

OTOBAN



Yetkili Satıcılarımız Artık "KOBİ" Kapsamında

OYDER Yetkili Satıcıları
ASBİB Sistemi Hakkında
Bilgilendirildi

Yeni Kasko Mevzuatı
1 Nisan'da uygulamaya başlıyor

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv
Yöneticileri Araştırması

"Türkiye Otomotiv Sektörünün
Geleceğe Yolculuğu"

Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü
İşe Alım Sistemleri

OYDER ve Boğaziçi Üniversitesi'nden
"Genç Otomotivcilere" Açık Davet

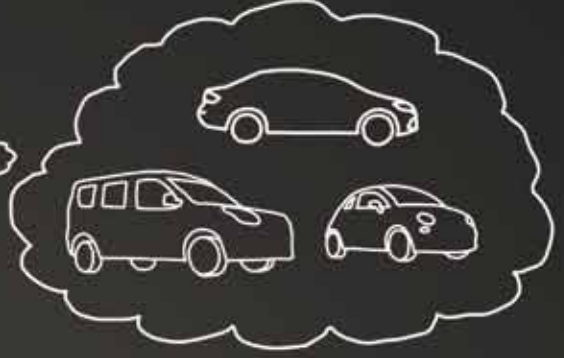
**"OYDER PROJELERİ,
ÜYELERİNİN KAYNAKLARINI DOĞRU
KULLANMALARI İÇİN FIRSAT SUNUYOR"**





Showroom'a gelirsiniz.

Hayalinizdeki
aracı seçersiniz.



Rengine karar verirsiniz.



Koç Fiat Kredi
başvurunuzu yaparsınız.



Bir çayımızı
içersiniz.



Yeni aracınıza
biner gidersiniz.



Hayalinizdeki araca kavuşmanın hızlı yolu.



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 Şişikler Plaza
Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul
Tel : 0216 355 73 16
Faks : 0216 355 72 69
www.oyder-tr.org
otoban@oyder-tr.org

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

Baskı
Umur Basım ve Kirtasiye A.Ş.
Esenkent Mah. Dudullu OSB
2. Cadde No: 5 Ümraniye-İstanbul
Tel: 0 216 645 62 00

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

OYDER önemli projeleri hayata geçiriyor

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

Artık Yetkili Satıcılıklarımız KOBİ kapsamına dahil olmuştur. Bakanlığın 4 Kasım 2012 tarihinde 2012/3834 karar sayısı ile açıklamış olduğu Yönetmelik ile bizlerde KOBİ statüsünü kazandık. OYDER olarak Yıllardır her platformda dile getirdiğimiz ve çok önem atfettiğimiz KOBİ uygulamasının hayata geçmesinde OYDER yönetiminin önemli bir payı olduğunu belirtmek istiyorum. Hayata geçen bu uygulamanın şartları nelerdir konusunda dergimizde sizleri bilgilendirmekteyiz.

Son bir aydır sürekli gündemimizde olan ve 1 Nisan itibarı ile uygulanmasına başlanacak yeni Kasko Mevzuatı konusunun detaylarını bu sayımızda sizlerle paylaşacağız.

Şubat ve Mart aylarında Ankara'da iki önemli toplantıya katıldık. Bunlardan biri Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü bünyesinde gerçekleştirilen ve yeni kasko mevzuatına zemin hazırlanması olarak tespit ettiğimiz "Özel tamirhanelere asgari hizmet standardı" getirilmesi ile ilgili bir toplantıydı. Burada oluşan hazırlan ile konu hakkında görüşlerimizi kendileri ile paylaştık, oldukça şaşırtıcı bir toplantı olduğunu belirtmek istiyorum, gerçekten tamirhanelerimizin gerek çalışanları için, gerekse tüketiciler için asgari bir standarda getirmek gerekiyor. Ülkemizdeki 60.000 civarındaki tamirhanenin 20.000'i sigorta şirketleri ile çalışmakta ancak bunların %15'i ile yoğun çalışılıyor. Toplantı sonrası Hazine yetkililerine görüşlerimizi yazılı olarak ta ilettik. Birçok önerimiz ile beraber her ne kadar yeterli olmasa da TSE'nin 13168 no 'lu standardının tamirhaneler için asgari olarak kabul edilmesi gerekliliğini belirttik.

Bir diğer toplantı ise TSE başkanlığında gerçekleştirilen ve üzerinde hassasiyetle durduğumuz "Eşdeğer yedek parça tanımının yapılması" konusuydu. TSE yetkilileri bu konuda Avrupa'daki uygulamalar hakkında CZ Türk ve Tuv Súd yetkililerinden bilgi aldı. Halen 2005/4 sayılı Blok Muafiyeti kanunundaki uygulama devam etmekte yani kısaca; her türlü yedek parça bir sertifika sahibi olması durumunda eşdeğer olarak tanımlanmakta. Bu son derece sık bir öngöründen ibaret durmakta çünkü sertifikalamanın nasıl yapıldığına dair net bir ibare konulmamış. Bugün kalite olarak oldukça düşük seviyede olan ama sertifikası olan yüzlerce parça birçok noktada satılabilir durumda. Elbette bizler gibi her noktadan kontrol altında olan ve müşterisine özen gösteren Yetkili Servisler kalitesinden emin olunamıyan yedek parçaları kullanmaktan imtina etmektedirler. Yarın bu kalitesiz parça sebebi ile mağdur olabilecek müşterilerimizin karşısında "güvenirliliğimizin yitirilmesi" üzerinde önemle durduğumuz bir husustur. Ayrıca özellikle sigorta şirketleri tarafından bağımsız tamirhanelerde kullanılan eşdeğer statüsündeki parçaların, parçayı satan firma veya sigorta şirketi tarafından garantili kullanılması gerektiği ve etiketlenmesi ile takibinin mümkün kılınması uygulandığında ancak bu şekilde tüketicinin mağdur olmasının önüne geçilebileceğini izah etmeye çalıştık.

Yukarıdaki her iki konu içinde teknik bilgi sahibi olmadan karar almanın yanlış olduğunu düşünüyoruz. Keza Sanayi Bakanlığının eşdeğer parçanın tanımlanması için devreye girdiğini ve teknik kişilerin bu konuda çalışma yapacağını öğrendik, bunun çok doğru bir adım olduğunu düşünüyoruz.

Bahsettiğimiz konular ile ilgili endişelerimizi gerek Hazine Müsteşarlığı gerekse TSE yetkilileri ile paylaşmış durumdayız. Temelinde "insan" olmayan hiçbir uygulama doğru değildir, bunu şöyle tamamlamalıyız zannediyorum, "çalışanlarımızın güvenliği, çevrenin güvenliği ve tüketicilerin güvenliği".

Dostlarımız, içinden geçtiğimiz dönemde kârlılıklarımız ancak maliyetlerimizi çıkarmaya dönüştü, bir taraftan yoğun rekabet sebebi ile araç satışında maliyetine hatta zararına satışlar, diğer tarafta satış sonrası hizmetlerde sigorta şirketlerinin acımasız baskıları sebebi ile ve kayıt içinde çalışmanın neticesi maliyetinin altında onarımlar yapmamız bizleri bazı konularda dikkatli davranmaya itmektir.

Bu sayımızda size OYDER'in üyeleri için gerçekleştirdiği ve Mart ayında kullanımına başlanmış olan çok önemli bir projeyi anlatıyoruz. Bu kârsız günlerde "ŞİRKET KAYNAKLARIMIZIN DOĞRU KULLANIMI" son derece önem arz etmektedir, PDR Group ile gerçekleştirdiğimiz proje size müthiş bir avantaj kazandıracaktır. Lütfen bu yazımızı dikkatle okuyunuz ve en kısa sürede hayata geçirmenizi tavsiye ederiz.

Önümüzdeki ay ise size yeni bir kâr merkezi oluşturacak bir diğer önemli projemizi anlatacağız. Bizi takip etmeye devam edin...

Saygılarımla,



6



12



20



40

İÇİNDEKİLER

EDİTÖRÜN YORUMU

3 OYDER önemli projeleri hayata geçiriyor

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri

OYDER'DEN HABERLER

6 Yetkili Satıcılarımız Artık KOBİ Kapsamında

OYDER olarak uzun süredir üzerinde çalıştığımız ve her platformda dile getirdiğimiz konu olan şirketlerimizin KOBİ kapsamına dahil edilmesi hususu artık gerçeğe dönüştü.

İNSAN KAYNAKLARI

8 Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü İşe Alım Sistemleri

EĞİTİM

12 OYDER ve Boğaziçi Üniversitesi'nden "Genç Otomotivcilere" Açık Davet

OYDER'DEN HABERLER

14 ASBİS (Araç Sürücü Bilgi Sistemleri) Projesi hızla yayılmaya devam ediyor

SİGORTA

16 Yeni Kasko Mevzuatı 1 Nisan'da uygulamaya başlıyor

SİGORTA

18 Kasko Sigortacılığında son 3 yıl verileri

Burak Reis ÖZEN

Acerpro - Bilişim Hizmetleri Ltd. Şti. Koordinatör

OTOMOTİVİN GELECEĞİ

20 "Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu"

KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Ergün Kış, KPMG'nin küresel ölçekte 14 yıldır düzenlediği otomotiv yöneticileri araştırmasının bir uzantısı olarak hazırlanan ve farklı dinamiklere sahip Türkiye otomotiv sektörüne özel bir araştırma olan KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nı bizler için değerlendirdi ve sorularımızı yanıtladı.

OTOMOTİV GÜNDEMİ

34 "Yeni Yatırım Teşvik Sistemi Tam Gaz İlerliyor"

Zafer ÇAĞLAYAN

Ekonomi Bakanı

OTOMOTİV GÜNDEMİ

36 TAYSAD 35. Genel Kurulu otomotivcileri buluşturdu

38 Avrupa pazarı, otomotiv endüstrisinin yüzünü güldürdü

OTOMOBİL KREDİLERİ

40 "Bayilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz ediyoruz"

Türker Gürtekin

Koç Fiat Kredi Genel Müdürü

RÖPORTAJ

42 "Çok markalılık daha da büyüyecek"

Toros Kardaş

Chevrolet Global Otomotiv Genel Müdürü

OTOMOTİV GÜNDEMİ

46 Otomotivde hedefler büyüyor, yeni yatırımlar geliyor "2013 büyümek için hamle yılı"

OTOMOBİL DÜNYASI

48 Oto World Asya, ulaşım kolaylığı ile dikkat çekiyor

Ali Gedik

Has Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

KÜRESEL OTOMOTİV SEKTÖRÜ

50 2012 yılında dünyada araç üretimi toplam 84,1 milyon adede ulaştı

SEKTÖR ANALİZİ

TR

SEÇ

TR

BEĞEN

TR

AL

YAPI KREDİ'YLE ARAÇ SAHİBİ OLMAK İŞTE BU KADAR KOLAY!

İster 0 km, ister 2. el... 48 aya varan vadeler ve çok uygun faiz oranlarıyla kefilsiz, formalitesiz Taşıt Kredisi Yapı Kredi'de! Üstelik Yapı Kredi Bayi Başvuru Sistemi sayesinde kredi başvurularını hemen yapabilirsiniz. Bu özel hizmetimiz hakkında detaylı bilgi için sizi en yakın şubemize bekliyoruz.

Yetkili Satıcılarımız Artık "KOBİ" Kapsamında

OYDER olarak uzun süredir üzerinde çalıştığımız ve her platformda dile getirdiğimiz konu olan şirketlerimizin KOBİ kapsamına dahil edilmesi hususu artık gerçeğe dönüştü.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının 23/08/2012 tarihli ve 790 sayılı yazısı üzerine, 635 sayılı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin 28. maddesine göre Bakanlar Kurulu'nca 10/09/2012 tarihinde kararlaştırılmıştır. Konuyla ilgili karar 04/11/2012 tarihi itibarı ile Resmi Gazete'de yayınlanarak devreye girmiştir, buna göre;

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanım, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

MADDE 3: Aynı Yönetmeliğin 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentleri aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve (f) bendi yürürlükten kaldırılmıştır.

A – İşletme: Yasal Statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri ve girişimleri,

B – Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme veya orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri,

MADDE 4: Aynı Yönetmeliğin 5 inci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

Madde 5 – KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmışlardır.

A – Mikro İşletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

B – Küçük İşletme : Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

B – Orta Büyüklükteki İşletme : İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

Bu bilgilere göre Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik 'in 3/B maddesindeki KOBİ tanımı değiştirilmiştir, buna göre;

Bir işletmenin KOBİ olmasının şartları:

1-Yıllık 250 kişiden az çalışan istihdam etmek,

2-Yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi birinin kırk milyon TL'yi aşmaması.

a.Mali Bilanço : Bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağlandığı kaynakları gösteren mali tabloyu,

b. Net Satışlar Hasılatı : Bir işletmenin brüt satışlarından satış iskontoları ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesi sonucu bulunan tutarı, göstermektedir.

Bu bilgilere göre en kısa sürede Mali Müşavirleriniz ile irtibata geçmenizi ve KOBİ kapsamına girmek için gerek Bakanlıktan gerekse Kosgeb 'den bilgi almalısınız. KOBİ olmanın getirdiği avantajlar için ekiplerinizin araştırmaya başlamasını tavsiye ederiz.

Yeni uygulama tüm meslektaşlarımıza Hayırlı Olsun.

OYDER Yönetim Kurulu



ENGEL TANIMA



#büyüklükbudur

Freemont, AWD teknolojisiyle büyüklüğü yeniden tanımlıyor.

Çünkü o, All Wheel Drive teknolojisiyle yoluna çıkan hiçbir engele takılmıyor, gittiği yolda asla arkasına bakmıyor. Bizce büyüklük budur.

F R E E M O N T
B Ü Y Ü K L Ü K B U D U R

2.0 Multijet II motor • 170 HP • AWD teknolojisi • 6 ileri otomatik vites • 7 deri koltuk
8.4" dokunmatik ekran • Geri görüş kamerası • Anahtarsız giriş & çalıştırma



Satış gücü ve satıcılar konusunda OYDER ve PDR Group işbirliği ile yapılacak gelişim programları, yetkili satıcıların problemlerinin kaynağında çözümler üretmeyi hedefliyor.

OYDER, Yetkili Satıcılarda İş'e Alımda Yaşanan Hataları Sona Erdiriyor

Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü İşe Alım Sistemleri

pdrgroup™

PDR Yönetim Bilişim Danışmanlık A.Ş. 24 yılı varan geçmişiyle, Türkiye'nin en büyük ve lider eğitim danışmanlık kuruluşudur. 1989 yılından bu güne kadar, uluslararası geçerliliği olan güncel ve global ölçekte kabul görmüş bilgi tabanlarını Türkiye koşullarına uyarlayarak çözüm ortaklığı anlayışıyla sunmaktadır.

PDR Group bünyesinde bulunan ve her sektörde yer alan kurumlara farklı alanlarda özel danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunan "TMI Türkiye, Telephone Doctor Türkiye, PDR Anadolu, PDR OpenPlatform, PDR Wintrain kuruluşları, 24 yıllık faaliyet döneminde, 2.000'den fazla şirkete ve 450.000 kişiyi aşan katılımcıya erişmiştir. Kurumlara özel eğitimler, genel katılıma açık seminerler ve konferanslar aracılığıyla her yıl hizmet verilen kurum ve kişilerin sayısı artmaktadır.

PDR Group olarak, her zaman, dünyanın en başarılı yöntem bilgilerini (know-how) bünyemize katma-

Yetkili Satıcılardaki Satış Danışmanı tercihleri artık dünyaca kabul görmüş standartlarda ve OYDER güvencesinde hedeflere uygun olarak gerçekleştiriliyor. OYDER, yetkili satıcıların en büyük sorunlarından birine uzman çözüm oluşturarak yetkili satıcıların zaman ve kaynaklarını korumayı hedefliyor.

yı ve iş dünyasının hizmetine sunmayı amaç edindik. Bu alışkanlığımızdan yola çıkarak; 2012 yılı içerisinde, Objective Management Group Inc.(OMG) ile temsilcilik anlaşması imzalayarak 2011/2012 yıllarında "dünyanın en başarılı ve en güvenilir satış gücü değerlendirme sistemi" altın madalya ödülünü alan "OMG Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü İşe Alım Sistemleri"ni Türk iş dünyasına kazandırdık.

Benzer konuda dünyada ve Türkiye'de faaliyet gösteren kuruluşların "satışa uyarlanmış" ölçüm ve değerlendirme yöntemlerinden farklı olarak tamamen satışa özel olarak yaratılmış olan bu sistemi Türkiye'ye getirmemizdeki en önemli etken, özellikle küresel ekonomik kriz sonrasında daralan kâr marjları ve azalan satışlar nedeniyle ortaya çıkan olumsuzlukların üstesinden ancak etkin ve iyi yönetilen bir satış gücü organizasyonu ile gelebilmenin mümkün olduğu gerçeğini görmemizdir.

Bu sayede, iş hayatının belki de en önemli sorunlarından biri olan ve gerçek başarıyı yakalamada yete-





Satış danışmanı adayının çeşitli satış yöntemlerinden hangisinde (Showroom satış, aktif satış, filo satış gibi) daha başarılı olacağını rakamsal olarak raporlayabilen bir sistem sayesinde işe alım ihtiyacınızı nokta atışı olarak karşılayabileceksiniz.

Satış danışmanlarını işe alırken yapılabilen hataları tüm yöneticiler bilirler ancak pek azı bu hataların neye mal olduğu ile ilgili bir hesap yapmıştır.

ri kadar etkin olamayan satış gücü ve satışçılar konusunda yaptığımız değerlendirmeler ve gelişim programları ile problemin kaynağında çözümler üreterek her sektörden, her büyüklükte şirketin satış performansını maksimize etmeyi hedeflemekteyiz.

Dünya genelinde 45 ülkede ve 11 ayrı dilde, aralarında her sektörden dünyanın en büyüklerini de kapsayan 8.500'den fazla şirket ve 500.000 üzeri satışçılarla yapılan çalışmalarda ortaya çıkan; işe alım hataları ve bu nedenle yüzleşmek zorunda kalınan maliyetler, etkili olmayan satış sonuçları, yeterince yeni satış fırsatının oluşturulamaması, tanımlanmamış ve/veya satış ekibi tarafından tam olarak benimsenmemiş satış süreçleri, sıradanlık ve yeterince başarılı olamamayı kabullenme hali, etkin olmayan satış yönetimi süreçleri, düşük ve giderek daha da düşmekte olana kâr marjları, mazeret üretme ve arkasına saklanma, rekabet sonucu iş kaybetme ve benzeri karakteristik özellikleri Türkiye'de yaşanan sorunlarla birbiri örtüşüyor.

OMG kapsamında yaptığımız çalışmalarda, özellikle satış gücü işe alımları ölçümlerinde çok dikkat çekici sonuçlar gözlemledik.

Satış danışmanlarını işe alırken yapılabilen hataları tüm yöneticiler bilirler ancak pek azı bu hataların neye mal olduğu ile ilgili bir hesap yapmıştır. Bir örnek vermek gerekirse; 6 satış danışmanı çalıştıran bir Yetkili Satıcı düşünelim. Her yıl çeşitli sebeplerle ekipten 2 kişi ayrılıyor ve yerine 2 yeni kişi alınıyor olsun. Son 5 yılı temel alırsak 10 yeni işe alım yapılmıştır. İşe alım maliyetleri, eğitim maliyetleri, yöneticilerin zaman maliyetleri, başarısız satış danışmanlarının kaybettikleri fırsatların maliyetleri ve başarısız satış danışmanlarına işten ayrılırken ödenen tazminat ve benzeri yasal yükümlülükleri de alt alta eklediğimizde, ortalama maddi verilerle bu maliyetin en az 900.000 TL gibi bir tutara ulaştığını hesaplıyoruz. Sadece doğru kişinin işe alınmaması sonucunda maruz kalınan bedel...



Cem Benson ve Erkin Sevim

Artık adayların kişisel çekiciliğinden, etkileyici tecrübelerinden ya da abartılı özgeçmişlerinden etkilenecek bir sisteminiz var. Bu sayede zorlu rekabet ortamı içinde adayın gerçek performansını gözlemlemek için en az 6 ay beklemeye gerek duymayacaksınız.

Hatta adayın çeşitli satış yöntemlerinden hangisinde (Showroom satış, aktif satış, filo satış vb) daha başarılı olacağını rakamsal olarak raporlayabilen bir sistem sayesinde işe alım ihtiyacınızı nokta atışı olarak karşılayabilmektesiniz.

Bu noktada OMG sistemini farklı kılan etmenler nelerdir? OMG satışa uyarlanmış bir sistem değil tamamen satış için hazırlanmış bir değerlendirme sistemidir. OMG bulgularına göre değerlendirilen satış personelinin sadece %26'lık bir kısmının satış performansı kabul edilebilir seviyededir. Başka bir de-

İdeal satış süreç ve sistemlerinizi referans alıp mevcut Satış Danışmanlarınızın satış stratejilerinize uygun olup olmadıklarını, beklentilerinizi karşılayıp karşılamayacaklarını, üstün performans potansiyeli olanlar, gelişim sürecindeki satış kotası yönelik rakamsal tahminler, çizginin altında kalanlar kimler ve benzeri pek çok konuya yönelik tespitlerde bulunmakta ve beklenen seviyeye gelmesi için de çözüm önerileri getirmekteyiz.

yişle her 4 satıcıdan 3 tanesi hedeflerini tutturmakta zorlanmaktadır.

Bu aşamada size, olağan işe alım hatalarından yüzde 96 oranında arınacağınız bir sistem sunuyoruz. Kullanım açısından son derece pratik bir sistem olan OMG, size ve sektöre özel ideal satış profilinizi temel alarak, ilgilendiğiniz adaya internet ortamında doldurabileceği bir test gönderiyor. Bu değerlendirme sistemi, satışçı adayının, satış ortamındaki becerilerine odaklanıyor ve ölçümlüyor. Değerlendirmenin tamamlanmasının ardından sonucu hemen alabiliyorsunuz. Sonuç raporlarında, adayın satış ortamındaki güçlü ve zayıf yönlerini bulabileceğiniz gibi aynı zamanda adayın tahmini devamlılık süresini, ne kadar süre içerisinde verim almaya başlayabileceğini, ne kadar sürede tam kapasite ile çalışmaya başlayabileceğini ve kendisine yaptığınız yatırımların size ne kadar süre içerisinde geri dönebileceğinize yönelik tahminleri görebilmektesiniz. Hatta aday ile yapacağınız mülakat için size hangi noktaları sorgulamanız gerektiği ile ilgili ipuçlarını da rapor içerisin-



İşe alım hataları ve bu nedenle yüzleşmek zorunda kalınan maliyetler, etkili olmayan satış sonuçları, yeterince yeni satış fırsatının oluşturulamaması, tanımlanmamış ve/veya satış ekibi tarafından tam olarak benimsenmemiş satış süreçleri, sıradanlık ve yeterince başarılı olamamayı kabullenme hali, etkin olmayan satış yönetim süreçleri, düşük ve giderek daha da düşmekte olan kâr marjları, mazeret üretme ve arkasına saklanma, rekabet sonucu iş kaybetme ve benzeri karakteristik özellikleri Türkiye'de yaşanan sorunlarla birebir örtüşüyor.

de bulabilmektesiniz. Böylece ilave bir yazılım gerektirmeyen, kolay anlaşılır, adayınız ile ilgili size net bir tavsiyede bulunan ve %96 doğrulukta bir rapor elde ediyorsunuz.

PDR Group olarak verdiğimiz hizmet sadece size başvuran adaylarla sınırlı değildir. Yurdunda her noktasında mevcut satışa uygun aday havuzumuzdan da faydalanabilirsiniz. Hatta işe alım mülakatları konusunda da size destek verebiliyoruz.

Değerlendirmenin bir diğer fazı olarak; ideal satış süreç ve sistemlerinizi referans alıp mevcut Satış Danışmanlarınızın satış stratejilerinize uygun olup olmadıklarını, beklentilerinizi karşılayıp karşılamayacaklarını, üstün performans potansiyeli olanlar, gelişim sürecindeki satış kotası yönelik rakamsal tahminler, çizginin altında kalanlar kimler ve benzeri pek çok konuya yönelik tespitlerde bulunmakta ve beklenen seviyeye gelmesi için de çözüm önerileri getirmekteyiz. Netice olarak, ülkemiz ekonomisinin lider ve lokomotif sektörlerinden olan otomotiv sektörünün sahip olacağı etkin satış gücü ve organizasyonlarının, kolektif olarak daha güçlü ve müreffeh Türkiye için büyük katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyoruz. <<<>

Sadece doğru kişinin işe alınmaması sonucunda maruz kalınan bedelin 900.000 TL gibi bir tutara ulaştığını hesaplıyoruz.

YENİ CITROËN C-ELYSÉE

1.2 VTi PureTech



Bayraktar

Citroën C-Elysée 1.2 VTi 72 hp Attraction - Confort M/T ortalama yakıt tüketimi 5.3 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 124 g/km'dir. Görseldeki araç orijinalinden farklılık gösterebilir.

**FİYATIYLA KOLAY YAKALANIR,
PERFORMANSIYLA ZOR!**

Citroën C-Elysée yeni nesil 1.2 VTi PureTech motoruyla sınıfının en düşük yakıt tüketimini ve yüksek performansı bir arada sunuyor. Hemen 50'yi aşkın Citroën Yetkili Satıcısı'ndan birine gelin, C-Elysée benzersiz lansman fiyatıyla sizin olsun.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

OYDER ve Boğaziçi Üniversitesi'nden "Genç Otomotivciler" Açık Davet

OYDER, otomotiv sektöründe bir ilke daha imza atarak yetkili satıcılık mesleğinin geleceğine bugünden yatırım yapıyor. OYDER, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (BUYEM) bünyesinde OYDER ev sahipliğinde gerçekleştirilecek bir dizi eğitim programı ile aile şirketlerinde kurumsallaşma, yönetim çatışmaları ve finansal okur yazarlık gibi konularda genç yöneticilere vizyon oluşturmak istiyor.

BUYEM bünyesinde ve Boğaziçi Üniversitesi Kampüsünde gerçekleştirilecek olan eğitim programı 2 günlük bir içeriğe sahip olacak ve Prof. Güven Alpay ve ekibi tarafından verilecek.

OYDER tarafından tüm üye yetkili satıcılara ve onların ikinci nesil yöneticilerine yönelik olarak planlanan bu eğitimin sonunda Boğaziçi Üniversitesi tarafından katılım belgeleri dağıtılacak. Proje kapsamında daha sonraki eğitimleri de başarıyla tamamlayan ve gerekli saatleri dolduran tüm katılımcılar ise Boğaziçi Üniversitesi'nden tasdikli Mesleki Yeterlilik ve Başarı Belgesi sahibi olacaklar.

