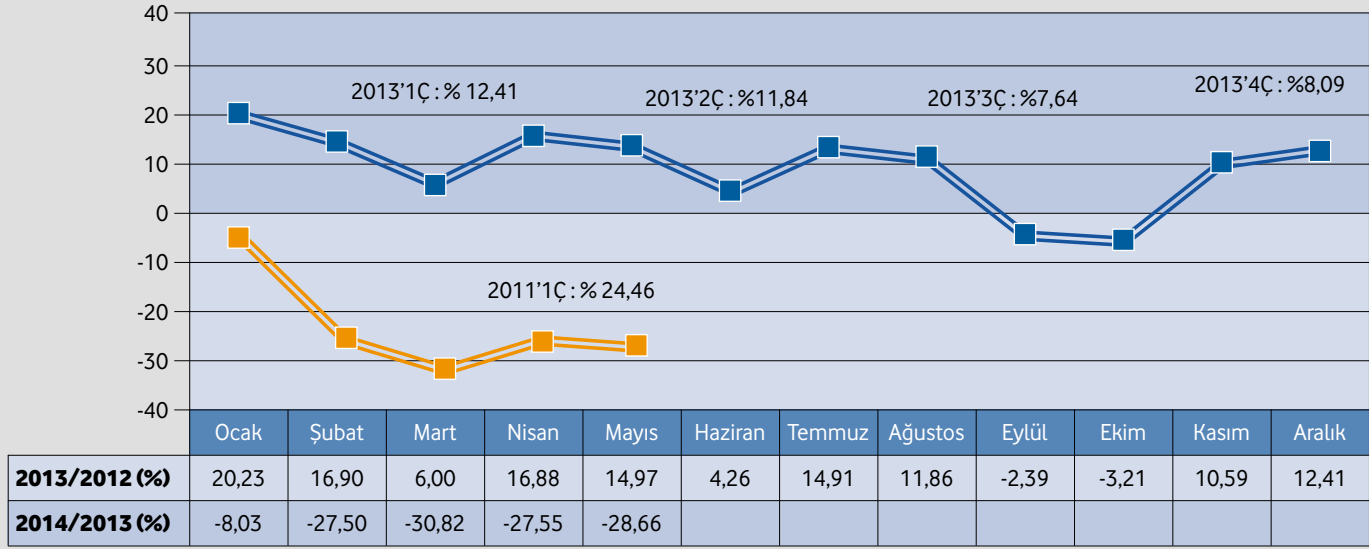
2014 yılı ilk beş ayında otomobil pazarı segmentinin %83,3'ünü, vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre en yüksek satış adetine %51,4 pay ile C segmenti (91.719 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%46,2 pay, 82.462 adet) oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarında, 2013 yılının ilk çeyreğinde %12,41, ikinci çeyreğinde %11,84, üçüncü çeyreğinde %7,64 ve son çeyreğinde %8,09 artış yaşandı. 2014 yılı ilk çeyreğinde ise, otomobil ve hafif ticari araç pazarı %24,46 daraldı.. <<<

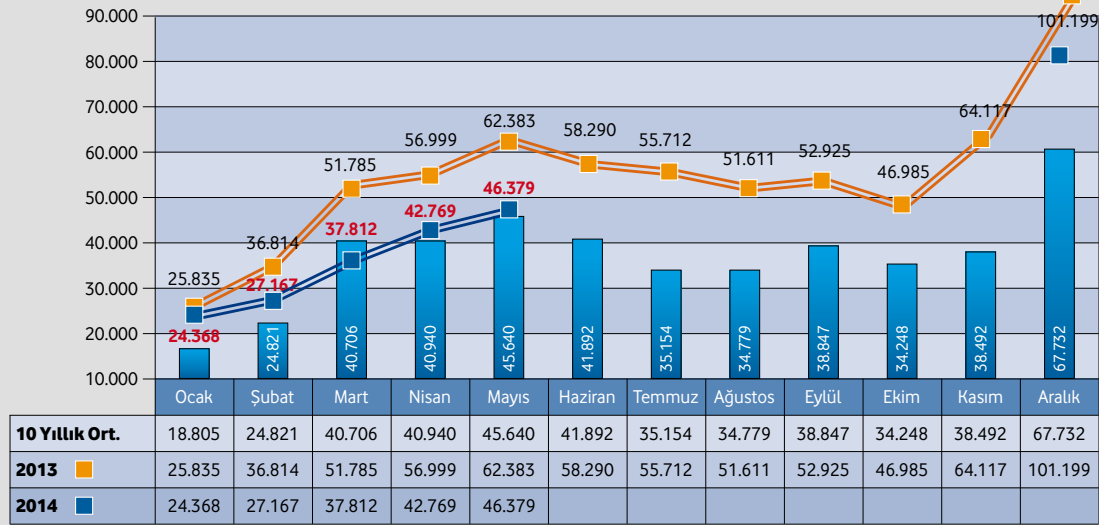
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



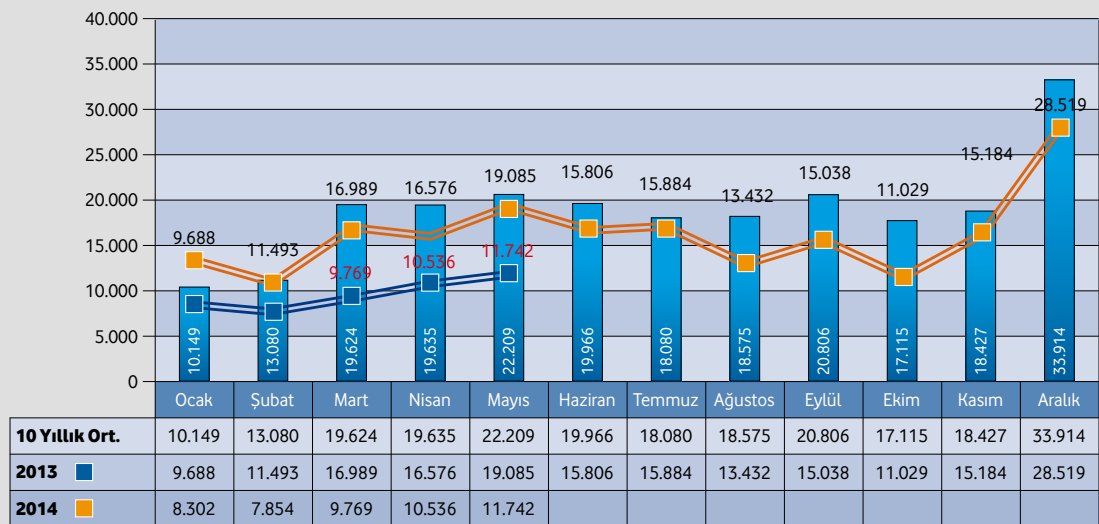
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde geçen yılın aynı döneme göre %34,71 oranında azalarak 48.203 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 73.831 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2014 yılı Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre %38,48 oranında azalarak 11.742 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene Mayıs ayında 19.085 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Mayıs ayı ortalama satışlara göre %47,13 azaldı.

SEKTÖR ANALİZİ

2014 yılı Ocak-Mayıs dönemi otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %94,6 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 168.779 adet ile sahip oldu. Ardından %4,4 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %1,1 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2013 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %23,0, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %37,8 ve 2000cc üstü otomobillerde %4,9 azalma görüldü.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2013 Mayıs Sonu		2014 Mayıs Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	219.243	% 93,8	168.779	% 94,6	% -23,0	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	12.532	% 5,4	7.798	% 4,4	% -37,8	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	2.016	% 0,9	1.917	% 1,1	% -4,9	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	25	% 0,0	0	% 0,0	% -96,0	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 15	% 18
Toplam		233.816	% 100,0	178.495	% 100,0	% -23,7	Vergi Oranları	