İlk eğitim programının Nisan ayı içerisinde daha sonra duyurulacak bir tarihte gerçekleştirilmesi ve katılımın yoğun olması halinde verimin düşmemesi için sınıf içi sayılarının sınırlandırılması planlanmaktadır.



Yeni nesil yöneticileri otomotiv sektörü ile yakınlaştırmak evrensel yönetim ve yöneticilik üzerine uzmanlaştırmak bu programın en büyük hedeflerinden birini oluşturmaktadır. Ayrıca katılımcı yeni nesil yöneticiler arasında oluşturulacak sıkı bağlar sayesinde de geleceğe yönelik işbirlikleri hedeflenmektedir. <<<>

Program içeriğinde yer alacak olan konulardan bazıları aşağıdaki gibi planlanmaktadır:

- Aile Şirketlerinin Tanımı ve Özellikleri
- Aile Şirketlerinin Avantaj ve Dezavantajları
- Aile şirketlerinin Zayıf ve Güçlü Yanları
- Aile Şirketlerinin Geliştirmesi Gereken Yönleri
- Yönetim
- Misyon ve Vizyon Oluşturma
- Kurumsallaşmaya Genel Bir Bakış
- Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Sürecinde Yaşanan Sorunlar
- Aile Anayasası
- Aile Konseyi
- Yönetim Kurulu
- Aile Meclisi
- Sağlıklı Aile Şirketleri için Bazı Prensipler
- Finansal Okur Yazarlık
- Mali Tablo Okumada Püf Noktaları

Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi (BÜYEM), Üniversitemizin lisans ve lisansüstü eğitim programları dışında toplum hizmetine sunulan eğitim programları ile eğitim danışmanlığı ve sınav uygulamalarının hazırlanması, yürütülmesi ve koordinasyonunu sağlayan birimdir.

BÜYEM; bireyler, kurumlar ve toplum için yüksek değer teşkil eden eğitim faaliyetleri sunmayı, eğitimlerinde çağın gerekleriyle toplumun ihtiyaç ve koşullarını bütünleştirmeyi hedeflemektedir.

Bu doğrultuda, teori ile uygulamayı birleştirerek katılımcılara yaşama geçirilebilir bilgi ve beceri kazandırmayı, uzman olduğu alanlarda hizmet sunmayı amaçlamaktadır. Bütün faaliyetlerinde, üniversitenin etik kurallarına bağlı kalmayı ve tüm çalışmalarında Boğaziçi Üniversitesi kalite ve standartlarını korumayı ilke edinmiştir.

BÜYEM, ülkemizin nitelikli insan gücüne katkı sağlayacak, her yaşta ve meslek grubundan kişilerin yararlanabileceği "açık eğitimler" ve "kurumlara özel" başlıkları altında eğitimler düzenlemektedir.



Genel Müdürün
Trafik cezasını
öde!

Yanqın tüplerini
kontrol ettirmeyi
unutma!

İk müdürü,
aracının ne zaman
servisten çıkacağını
soruyor!!!

Saha ekibinin araçları
değişecek, yönetime
araç alternatifleri
hazırla!

İMTV
Ödemelerinin
son günü!!!
31.07.2012

SİZ EN İYİSİ

BİZE BIRAKIN

RAHAT EDİN

DRD'de sadece araç kiralamazsınız. Aynı zamanda kapsamlı bir operasyonel filo yönetimi hizmeti de alırsınız. Türkiye'nin neresinde olursanız olun, DRD; güçlü filosu, uzman kadrosu, profesyonel filo yönetimi anlayışı, yaygın hizmet ağı, iş modelinize uygun ürün ve hizmet alternatifleriyle işinizin sürekliliğini sağlar.

"Operasyonel Filo Yönetimi'nde Standrd"

Satış Müdürüne
çekici
qönder!

Kış Lastiği
için fiyat
almayı
unutma!!!

Bölgeciler
Antep'te
yolda kalmış
haber bekliyorlar
acil ara!

GMY kaza yapmış!
Bölge Müdürü'nün aracı ona,
Şef'in aracı da
Bölge Müdürü'ne verilecek,
Şef de bu hafta
sahaya
çıkamayversin!

• Sınırsız Araç Seçim İmkânı • Türkiye Geneline 800 Servis Noktası • Gelişmiş Teknolojik Altyapı • 7/24 Yol Yardım • Muadil Araç Desteği • Şirketinize Özel Raporlama

İSTANBUL MERKEZ
0212 911 1 911

İSTANBUL ANADOLU
0216 688 65 70

ANKARA
0312 472 07 07

BURSA
0224 443 46 00

İZMİR
0232 462 78 88

ADANA
0322 456 12 72

GAZİANTEP
0342 325 00 08

KAYSERİ
0352 251 40 42

KONYA
0332 255 27 51

ASBİS (Araç Sürücü Bilgi Sistemleri) Projesi hızla yayılmaya devam ediyor



Emniyet Genel Müdürlüğü Yetkililerinden Eray Özcan (EGM Bilgi İşlem Daire Başkanlığı), Mustafa Özçelik (EGM) Aylin Gökçe (OYDER), Suat Yılmaz (EGM), Özgür Tezer (OYDER), Yusuf Demir (EGM-Bilgi İşlem Daire Başkanlığı), Aydın Irmak (EGM)

“Araç Tescil ve Sürücü Belgesi İşlemlerinin Elektronik Ortamda Online Olarak Yapılması Projesi (ASBİS)”, yeni ve ikinci el araç işlemleri ile sürücü belgesi verilmesi konularında, ihtiyaç duyulan bilgi ve belgelerin elektronik ortamda gerçekleştirilmesini sağlıyor. OYDER, proje hakkındaki bilgi vermek ve son gelişmeleri üyeleriyle paylaşmak amacıyla 20-21 Şubat 2013 tarihleri arasında bir eğitim programı düzenledi.

4 Şubat tarihinde Ankara ilimizde kullanılmaya başlanan ASBİS programı İstanbul’da da deneme işlemlerine başladı.

OYDER, OSD ve ODD’nin destekleri ile düzenlenen İstanbul pilot Yetkili Satıcı eğitimi 20 ve 21 Şubat tarihlerinde 2 gün süre ile Centrum İş Merkezi toplantı salonlarında gerçekleştirilmiştir. Projenin kurucuları, Emniyet Genel Müdürlüğü yetkilileri ile düzenlenen eğitim programı 79 Yetkili Satıcı’nın katılımı ile başarılı bir şekilde icra edildi.

Eğitim sürecinde katılım gösteren 100 arkadaşımıza ASBİS’in ne olduğu, teknik ihtiyaçlar, araç tescil işleminin nasıl yapılacağı konuları detayları ile aktarılmış ve 2. günde ise Mercedes Yetkili Satıcısı Koluman Motorlu Araçlar Tic. Ve San. A.Ş.’nin bir adet satışının on-line işlemi gerçekleştirilerek katılımcılarla birlikte canlı bir tescil işleminin nasıl yapılacağı gösterildi.

Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Dairesi Müdürü Suat Yılmaz’ın katılımcılara hitaben yaptığı konuşmada “amaçlarının yaz ayları içinde tüm İstanbul’un M1 sınıfı araçlarını ASBİS üzerinden tescil etmeleri” olduğunu vurgulamıştır. İstanbul akabinde Türkiye’nin diğer noktalarında da aynı

“ASBİS İstanbul eğitiminde ilk elektronik tescil işlemini Mercedes Koluman gerçekleştirdi.

Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş.’nin bir adet satışı on-line olarak gerçekleştirildi.

eğitimin verilmeye başlanacağını ve hedeflerinin yıl sonu itibarı ile M1 sınıfı araçların tüm ülkede ASBİS üzerinden tescil edilmesi olduğunu belirtmişlerdir.

Eğitim için Ankara’dan İstanbul’a gelen EGM yetkilileri Suat Yılmaz, Eray Özcan, Yusuf Demir, Aydın Irmak ve Mustafa Özçelikle teşekkür ediyoruz.



Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş.’den Reşit Özer, Feridun Türüdü ve Gülay Güneş

Ankara'da ASBİS Uygulamasını kullanan yetkili satıcılar neler dediler?

Nizamettin Uğurlu

Ali Uğurlu Motorlu Araçlar Paz. A.Ş.

"ASBİS sistemi bayi ve araç sahipleri için zaman kaybını tamamen ortadan kaldırdı. Eski sistemdeki uzun süre tescil işlemini beklemekten kaynaklı bayi ve müşteri arasında zaman zaman yaşanan gerginliklerin de önüne geçilmesini sağladı. Yeni sistemle birlikte 30-45 dakikada aracın işlemleri hazır hale geliyor ve hem müşteri memnun oluyor hem de en az masrafla en kısa zamanda işlemlerin sonuçlandırılması sağlanıyor. Farklı bir açıdan yaklaşıldığında ise Ankara'da günde ortalama 500 hatta bazen 1000'e kadar ulaşan tescil işlemlerinin yarı yarıya azalması emniyet müdürlüğünde çalışan personelin de iş yükünün azalmasını sağladı."

Ankara Otomotiv

"ASBİS, otomotive ihtiyacı olan hızı getirdi. Sıfır km bir araca aciliyetle ihtiyacı olan biri, bayiye gelip 1 saat içinde tescil işlemi yaparak trafiğe çıkabiliyor. Bir bayinin 1 saat içinde kredi, tescil ve teslimat işlemlerinin hepsini, müşterisini hiçbir yere göndermeden yapabilmesi müşteri memnuniyetini en üst seviyelere çıkaracaktır."

Yetkili satıcı olarak bize katkısı ise, atılan aracın işlemlerinin tümünün aynı gün bitmesidir. Bu da bize güne bir önceki günün iş ve evrak yükü olmadan başlamamızı sağlıyor. Günü daha verimli kullanmamıza imkan veriyor. Aynı zamanda iş takipçi ve emniyet kaynaklı gecikme veya sıkıntılardan dolayı yaşanan müşteri memnuniyetsizliği de ortadan kalmış oluyor. Bir diğer artısı da iş takipçiye verilen ücretin müşterinin cebinde kalmasıdır. Kısaca ASBİS, herkesi memnun edecek, muhteşem bir sistem. Bu sistemde emeği geçen herkese teşekkür ederiz..."

Belma Çelik, Globaloto Chevrolet, Satış Müdürü



OYDER tarafından organizasyonu yapılan ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nün vermiş olduğu eğitime GTC Otomotiv A.Ş. olarak katıldık. Ankara ile başlayan ve İstanbul'da devreye alınan eğitimin kapsamı ise ASBİS projesi, müşterilerin araç satış

ve plakalama işlemlerinin yetkili satıcılarda yapılması, trafik tescil kuruluşlarına gitmelerine gerek kalmadan tek noktadan hizmet almalarını sağlamaktadır. Bu eğitim dolayısıyla emeği geçen herkese çok teşekkür ediyoruz.

Uğur Işıkoğulları, Honda Plaza Ayışığı, Satış Müdürü



OYDER ailesi olarak biz İstanbul bayilerine vermiş olduğunuz ASBİS eğitimi konusunda sizin önderliğinizde tüm kurumunuzu tebrik etmek isterim bizlere vermiş olduğunuz bu eğitim ile tüm bayi teşkilatı arkadaşlarımızın ufkunu genişleterek müşterilerimize verilecek hizmetin ne kadar kaliteli, kolay ve akıcı olabileceğinin farkındalığını yarattınız, eğitim öncesi kafalarda oluşan endişe ve

korkular son buldu tüm bayi dostlarımızın yüzlerinde rahatlamının ve özgüvenin ifadelerini hep birlikte gözlemledik ve mutlu olduk. Ayrıca bu dünya çapındaki çok özel eseri bizlere kazandıran ve eğitimini sağlayan Aydın bey, Eray bey, ve Yusuf bey'lere ayrıca isimlerini bilemediğimiz projenin hayata geçmesini sağlayan tüm arkadaşlara teşekkürü bir borç biliyor, çalışmalarında ki başarılarının devamını diliyorum.

Gülsüm Gündoğan, Efe Otomotiv Peugeot, Lojistik Müdürü



OYDER Tarafından düzenlenen ASBİS Eğitimine gittiğimizde gayet sıcak bir ortam ve karşılama vardı. Eğitim boyunca orada bulunan İstanbul bayilerindeki arkadaşlarımızla yaptığımız sohbetlerde, bu sistemin tam anlamıyla kullanılmaya başlamasından sonra müşteri memnuniyeti açısından ASBİS uygulamasının işlerimizi ne kadar kolaylaştıracağı konusunda hem fıkirdik. Tabii sistemle

ilgili bir takım uygulamada eksiklerin olması çok normaldi. Bu eksiklerin yetkili kişiler tarafından tamamlanarak alt yapının tam anlamıyla çalışmasından sonra sistem üzerinde yapacağımız tescil işlemleri hem bizim için hem de müşterilerimiz için zaman açısından çok faydalı olacağına inanıyoruz. Özellikle il dışına satışı yapılan araçların tescil işlemlerinin istenirse aynı gün bulunduğunuz ilden tamamlanması hepimiz için inanılmaz bir durum. Sistem çok güzel düşünülmüş ve şu an Ankara'da işlediği gibi bir an önce tüm İstanbul bayileri tarafından da kullanılmasını, yaygınlaşarak herkes tarafından bilinirliğinin artmasını temenni ediyoruz. ASBİS sistemini hayata geçiren Bilgi teknolojileri ve İletişim Kurumu çalışanlarına da özverili ve karşılaşacağımız sorunlarla alakalı her daim yardıma hazır olduklarını bildiren tavırları için ayrıca teşekkürlerimizi sunarız.

Yeni Kasko Mevzuatı 1 Nisan'da uygulamaya başlıyor

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğünden yapılan açıklamalara göre “Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları” 1 Nisan itibarı ile değiştiriliyor.

YENİ ŞARTLAR NELER GETİRİYOR?

Kasko: Çarpışma, çarpma, hırsızlık, grev lokavt ve yangın teminatlarını içeren ancak diğer teminatların bulunmadığı poliçe.

Dar Kasko: Kasko poliçesinde ana teminat olarak düşünülen çarpma-çarpışma teminatını kapsamayan ve bunun dışında kalan teminatları kapsayan poliçe.

Genişletilmiş Kasko: Şu anda sigorta şirketlerinin büyük oranda satmakta olduğu bu ürün bazı eklemeler ile devam ettirilecek. Eklemeler, sel, su ve deprem teminatlarını da içerecek şekilde düzenlenecek.

Tam Kasko: Bu ürün halen hiçbir sigorta şirketi tarafından satılmıyor ve yeni uygulamada sigorta şirketleri bu ürünü satmak zorunda olmayacak. İçeriğinde ise özellikle araçların elektronik donanımlarına gelecek hasarlar ve çürüme, paslanma gibi majör konuları da içine alacak bir poliçe cinsi olacak.

Yeni Şartlar neler getiriyor?

Ürün içeriğinin belirlenerek dört ana ürün şeklinde kasko poliçesi oluşturulacak.

- Hasar sonrası yapılacak onarımın tüketicinin tercih edeceği bir servis noktasında mı yapılacağı ya da sigorta şirketinin istediği bir servis noktasında mı yapılacağı konusunda tercih tüketicieye sunulacak,
- Yine benzer bir madde olarak, bu onarımın orijinal parça ile mi onarılacağı ya da eşdeğer parça ile mi onarılacağı tüketicinin tercihine bırakılacak,
- Eski sistemde Sigortacılar Birliğinin her yıl açıkladığı araç rayiç bedeli uygulaması burada sona erdirilmiş durumda. Yeni sistemde poliçenin yapılması esnasında sigorta şirketi hangi kurumun değer tespitini taahhüt etmiş ise aracın hasar ödemesinin yapılması esnasında aynı kurumun değer tespitinin kullanılacağı hükmü getirilmiştir,

Yukarıdaki önemli değişiklikler tüketicieye poliçe düzenlenmeden önce bilgilendirilmesini zaruri hale getirmektedir.

Bu karmaşık uygulama hasar onarımı esnasında öncelikle acentelerin tüketici ile karşı karşıya gelmesine neden olabilecektir ve asıl sorumluluk sigorta şirketlerinin üstüne binmektedir. Uzunca bir dönem bu konu büyük tüketici mağduriyetlerinin oluşmasını kaçınılmaz kılacaktır. Yeterli sigortalılık bilincinin oluşmadığı ülkemizde bu denli karışık bir sistemin beraberinde getireceği olumsuzluklar tüketici – acente – sigorta şirketini karşı karşıya getireceği gibi oluşacak şikayetlerin Hazine Müsteşarlığına aksetmesi kaçınılmaz olacaktır.

Onarımların nerede yapılacağı konusunda seçimin tüketiciye bırakılması hususu ise, eğer onarımların sigorta şirketinin değil de tüketicinin istediği noktada yapılması talebinde poliçe rakamının nasıl oluşacağı önem arz etmektedir. Buradaki açık nokta aradaki fiyat farkının nasıl oluşturulacağıdır. Hazinesinin buna bir tavan limit koymaması nedeniyle sigorta şirketleri tüketiciyi fiyatları ile gizli baskı kurmak sureti ile istediği gibi yönlendirebilecektir. Bu durumda onarım hizmetini istediği bir noktada almak isteyen tüketici fiyat baskısı ile istemediği bir yerden hizmet almak durumunda kalabilecektir. Buradaki açığın en kısa sürede düzeltilmesi gerekmektedir kanaatindeyiz.

Çok önemli bir diğer konu ise Eşdeğer Parça konusudur. Ülkemizde henüz net bir eşdeğer

Yeni Kasko Mevzuatına göre, hasar sonrası yapılacak onarımın tüketicinin tercih edeceği bir servis noktasında mı yapılacağı ya da sigorta şirketinin istediği bir servis noktasında mı yapılacağı konusunda tercih tüketicieye sunulacak.

parça tanımı yapılmamıştır ki bu tanımın yapılması da bir hayli zordur. Eşdeğer demek orijinaline muadil üretilmiş parça anlamına gelmektedir yani araç üreticisi için üretilen banttan çıkan, ama ismi yedek parça üreticisine ait olan her parça eşdeğer diye tanımlanabilir.

Ancak şu anda ülkemize ithal edilen her yedek parça eşdeğer diye satılmaktadır. Bu durumda yukarıdaki mevzuatta tüketiciye söylendiği gibi gerçekten eşdeğer olduğu meçhul olan parçalar ile onarımlar söz konusu olacaktır. Ortaya çıkabilecek mağduriyetlerin nasıl giderileceği ise ortada kalmış bir durumdur. Kanu-

nu yapmak ile uygulamalar arasında yaşanacak sıkıntılar için yine tek çözüm merkezi Hazine müsteşarlığı olacak gibi görünüyor.

Bundan sonra ikinci el araç satışlarında sıkça görmeye başlayacağımız kutucuklar ise “orijinal parça ile onarılmış” “yetkili serviste onarılmış” “eşdeğer parça ile onarılmış” “bağımsız serviste onarılmış” olacaktır. Büyük araç satış internet siteleri artık araç bilgileri sütunlarında bu ibareleri koymaya hazırlanıyor.

Araç rayiç bedellerinin geçmişte sigorta şirketleri ile tüketiciyi nadiren de olsa karşı karşıya getirdiği sigorta şirketleri tarafından dile getirilmekteydi. Yeni düzenleme ile bu durumun düzeltildiği ifade edilmekte ancak bunun doğru olup olmadığı ileride yaşanacak sorunlarda daha net olarak görülecektir. Burada önemli nokta referans alınacak kurumun kim olduğu, fiyatları nasıl tespit ettiği, bu kurumun devamlılığı ve benzeri güven konuları sigorta şirketi ile tüketiciyi karşı karşıya getirme ihtimali yaratabilecektir.

Yukarıdaki bilgiler bizler için bile karışıkken tüketici için daha karmaşık bir hal almaktadır. Bu nedenle poliçe yapılırken sigorta satış danışmanlarının tüketici çok iyi bilgilendirmesi gerektiğini tekrar görmekteyiz. <<<





Kasko Sigortacılığında son 3 yıl verileri

Burak Reis ÖZEN

Acerpro - Bilişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Koordinatör

Sigorta Sektörünün 2012 yılı sonuçlarına baktığımız zaman Oto sigortalarında önceki yıllarda olduğu gibi artık alışlagelmiş bir zararlılığın devam ettiğini görmekteyiz.

Sigorta Şirketleri yıllardır süren bu zararlılığın önüne geçebilmek adına ellerinden gelen her türlü kategorik ayrıştırmayı sigortalılara sunmuş olsalar dahi aşağıdaki bu zararlı tablonun oluşmasını engelleyemediler.

Halbuki klasik ekonomi öğretisinden de hatırlayacağımız gibi serbest piyasada satışa sunulan ürünlerin istek ve sunulan ürün miktarına göre düzenlenmiş olan denge fiyatı arz ve talebin kesiştiği noktada oluşan ve başa baş maliyetin oluşmasını sağlayan teori olarak bilinir.

Piyasa dengesini açıklamak için dinamik inceleme gerekmektedir ve belirli bir dinamik şartın konulması gerekir. İktisatın gelişmesinde genel olarak iki türlü dinamik şart incelenmiştir:

Marshall dinamik şartı

Belirli bir piyasa fiyatında piyasada bulunan talep fazlalığına bakar ve fiyatın bu talep fazlalığına göre değişeceğini önerir.

1. Belli bir piyasa fiyatında eğer talep miktar fazlalığı pozitif ise - yani talep miktarı arz miktarından fazla ise - o zaman (satıcıların tatmin edilmemiş talebi görüp daha fazla fiyat koyup kârlarını artırmak isteği dolayısıyla ve satın alıcıların tatmin edilmemiş talepleri olunca daha fazla fiyata razı olacakları için) malın fiyatı artar.
2. Eğer talep miktar fazlalığı negatif ise - yani talep miktarı arz miktarından azsa - o zaman (satıcıların ellerindeki malı

elden çıkartmak için fiyat indirecekleri ve piyasada arzın istekten çok yüksek olması nedeniyle alıcıların daha düşük fiyatlar teklif etmek isteyecekleri için) fiyat düşer.

3. Hem satıcıların arz miktarı hem de alıcıların talep miktarı aynı zamanda tatmin edilmesi için belirli bir fiyatta talep fazlalığının sıfır olması - yani arz miktarı ile talep miktarının aynı olması - gerekmektedir.

Böylece Marshall dinamik şartına göre talep miktar fazlalığı "gösterge değişken" ve fiyat da "uyum sağlama değişkeni" olmakta ve piyasa bir denge noktasına gelmektedir.

Walras dinamik şartı

Walras belirli bir piyasa miktarındaki durumu inceler ve miktarda satıcıların istediği arz fiyatı ile alıcıların teklif ettikleri talep fiyatı arasındaki talep fiyat fazlalığına bakar.

Bu talep fiyat fazlalığı pozitif ise, piyasada miktar artar ve negatif ise piyasada miktar azalır. Bu Walras dinamik şartına göre talep fiyat fazlalığı "gösterge değişken" ve miktar da "uyum sağlama değişkeni" olmaktadır. Piyasa denge noktasında talep fiyat fazlalığı sıfır olmakta yani arz fiyatı ile talep fiyatı aynı olmakta ve hem satıcılar hem de alıcılar miktar değiştirmek istememektedirler.

Sektör verilerine baktığımız zaman bizdeki uygulamanın Marshall dinamik şartının ikinci maddesi çerçevesinde geliştiğini görmekteyiz. Sigorta şirketleri kasko teminatlarında sigortalıyı tatmin edecek yeni

Bu sorunun kaynağına inildiği zaman aslında bugünkü tablonun serbest tarifeyle geçişle birlikte sektörde yaşanan daha ucuza, daha fazla satma gayreti sonucunda ortaya çıkan bir olgu olduğunu görmekteyiz.

1990'lı yılların başında sektörün serbest tarifeyle tanıştığı ilk günlerde sigortacılar ve sigortalılar katı bir tarife rejiminden yeni kurtulmanın vermiş olduğu rahatlığı olabildiğince kullanarak her türlü tedbirin göz ardı edildiği bir tarife sisteminin yaratılmasına neden oldular.

geliştirmeler ve ürünler sunamadıkları için kasko sigortalarına olan talep gün geçtikçe azalmış bunun sonucunda ise artan hasarlar ve büyük adetler kanununun uygulanamaması nedeniyle Kasko sigortaları, Oto sigortaları dalında zarar veren bir ürün haline gelmiştir.

Meydana gelen ve görüldüğü gibi yıllar içinde adeta standart bir eğilim ile devam edegelen bu hasarlılık Sigorta sektörünün sonuçlarına yıllardır ortaklık eden ve sistemin vazgeçilmez oyuncularını olan Reasürans şirketlerinin de zararlarını arttırmakta ve giderek Oto Dalında sigorta şirketlerimiz riski devredecek ortak bulmakta yalnızlaşmaktadırlar.

Sektörün mali gücü yüksek oyuncularını bu gelişmeler karşısında oto dalında gerekli hasar tasfiye organizasyonları yapılanmasının ardından riskleri tamamen üzerlerinde tutarak tasfiye etmeyi, ancak aşkın hasarlara karşı reasürans koruması almayı tercih etmişlerse de kaza tespit tutanakları yoluyla gelen hasar taleplerinde karşılaşılan suistimaller nedeni ile yukarıdaki oranları kâr elde edebilecek seviyelere çevirememişlerdir.

KASKONUZU NASIL ALIRSINIZ ?

Tüm bu olumsuz sonuçlar ve karşılaşılan uygulama eksiklikleri Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından değerlendirilerek 21.01.2013 tarihli Genelge ile duyurusu yapılan ve 01.04.2013 tarihinde yürürlüğe gireceği bildirilen yeni Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları yürürlüğe konulmuştur.

1 Nisan'dan itibaren kaskoda 4 farklı uygulamaya geçiliyor. Buna göre artık sigorta şirketleri, Sigortalılarına dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko olarak 4 farklı sigorta teminatı sunacak. Göre sınırlı teminat almak isteyenler dar kasko, çarpma, hırsızlık, yangın gibi klasik teminatları almak isteyenler kasko, daha ayrıntılı kasko isteyenler genişletilmiş kasko ve aracını her türlü riske karşı sigortalamak isteyenler ise tam kasko sigortasını seçebilecek.

Ayrıca Sigorta Poliçelerinin üzerinde Sigorta Şirketlerinin tümü tarafından uygulanacak olan aşağıdaki bilgilere mutlak olarak yer verilecektir;

1. Dar Kasko, Kasko, Genişletilmiş Kasko ürünlerinde hangi riskler için teminat verildiği,
2. Hasar durumunda sigortalının üzerinde kalacak tutar ve eğer varsa diğer muafiyetler hakkında bilgiler,
3. Prim tutarının taksitle ödenmesi durumunda taksit vade ve tutarları,
4. Sigortalının sorumluluğunun primin ödenmesi ve poliçenin teslimiyle başlayacağına dair bilgilendirme,
5. Sigorta bedeli bölümünde her hangi bir rakam yazmayacak olup bunun yerine "Sigorta Şirketi iş bu aracı hasar tarihindeki rayiç bedeli kadar teminat altına almıştır" ibaresine yer verilecektir,
6. Herhangi bir hasar durumunda eksik ve



aşkın sigorta uygulanmayacaktır ibaresi bulunacaktır,

7. Belli günler, belli mesafeler ve belli kişiler için teminat verildiyse bunlarla ilgili bilgiler yer alacaktır,
8. Bir hasar durumunda istenecek belgelerle ilgili bilgiler,
9. Hasar tarihi itibarıyla rayiç değerini tespitinde esas alınacak referansa ait bilgiler,
10. Hasar tazmin yöntemine ait bilgiler (onarım yeri, kullanılacak parçanın tedarik yöntemi gibi)
11. Tedariğin yapılacağı parça türü (orijinal veya eşdeğer parça),
12. Onarımın Sigorta Şirketince veya sigortalı tarafından belirlenen servis veya tamirhane tarafından mı yapılacağına dair bilgi ,
13. Yapılan indirimler veya prim artışlarının nelerden kaynaklandığına dair bilgiler,
14. Kısmi hasarlarda sözleşmenin fesih hakkı konusundaki bilgilendirme,
15. Sigorta Şirketinin tahkim sistemine üye olup olmadığına ve eğer varsa Tahkim Komisyonuna ait iletişim bilgilerine,
16. Bir hasar durumunda Sigortalının da Eksper tayin edeceği bilgisine,

Görüldüğü gibi bir kasko poliçesi satın alacak bir sigortalı da bu sigortanın sunum ve satışını gerçekleştirecek aracı kurum ve/veya satış elemanının da bu yeni sisteme alışması ,benimsemesi ve her şeyden önemlisi Sigortalıların orijinal parça , eşdeğer parça kavramlarına alışmaları hayli zaman alacaktır.

1 Nisan 2013 tarihinden sonra Sigortalıların soracağı en zor soru "Kaskonuzu nasıl alırsınız" olacaktır. <<<

Konuyu daha iyi değerlendirebilmek açısından son üç yılın istatistik verileri aşağıda gösterilmektedir. (TSRŞB veri bankasından alınan değerlerdir.)

2012 YILI	
Kasko Primi	4.526.637.845. TL
Gerçekleşen Hasar	3.284.513.257. TL
Hasar/Prim Oranı	% 72.55
2011 YILI	
Kasko Primi	3.780.167.621. TL
Gerçekleşen Hasar	2.843.759.232. TL
Hasar/Prim Oranı	% 75.22
2010 YILI	
Kasko Primi	3.106.623.076. TL
Gerçekleşen Hasar	2.422.222.418. TL
Hasar/Prim Oranı	% 77.96

Veriler ham veriler olup sigortacılık tekniği gereğince bu değerlere IBNR (Olmuş ama bildirilmemiş hasarlar karşılığı) ve DERK (Devreden rizikolar karşılığı) yüklemeleri yapıldığı zaman ve ayrıca sigorta şirketleri tarafından üretim kaynakları tarafından yapılan bu üretim karşılığında taraflar arasında serbestçe belirlenen komisyon ödemeleri yapıldığı da dikkate alındığında yukarıdaki oranlar % 100 seviyesini aşmakta ve önemli sayılabilecek zararlar ortaya çıkmaktadır.

KPMG TÜRKİYE 2013 OTOMOTİV YÖNETİCİLERİ ARAŞTIRMASI AÇIKLANDI

“Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu”

KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Ergün Kış, KPMG’nin küresel ölçekte 14 yıldır düzenlediği otomotiv yöneticileri araştırmasının bir uzantısı olarak hazırlanan ve farklı dinamiklere sahip Türkiye otomotiv sektörüne özel bir araştırma olan KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması’nı bizler için değerlendirdi ve sorularımızı yanıtladı.

KPMG’den kısaca bahseder misiniz?

KPMG, 156 ülkede, 152.000 çalışanı ile faaliyet gösteren global bir denetim, vergi ve danışmanlık şirketi. Global KPMG ağının bir üyesi olan KPMG Türkiye 1982 yılında kuruldu. İstanbul Merkez Ofisi olmak üzere, Ankara ve İzmir ofislerinde 650’den fazla uzmanıyla her sektörden 1500 müşterimize denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunuyoruz.

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması’nı düzenleme fikri nereden çıktı? Araştırmanın amacı nedir?

KPMG, küresel olarak otomotiv sektörüne yönelik otomotiv yöneticileri araştırmasını 14 yıldır gerçekleştiriyor ve bu alanda ciddi bir algı oluşturmuş durumda. Biz de bu araştırmanın sonuçlarını yıllardır Türkiye otomotiv pazarı ile düzenli olarak paylaşıyoruz. Ancak Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinden son yıllarda küresel araştırmanın içinde Türkiye’nin özel durumu görmek istedikleri yönünde geri bildirimler alıyorduk. Söz konusu geri bildirimlerden hareketle KPMG’nin küresel ölçekte 14 yıldır düzenlediği



KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Ergün Kış

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması’na göre, Türkiye otomotiv pazarında önümüzdeki 5 yıl içinde yüzde 20’nin üzerinde büyüme bekleniyor. Net rakamlarla ifade etmek gerekirse 2011 yılında 910 bin olan pazar büyüklüğünün 1 milyon 100 binin üzerine çıkması tahmin ediliyor.

otomotiv yöneticileri araştırmasının bir uzantısı olarak farklı dinamiklere sahip Türkiye otomotiv pazarına özel bir araştırma gerçekleştirdik ve otomotiv sektöründeki yöneticilerin beklentileri ve görüşlerini yansıtarak, sektörün 2017 yılına yönelik yol haritasını çizdik.

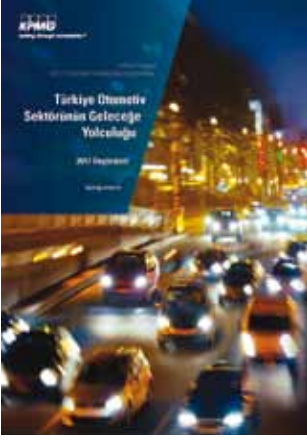
Önümüzdeki yıllarda KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması ile sektöre ışık tutmaya devam edecek misiniz?

Evet, KPMG Türkiye olarak 2013’te ilkini hazırladığımız bu araştırmayı önümüzdeki yıllarda da her sene tekrarlamayı düşünüyor, İngilizce olarak da hazırlanan araştırmanın, yurtdışındaki yatırımcılar için önemli bir kaynak niteliği taşımasını hedefliyoruz.

Araştırmayı yaparken nasıl bir yöntem izlediniz?

ODD, OSD, TAYSAD ve OYDER ile bu derneklerin üyelerinin destekleriyle gerçekleştirdik. Araştırmada 200 kadar yöneticinin cevap ve görüşlerine başvurduk. Bazı sorular her bir derneğin üyelerine

OECD tarafından açıklanan 2012 tüketim vergisi trendleri incelendiğinde Türkiye'nin Danimarka ve Finlandiya'dan sonra dünyada binek otomobil satış ve tescillerinde uygulanan en yüksek toplam vergi oranlarında üçüncü sırada yer aldığı



görülmüyor. Oysa Danimarka'da kişi başına milli gelir yaklaşık 60 bin ABD doları, Finlandiya'da yaklaşık 50 bin ABD doları iken, Türkiye'de 10 bin 444 ABD doları seviyesinde.

ortak gönderilirken, bazı soruları ise sadece dernek bazında o derneğin üyelerine özel olarak soruldu. Bazı sorularda ise yöneticilere birden fazla şık işaretleme imkanı tanıdık. Online anket yöntemi kullanılan araştırmada soru formu KPMG Türkiye, tüm derneklerin işbirliği ile hazırlandı.

Araştırma sonucuna göre Türkiye otomotiv sektörü nereye gidiyor, ön plana çıkan konular neler?

Aslında KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nın sonuçlarına baktığımızda ve genel bir değerlendirme yaptığımızda "Türkiye Otomotiv sektörü geleceğe umutla bakıyor," diyebiliriz. Öne çıkan birçok nokta var, ancak bunlar içinde mutlaka altı çizilmesi gereken birkaç başlık var. Örneğin sektör yöneticilerinin büyük bölümü önümüzdeki 5 yılda otomotiv sektörünün büyümeye devam edeceği konusunda hemfikir. Sektör yöneticileri Türkiye'de otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi gerektiği ve bu konunun gündemde kalacağı konusunda da hemfikir. Öne çıkan bir diğer nokta da BRIC ülkeleri üreticilerinin 6 yıl içinde Avrupa pazarına girme beklentisi. Türkiye kendini bu sürece göre konumlandırmalı. Sektörün hemfikir olduğu bir başka nokta yeni teşvik kanununun Türkiye otomotiv sektörüne yapılacak yatırımları destekleyeceği. Tabii bir de Rusya otomotiv pazarındaki gelişmelerin Türkiye yan sanayisi için yarattığı fırsat var.

Ön plana çıkan bu noktaları biraz açabilir miyiz? Mesela otomotiv sektörünün %20 büyümesi konusu?

Geçtiğimiz 10 yılda Türkiye otomotiv sektörü dikkat çekici bir büyüme sergiledi. 2003 yılında Türkiye'de

1000 kişiye düşen araç sayısı 95 iken son 10 yılda bu rakam 151'e ulaştı. Bu rakamın Avrupa'ya göre düşük olduğu göz önünde bulundurulursa otomotiv pazarının önümüzdeki yıllarda büyüme eğilimi içerisinde olacağını öngörebiliriz.

Bununla birlikte Türkiye'de demografik yapı da önemli bir değişim gösteriyor. İstatistiklere göre Türkiye nüfusunun yüzde 43'lük dilimini 25 yaş altı oluşturuyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde 6 milyon kişinin ekonomi içinde önemli bir yere sahip olan 25 yaş üzeri gruba eklenmesi bekleniyor. Bu da Türkiye'nin Avrupa'nın en yüksek tüketim potansiyeline sahip ülkelerinden biri olabileceğini gösteriyor.

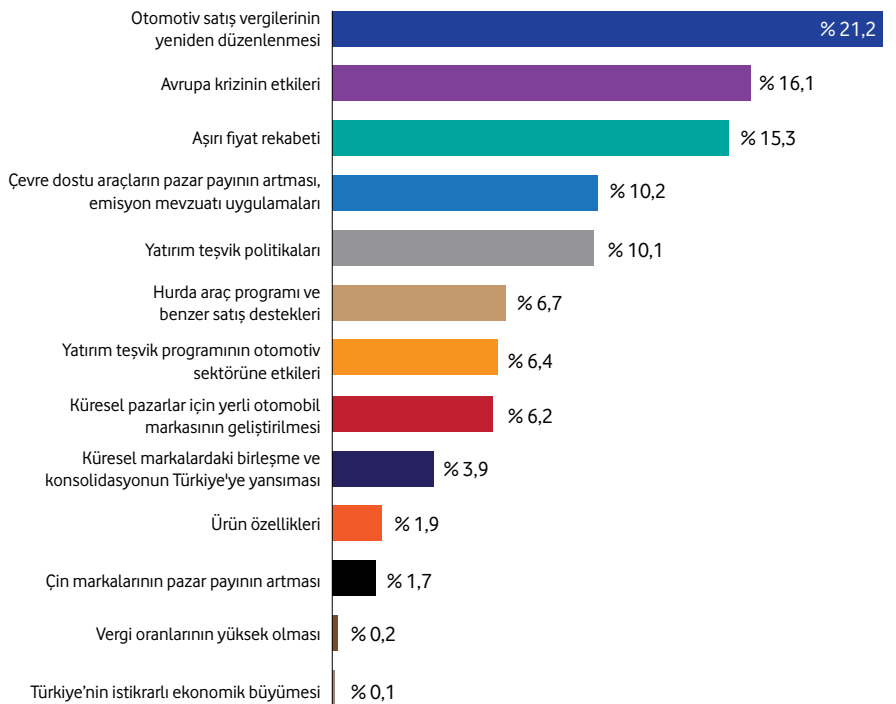
Önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular:
Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi, Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti.

Türkiye otomotiv pazarında önümüzdeki beş yıllık dönemde, hangi konular/gelişmeler öncelikli olacak?

Otomotiv sektörü hem Türkiye'de hem küresel ölçekte önemli belirsizlikler ile karşı karşıya. Bir yandan üretim miktarları ve satış beklentileri daralıyor, diğer yandan önemli teknik yeniliklere gidiliyor.

Otomotiv sektörü yöneticileri, önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konuların başında "Otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi", "Avrupa krizinin etkileri" ve "Aşırı fiyat rekabeti"ni belirtiyor. Çevre dostu araçların pazar payının artması, karbondioksit emisyon mevzuatı uygulamaları ve yatırımları teşvik politikaları ise ikincil öncelikteki konular olarak sıralanıyor.

Otomotiv pazarında gelecek beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular



Otomotiv üzerindeki vergi yükü ile ilgili nasıl sonuçlar çıktı?

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nda önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular arasında otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi başı çekiyor. Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti ise diğer öne çıkan konular. Araştırmaya göre, sektör üzerindeki ÖTV, KDV gibi vergi yüklerinin bir dengeye oturtulması ve hatta azaltılması, sektörün gelişimi için öncelikli gündem konusu. OECD tarafından açıklanan 2012 tüketim vergisi trendleri incelendiğinde Türkiye'nin Danimarka ve Finlandiya'dan sonra dünyada binek otomobil satış ve tescillerinde uygulanan en yüksek toplam vergi oranlarında üçüncü sırada yer aldığı görülüyor. Oysa Danimarka'da kişi başına milli gelir yaklaşık 60 bin ABD doları, Finlandiya'da yaklaşık 50 bin ABD doları iken, Türkiye'de 10 bin 444 ABD doları seviyesinde.

Peki, BRIC ülkeleri üreticilerinin Avrupa pazarına girmesinde Türkiye'nin nasıl bir rol üstlenmesi öngörülüyor?

Yöneticiler, bu ülkelerin Avrupa pazarına girerken öncelikli üretim üssü olarak Doğu Avrupa ve yeni AB ülkelerini tercih edeceğini düşünüyor. Türkiye'nin daha önemli bir üretim üssü olabileceği uzun bir süredir gündem konusu. Sonuçlara bakıldığında ilginç bir şekilde, katılımcıların değerlendirmelerinde Türkiye'yi ikinci sıraya yerleştirdiğini gördük. Türkiye otomotiv sektörüne yönelik yeni yatırım çekmeyi hedefliyor.

Bu yıl açıklanan KPMG'nin 2013 Küresel Otomotiv Yönetici Araştırması'na göre BRIC

Otomotiv Pazarı Büyüklüğüne Dernek Üyelerinin Yaklaşımı

Sonuçlara dernekler bazında bakıldığında ODD, OYDER ve OSD üyelerinin değerlendirmelerinin ağırlıklı olarak 910 ile 1.350 bin arasında olduğunu görüyoruz. Ancak TAYSAD üyeleri pazara daha olumlu bakıyor. TAYSAD üyelerinin %41'i pazarın 1.350 binin üzerine çıkmasını bekliyor.

ülkelerinin üreticileri için dünyada en çok büyüme potansiyeline sahip ikinci bölge Güneydoğu Asya'dan sonra Doğu Avrupa ülkeleri. Türkiye'nin kendi büyüme potansiyelini mümkün mertebe kullanması gerekiyor. 15 Şubat 2013'te yürürlüğe giren yeni teşvik kanunu ile yatırımcılar için eyleme geçildi. Sektör açısından oldukça olumlu bir gelişme olan bu kanun Türkiye otomotiv sektörü için yeni bir döneme işaret ediyor.

Türkiye otomotiv sektörüne yapılacak yeni yatırımlarla ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Araştırmaya göre Türkiye otomotiv sektörü önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir üreticinin Türkiye'ye yatırım yapmasını bekliyor. Türkiye'deki yöneticilerin büyük kısmına göre bu yatırım Avrupa'dan gelecek. Türkiye için beklenen kapasite artışının daha çok Avrupa ve iç pazara yönelik olacağını, ama uzun vadede Kuzey Afrika ve Ortadoğu'nun da potansiyel olarak değerlendirilebileceğini düşünüyoruz. Araştırmaya katılanlar araştırmanın yapıldığında teşvik yasasının otomotiv sektörü için yetersiz olduğunu düşünüyordu. Son yapılan değişikliklerle

Türkiye otomotiv sektörünün çoğunluğu önümüzdeki 5 yıl içinde en fazla yüzde 50'lik bir büyüme öngörüyor.

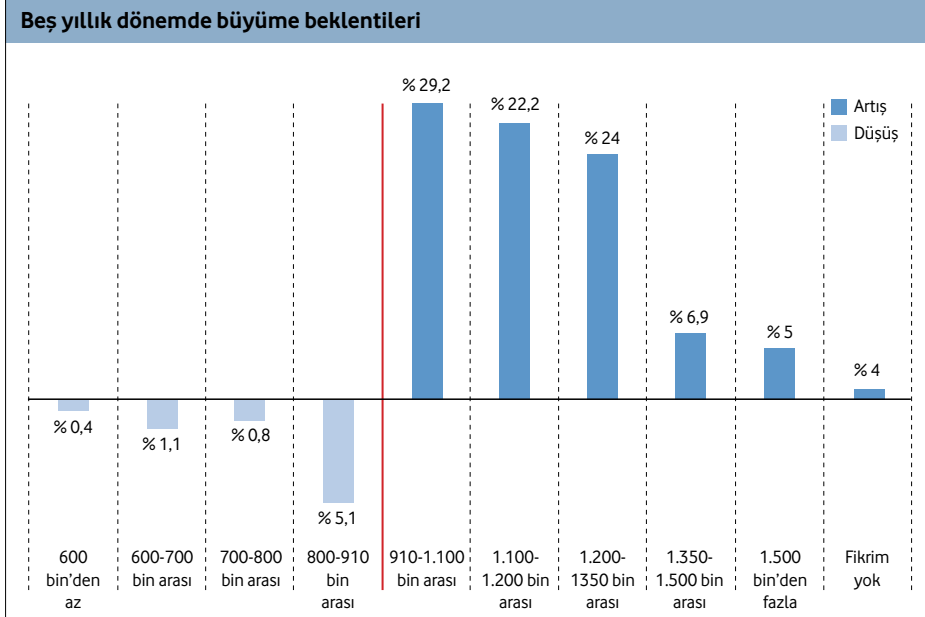
Otomotiv Pazarı Büyüklüğü Tahmini

2011 yılında 593.519 adet otomobil, 270.920 adet hafif ticari araç ve 46.428 adet ağır ticari araçla birlikte toplamda 910.867 adet olarak gerçekleşen Türkiye otomotiv pazarına yönelik beş yıl sonraki beklentiniz nedir?

Türkiye'de, genç nüfusuna ve nüfus artışına karşın pazarda kişi başına düşen araç sayısının dünya ortalamasına göre düşük olması ilgi çekici bir noktadır. 2003 yılında Türkiye'de 1000 kişiye 95 araç düşerken, son 10 yılda görülen büyümeyle birlikte 2012 yılının verilerine göre 1000 kişiye 151 araç düşüyor.

Sektördeki yöneticilerin de bu pazarda bir büyümeyi öngörüp öngörmediklerini, öngörüyorlar ise ne kadarlık bir büyüme beklediklerini araştırdık.

Araştırmanın bulgularına göre Türkiye otomotiv sektörü yöneticileri, Türkiye otomotiv pazarının büyümesini bekliyor, ancak bu büyüme oranının %50'nin altında gerçekleşmesini öngörüyorlar.



8 ileri otomatik vites. Sonsuz konfor.



Yeni Amarok Otomatik, sınıfında tek.

Volkswagen Amarok, gücü zekayla buluşturuyor; 8 ileri otomatik vitesiyle bir ilke imza atıyor. Dahası; 180 PS gücündeki BiTdi motoru ve sürekli 4 tekerlekten çekiş sistemiyle konforlu bir sürüş deneyimi sunuyor. Yeni otomatik vitesiyle Amarok, Volkswagen Yetkili Satıcısı ÖzSa'da sizi bekliyor. **Volkswagen Amarok. Fazla söze gerek yok.**



facebook.com/vwticariarac



Ticari Araç

Volkswagen Yetkili Satıcısı ÖzSa

Osman Kavuncu Cad. No: 206 38060 Kocasinan - KAYSERİ Tel: (0352) 330 07 33 Faks: (0352) 330 07 34
ÖZSA, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

birlikte önemli gelişmeler söz konusu. Bu nedenle önümüzdeki dönemde Türkiye'ye yatırımların artabilir, yeni teşvik kanunu ile birlikte yatırımların yönü Türkiye'ye dönüş yapabilir.

Son 5 yılda otomotiv yan sanayisinde 15 tane satın alma yaşadık. Bunun 8 tanesinin 2012'de gerçekleşmiş olması dikkat çekici.

Rusya otomotiv pazarındaki gelişmeler nedir ve bu gelişmelerin Türkiye otomotiv yan sanayisi için yaratacağı fırsatlar ne olabilir?

Araştırmaya göre, Türkiye otomotiv yöneticileri yan sanayi için, işbirliğinde en önemli bölge olarak Rusya'yı görüyor. Otomotiv dünyasının Çin'i konuştuğu ortamda yöneticilerin Rusya'yı ilk sırada göstermelerinin ardında ise Türkiye ile Rusya arasındaki potansiyel yatıyor. Araştırmaya katılan yöneticiler için Doğu Avrupa ülkelerinin ikinci sırada gelmesini de Türkiye'nin bölgedeki rolünü ve önemini artırma hedefinin bir göstergesi olarak açıklayabiliriz. Rusya'da otomotiv sektörü ülkenin en hızlı gelişen sektörlerinden biri konumunda.

Araç satışları açısından önümüzdeki birkaç yıl içinde Rusya'nın Avrupa'nın en büyük pazarı olan Almanya'yı da geride bırakarak en büyük otomotiv pazarı haline gelmesi bekleniyor.

Rusya'nın yerli otomotiv tedarikçileri en son teknoloji ve güvenilirlik konusunda geri kalmış durumdaydı. Buna ek olarak, küresel tedarikçilerin

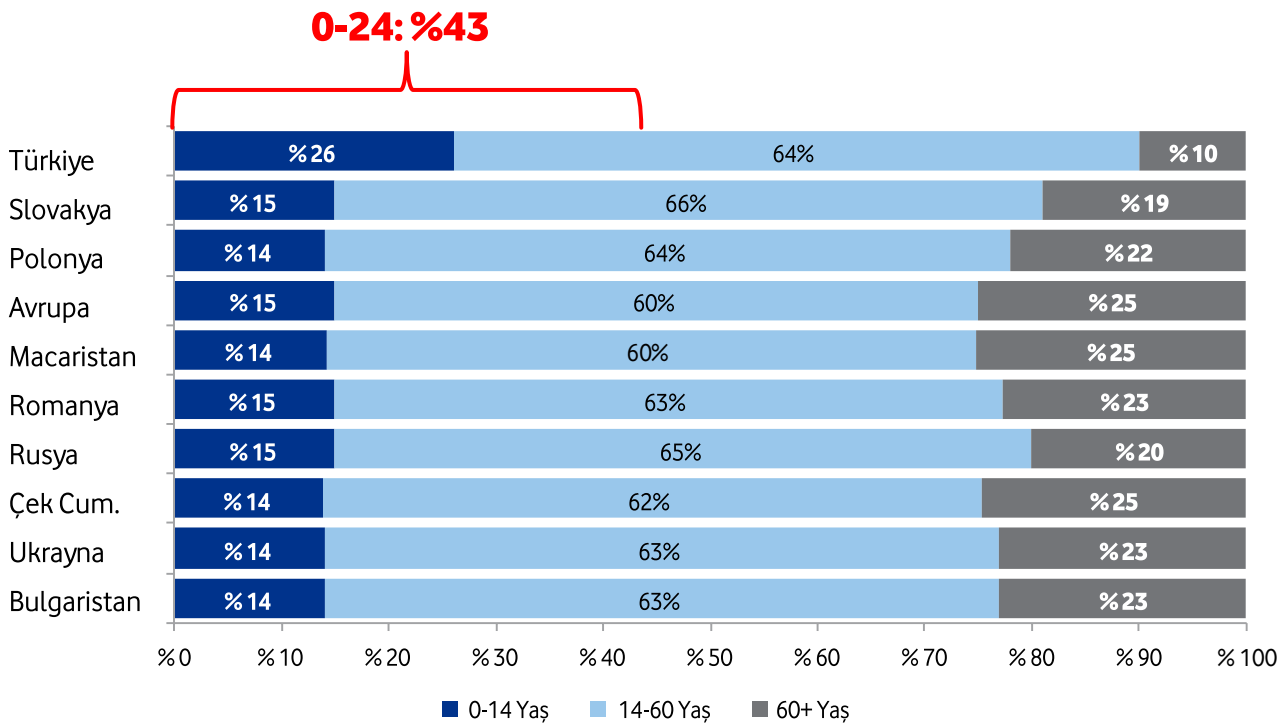


Yüzde 43'lük bir dilimi kapsayan 25 yaş altı gruptan 6 milyon kişi önümüzdeki 5 yıl içerisinde Türkiye ekonomisinde önemli rol oynayacak

Rusya pazarındaki varlıkları daha zayıftı. Bu yüzden, Rusya'da sayısı artan ve üretimlerini geliştiren imalatçılar ile birlikte son zamanlarda Rusya pazarına birçok üretici girdi. Son birkaç yıl içerisinde, küresel anlamda ilk 50 tedarikçinin Rusya pazarındaki varlığı yaklaşık %40'tan %60'a çıktı.

Bu gelişmenin üretim kapasitesindeki artışa paralel olarak seyretmesi bekleniyor. Rusya otomotiv pazarı, Türkiye otomotiv yan sanayisi için zengin bir fırsat çeşitliliği sunuyor.

Türkiye'nin Gücü: Genç Nüfusu



Filonuzu Avis'le kurun, kararınız doğru olsun.

Filo kiralamada gücünüze güc katan işbirliği

Türkiye ve Dünya'da araç kiralamanın öncü markası Avis, filo kiralamada da farkını kurduğu kusursuz hizmet organizasyonu ile ortaya koyuyor. İstanbul ve Ankara'da bölge ofisleri üzerinden yürütülen operasyonda şirketinizin ihtiyacı olan tüm marka ve modellerdeki araçlar için çok uygun koşullarda güvenilir filo yönetimi hizmeti sunuluyor. Sektörde bir ilk olan 7/24 tam destek hattı ile tüm sorunlarınıza anında çözüm üretiliyor. Aynacıklı ve sürekli hizmet için Avis Filo hizmetinizde.