2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paylara %40,0 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (71.331 adet) ve ardından yine %29,7 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (52.972 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2013 Mayıs Sonu		2014 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	18.911	% 8,1	18.654	% 10,5	% -1,4
≥ 100 - < 120 gr/km	80.874	% 34,6	71.331	% 40,0	% -11,8
≥ 120 - < 140 gr/km	78.001	% 33,4	52.972	% 29,7	% -32,1
≥ 140 - < 160 gr/km	41.969	% 17,9	26.246	% 14,7	% -37,5
≥ 160 gr/km	14.061	% 6,0	9.292	% 5,2	% -33,9
Toplam	233.816	% 100,0	17.495	% 100,0	% -22,7

2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %16,9 oranında azaldı. 2014 yılı Mayıs sonu otomobil satış adetleri, 2013 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %58,6'dan %63,8'e (113.881 adet) yükseldi.

Dizel	2013 Mayıs Sonu		2014 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	39	% 5,5	10	% 0,7	% -77,4
B (Entry)	44.634	% 55,5	33.722	% 60,8	% -24,4
C (Compact)	72.819	% 60,7	60.647	% 66,1	% -16,7
D (Medium)	14.616	% 54,9	13.812	% 61,9	% -5,5
E (Luxury)	4.146	% 80,4	4.674	% 73,0	% 12,7
F (Upper Luxury)	842	% 88,3	1.016	% 91,2	% 20,7
Toplam	137.096	% 58,6	113.881	% 63,8	% -16,9

2014 yılı Ocak-Mayıs döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2013 yılı aynı dönemine göre %5,7 azaldı. 2014 yılı 5 aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %37,4'den %46,2'ye (82.471 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2013 Mayıs Sonu		2014 Mayıs Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	247	% 34,8	950	% 64,0	% 284,6
B (Entry)	15.702	% 19,5	15.390	% 27,7	% 2,0
C (Compact)	44.374	% 37,0	41.159	% 44,9	% -7,2
D (Medium)	21.015	% 79,0	17.551	% 78,7	% -16,5
E (Luxury)	5.153	% 99,9	6.354	% 99,2	% 23,3
F (Upper Luxury)	954	% 100,0	1.067	% 95,8	% 11,8
Toplam	87.445	% 37,4	82.471	% 46,2	% -5,7

Avrupa otomotiv pazarı 2014 yılı Ocak-Nisan döneminde yüzde 7,2 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılı Ocak-Nisan döneminde %7,2 arttı ve 5.101.481 adet seviyesinde gerçekleşti. 2013 yılı aynı dönemde toplam 4.758.066 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı ilk dört ayında en fazla düşüş %6,7 ile Hollanda'da, ardından %3,4 ile İsviçre'de görüldü. Aynı dönemde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Portekiz %46,4, İrlanda %28,4 ve Macaristan %23,9 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2014 yılı Nisan ayında

2013 yılı aynı ayına göre %4,2 büyüdü ve toplam 1.287.816 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2013 yılı aynı ayında ise 1.236.061 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş %14,8 ile Norveç'te, %5,1 ile Hollanda ve Finlandiya'da, %4,2 ile Avusturya'da ve %3,5 ile Almanya'da görüldü. 2014 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok arttıran ilk üç pazar sırasıyla; Portekiz %54,2, İspanya %31,6 ve İrlanda %29,2 oranıyla yer aldı.

2014 yılı Ocak-Nisan döneminde Türkiye %25 daralma ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 7. oldu.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2014 yılı Ocak-Nisan döneminde 2013 yılı aynı dönemine göre %7,1 arttı ve toplam 4.483.077 adet seviyesinde pazara ulaşıldı. 2013 yılı aynı dönemde ise 4.185.842 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla en fazla düşüş %7,1 ile Hollanda'da, ardından %3,9 ile İsviçre'de ve %0,3 ile Avusturya'da görüldü. 2014 yılı Ocak-Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine

göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar ise sırasıyla; Portekiz %43,7, Litvanya %27,7 ve İrlanda %26,6 oranıyla yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2014 yılı Nisan ayında

2013 yılı aynı ayına göre %4,2 arttı ve toplam 1.129.829 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2013 yılı Nisan ayında ise 1.084.646 adet satış gerçekleşmişti. 2013 yılı Eylül ayından beri aylar itibari ile yaşanan artış, 2014 yılında da devam etti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2014 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre Norveç'te %13,4 daralma görülürken, ardından %6,3 ile Hollanda'da ve %5,9 ile Romanya'da küçülme yaşandı. Daralma yaşayan diğer ülkeler, Finlandiya, Avusturya, Almanya ve İsviçre oldu. 2014 yılı Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Portekiz %53,1, Litvanya %36,0 ve Letonya %34,0 oranıyla yer aldı.. <<<

AVRUPA OTOMOBİL SATIŞLARI (NİSAN 2014/2013)							
	NİSAN 2014	NİSAN 2013	Değ.%		OCK-NİSAN 14	OCK-NİSAN 13	Değ.%
ALMANYA	274.097	284.444	-3,6	ALMANYA	985.850	958.401	2,9
İNGİLTERE	176.820	163.357	8,2	İNGİLTERE	864.942	768.555	12,5
FRANSA	166.959	157.749	5,8	FRANSA	613.568	591.631	3,7
İTALYA	119.099	116.838	1,9	İTALYA	496.318	472.656	5,0
İSPANYA	80.174	62.317	28,7	İSPANYA	282.301	243.042	16,2
BELÇİKA	53.319	53.036	0,5	BELÇİKA	201.851	202.196	-0,2
AVUSTURYA	29.240	30.807	-5,1	HOLLANDA	135.542	145.829	-7,1
HOLLANDA	28.479	30.408	-6,3	POLONYA	125.666	99.736	26,0
POLONYA	28.045	24.015	16,8	AVUSTURYA	110.521	110.831	-0,3
İSVİÇRE	27.804	28.397	-2,1	İSVİÇRE	96.199	100.148	-3,9
İSVEÇ	27.543	24.175	13,9	İSVEÇ	95.346	80.249	18,8
ÇEK CUM.	17.498	15.061	16,2	DANİMARKA	64.355	57.784	11,4
DANİMARKA	16.511	15.832	4,3	ÇEK CUM.	60.491	51.514	17,4
PORTEKİZ	12.314	8.042	53,1	İRLANDA	57.791	45.645	26,6
NORVEÇ	12.115	13.988	-13,4	NORVEÇ	48.607	47.684	1,9
FİNLANDİYA	9.317	9.865	-5,6	PORTEKİZ	46.269	32.204	43,7
İRLANDA	7.877	6.152	28,0	FİNLANDİYA	39.820	37.513	6,1
SLOVAKYA	5.986	5.765	3,8	SLOVAKYA	22.841	20.266	12,7
MACARİSTAN	5.507	4.623	19,1	YUNANİSTAN	22.046	19.475	13,2
YUNANİSTAN	5.444	5.333	2,1	MACARİSTAN	21.002	17.179	22,3
LÜKSEMBURG	5.220	5.160	1,2	SLOVENYA	18.675	17.470	6,9
ROMANYA	4.932	5.242	-5,9	ROMANYA	18.277	16.475	10,9
SLOVENYA	4.876	4.702	3,7	LÜKSEMBURG	17.531	17.475	0,3
HIRVATİSTAN	2.954	2.813	5,0	HIRVATİSTAN	10.283	8.850	16,2
ESTONYA	1.990	1.913	4,0	ESTONYA	6.726	6.591	2,0
BULGARİSTAN	1.859	1.632	13,9	BULGARİSTAN	6.478	5.173	25,2
LİTVANYA	1.418	1.043	36,0	LİTVANYA	4.824	3.777	27,7
LETONYA	1.067	796	34,0	LETONYA	3.919	3.150	24,4
İZLANDA	684	579	18,1	KIBRIS	2.780	2.431	14,4
KIBRIS	681	562	21,2	İZLANDA	2.258	1.913	18,1
TOPLAM	1.129.829	1.084.646	4,2	TOPLAM	4.483.077	4.185.842	7,1
TÜRKİYE	42.769	56.999	-25,0	TÜRKİYE	132.116	171.433	-22,9