Avis farkını yaratan hizmetler

- Yetkili servislerde periyodik bakım ve onarım işlemleri
- Bakım ve onarım işlemlerinde orijinal yedek parça
- Araç hasar ve kaza yönetimi
- Araç Hasar Güvencesi ve Hırsızlık Güvencesi
- Motorlu Taşıt Vergileri (MTV-Bandrol)
- Zorunlu Trafik Sigortası
- 64 ofis ile hızlı ve en yaygın ikame araç tedarik süreci
- 50.000 km'de Lastik Değişimi
- Beyanla hasar onarımı
- Kış Lastiği Hizmeti
- 7/24 Tam Destek Hattı Hizmeti:
 - 310 Yetkili Servis
 - 161 Mini Onarım Hizmet Noktası
 - 214 Anlaşmalı Cam Servisi

- 863 Çekici / Kurtarıcı
- 18 Bölgede 13 Ekspres

Araç Teslimatı

Avis'ten kiraladığınız her araç, sıfır km, teknik yönden üreticinin üretim standartlarına uygun durumda, eksiksiz, hasarsız, her türlü kontrolleri ve tüm sigortaları yapılmış, trafik mevzuatı uyarınca gereken standart teçhizatı mevcut olarak, kullanıma hazır vaziyette size teslim edilir.



Bakım

Avis'ten kiraladığınız araçların tüm bakımları yetkili servisler tarafından yapılır. 7/24 destek hattımızdan periyodik bakım işlemlerinizi başlatabilir ve merkezimizin sizi yönlendirdiği en yakın yetkili servise giderek bakımınızı kolayca yaptırabilirsiniz.

Arıza ve Hasar

Aracınızın arıza yapması veya kaza sonucu hasar göresi sonucunda 7/24 destek hattımız arayarak yardım talep edebilirsiniz. Aracın çekilmesi gerekiyorsa merkezimiz size hemen bir çekici gönderir ve aracınız en yakın yetkili servise ulaştırılmasını sağlar.

İkame Araç

Avis işinizin aksamamasının önemini bilir. Aracınızın arıza veya hasar halinde 1 iş gününden fazla süreyle serviste kalması gerekiyorsa hemen 7/24 Destek Hattımızı arayarak ikame araç hizmetinden yararlanabilirsiniz. İkame aracınız size en yakın Avis ofisinde hazırlanarak 24 saat içerisinde kullanımınıza sunulur.

Standart ve Kış Lastiği Hizmeti

Kiraladığınız aracınızın üzerindeki standart lastiklerin üretici firma tarafından ön görülen kilometrelerde yenilenmesini talep edebilirsiniz. Ayrıca kış aylarında kış lastiği taleplerinizi de Avis karşılamaktadır. Her iki durumda da Avis sizi en yakın bayiye yönlendirerek ücretsiz balans ayarı ile birlikte lastikleriniz değişimini gerçekleştirir.

Görüş ve Öneriler

Avis Filo hizmetlerini mükemmelleştirmek ve sizin ihtiyaçlarınıza özel hizmetler sunmak için her zaman yanınızda. 7/24 Destek Hattımızı arayarak aracınızı daha konforlu kullanımı için öğrenmek istediğiniz her türlü sorularınızı danışmanlarımızla paylaşabilirsiniz. Aracınızın kullanımında ihtiyaç duyduğunuz taleplerinizi, destek hattımıza bildirdiğinizde talebiniz en kısa sürede yerine getirilir.

Avis Filo işinizde ilerlemenizi sağlayacak çözümlerle hizmetinizde.

filo@avis.com.tr www.avisfilo.com

f avisturkiye t avisturkiye

Koç

AVIS

We try
harder.

İç Pazar Talebinin Sürekliliğini ve İstikrarını Koruyacak Uygulamaları Destekliyoruz.

**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
H. Şükrü İLİSAL**

Türkiye’de otomotiv pazarında talebi en çok satın alım vergilerinin etkilediği gerçeği hiç kimse için sürpriz değil. Avrupa’nın ve hatta dünyanın en yüksek vergi oranlarına sahip ülkemizde vergilerde yapılacak en ufak bir esneklik, talepte ciddi bir oynamaya neden olacaktır. Sektörün kalıcı olarak büyümesi için vergilendirme sistemimiz ile ilgili yaptığımız çalışmaların dikkate alınması çok büyük önem taşıyor.

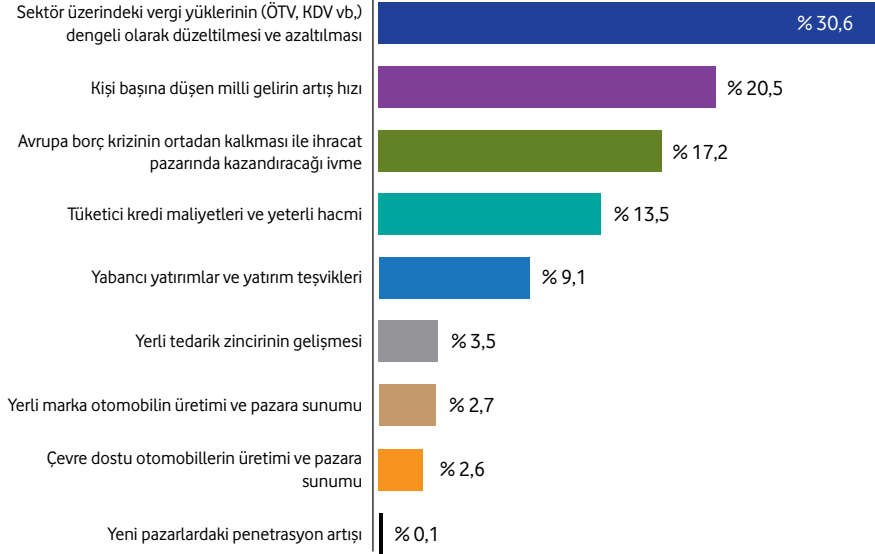
Vergilerin yanı sıra genel refah artışı ve ucuz kredi temini de biz perakendeciler için talebin sürekliliği açısından anlamlı.

Biz sektörün kalıcı olarak büyümesini, pazarda iniş ve çıkışların en alt düzeye inmesini ve istikrarlı bir sektöre kavuşmayı çok önemsiyor, bu hedef için her gün çaba sarf ediyoruz. Tüketici dinamikleri ve sektör beklentileri üzerine yapılan tüm çalışmalarda ortaya çıkan sonuçları pazarın menfaatine yorumlamaya ve bu konuda üzerimize düşen görevleri layıkıyla yerine getirmeye çalışıyoruz. Otomotiv sektörü bu ülkenin en önemli lokomotif ve biz bu lokomotifin en değerli yakıtının iç pazar olduğunun bilincindeyiz.

Bu nedenle iç pazar talebinin sürekliliğini ve istikrarını koruyacak her türlü önlem, değişiklik ve yeni uygulamaları destekliyoruz.



Beş yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler



Vergi yükleri, milli gelir artış hızının önüne geçerek otomotiv sektörünün büyümesinde en önemli konu olarak görülüyor.

Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler

Türkiye otomotiv sektörünün önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesinde etkili olacak faktörler neler olacaktır?

Otomotiv sektörü Türkiye’de çok önem kazanarak büyümenin lokomotif sektörleri arasında yerini aldı. Toplumun sektöre dair büyük beklentileri

var. Sektörün büyümeye devam etmesi ülkenin ekonomisi, gelişimi ve istihdamı için önem taşıyor. Bu nedenle, oyuncuların gözünde bu büyümenin devamlılığının sağlanmasında etkili olacak faktörlerin neler olduğu önemlidir.

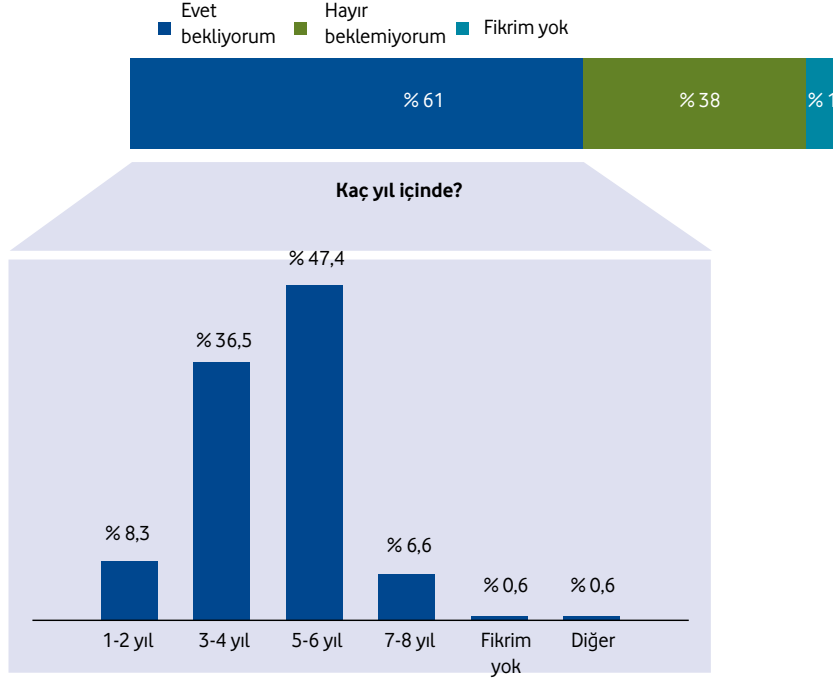
Sonuçlara bakıldığında en başta yine vergi yüklerinin belirtildiğini görüyoruz. Bu konunun kişi başına düşen milli gelir artış hızından daha önemli görülmesi, vergi yüklerinin otomotiv sektörünü frenlediğinin bir göstergesidir. Diğer ilgi çeken konu ise çevre dostu otomobillere verilen değerin %2,6 ile çok düşük olmasıdır.

Otomotiv Pazarının Büyümesine Etki Edecek Faktörlere Dernek üyelerinin yaklaşımı

Sonuçlara dernekler bazında bakıldığında hepsinde öncelikli konular arasında vergi yüklerinin belirtildiğini görüyoruz. Sanayi tarafında “Avrupa borç krizi” öncelikli konu iken pazar tarafında “Kişi başına düşen milli gelirin artış hızı” öne çıkıyor.

Bunların dışındaki önemli konuların başında OYDER üyeleri için % 22 ile “Tüketici kredi maliyetleri ve yeterli hacmi” geliyor. TAYSAD üyeleri ise %18 ile “Yabancı yatırımlar ve yatırım teşvikleri”ni belirtiyor.

BRIC ülkelerinin otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girme beklentisi



BRIC ülkeleri otomotiv üreticilerinin önümüzdeki 6 yıl içinde Avrupa pazarına girmesi bekleniyor.

BRIC Ülkelerinin Avrupa Pazarına Girişi

BRIC ülkelerinin (özellikle Çin'in) otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girmesini bekliyor musunuz?

Türkiye'de yıllardır, özellikle Çin'den otomotiv alanında yatırımlar geleceği konuşuluyor. Toplumda ise konuyla ilgili farklı görüşlerin hakim olduğu biliniyor. Bir yandan bu yatırımların

Türkiye için önemli bir fırsat olacağı düşünülürken diğer yandan bu durumun Türkiye'de mevcut işletmeler için bir risk içerdiğine inanılıyor. Uzun yıllardır gündemde olmasına karşın gerçekleşmeyen BRIC ülkelerinin yatırımlarını değerlendirmek amacıyla oyuncuların bu konudaki görüşlerini araştırdık.

Araştırmanın sonuçlarına göre genel anlamda Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinin %61'i BRIC ülkeleri otomotiv üreticilerinin Avrupa pazarına girmesini bekliyor. Bu yönde beklentisi olanların %92'si ise bunun önümüzdeki 6 yıl içinde gerçekleşeceğini düşünüyor.

BRIC ülkelerinin Avrupa Pazarına girişine Dernek üyelerinin yaklaşımı

OSD ve ODD üyeleri bu konuda çok kararlı görünmezken (OSD %55, ODD %53) OYDER üyeleri %64 ile daha emin %10 görünüyor. Ancak TAYSAD üyeleri BRIC üreticilerinin Avrupa pazarına girmesine kesin gözüyle bakıyor: 4 kişiden 3'ü bunu öngörüyor ve bunu bekleyenlerin %65'i de bu girişin hızlı bir şekilde (önümüzdeki 4 yılda) gerçekleşeceğine inanıyor. Diğer derneklerin üyeleri ise böyle bir girişimi daha çok 5 yıl sonrası için bekliyor.

Ar-Ge Destekleri Yeni Projelerle Desteklenmeli

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret ÖNEN

Otomotiv sanayimizin temel stratejisi, verimlilik yanında katma değeri yüksek yenilikçi ürünlerde üretimi artırmak amacıyla mevcut üretim projelerine ek olarak yeni projelerin gerçekleştirilmesidir. Öte yandan, "Küresel Otomotiv Mükemmeliyet Merkezi" olabilmek için tedarik zincirinde yer alan firmalarla birlikte tasarım çalışmalarının geliştirilmesi, sanayimizin öncelikli konusudur. Özellikle BRIC ülkelerindeki gelişmelerin küresel boyuttaki etkileri de yakından izleniyor.

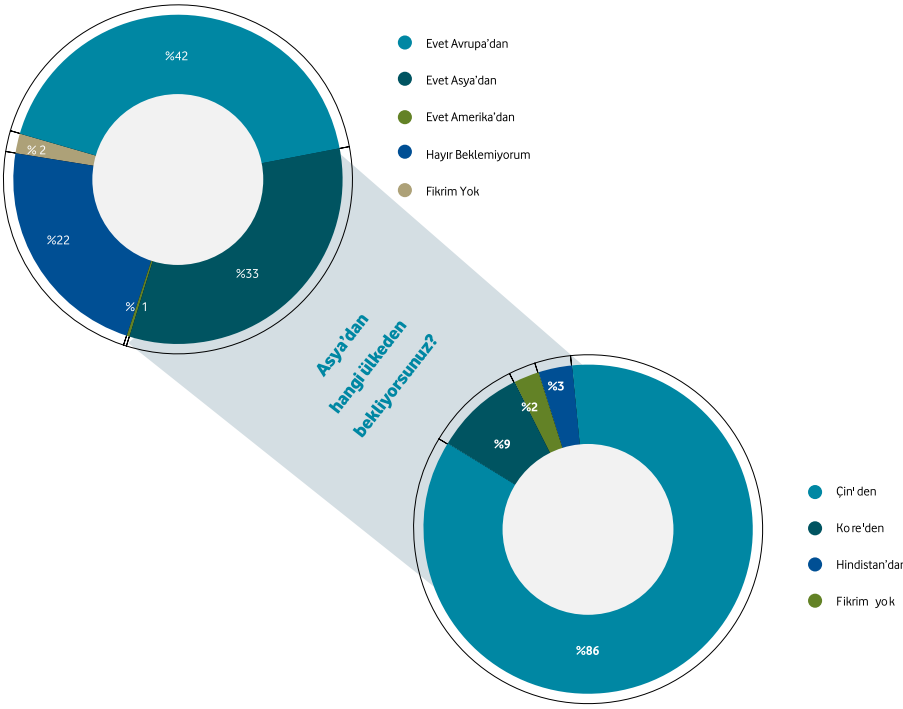
Bu çerçevede, Ar-Ge faaliyeti, otomotiv sanayimizin gelişmesi, yeni teknolojileri geliştirmesi, verimliliğin ve rekabet gücünün artırılması ile yeni ihracat projelerinin devamı için stratejik önem taşıyor ve Ar-Ge desteklerinin yeni projelerle geliştirilerek sürdürülmesi gerekiyor.

Küresel ekonomideki olumsuz koşullara rağmen ülkemizde istikrarlı gelişme aksamadan devam ediyor. Bu uygun iş ortamına ek olarak otomotiv sanayimize getirilen yeni yatırım teşvikleri, ülkemizin küresel bir cazibe merkezi olarak ortaya çıkmasında önemli bir yarar sağlayacak.

Sanayimiz, AB ve dünya sıralamasındaki yerini daha da yükselterek dünyada toplam taşıt üretiminde ilk on, AB'de toplam taşıt aracı üretiminde ilk üç ve Ar-Ge'de ilk beş ülke arasında yer alma hedefini sürdürüyor.



Beş yıllık dönemde Türkiye'ye yapılacak yeni yatırım beklentisi



Türkiye otomotiv sektörü önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir üreticinin yatırım yapmasını bekliyor.

Türkiye'ye Yeni Yatırım Beklentisi

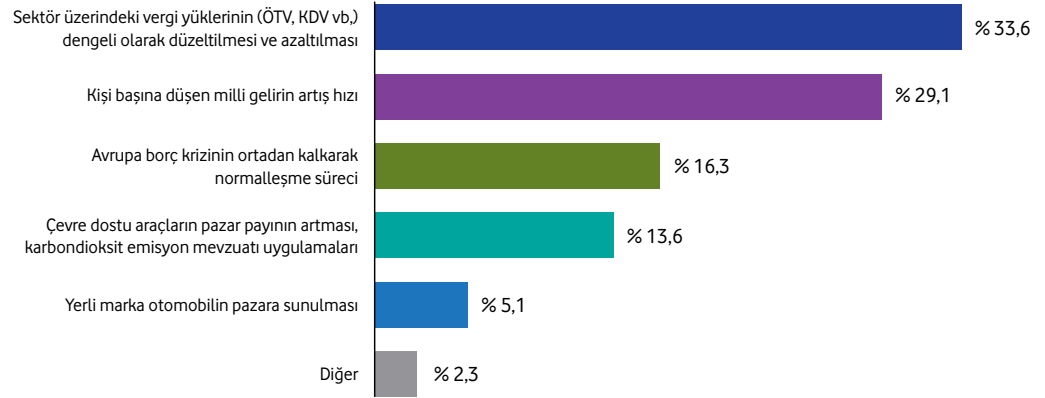
Türkiye'deki 4 yöneticiden 3'ü Asya ve Avrupa'dan yatırımı bekliyor. Bulgulara göre Avrupalı üreticilerin Türkiye'ye yatırım yapacağını düşünülmesi ilgi çekici bir nokta olarak ortaya çıkıyor.

Türkiye otomotiv sektörü yöneticilerinin %76'sı Türkiye'ye önümüzdeki beş yıl içinde yeni bir yatırım gelmesini bekliyor. Çoğunluk (%42) bu yatırımın Avrupa'dan geleceğine inanıyor. Bu yatırımın Asya'dan geleceğini belirtenlerin çoğunluğu ise bunun Çin'den gelmesini bekliyor.

Özellikle Distribütörler için öncelikli konu vergi yüklerinin düzeltilmesi ve azaltılması.

Otomotiv pazarının büyümesi için en önemli etkenler olarak "sektör üzerindeki vergi yüklerinin dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması" ile "kişi başına düşen milli gelirin artışı"nın belirtildiği görülüyor.

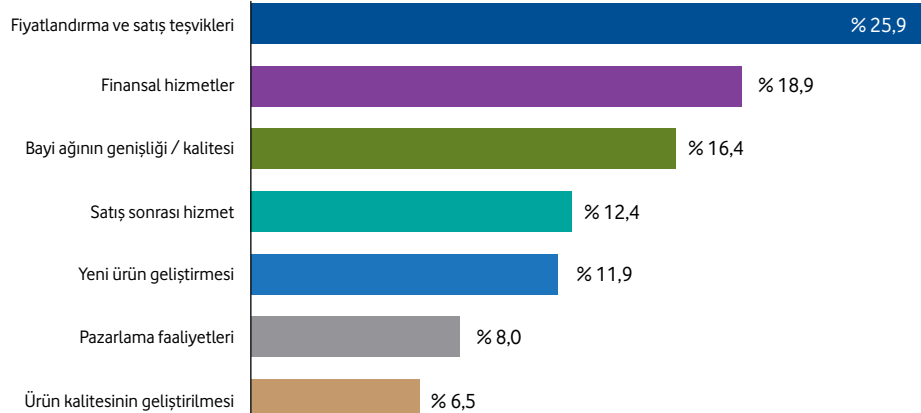
5 yıllık dönemde pazarın büyümesine etki edecek faktörler



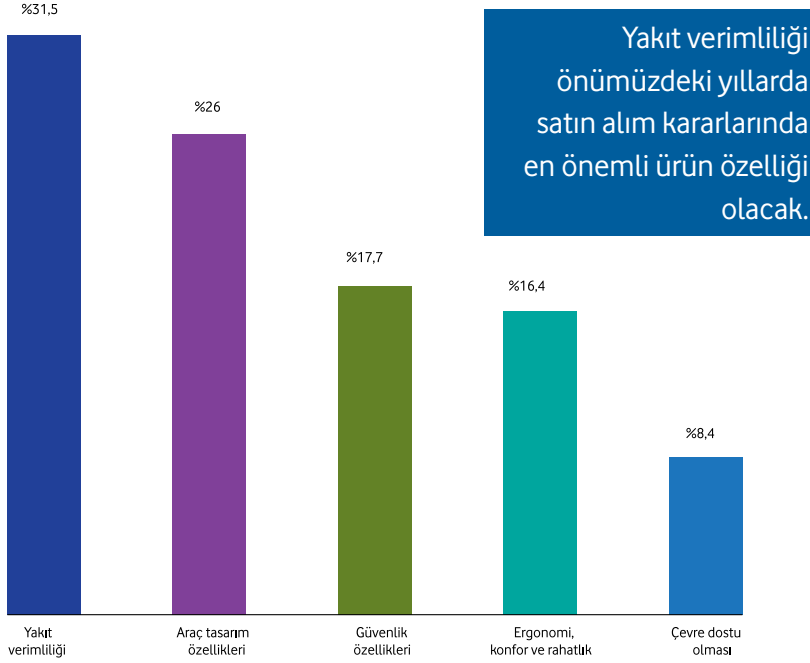
Türkiye'de yüksek rekabetin devam etmesinin ve başarılı olmanın en önemli etkeninin fiyatlandırma ve satış teşvikleri olması bekleniyor

Distribütörler tarafından başarıya götürecek etmenler arasında ürün kalitesinin iyileştirilmesine büyük bir önem verilmemesi. Bu da ürün kalitesinin üst seviyelerde olduğunun düşünüldüğünü gösteriyor.

Rekabette başarı etkenleri

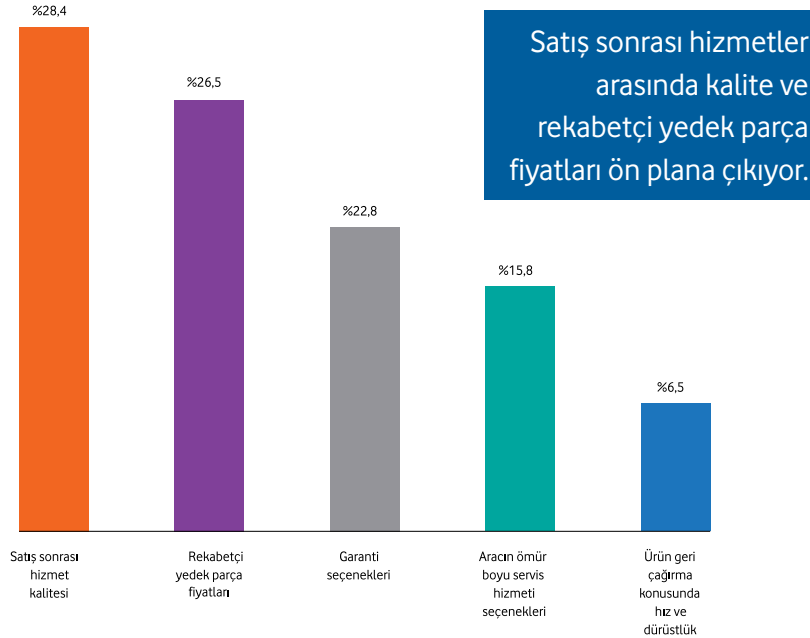


Otomotiv satın alım kararlarında belirtilen ürün özellikleri



Tüketicilerin satın alım kararlarında yakıt verimliliğinin ilk başta gelmesi ise, Türkiye'deki yakıt fiyatlarının dünyadaki yakıt fiyatlarının daha üst seviyesinde kaldığı göz önünde bulundurulduğunda çok doğal bir sonuç. Çevre dostu olma özelliğine çok önem verilmemesi, bunun elektrikli araçlar ile değil de daha çok üst düzey teknoloji ile daha da geliştirilmiş içten yanmalı motorlarla hedeflendiğine işaret ediyor.

Önem kazanacak satış sonrası hizmetler



Önümüzdeki beş yıllık süreçte Türkiye otomotiv pazarında hangi satış sonrası hizmetler önem kazanacaktır?

Otomotiv satışları eskisine göre zorlaşan, rekabetin arttığı pazar koşullarında gerçekleşiyor. Böyle bir ortamda başarılı olmak için satış sonrası hizmetlerin önemi artıyor. Elde ettiğimiz sonuçlara göre; satış sonrası hizmetlerde kalite, yedek parça fiyatları ve garanti seçenekleri önemli görünüyor.

Araç Parkını Gençleştirecek Politikaların Hızla Geliştirilmesi Gerekli

ODD Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa BAYRAKTAR

Türkiye otomotiv sektörünün, çağdaş, çevreye duyarlı, uluslararası rekabet gücüne sahip, sürekli gelişen ve daha güçlü bir yapıya kavuşması için sektörümüz büyük çaba gösteriyor. Ülkemizde otomotiv sektörünün mevcut potansiyeline ulaşmasının önündeki en önemli engellerden biri vergi hadlerinin satış fiyatlarına yüksek şekilde yansımalarıdır. Vergi hadlerindeki aşırı farklılıklar giderilerek, adil ve makul hale getirilmelidir.

Motorlu taşıtlar vergisi çevre kirliliğini azaltacak ve yeni araç kullanımını özendirerek şekilde yeniden düzenlenmelidir. Ülkemizde açıklanan teşvik programları da büyük önem taşıyor. Dünyanın düşük büyüme sürecine girdiği önümüzdeki dönemde sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilebilmesi, yatırımların, üretimin ve istihdamın artırılabilmesi için iç pazar ve tüketim dinamiklerinin harekete geçirilmesi gerekiyor.

Araç parkını gençleştirmeye ve yenileştirmeye hizmet edecek politikaların hızla geliştirilmesi ve uygulanmasına ihtiyaç var. Ülkemizde ömrünü tamamlamış araçlarla ilgili sistemin çatısı kuruldu, kanuni düzenlemeler yapıldı, ancak sistemin mevcut vergi yapısıyla işlemesi maalesef mümkün değil. Hem trafikte can ve mal güvenliğini tehdit eden hem de karbon salınımında artışa yol açan araçların pazardan çekilmesi gerekiyor.