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI MAYIS 2014									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		147	147			0	0	147	147
AUDI		1.598	1.598			0	0	1.598	1.598
BENTLEY		2	2			0	0	2	2
BMW		1.938	1.938			0	0	1.938	1.938
CHERY		53	53		0	0	0	53	53
CHEVROLET		8	8			0	0	8	8
CITROEN		1.040	1.040	172	448	620	172	1.488	1.660
DACIA		1.883	1.883		427	427	0	2.310	2.310
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	2.993	723	3.716	2.625	514	3.139	5.618	1.237	6.855
FORD	3	2.866	2.869	2.717	7	2.724	2.720	2.873	5.593
GEELY		3	3			0	0	3	3
HONDA	701	161	862			0	701	161	862
HYUNDAI	1.666	1.861	3.527		126	126	1.666	1.987	3.653
INFINITI		1	1			0	0	1	1
ISUZU			0	66	190	256	66	190	256
IVECO			0		168	168	0	168	168
JAGUAR		2	2			0	0	2	2
JEEP		46	46			0	0	46	46
KARSAN			0	123		123	123	0	123
KIA		775	775		114	114	0	889	889
LADA		0	0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LANCIA		17	17			0	0	17	17
LAND ROVER		144	144			0	0	144	144
MASERATI		5	5			0	0	5	5
MAZDA		57	57		0	0	0	57	57
MERCEDES-BENZ		2.083	2.083		493	493	0	2.576	2.576
MINI		73	73			0	0	73	73
MITSUBISHI		65	65	15	196	211	15	261	276
NISSAN		1.181	1.181		20	20	0	1.201	1.201
OPEL		3.346	3.346	0	0	0	0	3.346	3.346
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		1.324	1.324	86	539	625	86	1.863	1.949
PORSCHE		41	41			0	0	41	41
PROTON		80	80		0	0	0	80	80
RENAULT	4.492	2.121	6.613		613	613	4.492	2.734	7.226
SEAT		811	811			0	0	811	811
SKODA		1.578	1.578		0	0	0	1.578	1.578
SMART		5	5			0	0	5	5
SSANGYONG		30	30		31	31	0	61	61
SUBARU		108	108			0	0	108	108
SUZUKI		179	179			0	0	179	179
TATA		0	0		27	27	0	27	27
TOYOTA	1.802	647	2.449		66	66	1.802	713	2.515
VOLKSWAGEN		7.193	7.193		1.956	1.956	0	9.149	9.149
VOLVO		525	525			0	0	525	525
Toplam	11.657	34.722	46.379	5.804	5.938	11.742	17.461	40.660	58.121

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-MAYIS 2014									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		309	309			0	0	309	309
AUDI		5.369	5.369			0	0	5.369	5.369
BENTLEY		5	5			0	0	5	5
BMW		6.616	6.616			0	0	6.616	6.616
CHERY		154	154		0	0	0	154	154
CHEVROLET		538	538			0	0	538	538
CITROEN		4.264	4.264	584	1.489	2.073	584	5.753	6.337
DACIA		7.710	7.710		1.992	1.992	0	9.702	9.702
FERRARI		7	7			0	0	7	7
FIAT	9.583	2.482	12.065	11.338	2.337	13.675	20.921	4.819	25.740
FORD	3	9.520	9.523	10.752	59	10.811	10.755	9.579	20.334
GEELY		37	37			0	0	37	37
HONDA	3.436	1.300	4.736			0	3.436	1.300	4.736
HYUNDAI	7.077	6.905	13.982		519	519	7.077	7.424	14.501
INFINITI		3	3			0	0	3	3
ISUZU			0	157	907	1.064	157	907	1.064
IVECO			0		765	765	0	765	765
JAGUAR		18	18			0	0	18	18
JEEP		278	278			0	0	278	278
KARSAN			0	377		377	377	0	377
KIA		3.147	3.147		369	369	0	3.516	3.516
LADA		0	0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA		169	169			0	0	169	169
LAND ROVER		459	459			0	0	459	459
MASERATI		32	32			0	0	32	32
MAZDA		329	329		8	8	0	337	337
MERCEDES-BENZ		6.967	6.967		2.540	2.540	0	9.507	9.507
MINI		370	370			0	0	370	370
MITSUBISHI		352	352	42	1.072	1.114	42	1.424	1.466
NISSAN		7.117	7.117		64	64	0	7.181	7.181
OPEL		11.541	11.541	0	0	0	0	11.541	11.541
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		5.283	5.283	277	1.416	1.693	277	6.699	6.976
PORSCHE		185	185			0	0	185	185
PROTON		310	310		0	0	0	310	310
RENAULT	18.397	9.399	27.796		2.649	2.649	18.397	12.048	30.445
SEAT		2.985	2.985			0	0	2.985	2.985
SKODA		4.322	4.322		0	0	0	4.322	4.322
SMART		30	30			0	0	30	30
SSANGYONG		180	180	0	193	193	0	373	373
SUBARU		505	505			0	0	505	505
SUZUKI		520	520			0	0	520	520
TATA		1	1		126	126	0	127	127
TOYOTA	5.969	2.570	8.539		775	775	5.969	3.345	9.314
VOLKSWAGEN		29.787	29.787		7.396	7.396	0	37.183	37.183
VOLVO		1.954	1.954			0	0	1.954	1.954
Toplam	44.465	134.030	178.495	23.527	24.676	48.203	67.992	158.706	226.698

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Otomotiv ihracatı 3 aydır 2 milyar doların üstünde

Otomotivde AB ülkelerindeki yükseliş trendi Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin dış satışlarını da zirveye çıkardı. OİB, 3 aydır arka arkaya 2 milyar dolar dış satış bandını aşıyor.

Otomotiv endüstrisi, ihracatta büyük bir başarıya daha imza attı ve 2008 yılından bu yana ilk kez üç ay arka arkaya 2 milyar dolar barajını aştı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) Mayıs ayı ihracat verilerine göre mart ve nisan aylarında 2 milyar doları aşan dış satış başarısı mayıs ayında bir kez daha tekrarlandı.

Türkiye'nin mayıs ayı genel ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında artarak 13 milyar 412 milyon dolar olarak gerçekleşirken, otomotiv endüstrisi ihracat artışındaki başarısını da ikiye katladı. Mayıs ayında 2 milyar 54 milyon dolarlık dış satış gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, Türkiye genel ihracatından da sektörel olarak yüzde 15 pay aldı.

İhracatın yüzde 74'ü AB ülkelerine

Otomotiv ihracatında 2013'te Mart ayından bu yana üst üste 4 aydır artış yakalayan otomotiv endüstrisi, mayıs ayında tüm ürün gruplarında da büyüme gösterdi. OİB Başkanı Orhan Sabuncu, "2008 yılından bu yana ilk kez üst üste üç ay arka arkaya 2 milyar dolar üzerinde ihracata imza attık. Özellikle AB ülkelerindeki yükseliş trendinin devam etmesiyle bu bölgedeki dış satışlarımızdaki

payı yüzde 74 seviyesine çıktı. AB ülkelerine yönelik yüzde 20 seviyesindeki ihracat artışı da yükseliş trendimizin sürdürülebilirliğinin göstergesi oldu" dedi.

5 ayda hedef görüldü

Sabuncu, 2014'de 21.5 milyar dolarlık otomotiv ihracatı hedefini hatırlatarak, "Yılın ilk beş ayında endüstrimiz yüzde 11 artış sağlayarak 9 milyar 691 milyon dolarlık ihracat yakaladı. Yılı yarılama hedefimizin yarısına çok yaklaştık. Yılın ikinci döneminde otomotiv endüstrimizden daha da iyi bir performans bekliyoruz. Böylece yılsonunda 23 milyar dolar üzerinde bir ihracata ulaşmayı ümit ediyoruz" şeklinde konuştu.