Teşvik Sistemi Sektöre Büyük Bir Yarar Sağlayacak

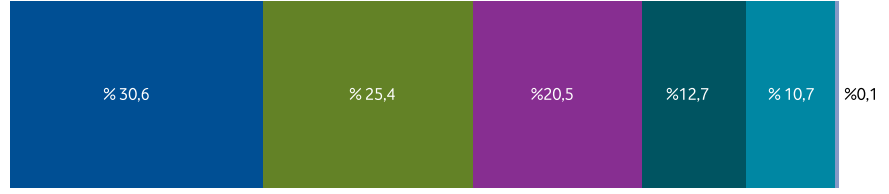
**TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı
Dr. Mehmet DUDAROĞLU**

Otomotiv sektörü yöneticilerinin sektöre yönelik 2017 öngörülerini belirlemek amacıyla oluşturulan bu araştırma ile firmalarımıza, geleceğe yönelik stratejilerini belirlerken kaynak oluşturacak bir çalışma sunmayı hedefledik. Çalışmada tüm sanayimiz için öne çıkan en önemli konu Yeni Teşvik Sistemi oldu. Tedarik sanayicileri, motor ve aktarma organları yatırımlarını en stratejik yatırım olarak yorumluyor. Bu yatırımların ülkemizde gerçekleştirilmesi ile yaklaşık % 56 olan yerlilik oranı, % 80'ler seviyesine çıkabilecek. Elbette tüm bu yatırımlar güçlü bir Ar-Ge çalışması ile mümkün olabilecek. Ar-Ge yetkinliklerimizin artması beraberinde marka değerimizi de güçlendirecek. Tedarik sanayi firmalarımızın OEM firmaları ile yürüttüğü ortak Ar-Ge çalışmalarını güçlendirerek sürdürmesi gerekiyor. Böylece sadece otomotiv sanayimizin değil, aynı zamanda ülkemizin de rekabet gücü yükselmiş olacak.

Bizler, bu çalışma ile 2017 yılını mercek altına alırken, bir yandan 2023 hedeflerimize adım adım yaklaşmaya gayret ediyoruz. Bu yolda ilerlerken en büyük yararı, oluşturulan Yeni Teşvik Sistemi ile sağlayacağımıza inanıyoruz.



5 yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler



- Sektör üzerindeki vergi yüklerinin (ÖTV, KDV vb.) dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması
- Kişi başına düşen milli gelirin artış hızı
- Avrupa borç krizinin ortadan kalkarak normalleşme süreci
- Çevre dostu araçların pazar payının artması, karbondioksit emisyon mevzuatı uygulamaları
- Yerli marka otomobilin pazara sunulması
- Taahhüt kredisi kolaylığı

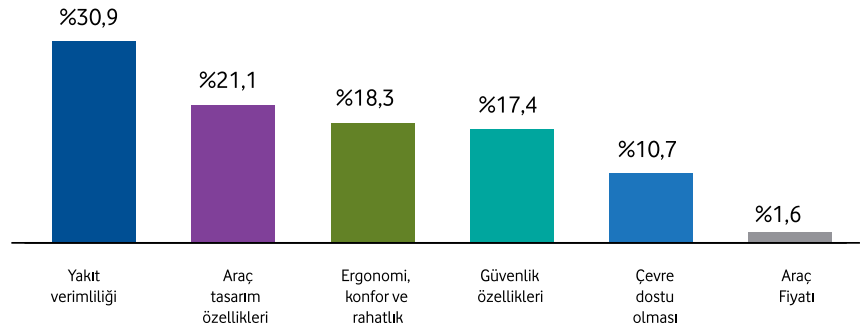
Otomotiv Pazarının Büyümesinde Etkili Faktörler

Türkiye otomotiv pazarının önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesine katkıda bulunması açısından aşağıdaki faktörleri önem düzeyine göre sıralar mısınız?

Yetkili Satıcıların bayi ağının önümüzdeki 5 yıllık dönemde büyümesi için belirleyici faktörleri merak ettik. Yetkili Satıcılar da Distribütörler tarafında elde ettiğimiz sonuçlar ile uyumlu olarak, otomotiv pazarının büyümesi için en önemli etkenler olarak “sektör üzerindeki vergi yüklerinin dengeli olarak düzeltilmesi ve azaltılması” ile “kişi başına düşen milli gelirin artışı”nı belirtiyor.

Distribütörler tarafındaki yöneticilerden farklı olarak Yetkili Satıcılar tarafındaki yöneticilerin “Avrupa borç krizinin ortadan kalkarak normalleşme süreci”ne girilmesine daha fazla önem verdikleri görülüyor.

Otomotiv satın alım kararlarında belirtilen ürün özellikleri



Otomotiv Satın Alım Kararında Önemli Ürün Özellikleri

Son söz tabii her zaman müşterindir. Pazarda başarılı olabilmek için tüketiciye doğru ürünleri sergilemek gerekir. Onun için burada tüketicinin satın alım kararlarında önem verdiği ürün özelliklerine odaklandık.

Pazar katılımcıları satın alım kararındaki en önemli etkenin yakıt verimliliği olduğuna inanıyor. OYDER ve ODD üyeleri bu konuyu açık ara farkla ilk sıraya yerleştiriyor.

Tüketicilerin satın alım kararlarında etkili olacak ürün özellikleri sorulduğunda Yetkili Satıcılar, ilk sırada yakıt verimliliğini belirtiyor. Distribütörlerin yanıtlarına paralel şekilde “araç tasarım özellikleri” ikinci sırada yer alırken, Yetkili Satıcıların küçük bir farkla “ergonomi, konfor ve rahatlık”ı güvenlik özelliklerinin önüne yerleştirdikleri görülüyor.

Castrol
EDGE
PROFESSIONAL

- Uzmanlar neden Castrol EDGE Professional'ı tavsiye ediyor?
- Fluid Strength Technology™ ile geliştirilmiş Castrol EDGE Professional, Castrol'un en güçlü motor yağıdır.
 - %60'a kadar daha güçlü performans sağlar.*
 - Ultraviyole rengi ile Castrol imzası taşır.
 - Mikro Filtreleme Teknolojisi kullanılarak geliştirilmiştir.
 - Endüstri standartları testlerine göre %4'e kadar yakıt tasarrufu sağlar.
 - Karbon emisyonlarını azaltarak her yıl araç başına 8 ağaç dikilmesini sağlar.
- *Emisal alınan tam sentetik motor yağına göre.



Uzmanların tercihi Castrol EDGE Professional

UZMANLAR TARAFINDAN, UZMANLAR İLE BİRLİKTE VE UZMANLAR İÇİN GELİŞTİRDİK.

SONUNDA BULDUKİ



ÇILGINLAR GİBİ ÇALIŞTIK...

Vergi Yüklerinin Azaltılması Sektör İçin Kritik Bir Durumdur

**ODD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Ali BİLALOĞLU**

Otomotiv sektörü, birçok sektörü doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen, ekonominin lokomotifini olarak tanımlayabileceğimiz bir sektördür.

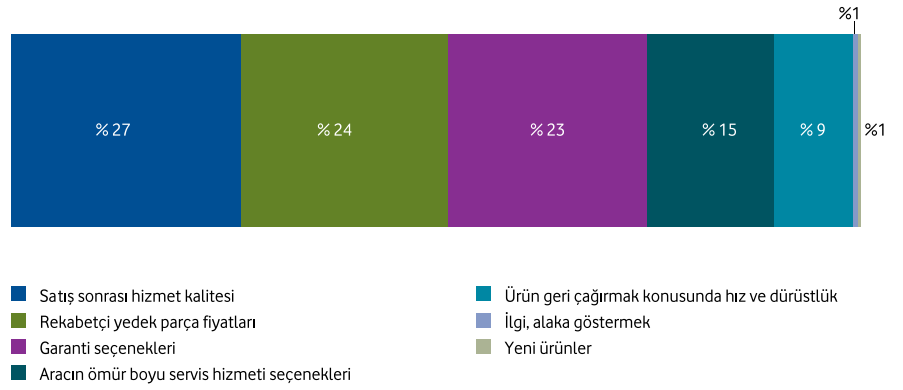
Türkiye ekonomisinin yakalamış olduğu istikrar, sektörü olumlu yönde etkiliyor ve gelişiminde itici kuvvet oluşturuyor. Ülkemizin en önemli ihracat kalemleri arasında yer alan otomotiv sektörü, büyüyen pazar ile birlikte birçok yan sanayiye de geliştiriyor. Ülkemizde otomobil sahipliğinin Avrupa'ya göre oldukça düşük rakamlarda seyretmesini de göz önünde bulundurursak otomotiv pazarının önümüzdeki yıllarda daha da büyüme eğilimi içerisinde olacağını gelebileceğimizi söyleyebiliriz. Bu da ülkemizdeki otomotiv sektörünün gelişimi için büyük avantaj sağlayacaktır.

Bununla birlikte ülkemizde demografik yapı değişirken, son 10 yılda ekonomik hayatın içinde aktif rol alan 25-60 yaş aralığındaki kişi sayısı 6 milyon kadar arttı. Doğum oranları bu seviyede devam ederse önümüzdeki dönemde aynı yaş aralığındaki kişi sayısının artacağını ve Avrupa'nın en yüksek tüketim potansiyeli olan ülkesi durumuna gelebileceğimizi söyleyebilirim.

Son olarak sektör üzerindeki ÖTV, KDV gibi vergi yüklerinin bir dengeye oturtulması ve hatta azaltılmasının, sektörün gelişimi için kritik olduğunu düşünüyorum. Bu alanda yapılacak iyileştirme çalışmalarının sektörü fark edilir bir seviyede canlandıracağı ve hatta ekonomide kaldıraç etkisi yaratacağı görüşündeyim.



5 yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler



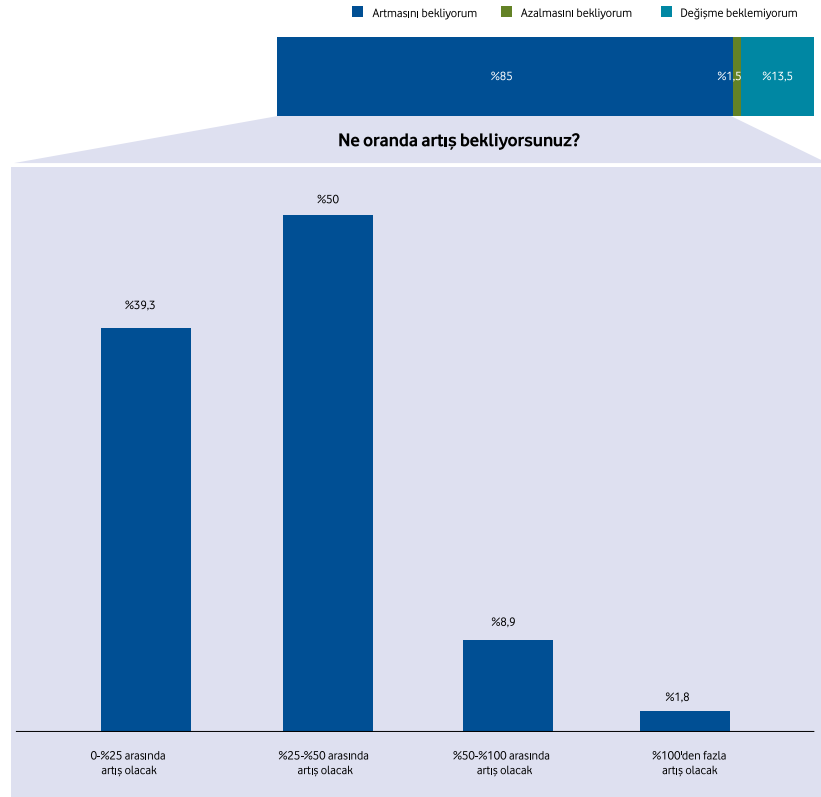
Önem Kazanacak Satış Sonrası Hizmetler

Önümüzdeki beş yıllık süreçte Türkiye otomotiv pazarında hangi satış sonrası hizmetler önem kazanacaktır?

Satış sonrası hizmetlerin önemi özellikle Yetkili Satıcılar için giderek artıyor. Bu noktada tüketicilerin istekleri de önem kazanıyor.

Otomotiv Yetkili Satıcıları da Otomotiv Distribütörleri gibi, en çok önem kazanacak satış sonrası hizmetleri "hizmet kalitesi", "rekabetçi yedek parça fiyatları" ve "garanti seçenekleri" olarak sıralıyor.

Beş yıllık dönemde ikinci el araç satışlarına yönelik beklenti



Katılımcıların %85'i ikinci el satışların önümüzdeki 5 yıl içinde artmasını beklerken, bu kişilerin %61'i artışın %25'in üzerinde gerçekleşeceğine inanıyor.



www.fleetcorp.com.tr
+90 212 323 54 54

Fleetcorp ile araç filonuza bütçede az, otoparkta çok yer ayırın!

Bütçe hazırlama telaşı yorucu olur. Bütçe dar, zaman kısıtlı, hangi otomobil nerede hangi fiyata, bu kadar aracın işletme gideri, bakım ve tamir masrafları ne olur diye düşünmeyin. Fleetcorp, yıllar aşkın deneyimi ve finans gücüyle size hem zaman hem de para kazandırır; bütçenizi zorlamadan filo işini kolaylaştırır.

Fleetcorp'a gelin, araç filonuz otoparkta yerini alsın...



Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan:

"Yeni Yatırım Teşvik Sistemi Tam Gaz İlerliyor"



Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN otomotiv sektörüne yönelik yatırımların önünü açmak amacıyla yapılan ve 15 Şubat 2013 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan yeni düzenlemeyi sektörün önde gelen temsilcileri ve basın mensuplarıyla paylaştı.

için 14'ü ana sanayi, 407'si yan sanayi olmak üzere toplam 421 yatırım projesi için teşvik belgesi düzenlendiğini bildirdi.

Bu belgeler kapsamında ise 12,3 milyar lira tutarında yatırım yapmayı ve yaklaşık 27 bin kişilik istihdam yaratılmasının taahhüt edildiğini aktaran Çağlayan, "Geçen yıl 20 Haziran'da açıklanan yeni teşvik mevzuatı kapsamında otomotiv sektörü için düzenlenen yatırım teşvik belgeleri önceki yıl ile karşılaştırıldığında, öngörülen sabit yatırım tutarı yüzde 28 arttı. 20 Haziran'da açıklanan teşvik sistemi ve bugün itibarıyla resmi gazetede yayınlanarak artık yeni bir yol haritasının oluştuğu teşvik sistemi bundan sonra son derece önemli kazanımlar getirecek" diye konuştu.

2023 hedefleri için daha fazlasını üretmek ve ihraç etmek zorunda olduğuna işaret eden Çağlayan, bu hedefe ulaşmak için mevcut üreticilerin kapasite artırımlarının yeterli olmadığını, mutlaka yeni yatırımların daha cazip hale getirilmesi gerektiğini belirtti. Yapılan son düzenlemelerle yatırımların KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, 7 yıl süreyle sigorta primi işveren hissesi desteği, yüzde 40 yatırıma katkı oranı ile yüzde 80 oranında vergi indirimi, azami 700 bin liraya kadar faiz desteği ve yatırım yeri tahsis ile destekleneceğini anlatan Çağlayan, Ayrıca, yatırıma katkı oranının yüzde 50'sinin yatırım döneminde kullanabilme imkanı sağladıklarını da söyledi. 🌟🌟🌟

Ekonomi Bakanlığı'nın organize ettiği toplantıya, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Şükrü İlısal, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi,, Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Bilaloğlu, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı (OİB) Orhan Sabuncu, Otomotiv Sanayii Derneği Başkanı (OSD) Kudret Önen ve TİM Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı Ömer Burhanoğlu ile çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

Toplantıda Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, geçen yıl 20 Haziran'da açıklanan yeni teşvik mevzuatı kapsamında otomotiv sektörü için düzenlenen yatırım teşvik belgelerinin önceki yıl ile karşılaştırıldığında, öngörülen sabit yatırım tutarının yüzde 28 arttığını söyledi.

Bakan Çağlayan, "Yeni Teşvikler Işığında Otomotivde Yeni Hedefler" toplantısında 2009 yılı ağustos ayından 2013 yılı ocak ayı sonuna kadar olan dönemde, Bakanlık olarak otomotiv sektörü

OYDER Başkanı H. Şükrü İlısal, "Teşvik sistemi kapsamında yapılan yeni düzenleme ile otomotiv sektörü 2023 yılı hedeflerini yakalayacaktır" dedi.

GAZELLE BUSINESS

TÜRKİYE'YE ARMAĞAN OLSUN

DAYANIKLI GÜÇLÜ VE EKONOMİK

29.900 TL*

'den başlayan fiyatlar ve

**20.000 TL 'ye 20 Ay,
% 0 Faiz** seçeneği ile



**3.5
TON**

1.660 KG
TAŞIMA KAPASİTESİ



*Gazelle Business 3302 Eco modelin tavsiye edilen
Trafik Sigortası hariç anahtar teslim satış fiyatıdır.



www.gazturkiye.com

M
Mersa Otomotiv



TAYSAD 35. Genel Kurulu otomotivcileri buluşturdu

Otomotiv sektöründe 2012'de tedarik sanayinin toplam otomotiv ihracatındaki payı yüzde 43'e yükseldi. TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "Bu payı 2013'de yüzde 45'e yükseltmeyi hedefliyoruz." dedi.

Otomotiv sektörü tatlı bir yarış içinde... Otomotiv sektörü tedarik sanayicileri, ihracatta ana sanayini zorlamaya başladı. 'Güçlü Sanayi Güçlü Marka' sloganıyla istikrarlı bir biçimde büyüyen Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), çitayı yükseltti. Otomotiv sektöründe 2012'de tedarik sanayinin toplam otomotiv ihracatındaki payı yüzde 43'e ulaştı. TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "Bu payı 2013'de yüzde 45'e yükseltmeyi hedefliyoruz" dedi.

TAYSAD, 35. Olağan Genel Kurulu'nda otomotiv endüstrisinin paydaşlarını bir araya getirirken,

OYDER Başkanı H. Şükrü İlısal TAYSAD Genel Kurulu'nda tedarik sanayicilerinin başarısının tüm otomotiv sektörünü tetiklediğini söyledi.

2023 hedeflerine birlik ve beraberlik içinde ulaşılacağı mesajını verdi. Genel kurulda otomotiv endüstrisinin Türkiye için önemine işaret eden TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, 2013 yılı hedeflerini paylaştı. Dudaroğlu, üyelerine mevcut iş hacimlerini koruyarak dışa açılmaları gerektiğini ve mutlaka kısa-orta-uzun vadeli stratejik planların yapılmasının önemini vurguladı.

Tedarik sanayiden 9 milyar dolar ihracat

Dudaroğlu, "2013 yılında 1,1 milyon adet üretim, iç pazarda 810 bin adet satış, endüstri olarak 20 milyar dolar ihracat öngörüyoruz. 2012'de toplam ihracat içinde tedarik sanayi payı yüzde 43 iken, bu yıl bunu yüzde 45 seviyesine taşımayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Markalaşma konusunda da üyelerinin mutlaka Turquality programından yararlanması gerektiğini ve bunun için tanıtım programları

gerçekleştireceklerini aktaran Dudaroğlu, orta vadede üretimin Asya ülkelerine kayacağını, kalite, verimlilik, insan kaynağı, lojistik ve Ar-Ge yetkinliklerini geliştirerek bu bölgede yer almaları gerektiğini kaydetti. Özellikle Çin'i ve Hindistan'ı hedef gösteren Dudaroğlu, dışa açılımlarda her fırsatı değerlendireceklerinin sinyalini verdi.

Yerlilik oranı yüzde 80'e yükselecek

Dudaroğlu, Girdi Tedarik Stratejisi çalışmaları kapsamında da motor, aktarma organları ve otomotiv elektroniğinin teşvik edilmesinin halen yaklaşık yüzde 56 seviyesinde olan yerlilik oranının yüzde 80'ler seviyesine yükselebileceğinin altını çizdi. Yeni teşvikleri de hatırlatan Dudaroğlu, iç pazarda büyük hacimlere ulaşan ve Türkiye'de üretim yapmayan markalara da yatırım için bir kez daha çağrıda bulundu.



Bu çağrılarını üye oldukları CLEPA örgütüyle de Avrupadaki tüm ana sanayiye duyurduklarını aktaran Dudaroğlu, “İç pazarımızın güçlenmesi için sektörde oluşabilecek cari açığa meydan vermeyecek şekilde adil vergi düzenlemeleriyle ülkemizi yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi haline getirmeliyiz” dedi.

Sektör paydaşları TAYSAD'ı yalnız bırakmadı

Genel kurula katılan Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Orhan Sabuncu, otomotiv endüstrisini 2023 hedefine taşıyacağına inandığına inandığı 2. Ar-Ge Proje ve Tasarım yarışmasının önemini anlattı. Otomotiv Sanayi Derneği Başkanı Kudret Önen de iç pazar satışlarındaki ithal-yerli oranlarına dikkat çekerek bunun çok iyi takip edilmesi gerektiğini söyledi. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Başkanı Şükrü İlisa da otomotiv sanayinin ülke ekonomisi için olmazsa olmaz olduğunu ve bunu kabul ederek çalıştıklarını aktardı.

Ödüller sahiplerini buldu

Genel kurulda otomotiv endüstrisinin gelişimine katkı sağlayan başarılı firmalar da ödülleri aldı. Eğitim ödülleri sırasıyla Farplas Oto Yedek Parça, Hema Endüstri ve Ermetal Otomotiv alırken, ihracat ödülleri Bosch Sanayi, Delphi Automotive Systems ve CMS Jant ve Makine kazandı. Patent / Faydalı Model/Endüstriyel Tasarım ödülleri ise yine sırasıyla Aktaş Hava Süspansiyon, Coşkunöz Metal Form, Seger ve İnci Akü'ye verildi.

Toplantıda ayrıca, Ekonomi Bakanlığı'nın yüzde 75 oranında destek verdiği 12K Model Projesinde Başarı kaydeden firmalar da ödüllendirildi. 🌟🌟🌟

Otomotiv, ihracatta son 5 yılın en iyi Şubat ayını gördü

Avrupa pazarı, otomotiv endüstrisinin yüzünü güldürdü

Otomotiv endüstrisi, AB'ye yönelik ihracatta son dönemin en iyi çıkışını yaptı. Uzun zamandır gerileme yaşanan AB ülkelerine ihracat, Şubat ayında yüzde 11 oranındaki artış gösterdi.

Türkiye Şubat ayında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artışla 11 milyar 692 milyon dolarlık ihracata imza atarken, otomotiv endüstrisi ülke genelindeki ihracat artış hızını aşarak yüzde 9 büyümeyi yakaladı. Avrupa pazarına yapılan ihracat çok uzun bir aradan sonra artış gösterdi.

Otomotiv endüstrisinin Şubat ayı ihracat raporunu hazırlayan Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), sektörün geçen yılın aynı dönemine göre bir milyar 787 milyon dolarlık dış satışa imza attığını bildirdi.

Sektör bazında ihracatta liderliğini sürdüren otomotiv endüstrisi, Şubat ayında otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu dışındaki tüm alanlarda dış satışlarını artırdı. OİB Başkanı Orhan Sabuncu, özellikle binek otomobil grubundaki artışın kendilerini umutlandırdığının altını çizerek, bunun gelecek adına olumlu sinyaller verdiğini kaydetti.

İhracatı AB satışları artırdı

Sabuncu, "Şubat ayı verilerimiz Türkiye'nin yüzünü güldürdü. Özellikle bu dönemde AB ülkelerine yönelik yüzde 11 ihracat artışı, doğrudan toplam otomotiv ihracatımıza da olumlu yansıdı. Özellikle son dönemde sürekli gerileme yaşanan Fransa ve İtalya pazarlarına yönelik yaşanan artışlar gözümüzü önümüzdeki aylara çevirdi. Bu veriler AB pazarında kısmi de olsa bir toparlanmaya işaret ediyor" diye konuştu.

Binek otomobiller gaza bastı

Otomotiv ihracatında ürün grupları incelendiğinde, otomotiv yan sanayi yüzde 7 artış ve 756.1 milyon



Alternatif pazarlardan Amerika ve Afrika ülkelerine yönelik artışların da devam ettiğinin altını çizen Orhan Sabuncu, 2008 yılından bu yana Şubat ayının en iyi ihracat rakamına ulaşıldığını bildirdi.

dolarla ilk sırayı aldı. Bunu yüzde 10 artış ve 592.4 milyon dolarlık dış satışla binek otomobiller, yüzde 18 yükseliş ve 338 milyon dolarlık ihracatla eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar izledi.

Otobüs minibüs ve midibüs ürün grubu ise yüzde 12 gerilemeyle 75 milyon 421 bin dolar ihracata imza atarken diğer başlığı altındaki ürünler de yüzde 33 artışla 26 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirildi.

Yılın ilk iki ayı ele alındığında ise otomotiv yan sanayi yüzde 7 yükselişle bir milyar 468 milyon, binek otomobiller yüzde 2 gerilemeyle bir milyar 16 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 4 artış ve 626 milyon, otobüs minibüs ve midibüs yüzde 11 gerilemeyle 126 milyon ve diğer başlığı altındaki ürün grubu da yüzde 30 azalışla 43 milyon dolarlık ihracat kaydedildi.

Fransa ve İtalya güldürdü

Şubat ayında ilk 4 ülkeye ihracatta önemli artışlar oldu. Fransa ve İtalya'daki ihracatta yaşanan düşüşün durup yerini yükselişe bırakması dikkat çekti. <<<

Anadolu Yakasının ilk ve tek oto AVM'si OtoWorld Asya



DOĞRU MEKAN ZAMAN YATIRIM OTO WORLD ASYA

Anadolu yakasının ilk ve tek oto Avm'si Oto World Asya İstanbul'un yükselen yıldızı Pendik'te yerini alıyor. Anadolu yakasında kurulacak İstanbul Yenişehir Projesi, Sabiha Gökçen Havalimanı, TEM ve E-5 karayolunun ortasındaki konumuyla ve kolay ulaşımıyla öne çıkıyor. Oto galerisinden, sigorta acentesine, bankasından, kafe ve restoranlarına; içerdği 365 işyeriyle otomobille ilgili herkesin her türlü ihtiyacını karşılayacağı bir AVM.

Şimdi Otoworld Asya'da yer almanın tam zamanı çünkü otomobilin geleceği burada...



Tel: +90 216 392 22 22 (Pbx)

+90 532 111 00 98

Pendik Tem Bağlantı Yolu Üzeri, Sabiha Gökçen Havalimanı Karşısı Pendik / İSTANBUL



Has Şirketler Grubu



İŞ ORTAKLIĞI



www.otoworld.com.tr

Koç Fiat Kredi Genel Müdürü Türker Gürtekin:

Bayilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz ediyoruz

Koç Fiat Kredi Genel Müdürü Türker Gürtekin, satış ve pazarlama çalışmalarında yetkili satıcıların ve müşterilerinin ihtiyaçlarını iyi analiz ederek, yeni ürün ve hizmet geliştirmeye devam edeceklerini dile getirdi.