Başarının anahtarı Ar-Ge

Günümüzde dünya otomotiv endüstrisinin odaklandığı alanın inovasyon olduğunu

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, "AB ülkelerindeki yükseliş trendinin devam etmesiyle bu bölgedeki dış satış payımızı yüzde 74 seviyesine çıkardık. Sürdürülebilir bir büyüme yakaladık" dedi.

belirten ve Ar-Ge'nin önemine değinen Sabuncu, "Endüstrimiz dünyada kalite bilinci, üretim kabiliyeti, yan sanayi alt yapısı olarak mükemmel bir noktada ve aranan bir üretim merkezi konumundadır. Türkiye otomotiv sektörü, Avrupa'nın en gelişmiş Ar-Ge Merkezlerinden birisi olmayı hedeflemektedir. Ülkemiz otomotiv endüstrisinin de kısa vadeli stratejilerden çok, orta ve uzun vadeli stratejilerle Ar-Ge ve inovasyona odaklanması gerekmektedir. Bu nedenle sektör olarak dünyadaki trendleri ve sektörel gelişmeleri iyi analiz edip buna göre strateji geliştirmemiz, hedeflerimize ulaşabilmek için büyük önem taşımaktadır." dedi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın son verilerine göre Türk otomotiv endüstrisinin ülkemizde kurulu 157 Ar-Ge Merkezi arasında 57 merkezle sektörler bazında ilk sırada yer aldığını belirten Sabuncu, "Bu veriler sektörün Ar-Ge alanında zaten öncü konumda olduğunu göstermektedir. Ancak bu başarılarla yetinmemeli rekabet gücümüzü ve verimliliğimizi artıracak Ar-Ge yatırımlarımızı daha yukarılara taşımalıyız. Orta ve uzun vadede konulan stratejik hedeflere ulaşmanın tek yolu belirlenen stratejilerin hayata geçirilmesidir" diye konuştu.

Sabuncu, bu stratejilerin içinde en önemlilerinden birinin Ar-Ge alt yapısını iyileştirmek olduğunu belirtti ve "Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmalı, tasarım yetkinliklerimizi geliştirmeli, markalaşmaya önem vermeli, patent sayılarımızı artırmalıyız" ifadesini kullandı.

Mayıs ayı ihracatında 2013'ün aynı dönemine göre ürün grupları incelendiğinde yan sanayi yüzde 6 büyümeyle 837 milyon, binek otomobiller yüzde 5 artışla 679 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 42 yükselişle 414 milyon, otobüs-minibüs-midibüs ürün grubunda ise yüzde 11 gelişmeyle 92 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. 📈

TÜRKİYE OCAK-MAYIS 2014 İHRACAT RAKAMLARI

1000 USD	OCAK-MAYIS			
SEKTÖRLER	2013	2014	Değişim (%)	Pay (%)
Otomotiv Endüstrisi	8.742.206	9.691.235	11	14
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	6.972.592	7.838.089	12	12
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	7.187.270	7.373.983	3	11
Çelik	6.306.603	5.962.047	-5,5	9
Elektrik-Elektronik ve Hizmet	4.520.930	5.036.736	11	7,5
T O P L A M	62.134.936	67.092.992	8	100

MAPFRE GENEL SİGORTA
Kasko Sigortası

Anında,



Yanında.



Kaliteli hizmet anlayışıyla nerede olursanız olun,
MAPFRE GENEL SİGORTA'yla siz de aracınız da emin ellerdesiniz.

 **MAPFRE** | GENEL SİGORTA *65 yıl*

(0212) 334 90 00 | info@mapfregenelsigorta.com | www.mapfregenelsigorta.com



40 yıl önce Türkiye'de araç kiralama sektörünü yoktan var ederek yola çıktık. 40 yıl boyunca sarsılmaz temeller üzerinde müşterilerimizin bize her zaman güven duyacakları, hizmetlerimizden her daim memnun kalacakları bir eser inşa ettik.

İşte bu yüzden, 40 yıldır zirvedeyiz.

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

Facebook: avisturkiye Twitter: avisturkiye



AVIS®
40
YILDIR
ZİRVEDE