2012 Yıl Değerlendirmesi

Markaya özel finansman şirketleri arasında ilklerden biri olan Koç Fiat Kredi, 2012 yılında da sektördeki başarısını sürdürmüştür. Yıl geneline bakacak olursak hizmet verdiğimiz markalara tam anlamıyla entegre olarak, maksimum verimlilikle çalıştığımızı söyleyebilirim. Sektörde yarattığımız yenilikler ve tüketicilere sağladığımız avantajlarla müşterilerimize “tek noktadan” finansman desteği sağlamaya devam ediyoruz.

Piyasaların durumuna göre aylık olarak güncellenen ve piyasadaki en iyi kredi tekliflerini içeren kampanyalarımızı 2012 yılında da devam ettirdik; satış rakamlarımız, operasyonel çalışmalarımız ve bayi ilişkilerimiz ile başarıımızı pekiştirdik. 2011 yılında %40 oranında olan Fiat markamızın toplam satışları içindeki payımızı 2012 yılında %42 seviyesine ulaştırırken, büyük filo satışları haricindeki satışlarda payımızı %54’lerden %60 seviyelerine yükselttik. 2012 yıl sonunda portföy büyüklüğümüzü 1,3 milyar TL’ye taşıdık.

2012 yılında 45 bin araca kredi kullandırdık ve hizmet verdiğimiz tüm markalarla etkin kredi kampanyaları düzenledik. Eşit ödeme dışında sunduğumuz esnek ödeme planlarıyla değişik gelir seviyelerine sahip müşterilere fark yaratacak uygulamalar sunulmaya devam ettik. Örneğin Alfa Romeo, Lancia ve Jeep markalarımıza yönelik “yarısı peşin yarısı seneye” kampanyamız oldukça etkili olmuş ve satışlara olumlu şekilde

yansımıştır. Kredi kampanyalarımız operasyonel süreçlerimizdeki iyileştirmelerle birlikte etkisini arttırmış ve markalarımızın tercih edilmesinde önemli rol oynamıştır.

Bunların yanında Koç Fiat Kredi olarak, yüksek başvuru adedinin yarattığı yoğun tempoya rağmen kredi cevaplama işlemimizi ortalama 30 dakika gibi kısa bir sürede gerçekleştiriyoruz. Bu verdiğimiz hizmetin kalitesinin yanında ne kadar hızlı olduğumuzun da göstergesidir diye düşünüyorum.

2012 yılı aynı zamanda operasyonel süreçlerimizde iyileştirmeler yaptığımız bir yıl oldu; Mart 2012 itibarıyla “Döküman Yönetim Sistemi”ni devreye aldık. Bu sayede bayilerimizin kredi evraklarını hızlı ve kolay bir şekilde bize iletmelerini mümkün kıldık. Operasyonel iyileştirme çalışmalarının da katkısıyla 2011 yılına göre hem başvuru işleme kapasitemizi hem de verimliliğimizi arttırdık.

Finansman hizmetinin yanı sıra, kredinin tamamlayıcısı olan sigorta ürünlerini de müşterilerimizin kullanımına sunmaktayız. 2011 yılında Kredi Koruma Sigortası ürününden faydalanan müşteri oranı %24 iken; 2012 yılında bu oran %33 olarak gerçekleşmiş, yani her 3 müşteriden biri bu ürünü tercih etmiştir. 2013 yılında faiz dışı gelirlerin artırılması hedefimize paralel olarak sunacağımız sigorta ürünlerinde de çeşitliliğe gitmeyi planlanmaktadır.

"Koç Fiat Kredi olarak, yüksek başvuru adedinin yarattığı yoğun tempoya rağmen kredi cevaplama işlemimizi ortalama 30 dakika gibi kısa bir sürede gerçekleştiriyoruz."

Koç Fiat Kredi

Koç Fiat Kredi Tüketici Finansmanı A.Ş.; Koç ve Fiat Topluluklarının ortak girişimi olarak 2000 yılında kurulmuş ve tüm hisseleri 2003 yılında Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. tarafından satın alınmıştır. Koç Fiat Kredi, Türkiye’de Fiat Auto lisansı altında üretilen ve Türkiye’ye ithal edilen tüm Tofaş ve Fiat Auto modellerine ve ikinci el araçlara kredi hizmeti sunmaktadır. Kuruluş amacı ve üstlendiği misyon ile hizmet verdiği tüm markalarla yakın bir işbirliği içinde çalışmakta ve her markanın müşteri profiline uygun finansal çözümler sunmaktadır.



2013 Hedef ve Öngörüler

2013 yılında hedefimiz; satışlar içindeki payımızı koruyarak portföy büyüklüğümüzü 1,4 milyar TL'ye taşımak ve %13 büyümeye ile yolumuza devam etmektir.

Rekabet ortamında sadece faiz oranları ve maliyetler üzerine kurgulanan kampanyaların ve pazarlama aktivitelerinin yeterli olmayacağını bilincindeyiz. Satış ve pazarlama çalışmalarımızda bayilerimizin ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz edip yeni ürün ve hizmetler geliştiriyor olacağız. Bu anlamda 2013 yılı bizim için CRM bazlı pazarlama faaliyetlerinin yıl sonuna kadar ara vermeden devam edeceği bir yıl olacaktır. Ürün çeşitliliği ve cazip kampanyaların yanında operasyonel

"Rekabet ortamında sadece faiz oranları ve maliyetler üzerine kurgulanan kampanyaların ve pazarlama aktivitelerinin yeterli olmayacağını bilincindeyiz."

süreçlerdeki yalınlığımızın da bayilerimiz açısından bir tercih sebebi olduğunun bilincindeyiz. 2013 yılında ürün yelpazemizi genişletmeyi ve finansman sektöründe müşteri odaklı çalışma anlayışının yerleşmesi konusunda öncülüğümüzü sürdürmeyi hedefliyoruz.

Koç Fiat Kredi olarak verdiğimiz kaliteli hizmet ve markalarımıza sağladığımız destekle kârlılığımızı ve pazardaki payımızı arttırarak yolumuza devam ediyoruz. Operasyonel yenilikler ve yaratıcı pazarlama uygulamalarımızla müşterilerimize hızlı ve tek noktadan kredi imkanı sunarak Fiat grubu markalarının iç pazardaki satışlarını arttırmak misyonumuzu 2013 yılında da sürdüreceğiz.♦♦♦

Chevrolet Global Otomotiv Genel Müdürü Toros Kardaş:

"Çok markalılık daha da büyüyecek"

Lokasyon olarak oldukça kolay ulaşılabilen bir noktada işe başlayan Global Otomotiv en yeni GM Chevrolet üyesi olmasına rağmen, yaklaşık 1500 metre kare showroomu, 2000 metre kare servis alanı ile kaliteli bir Satış ve Satış Sonrası Hizmeti veriyor.

Türkiye'de faaliyet gösteren yetkili satıcılar içinde yurt dışı sermayeli bildiğimiz en büyük ve yegane yetkili satıcılık sizinkisi. Türkiye'de neden böyle bir yatırıma ihtiyaç duydunuz?

Mannai Group, otomotiv sektörüne 1972 yılında girdi. Şu anda Katar'da üç markanın distribütörlüğünü yürütüyor. GMC, Cadillac ve Subaru markalarını temsil ediyor. GMC ve Cadillac'tan dolayı General Motors ile çok kuvvetli ilişkiler kurmuş durumda. Dünyada 7 yıldır arka arkaya örnek distribütör ödülü alan tek şirket oldu. Bu ödüle GM Dealer Award diyorlar. Bu ödülü alan Amerika dışındaki tek şirket. GM'deki ve otomotivdeki bu tecrübesini Katar'ın dışına da taşımak istiyor. Türkiye, büyümekte ve yüksek potansiyeli olan bir pazar olarak dikkat çekiyor. Chevrolet yetkili satıcısı olarak biz de Türkiye pazarına bir renk getirmek için yer aldık.

Şu anda Türkiye'de yani İstanbul'da tek noktada hizmet veriyoruz. Anadolu yakasında Acıbadem'deki plazamızda Türkiye'de Chevrolet ile olan ilişkilerimizle hem de Katar'daki tecrübemizi getirerek müşterilerimize hizmet vereceğiz.

Türkiye'ye geçen yıl şirket kurarak adım atmış olduk. Operasyonumuza ise Ocak 2013 tarihinde başlamış olduk. Türkiye pazarında yeni olmamıza



rağmen daha ilk aydan varlığımızı hissettirmeye başlayarak, 'bizde varız' dedik. Hedeflerimizi tutturarak aşmaya çalışıyoruz. Yaptığımız bazı işleri özel hale getiriyoruz. Örneğin yol yardım aracımızı daha özel seçiyoruz. Bunun için station wagon Cruze seçtik. Sektörde, hizmette fark yaratacak uygulamaları hayata geçireceğiz.

Katar ve Türkiye otomotiv pazarının farklılıkları nelerdir?

Katar'daki müşterinin beklentileri çok yüksek. Oradaki müşterinin beklentisinin yüksek olması, genelde daha üst sınıf otomobil almasından kaynaklanıyor. Bunun yanı sıra Türkiye'deki müşterinin de beklentisi çok yüksek. Türkiye'de yoğun bir rekabet yaşanıyor. Müşteriye hızlı yanıt vermek, müşterinin beklediği donanımlı ekiple geri bildirimlerde bulunmak pek çok yerde birbirine benzemeye başlıyor. Burada bir tespit yaparak işe başladık. Müşteri, internet üzerinden bir araştırma yapıyor. Otomobil satın alan müşterinin yüzde 91,4'ü ilk bilgi edinmeye internetten başlıyor. Bizde buradan hareketle, tüm satış danışmanlarımızı internet dünyasında canlı olarak müşteri ile konuşabilecek hale getirdik. Kendi web sitemize teknolojik yatırım yaparak, müşteri ile satış danışmanınızı karşı karşıya getirdik. Bizim web sitemize yönelen müşteri satış danışmanlarımıza, canlı olarak yazabiliyorlar.

İnternetten bilgi isteyerek giren müşterinin beklediği yanıt süresi 4 saattir. Bu süre 12 saati geçtiği zaman, müşterinin yüzde 50'si olumsuz algıya kapılmaya başlıyor. Biz bu verilere bakarak, daha hızlı müşteriye yanıt verebilmek için böyle bir hizmeti devreye aldık.

Yetkili satıcılıkta Türkiye'de neleri hedefliyorsunuz?

Mannai, Katar'da temsil ettiği tüm markalarının aynı zamanda yetkili satıcılığını da yürütüyor.

“Mannai, üstün hizmet anlayışı, tecrübe ve birikimi ile GM tarafından GM Grandmaster International Operations Dealer Award ödülüne de sahip Amerika dışındaki tek bayidir. Daima güler yüzlü Global Otomotiv çalışanları her zaman müşteri odaklı yaklaşımı ile, Chevrolet markasına yüksek standartlarda müşteri memnuniyeti sağlamayı hedefliyor. Orta vade de ise çok markalı/çok şubeli yapı ile otomotiv sektöründe büyümeyi istiyoruz.”



Türkiye'ye Avrupa'daki büyük mega yetkili satıcılardan ziyaretler gerçekleştiriyor. Pazar dünyada mega yetkili satıcılık eğilimine doğru yöneliyor. Türkiye pazarı da bu yöne doğru gidecektir.

Türkiye'de ise sadece yetkili satıcılık yapıyor. Her neresi olursa olsun, artık sektörümüzde müşterinin ve pazarın koyduğu kurallar var. Biz, hizmet verdiğimiz her noktada en iyiler arasında olmak istiyoruz. Bu sadece Chevrolet yetkili satıcıları arasında değil, sektördeki yetkili satıcılar arasında en iyiler arasında olmak hedefidir. Müşterinin memnuniyeti, servisteki memnuniyet, müşteriye geri dönüş ve teslimat hızımız gibi müşteri odaklı ilkelerimiz var.

Yetkili satıcılık mı daha zor, yoksa distribütörlük mü?

Her ikisinin de kendine göre farklı zorlukları var. Yetkili satıcılıkta direkt olarak müşteri ile iletişim içerisindesinizdir. Daha yoğun bir ekiple çalışılmak zorundadır. İnsan yoğunluklu ve daha detaylı bir iştir. Müşteriye karşı yapılan hataların telafisi ise daha zordur. Distribütörlükte ise, daha uzun projeksiyon yapmak gerekir. Geleceği daha iyi planlayarak konjoktürü görmek önemli hale geliyor. Markanın konumlandırılmasında distribütör olarak daha yoğun çaba harcama gerekiyor.

Yetkili satıcılık yaptığınız markayı nasıl belirlediniz?

Biz, Katar'da GM'nin iyi bir distribütörüüz. Fakat Türkiye pazarında Chevrolet markasında bir iş imkanı gördük. Türkiye'de pazarın koşullarını dikkate alarak bir marka seçimi yaptık.

Avrupa'nın toplam pazarı geçen sene son 17 yılın en kötü pazarıydı. Bu yılın Ocak ayında, Almanya geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,6 bir pazar kaybına uğradı. Türkiye'de pazar ise tüm tarihinin en iyi ikinci yılını yaşadı. Türkiye halen büyüyen bir

pazar olarak olumlu bir şekilde dikkat çekiyor. Genç nüfusuna ve büyüme hızına baktığımız zaman, bir gelecek vaat ettiğini görebiliyoruz. Bunun yanında Türkiye'nin bir sermaye ihtiyacı var. Bu sermaye ihtiyacı ve bizim yatırımımızın birbiriyle örtüşen bir yönü var.

Yetkili satıcılarda, kârsızlık en önemli problemlerden biri. Bunların nedenlerinden biri distribütörlerin yüksek standartları ve yaptırdığın yatırımlardır. Böyle bir durumda dışarıdan gelen yatırımcının bu işe soyunması gelecek için ümit verici. Siz bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Sektörün artık doğası değişiyor. Sektörün ekonomik bir doğası var. Otomotiv yetkili satıcılığı yüksek ciroların gerçekleştiği, düşük kâr marjlarının olduğu bir iş alanı. Bunun yanı sıra da ilk yatırımın gerektirdiği yüksek sermaye ihtiyacı da var. Kâr marjları satış üzerinden yüzde 1 ile 3 arasında değişiyor ve yüksek bir sermaye gerektiriyor. Burada ölçeğin bir faydası ve markaların çalışmasından kaynaklanan bir fayda var. Markalar artık süreçleri tanımlıyorlar. Müşteriyle olan ilişkiden tutun marka standartlarına kadar zaman zaman girişimciyi, profesyonel yönetime yönlendiriyorlar. Artık otomobil yetkili satıcıları, tamamen serbest girişimci doğasında değiller. Markanın giderek daha yoğun tanımladığı, süreçler ve marka standartları var.

Süreç artık giderek mega yetkili satıcılık dönemine doğru ilerliyor. Hatta bunun alt yapısı hazırlanıyor. Bu uygulamalar dünyada yıllardır var ve giderek büyüyor. Türkiye'de henüz mega yetkili satıcılıklar yok ama sektör bu yola doğru ilerliyor diye düşünüyorum.

Gördüğünüz potansiyel ve pazarın sermaye ihtiyacı bir araya geldiğinde sizin yaptığınız yatırımları takip edenler olacak mı?

Türkiye'ye Avrupa'daki büyük mega yetkili satıcılardan ziyaretler gerçekleşiyor. Pazar dünyada mega yetkili satıcılık eğilimine doğru yöneliyor. Bizim mega yetkili satıcılık anlamında şu an da somut bir planımız yok. Ama Türkiye pazarı da bu yöne doğru gidecektir.

Yetkili satıcılar artık tek marka ile yetinemeyecekler. Otomotiv pazarının gelişimine baktığımızda birkaç marka ile çalışmak gereksinimi doğduğunu görebiliriz. Avrupa'da büyük mega yetkili satıcılar 200'ün üzerinde showroomla çalışıyorlar. Bunların iş süreçleri bir standart haline getirdiklerini ve profesyonelce yönetildiklerini görüyoruz.

Türkiye dünyadan ayrıışmıyor, aynı yöne doğru

Avrupa'daki 50 büyük mega yetkili satıcının rakamlarını size aktarmak istiyorum. 50 tanesinden her biri ortalama olarak, geçen yıl 61.000 adet otomobil sattılar. Daha büyükleri ise 200 bin civarında otomobil satıyorlar. Ortalama olarak 2.6 ülkede faaliyet gösteriyorlar. Yani çok uluslu, çok satan bir yapıya sahipler. Ortalama olarak 4.900 kişi istihdam ediyorlar. Ve yine ortalama olarak 6.2 markayı temsil ediyorlar. 1.9 milyar da ciro yapıyorlar.

ilerliyor. Giderek dünyanın bir parçası haline geliyor. Bu açıdan da Türkiye'de bu tür mega yetkili satıcılıklar sektörde yerini alacaktır.

Çok markalılık daha da büyüyecek.

Değişim önce büyük metropollerden başlayacak. Çok yakında bu değişimi görebilirsiniz. Diğer şehirlerde patron yetkili satıcı dediğimiz model devam edecek. Daha kurumsal yapısı olan, daha istihdamı artmış, çok markalı ya da çok uluslu yapılara doğru geçeceğiz. Bu yapıların bazıları fonksiyon bazlı organize oluyorlar. Yani 200 tane showroomu var, 6 markanın yetkili satıcısı ve 3



ülkede faaliyet gösteriyor. Bazıları ise bölge bazlı organize oluyor. Bazıları ise marka bazlı organize oluyor. Marka algısı kuvvetli ve marka süreçleri birbirinden farklı olduğu için, bu organizasyonlar genelde marka bazlı organize oluyorlar.

Marka bazlı ana merkez ve onun alt bayilikleri şeklinde organize olan mega yetkili satıcılar, en yüksek kârlılığı elde ediyorlar. Hatta fonksiyon ve bölge bazlı organizasyonlardan daha yüksek kârlar elde edebiliyorlar. Çünkü bölge bazlı organizasyon yaptığınız zaman, temsil edilen 6 markanın süreçlerine bölünüyor.

Yetkili satıcılık mesleği Türkiye'de çok yıpranmış durumda. Ama öte yandan büyük riskler ve büyük maliyetlerle önemli işleri yapıyor. Bu mesleğin geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yetkili satıcılık mesleğinde, satıştaki kârlılığın artması gerekiyor. Müşterilerin yılda yaptığı ortalama kilometre giderek azalıyor. 1995 yılından 2011'e kadar Avrupa'daki müşterinin yaptığı ortalama kilometre yüzde 30 azaldı. İngiltere'de 16 bin kilometreden 11 bin 500 kilometreye düştü. Almanya'da 15 bin kilometreden 12 bin 750 kilometreye düştü. Türkiye'de elimizde böyle bir veri olmamakla birlikte, Türkiye bir çok müşteri davranışında Avrupa'ya çok yakınlık gösteriyor. Bu bazen eş zamanlı, bazen de birkaç yıl gecikmeyle gerçekleşiyor. Buradan yola çıkarak Türkiye'de otomobil kullanımının giderek azalacağını düşünüyorum.

Otomobil alımının sürücü koltuğunda artık müşteri var

Araçların bakım aralıkları uzuyor. Araçlar teknolojinin gelişimiyle artık daha dayanıklı oluyor ve müşteri daha az kilometre yapıyor. Servislerin tesislerdeki giderleri karşılama oranı düşüyor. Türkiye'de bundan 10 yıl önce yüzde 100 oranı konuşulurken şimdi ise yüzde 70 oranı konuşuluyor.

Bunu telafi etmenin tek yolu, satışta kârlılığı yakalamaktır. Günümüzde artık fiyatlar şeffaf hale geldi. Müşteri bilgiye çok hızlı ulaşıyor. Bu yüzden fiyat yönünden satış kârlılığını artırmak mümkün değil. Otomobil alımının sürücü koltuğunda artık müşteri var. Bu açıdan satış adetlerini çoğaltarak, yüksek cirolar hedefleyip kârsızlığa bir nebze olsun çare bulunabilir.

Yetkili satıcılar bu öngöründen hareketle ne yapmalılar?

Artık teknolojiyi tersine çevirmek mümkün değil. Bakım aralıkları uzayacak, bizlerde o farkı



Otomobil satın alan müşterinin yüzde 91,4'ü ilk bilgi edinmeye internetten başlıyor. Bizde buradan hareketle, tüm satış danışmanlarımızı internet dünyasında canlı olarak müşteri ile konuşabilecek hale getirdik.

müşteriye daha yüksek işçilikle yansıtamayacağız. Ama otomobil yetkili satıcılarının müşteriye satabilecekleri ek hizmetleri keşfetmeliler. Örneğin müşterinin lastiğini kontrol etmek. Bu bir hizmet ama bazen de bir satış imkanı da yaratabilir. Veya müşterinin aküsü kontrol etmek. Bu ek hizmetlere müşterinin aracındaki ek işçilik ihtiyaçlarını kontrol etmek diyebiliriz. Satışta da ek hizmetler var, örneğin lastik satışı gibi.

Satış tarafına baktığımızda ise her yetkili satıcı finansman, kasko, aksesuar satışını bir paket olarak görmeye başladı. Değişen bir müşteri davranışını da burada aktarmam gerekiyor. Showrooma artık daha az müşteri geliyor. Bundan yine 10 yıl önce müşteri aracı satın almadan ortalama beş showroom ziyareti yapıyordu. Bugün ortalama showroom ziyareti ikiye düşmüş durumda. Sürücü koltuğundaki müşteri sosyal medyadan bilgi alıyor. Web sitemizi ziyaret ediyor. Müşterinin araştırma yaptığı süresinin yüzde 40'ını sosyal medya oluşturuyor. Bu yüzden yetkili satıcılar olarak daha fazla bu alanlarda olmamız gerekiyor. Yapılan her türlü olumlu ya da olumsuz davranış artık daha hızlı yayılıyor. Showroom ziyaretinin yerini artık bizim internet sitelerimiz alıyor. İnternet sitemizi ziyaret ederek, bilgi isteyenlere çok hızlı geri bildirim vermeliyiz. <<<

Otomotivde hedefler büyüyor, yeni yatırımlar geliyor

2013 BÜYÜMEK İÇİN HAMLE YILI

Bu yıl 39.su gerçekleştirilen Genel Kurul'da Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın yanı sıra OYDER, ODD, TAYSAD ve OİB başkanları ile sektör temsilcilerini misafir olarak ağırlayan OSD'nin 2013 Yan Sanayii ve İhracat Başarı Ödülleri de sahiplerini buldu.

Türk Otomotiv Sanayi'nin gelişimini ve ülke ekonomisine daha fazla katma değer sağlamasını desteklemek üzere hizmet eden Otomotiv Sanayii Derneği 39. Genel Kurulu Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve diğer sektör derneklerinin başkanlarının katılımıyla 15 Mart'ta gerçekleşti.

Toplantıya katılan diğer dernek başkanlarının sanayiye ilişkin değerlendirmelerinin ardından kürsüye gelen OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen otomotiv sanayinin 2012 ve 2013 yılını değerlendirerek sanayinin gelecek dönemdeki önemli gündem konularına değindi. Küresel ekonomideki olumsuz koşullara rağmen Türkiye'nin hem ekonomik hem de siyasi istikrarı dünyanın dikkatini çekmeye devam ettiğinin altını çizen Kudret Önen, "Türkiye istikrar ortamında gerek yurtiçi gerekse yurtdışı yatırımcılara cazip bir yatırım ortamı sunuyor. Türkiye'nin küresel

Otomotiv Sanayii Derneği'nin, '39. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen "2012 yılında otomotiv sanayii, Avrupa Birliği'nde (AB) derinleşerek devam eden kriz nedeni ile ihracatı geriledi, iç pazarda talebin azalmasıyla doğru orantılı olarak da üretimini azalttı. 2013 yılı sanayimizin büyümeye, teknolojiye, insan gücüne ve inovasyona kısaca geleceğe yaptığı yatırımları artırdığı ve istikrarlı bir büyüme için gerekli hamleleri attığı bir yıl olacak." değerlendirmesinde bulundu.



OSD Başkanı Kudret ÖNEN ve Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN

bir cazibe merkezi olmayı sürdürmesinde yeni teşviklerin de büyük faydası olacağını düşünüyoruz. Teşvik sisteminde gerçekleştirilen yeni düzenlemeler için başta Sayın Bakanlarımız olmak üzere hükümetimiz ve değerli bürokratlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

Türk Otomotiv Sanayii'nin 2012 yılı rakamları ile ilgili bilgi veren Kudret Önen "2012 yılında, 2011 yılında yaşanan yüksek talebin aksine pazarın son aylarda yatay hale geldiğini ve 2010 yılı düzeyinde seyrederek normalleştiğini görüyoruz. 2010 yılında 793 bin, 2011 yılında toplam 911 bin olarak gerçekleşen Otomotiv Pazarı 2012 yılında küçülmeye geçti ve normalleşerek 818 bin adet olarak gerçekleşti. İçinde bulunduğumuz olumsuz küresel ekonomik koşullara rağmen, 2013 yılında öngörümüz, AB'nde derinleşerek devam eden kriz nedeni ile ihracatın gerilemesi, iç pazarda yatay bir talep hareketi ve buna bağlı olarak üretimin 1 milyon ya da 1 milyon 100 bin adet düzeyinde gerçekleşmesidir" dedi.

Otomotiv Sanayii'nin 2012 yılında 19 milyar Dolar'ı aşan ihracatı ile yine ihracat şampiyonu olduğunun altını çizen Önen "2013 yılının genel olarak 2012



Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN

'den daha iyi bir yıl olmasını bekliyoruz. Ancak hedefimiz; yeni bir büyümenin öncesinde 2013 yılında otomotiv sanayii olarak insan kaynağına, ArGe'ye ve teknolojiye yatırım yapmak olacak" dedi. Şimdiden pek çok firmanın yatırım planlarını hayata geçirmeye başladığını kaydeden Önen, sanayinin önemli gündem maddelerinin üzerinden geçti.

2013 yılında planlan Ar-Ge alt yapı çalışmalarının kısa süre içinde tamamlanarak yurt dışında yapılan test ve Ar-Ge çalışmalarının yurt içinde yapılarak, sanayimizin önemli bir kaynak ve zaman tasarrufu sağlayacağını belirten Başkan Kudret Önen, çevreye duyarlı vergilendirmenin önemine dikkat çekti. Önen, "Tekerlekli motorlu taşıtlar parkında daha az karbon emisyonu sağlamak üzere, çok yaşlı araçların parktan çıkışını teşvik edecek entegre önlemlerin alınması ve parka yeni girecek düşük karbon emisyonlu çevre dostu araçların teşvik edilmesi gerektiği" nin altını çizdi.

Türkiye'nin 2023 vizyonunda ekonominin taşıyıcı sanayi sektörlerinden olan otomotiv sanayiinin 3-4 kat büyümesinin, 4 milyon üretimin yanı sıra 3 milyonluk ihracat hedeflendiğini söyleyen Önen,



bu hedeflere ulaşmak için ihracat artışının yanı sıra iç pazarın da paralel büyütülmesinin sağlanması gerektiğini belirtti.

Pazarda son aylardaki önemli gelişmelerden de bahseden Kudret Önen, 2013'ün ilk iki ayında otomobil satışlarında ithalatın aldığı payın artışına dikkati çekerek, bunun takip edilmesi gerektiğini söyledi.

Önen'in konuşmasının ardından Ekonomi Bakanı Çağlayan, Türkiye ekonomisi ve otomotiv sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Çağlayan, OSD'nin 39. Olağan Genel Kurul'unda yaptığı konuşmada, ABD ve AB arasında müzakereleri yürütülen serbest ticaret anlaşmasına değindi. Türkiye'nin masada olmadığı bu anlaşmanın yapılmasının, Türkiye'yi ciddi şekilde sıkıntıya sokacağını vurgulayan Çağlayan, "Biz de Gümrük Birliği'ni (GB) gözden geçiririz. Bunun başka yolu yok. Göz göre göre haksız rekabet ile karşı karşıyayız" dedi.

Konuşmaları takiben OSD Yan Sanayi ve İhracat Başarı Ödülleri töreni gerçekleştirilerek ödüller sahiplerine verildi. <<<



Has Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Gedik:**

Oto World Asya, ulaşım kolaylığı ile dikkat çekiyor

25 yılı aşan deneyimleri ile Evra Group ve Has Şirketler Grubunun ortaklığında gerçekleştirilen Oto World Asya, Aralık 2012'de temelleri atılmış son dönemin en önemli yatırımlarından birisi. Oto World Asya, İçişleri Bakanlığı tarafından çıkarılan genelge sonrası galericileri şehir dışına çıkmaktan kurtaracak ve İstanbul'un en hızlı gelişen bölgelerinden birinde yer almalarını sağlayacak.

Otoworld Asya kendini nasıl tanımlıyor?

O toworld Asya Anadolu yakasının ilk ve tek Otomobil Alışveriş Merkezidir. Has Şirketler Grubu ve Evra Group ortaklığıyla hayata geçecek bir projedir. Farklı mimarisiyle Pendik ve hatta İstanbul'un simgesel eserlerinden biri olmaya aday. Otoworld Asya'nın Sabiha Gökçen Havaalanı ve İstanbul'un Anadolu yakasına kurulacak 1.000.000 nüfuslu Yeni Şehir projesinin hemen yanbaşıda olması, onu ulaşım ve yatırım değeri açısından benzersiz bir konuma taşıyor.

Otoworld Asya içerisinde 365 işyeri bulunuyor. Tüketiciler otomobile dair neye ihtiyaçları varsa burada bir çözüm bulacaklar. Bankasından eczanesine, hobi marketlerine, çocuk oyun alanlarından fitness merkezi kadar tüm sosyal alanlarıyla ziyaretçilerinin temel ihtiyaçlarını karşılayacak, tüm gününü keyifle geçirebilecekleri konforlu bir ortam sunuyor. Bu anlamda otomobil sevdalılarının yeni gözdesi olacak diyebiliriz.



Sıfır ve 2. el araç galerilerinin yer alacağı 365 iş yeri ile binlerce aracı çok kısa zamanda inceleme fırsatı sunacak olan Oto World Asya'da, oto aksesuarcuları, oto kuaförleri, bankalar ve sigorta acenteleri de yer alacak.

Oto AVM kavramı bu ülke için yeni bir kavram. Bize biraz detaylı anlatabilir misiniz?

Avm ve Tematik Avm farklı amaçlara hizmet eden iki ayrı işletmedir. Avm'ler in 90 yıllardan bugüne bakıldığında inanılmaz bir gelişim gösterdiğini görüyoruz. İlk dönemde İstanbul'da birkaç Avm varken şu an sadece Pendik'te 5-6 Avm var. Yoğun iş temposuyla çalışan tüketicilerin, her şeye tek bir merkezden ulaşabilme alışkanlığı Avm'lerin çoğalmasına neden olmuştur. Tüketicilerin bu talebiyle uyumlu olarak Avm'lere giren markaların büyüdüğü de bir gerçek artık.

Otomobil Alışveriş Merkezi, özellikle aile bireylerinin birlikte keyifli zaman geçirirken, otomobile dair her türlü araştırmayı, alışverişi ve işlemleri kolayca tek bir noktadan yapabilecekleri bir yaşam merkezidir.

Otomobil sektörüne baktığımızda sektör ihtiyacının çok altında hizmet verildiğini görüyoruz. Oto Avm'lerinin günümüz koşullarında tüketicileri sunduğu imkanlar sebebiyle zaman içinde galerilerin büyük çoğunluğunun da Oto Avm'lere yönelmesi zaruriyeti ortaya çıkacaktır.

AVM'lerin varlığı tüketicilere ne gibi avantajlar sağlıyor?

Öncelikle ürüne kolay hızlı ulaşım, dolayısıyla zamandan tasarruf sağlıyor. Avm'lerdeki farklı markalar ve sunduğu çeşitlilik arasından tercih yapabiliyor olma imkanı tüketici açısından bulunmaz konfordur. Ziyaretçilerine iklim şartlarından etkilenmeden keyifli zaman geçirtirken bir yandan ihtiyaçlarını karşılıyor olmasından ötürü Avm'ler bugün vazgeçilmezlerimizdendir.

Bundan sonra kullanılmış araç pazarları oto AVM'ler ile yer değiştirecek diyebilir miyiz?

Oto pazarları belirli günlerde kurulması sebebiyle ihtiyaca yetersiz kalıyor. Şu an bu eksiği galeriler tamamlıyor. Ancak galerilerin dağınık bölgelerde olması tüketici için zaman kaybı ve yorucu oluyor.

Oto pazarındaki satıcıların çoğunun bireysel satıcı olduğunu düşünürsek Oto Avm'lerdeki iş gücü potansiyeliyle artık bireysel satıcı da aracını gelip galeriye gönül rahatlığıyla teslim edecek. Hem kendine hem ailesine ayırdığı vakitten kazanacak, hem de güvenilir Oto Avm'lerdeki galerilerin hazır müşterisinden faydalanarak satışını daha kolay ve hızlı gerçekleştirecek.



Hangi firmalar sizin hedefinizi oluşturuyor?

Tüm yeni ve kullanılmış otomobil satıcıları, otomobille ilgili her türlü aksesuar ve ekipman satıcıları, motosiklet satıcıları, otomobil ticareti için gerekli işlemleri yapabilecek her türlü kurum ve kişiler...

Yetkili satıcılara iletmek istediğiniz mesajlarınızı alabilir miyiz?

Otoworld Asya gibi erişimi kolay, otomobile dair her türlü ihtiyacın tek bir merkezden karşılandığı bu projede yer almaları ve hatta yer seçme ve fiyat avantajından yararlanmaları için bir an önce bu projeden yer almalarını tavsiye ederim. 🌟🌟🌟

Anadolu yakasındaki ilk otomobil alışveriş merkezi sadece galerilerin yan yana dizildiği bir çarşı değil, içinde saatlerce zaman geçirilebilecek bir otomobil dünyası.



2012 yılında dünyada araç üretimi toplam 84,1 milyon adede ulaştı



OICA Başkanı Patrick Blain, 2012 yılında tüm araç çeşitlerinde üretimin dünya çapında 84,1 milyon adete ulaştığını açıkladı. Bu rakam sadece geçen senenin % 5 üzerinde olmakla kalmıyor aynı zamanda tüm zamanlar için bir rekor anlamına geliyor.

Toplam satış rakamının ise toplamda 82 milyon adet civarında olduğu tahmin ediliyor. Satış adetleri ile üretim adetlerinin birbiriyle uyumsuz olmasının temel sebebi olarak birçok ülkede yapılan kayıtsız satışlar (askeri satışlar, konsolosluklar, idari satışlar vs) ve yakında kaydedilecek kısa süreli stoklar gösterilebilir.

Dünya üzerinde her ülke için geçerli olmamakla birlikte bu sonuçlar 2009 yılında yaşanan ve 2008 global ekonomik krizi kaynaklı sert düşüşün (61,8 Milyon adet) artık büyük ölçüde atlatıldığını gösteriyor.

Asya 43,7 milyon adetle dünyadaki üretim liderliğini korurken, Amerika 20 milyon adetle

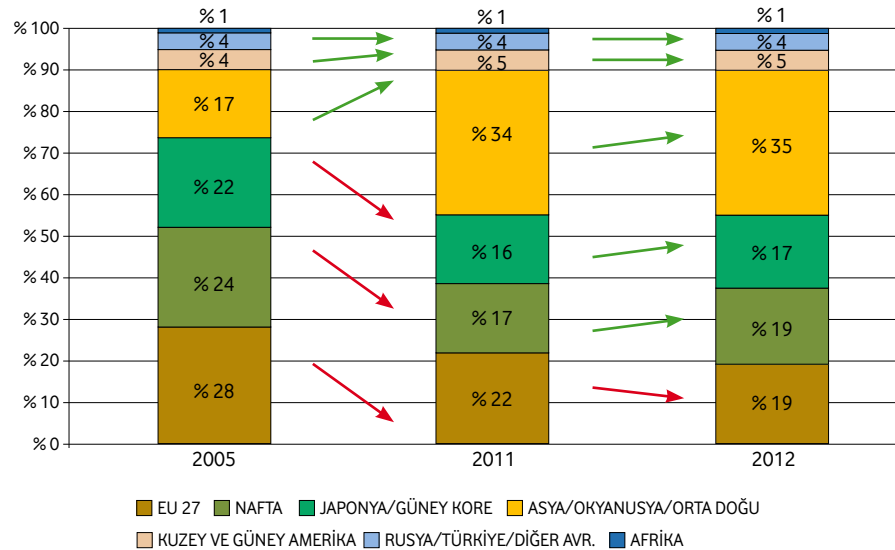
ikinci, Avrupa ise 20 milyona çok yakın üretimiyle üçüncü sırada yer aldı.

Üretim adetlerine paralel olarak satış adetlerinin de benzer bir trend izlediği görülen 2012 yılında toplam satış adetinin 82 milyon adet civarına ulaştığı tahmin ediliyor.

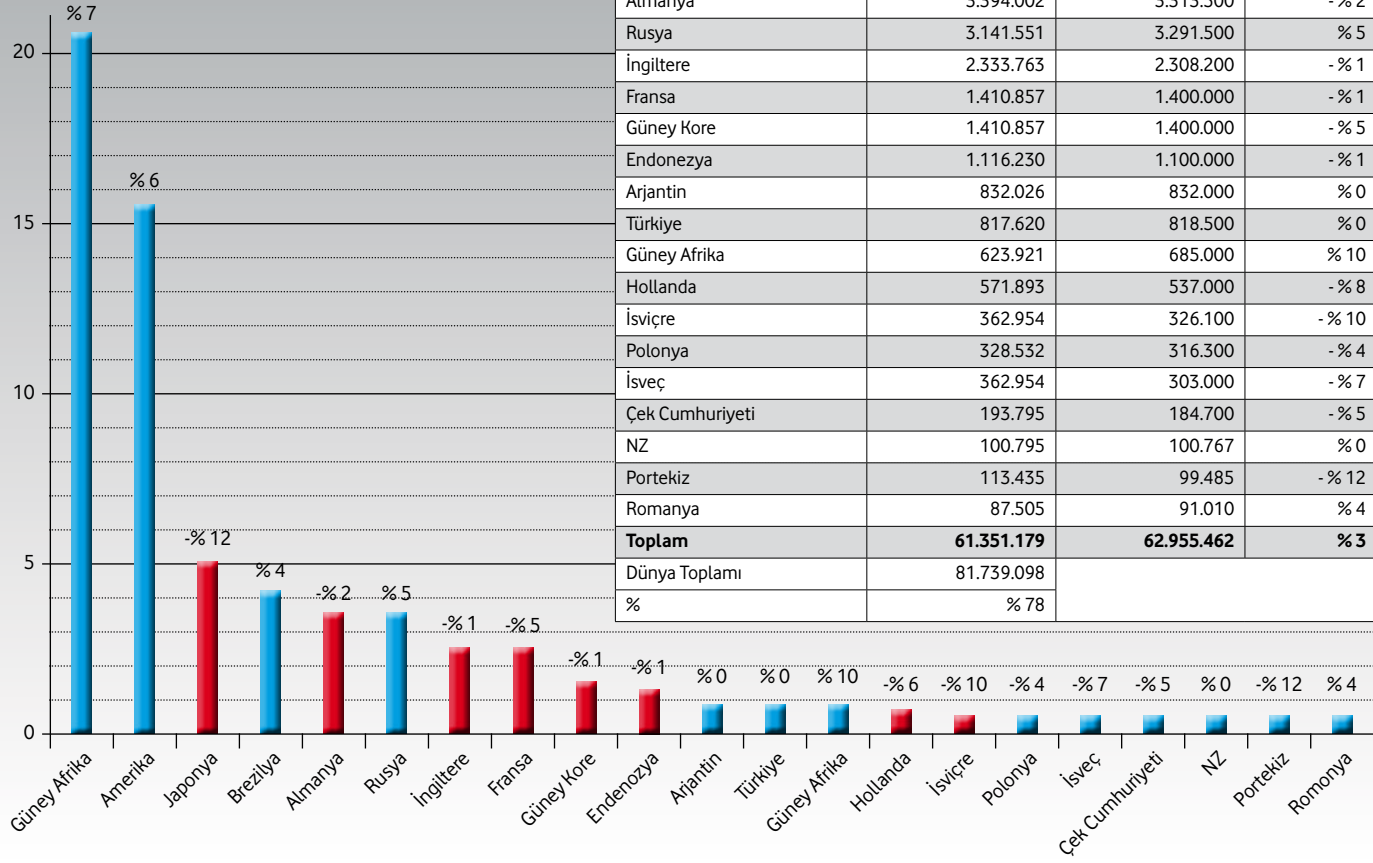
Satışlar tüm Asya'da (Çin, Hindistan, Japonya, Güney Kore vs.), NAFTA (Kuzey Amerika), Türkiye ve Rusya'nın da dahil olduğu diğer Avrupa ülkeleri ve Afrika'da artış gösterdi. Avrupa Birliği'nin 27 üye ülkesinin satış adetleri ise azaldı.

- Avrupa: AB27 ülkelerinde üretim adetleri % 8 azalarak keskin bir düşüşe imza attı. Toplam dünya üretiminden elde ettikleri pay ise % 19'a kadar geriledi. Bu arada içinde Türkiye ve Rusya'nın da bulunduğu diğer Avrupa ülkeleri toplam üretim adetlerini % 4 oranında arttırdı ve dünya üretiminden aldığı % 4'lük payını korudu.
- NAFTA: 2011 yılında yaşanan iyileşmenin teyidi olarak 2012 yılında da üretim adetleri % 17 arttı ve toplam üretim payı % 19'a ulaştı.
- Güney ve Orta Amerika: 2012 yılında üretim adetleri % 2 gibi küçük bir düşüş yaşaması nedeniyle 2003 yılından beri kaydedilen sürekli

BÖLGELERE GÖRE DÜNYA ARAÇ ÜRETİMİ



2013 Dünya Otomotiv Satışları Tahmini



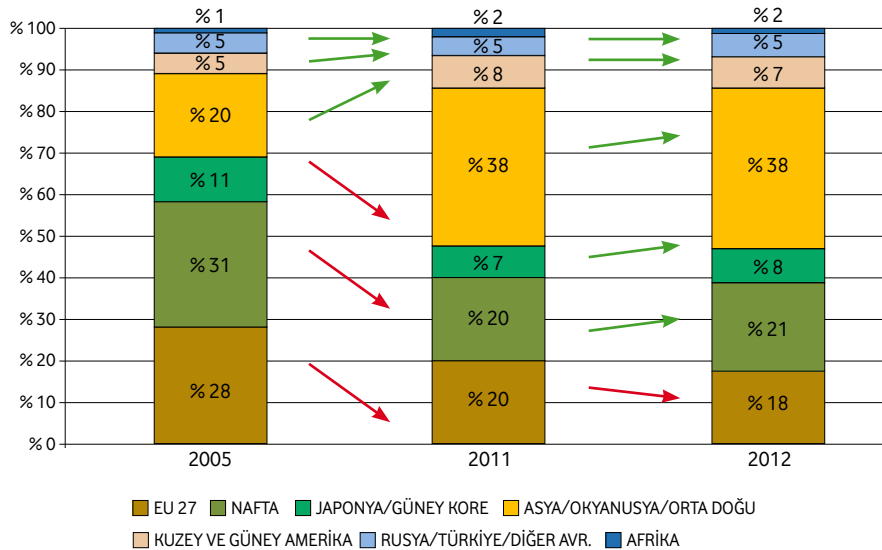
artış trendi son bulmuş oldu. Toplam üretimden aldığı pay % 5 oranında sabit kaldı.

- Japonya ve Güney Kore: Üretim adetlerinde ulaşılan % 11'lik artış, toplam üretimden aldığı payı % 17'ye ulaştırdı.
- Çin, Hindistan ve Diğer Asya Ülkeleri: Üretim,

2012 yılında ulaştığı % 6'lık artışla geçen yıllardan daha yavaş da olsa büyümeye devam etti. Toplam dünya üretiminde aldığı pay büyümeye devam ederek % 35 seviyesine ulaştı.

- Afrika: Üretim % 5 arttı ve dünya payı % 1'de sabit kalmaya devam etti. <<<

BÖLGELERE GÖRE DÜNYA ARAÇ SATIŞLARI





Dacia gaminın yeni ticari oyuncusu

Dacia yelpazesi, yepyeni iki modelin eklenmesiyle daha da genişliyor: Dokker Combi ve Dokker Van. Kullanışlı özellikleri sayesinde hem esnafların hem de ticaretle uğraşanların gözdesi haline gelecek. Dacia Dokker, hem özel hem de profesyonel kullanıma yönelik beş kişilik bir kombidir. Otomobil, 800 litrelik kapasitesi ile kendi sınıfında en büyük bagaj hacmini ve en iyi modülerliği sunuyor. Dacia Dokker Van ise kapalı kasa panelvan araçtır. 750kg ile kendi segmentinde en büyük taşıma kapasitelerinden birini sunuyor. <<<

Radar denetimi 24 saate çıkıyor

Emniyet Genel Müdürlüğü, trafik kazalarının neden olduğu kayıpların istenilen oranda azaltılamaması üzerine trafik denetimlerinde, yeni yöntemler uygulama kararı aldı.

Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan ve İçişleri Bakanı Muammer Güler'in onayladığı "Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Eylem Planı ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nün yapacağı çalışmalar" konulu genelgeye göre, 2020 yılına kadar trafik kazası sonucu ölümlerin yüzde 50 oranında azaltılması hedefleniyor. Bu hedefe ulaşılması amacıyla geçen yıl başlatılan çalışmalara rağmen trafik kazalarının neden olduğu kayıpların istenilen oranda azaltılamaması üzerine, mevcut denetim yöntemleri yeniden gözden geçirildi.

24 SAAT KONTROL

Mevcut sisteme göre, günlük her bir radar aracıyla gündüz 5 saat, gece ise 3 saat olmak üzere toplam 8 saat hız denetimi yapan trafik birimleri, bundan sonra 24 saat hız kontrolleri yapacak. <<<



Muayeneden kalan araç oranı düşüyor

TÜVTURK istatistiklerine göre 2012 yılında periyodik muayeneye gelen araçların yüzde 34.8'i, ilk muayenelerinde emniyetsiz ve ağır kusurlu olmaları nedeniyle geçemedi. 2011'de bu oran yüzde 36.6 idi. Araçlar bu yılda en çok fren sistemleri nedeniyle muayeneden kaldı.

T.C Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın denetiminde ülkemizde trafik güvenliği için hayati öneme sahip araç muayene hizmetini vermekle yetkili tek kurum olan TÜVTURK, 2012 yılına ait araç muayene istatistiklerini kamuoyuyla paylaştı. TÜVTURK'ün sayılarına göre, 2012 yılında 6 milyon 281 bini periyodik araç muayenesi, 32.668'i de yola elverişlilik muayenesi olmak üzere toplam 6 milyon 313 bin 862 muayene hizmeti verildi.

2 milyon araç kusurlarını giderdi

TÜVTURK rakamlarına göre, araçların, yüzde 34.8'i ilk muayenelerinde, "emniyetsiz" ve "ağır kusurlu" olmaları nedeniyle muayeneden geçemedi. Araçların yüzde 62.7'si "hafif kusurlu", yüzde 2.5'i ise "kusursuz" olarak muayeneden geçebildi. İstatistiklere göre, araçlar en fazla fren sistemine bağlı kusurları nedeniyle muayeneden kaldı. Diğer kalma nedenleri, sırasıyla aydınlatma ve hareketli aksamındaki sorunlar olarak belirlendi. İlk muayeneden kalan araçların, yüzde 98'i, ikinci haklarında kusurlarını gidererek muayeneden geçebildi. Dolayısıyla trafikte ağır kusurları nedeniyle tehlike yaratan, aslında trafikte olmaması gereken 2 milyon 100 bin civarında aracın muayene sonrasında durumlarını iyileştirdikleri görüldü.

"Muayene konusunda farkındalık arttı"

Ören, Türkiye'de özellikle binek ve ticari araç sürücülerinde, araç muayenesi bilincinin ve farkındalığının oluştuğunu, Emniyet Genel Müdürlüğü'nün de başarılı uygulamalarıyla zamanında muayeneye gelen ve muayeneden geçen araç sayısının her yıl arttığını söyledi. <<<

Chevrolet Trax, Şehir Gezginlerinin Vazgeçilmezi



Chevrolet, 77 sene önce satışa sunduğu Suburban Carryall ile başlayan SUV geleneğindeki iddiasını Yeni Chevrolet Trax ile artırıyor. Geçtiğimiz Eylül ayında Paris Otomobil Fuarı'nda dünya prömiyeri ve Kasım ayında düzenlenen Autoshow İstanbul ile Türkiye prömiyeri gerçekleştirilen Trax, Chevrolet'nin hızla büyüyen küçük SUV segmentindeki modeli olacak. <<<

Yeni SEAT Toledo satışa sunuldu



SEAT'ın en başarılı model ailelerinden biri olan Toledo, tamamen yenilenmiş haliyle showroomlarda yerini aldı. Daha önceki nesillerinin sağladığı popülerlik ve gördüğü ilgiyle başarısını kanıtlayan Toledo, yeni nesliyle SEAT'ın modern tasarımı içerisindeki dinamizmi ve şıklığı, yüksek düzeyde verimli motor teknolojisiyle ve olağanüstü pratiklik, mükemmel işçilikle birleştiriyor. <<<

Az kirlüten otomobile az vergi!

Maliye Bakanlığı'nın, Türkiye'de kullanılan motorlu taşıtlarda Motorlu Taşıtlar Vergisi (MTV) ve Özel Tüketim Vergisi'nin (ÖTV) hesaplanmasında aracın emisyon oranının da dikkate alınması yönünde bir çalışma başlattığı öğrenildi. <<<



36. **YAPI FUARI**
TURKEYBUILD İSTANBUL

24 - 28 Nisan / April 2013
Tüyap - Büyükdere

YEM Fuar
EXHIBITIONS

**san
park**

Salon: 12 A, Stand 331

**Dar alanda
yüksek parklanma**

OTOPARKTA DEVİRİM

**Türkiye ve Avrupa'da öncü
yeni nesil otopark sistemi ile
1 araçlık yere
12 araç park ediliyor**

Adres

Çalı Sanayi Bölgesi, 6 Sok. No:8/10 16235
Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE

Telefon

+90 224 482 23 90

Fax

+90 224 482 23 92

Mail

info@sanpark.eu

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2013 yılı ilk iki ayında yüzde 18 büyüdü

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı %18,29 artarak 83.830 adet olarak gerçekleşti. 2012 yılında bu rakam 70.869 adet olarak gerçekleşmişti. 2013 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı ise 48.307 adet oldu. 41.324 adet olan 2012 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %16,9 oranında arttı.

Otomobil satışları 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde bir önceki yıl aynı döneme göre %24,63 artarak 62.649 adete ulaştı. 2012 yılında 50.266 adet satış gerçekleşmişti. 2013 yılı Şubat ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %26,12 artarak 36.814 adet oldu.

Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı ilk 2 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %2,81 oranında artarak 21.181 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen yıl 20.603 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı 2012 yılının Şubat ayına göre %5,29 azalarak 11.493 adet seviyesine geriledi.

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 1600cc altındaki otomobil satışlarında %25,9, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %11,1 artış olurken, 2000cc üstü otomobillerde %2,4 azalış görüldü. Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı ilk 2 ayında 85kW altı 11 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya %34,7 oranıyla 120-140 gr/km arasında yer alan otomobiller 21.730 adet ile sahip oldu.

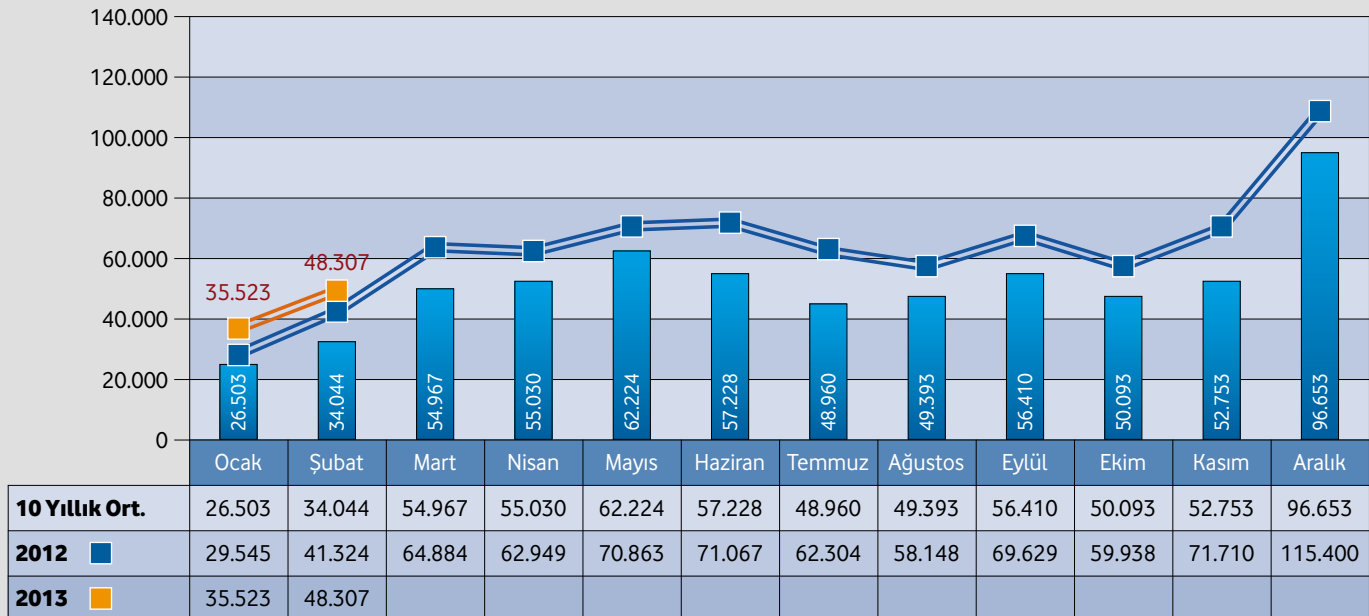
2013 yılı Ocak-Şubat döneminde dizel otomobil satışlarının payı %59,0 otomatik şanzımanlı araçların payı ise %38,7 oldu.

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarı segment dağılımının %85,21'i vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlardan oluştu. Segmentlere göre en yüksek satış adetinde %50,04 pay ile C segmenti (31.347 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi Sedan otomobiller (%43,1 pay, 26.976 adet) oldu.

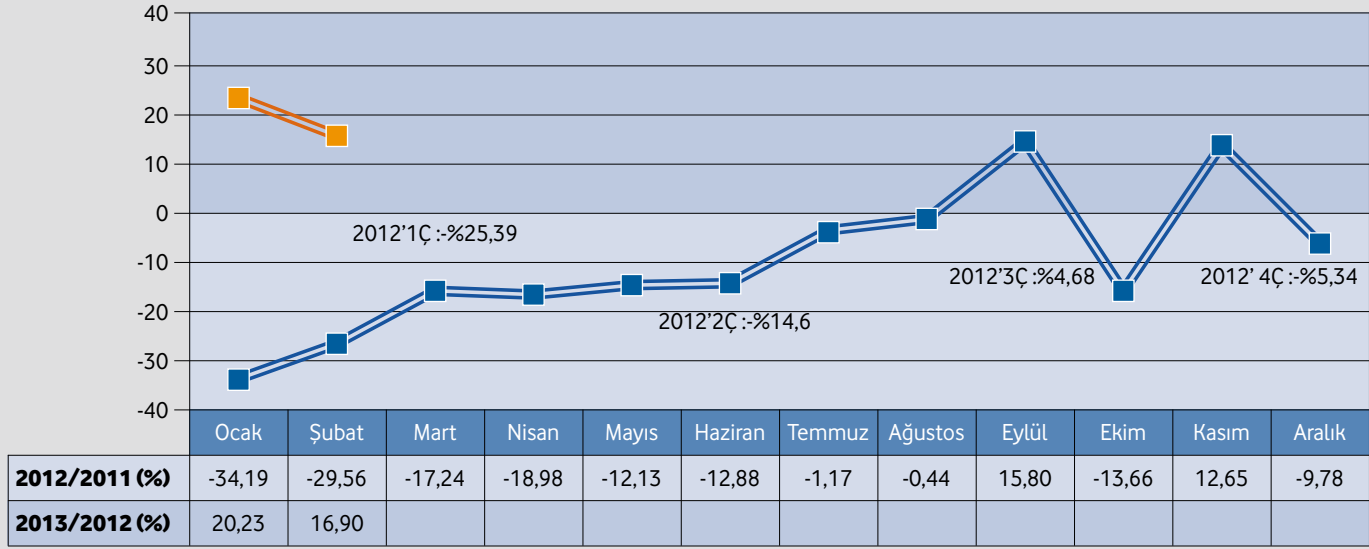
2012 yılı ilk çeyrek (-%25,39) ve ikinci çeyrek (-%14,6) sonuçlarına göre daralan otomobil ve hafif ticari araç pazarında, üçüncü çeyrekte (%4,68) artış gözlemlendi. Ancak 2012 yılı son çeyreğinde pazar %5,34 daralarak, 2012 yılını %10,03 küçülme ile tamamladı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı da bu doğrultuda 2013 yılı Ocak ayında %20,23, Şubat ayında ise %16,9 artış kaydederken, yılın ilk 2 ayındaki büyüme %18,3 seviyesinde gerçekleşti. <<<

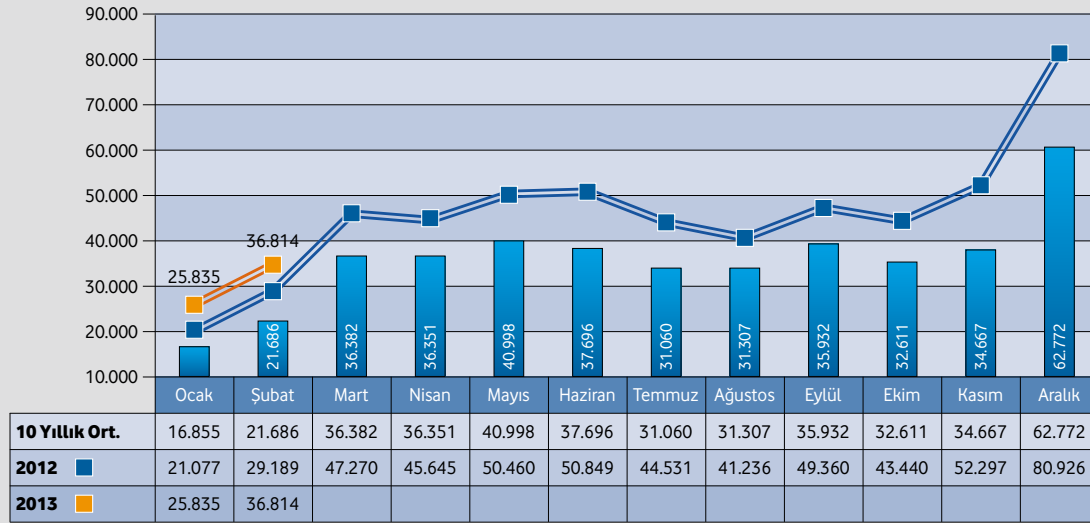
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



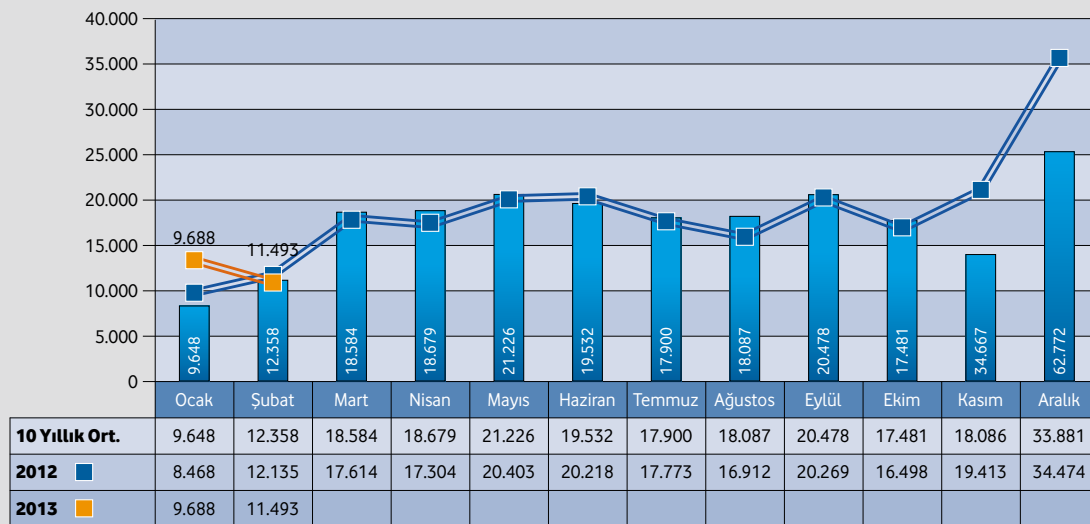
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı ilk 2 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %2,81 oranında artarak 21.181 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 20.603 adet satışa ulaşılmıştı.

2013 yılı Ocak-Şubat dönemi otomobil pazarını motor hacmine göre incelediğimizde, en yüksek paya %93,2 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 58.380 adet ile sahip oldu. Ardından %5,8 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %1,0 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2012 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %25,9, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %11,1 artış ve 2000cc üstü otomobillerde de %2,4 azalış görüldü.

Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı ilk 2 ayında 85 kW altı 11 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2012 Şubat Sonu		2013 Şubat Sonu		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	46.354	% 92,2	58.380	% 93,2	% 25,9	% 40	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	3.247	% 6,5	3.609	% 5,8	% 11,1	% 80	% 18
≥ 2001 cc	B/D	665	% 1,3	649	% 1,0	% -2,4	% 130	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	0	% 0,0	11	% 0,0	-	% 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		21.077	% 100,0	25.835	% 100,0	% 22,6	Vergi Oranları	

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya %34,7 oranıyla 120-140 gr/km arasında yer alan otomobiller 21.730 adet ile sahip oldu. Ardından %33,4 pay ile 100-120 gr/km arasındaki otomobiller yer aldı.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2012 Şubat Sonu		2013 Şubat Sonu		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	606	% 1,2	4.797	% 7,7	% 691,6
≥ 100 - < 120 gr/km	15.760	% 31,4	20.955	% 33,4	% 33,0
≥ 120 - < 140 gr/km	17.456	% 34,7	21.730	% 34,7	% 24,5
≥ 140 - < 160 gr/km	11.483	% 22,8	10.919	% 17,4	% -4,9
≥ 160 gr/km	4.961	% 9,9	4.248	% 6,8	% -14,4
Toplam	50.266	% 100,0	62.649	% 100,0	% 24,6

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %25,4 oranında arttı. 2013 yılı ilk 2 aylık otomobil satış adetleri, 2012 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %58,6'dan %59,0'a (36.956 adet) yükseldi.

Dizel	2012 Şubat Sonu		2013 Şubat Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	0	% 0,0	24	% 12,8	% 0,0
B (Entry)	9.102	% 53,6	11.902	% 54,5	% 30,8
C (Compact)	16.016	% 60,8	19.707	% 62,9	% 23,0
D (Medium)	3.250	% 60,0	3.763	% 51,5	% 15,8
E (Luxury)	868	% 78,2	1.262	% 77,3	% 45,4
F (Upper Luxury)	224	% 90,0	298	% 90,6	% 33,0
Toplam	29.460	% 58,6	36.956	% 59,0	% 25,4

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2012 yılı aynı dönemine göre %34,6 arttı. 2013 yılı ilk 2 aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %35,8'den %38,7' (24.229 adet) e geriledi.

Dizel	2012 Şubat Sonu		2013 Şubat Sonu		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	71	% 48,3	75	% 40,1	% 5,6
B (Entry)	3.448	% 20,3	4.063	% 18,6	% 17,8
C (Compact)	9.640	% 36,6	12.410	% 39,6	% 28,7
D (Medium)	3.481	% 64,2	5.721	% 78,3	% 64,3
E (Luxury)	1.110	% 100,0	1.631	% 99,9	% 46,9
F (Upper Luxury)	249	% 100,0	329	% 100,0	% 32,1
Toplam	17.999	% 35,8	24.229	% 38,7	% 34,6

san

www.sanmak.com.tr



Sanmak®

KALDIRMA EKİPMANLARI

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI ŞUBAT 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		73	73			0	0	73	73
ASTON MARTIN		0	0			0		0	0
AUDI		804	804			0	0	804	804
BENTLEY		1	1			0	0	1	1
BMC			0			0	0	0	0
BMW		1.222	1.222			0	0	1.222	1.222
CHERY		73	73		0	0	0	73	73
CHEVROLET		779	779			0	0	779	779
CITROEN		1.598	1.598	182	379	561	182	1.977	2.159
DACIA		1.687	1.687		88	88	0	1.775	1.775
DFM			0		39	39	0	39	39
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	1.807	520	2.327	2.388	386	2.774	4.195	906	5.101
FORD		2.520	2.520	3.325	101	3.426	3.325	2.621	5.946
GEELY		66	66			0	0	66	66
HONDA	649	182	831			0	649	182	831
HYUNDAI	1.334	1.594	2.928		107	107	1.334	1.701	3.035
INFINITI		1	1			0	0	1	1
ISUZU			0	15	145	160	15	145	160
IVECO			0		98	98	0	98	98
JAGUAR		12	12			0	0	12	12
JEEP		84	84			0	0	84	84
KARSAN			0	173		173	173	0	173
KIA		689	689		26	26	0	715	715
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI			0			0	0	0	0
LANCIA		9	9			0	0	9	9
LAND ROVER		160	160			0	0	160	160
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		23	23		0	0	0	23	23
MERCEDES-BENZ		1.003	1.003		575	575	0	1.578	1.578
MINI		123	123			0	0	123	123
MITSUBISHI		131	131	34	209	243	34	340	374
NISSAN		789	789		126	126	0	915	915
OPEL		2.486	2.486	20	0	20	20	2.486	2.506
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		1.422	1.422	157	262	419	157	1.684	1.841
PORSCHE		32	32			0	0	32	32
PROTON		20	20		0	0	0	20	20
RENAULT	4.510	1.641	6.151		767	767	4.510	2.408	6.918
SEAT		477	477			0	0	477	477
SKODA		503	503		0	0	0	503	503
SMART		11	11			0	0	11	11
SSANGYONG		76	76		61	61	0	137	137
SUBARU		53	53			0	0	53	53
SUZUKI		123	123			0	0	123	123
TATA		74	74		31	31	0	105	105
TOYOTA	32	1.742	1.774		162	162	32	1.904	1.936
VOLKSWAGEN		5.447	5.447		1.637	1.637	0	7.084	7.084
VOLVO		229	229			0	0	229	229
Toplam	8.332	28.482	36.814	6.294	5.199	11.493	14.626	33.681	48.307

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-ŞUBAT 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Top39	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		138	138			0	0	138	138
ASTON MARTIN		1	1			0		1	1
AUDI		1.453	1.453			0	0	1.453	1.453
BENTLEY		1	1			0	0	1	1
BMC			0			0	0	0	0
BMW		1.691	1.691			0	0	1.691	1.691
CHERY		105	105		0	0	0	105	105
CHEVROLET		1.633	1.633			0	0	1.633	1.633
CITROEN		2.787	2.787	377	535	912	377	3.322	3.699
DACIA		3.174	3.174		104	104	0	3.278	3.278
DFM			0		39	39	0	39	39
FERRARI		2	2			0	0	2	2
FIAT	3.120	1.118	4.238	4.693	691	5.384	7.813	1.809	9.622
FORD		4.144	4.144	6.366	218	6.584	6.366	4.362	10.728
GEELY		101	101			0	0	101	101
HONDA	1.058	308	1.366			0	1.058	308	1.366
HYUNDAI	2.080	2.746	4.826		280	280	2.080	3.026	5.106
INFINITI		3	3			0	0	3	3
ISUZU			0	41	270	311	41	270	311
IVECO			0		159	159	0	159	159
JAGUAR		26	26			0	0	26	26
JEEP		127	127			0	0	127	127
KARSAN			0	379		379	379	0	379
KIA		1.398	1.398		64	64	0	1.462	1.462
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI			0			0	0	0	0
LANCIA		19	19			0	0	19	19
LAND ROVER		209	209			0	0	209	209
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		60	60		0	0	0	60	60
MERCEDES-BENZ		1.632	1.632		942	942	0	2.574	2.574
MINI		188	188			0	0	188	188
MITSUBISHI		191	191	48	379	427	48	570	618
NISSAN		1.417	1.471		170	170	0	1.587	1.587
OPEL		4.291	4.291	34	0	34	34	4.291	4.325
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		2.510	2.510	246	435	681	246	2.945	3.191
PORSCHE		48	48			0	0	48	48
PROTON		50	50		0	0	0	50	50
RENAULT	8.259	1.869	10.128		1.482	1.482	8.259	3.351	11.610
SEAT		779	779			0	0	779	779
SKODA		950	950		0	0	0	950	950
SMART		21	21			0	0	21	21
SSANGYONG		141	141		170	170	0	311	311
SUBARU		87	87			0	0	87	87
SUZUKI		254	254			0	0	254	254
TATA		133	133		56	56	0	189	189
TOYOTA	141	2.301	2.442		257	257	141	2.558	2.699
VOLKSWAGEN		9.500	9.500		2.746	2.746	0	12.246	12.246
VOLVO		393	393			0	0	393	393
Toplam	14.658	47.991	62.649	12.184	8.997	21.181	26.842	56.988	83.830

Kaynak: www.odd.org.tr

Avrupa otomobil pazarı Ocak ayında yüzde 8.5 daraldı

Otomotiv Sanayii Derneği tarafından hazırlanan "2013 Ocak dönemi Avrupa ve Türkiye Araç Pazarı Değerlendirme Raporu" yayımlandı. Rapora göre, Avrupa Birliği (AB 27) ve EFTA ülkelerinde otomobil pazarı 2012 yılı Ocak ayında 1 milyon 4 bin adet iken, 2013 yılı aynı ayda yüzde 9 oranında azaldı ve 918 bin adet düzeyine geriledi.

Otomobil Pazarı

AB (27) ve EFTA ülkelerinde otomobil pazarı 2012 yılı Ocak ayında 1.004 bin adet iken, 2013 yılı aynı ayda yüzde 9 oranında azalmış ve 918 bin adet düzeyine gerilemiştir.

Ocak ayında AB otomobil pazarında en sert düşüş gösteren ülke yüzde 35 ile Yunanistan oldu, daha sonra sırasıyla yüzde 31 ile Hollanda, yüzde 28 ile Finlandiya, yüzde 26 ile Macaristan, yüzde 19 ile İrlanda, yüzde 18 ile İtalya, yüzde 16 ile İsveç ve Bulgaristan, yüzde 15 ile Fransa, yüzde 13 ile Slovenya, yüzde 12 ile Letonya, yüzde 10 ile Romanya, İsveç ve İspanya, yüzde 9 ile Almanya ve Slovakya, yüzde 8 ile Lüksemburg, yüzde 7 ile Çek Cumhuriyeti ve yüzde 1 ile Litvanya belirlenmiştir.

Ocak ayında en yüksek artış yüzde 44 ile İzlanda'da gerçekleşti. İzlanda'yı yüzde 28 ile

Estonya, yüzde 15 ile Danimarka, yüzde 13 ile Belçika, yüzde 12 ile İngiltere, yüzde 9 ile Polonya, yüzde 7 ile Norveç, yüzde 4 ile Avusturya ve yüzde 1 ile Portekiz izliyor.

2013 yılı Ocak ayında Türkiye otomobil pazarındaki artış yüzde 23 düzeyinde gerçekleşti ve pazar 26 bin adede yükseldi.

Toplam Ticari Araçlar Pazarı

2013 yılı Ocak ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre, yüzde 10 oranında azalan AB(27) ve EFTA ülkeleri ticari araç pazarı 132 bin adet düzeyinde gerçekleşmiştir.

Bu ayda Türkiye'de ise 11 bin adet düzeyinde gerçekleşmiş olan ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11 oranında artmıştır.

AB(27) ve EFTA ülkelerinde ticari araç pazarında Ocak ayında, en fazla düşüş yüzde 32 ile Norveç'te gerçekleşmiştir. Norveç'i

yüzde 30 ile Avusturya, yüzde 29 ile İsviçre ve Danimarka, yüzde 28 ile Belçika, yüzde 27 ile Hollanda, yüzde 25 ile Yunanistan ve Slovakya, yüzde 23 ile Portekiz, yüzde 22 ile Estonya, yüzde 22 ile Lüksemburg, yüzde 19 ile Almanya ve İrlanda, yüzde 17 ile İngiltere, yüzde 12 ile Fransa ve Polonya, yüzde 9 ile İsveç, yüzde 8 ile Slovenya, yüzde 6 ile İtalya ve Litvanya takip etmiştir.

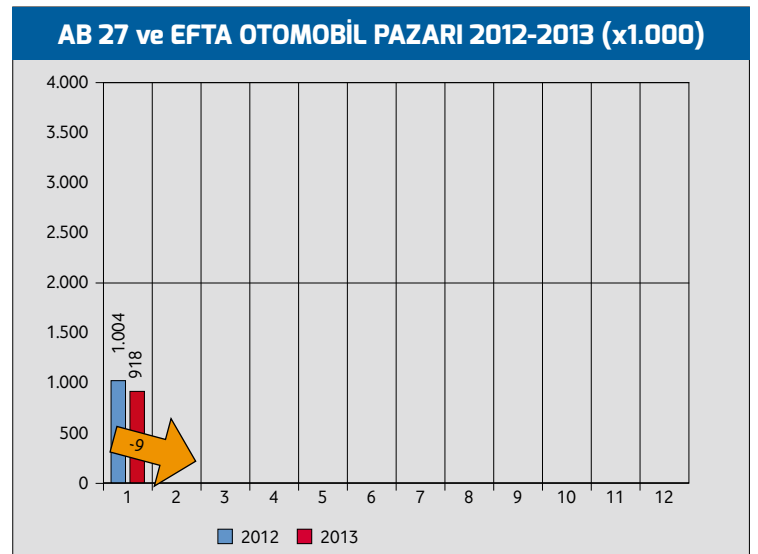
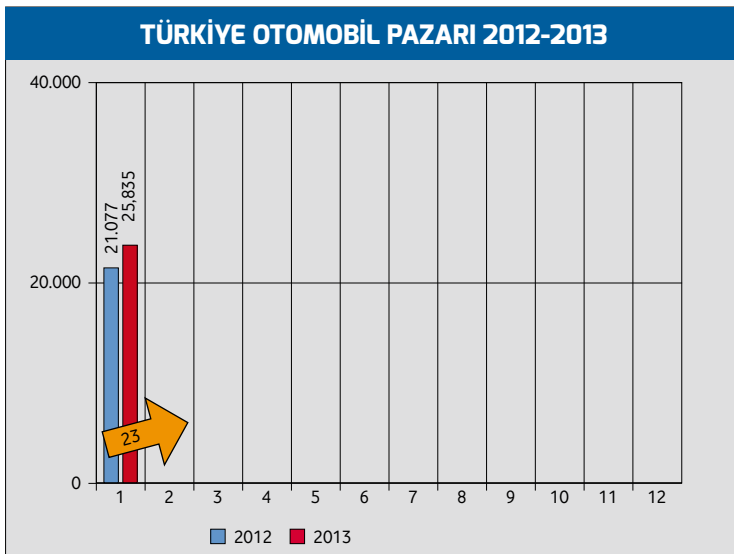
Öte yandan bu ayda en yüksek artış Romanya'da yüzde 215, İzlanda'da yüzde 150, Macaristan'da yüzde 90, Çek Cumhuriyeti'nde yüzde 19, Finlandiya'da yüzde 7, Letonya'da yüzde 3 olmuştur.

Hafif Ticari Araçlar Pazarı

AB (27) ve EFTA ülkelerinde Ocak ayı hafif ticari araç satışı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9 oranında azaldı ve 108 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

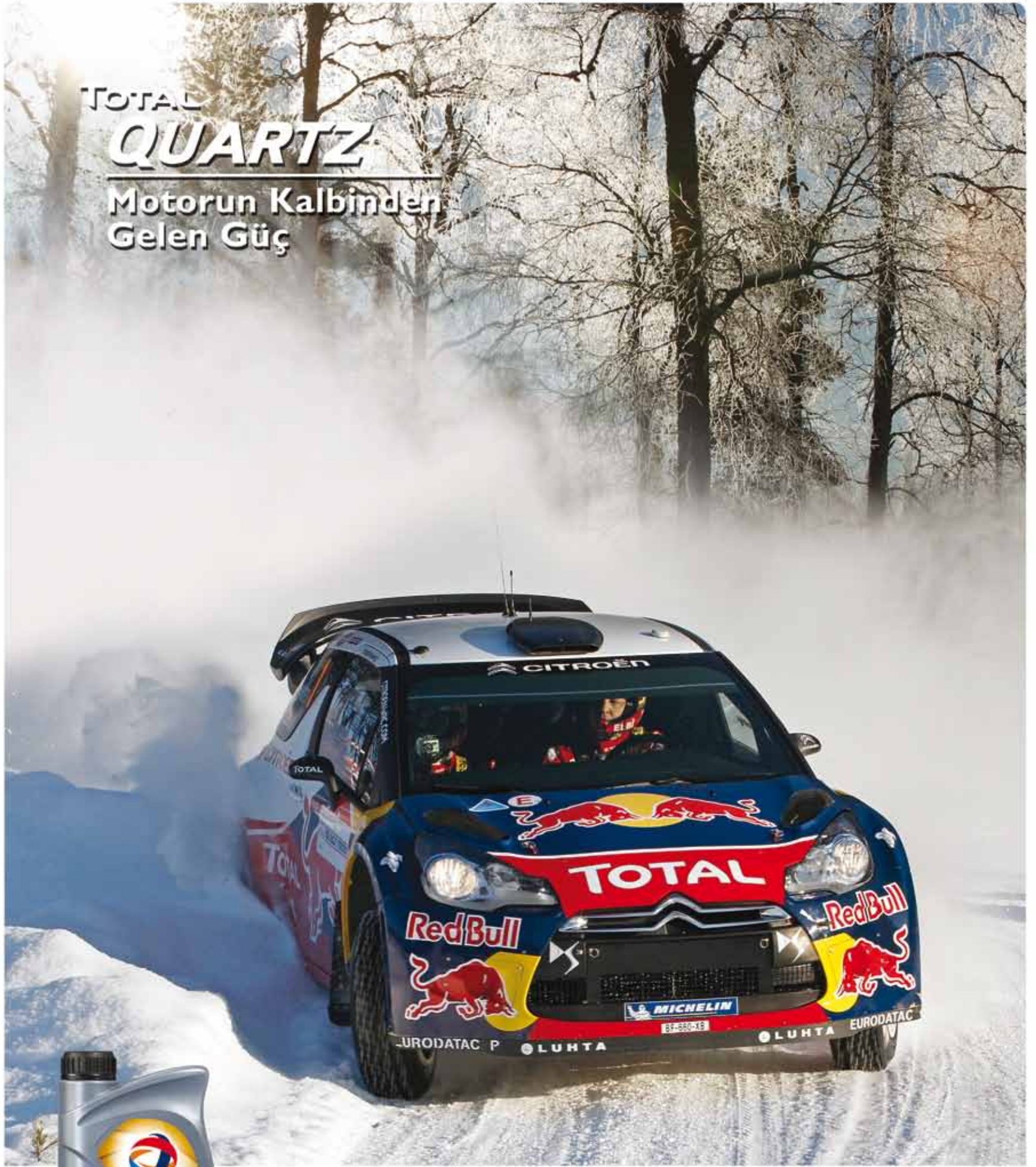
Ancak Türkiye hafif ticari araç pazarı 2013 yılı Ocak ayında bir önceki yıla göre yüzde 14 oranında arttı ve 10 bin adet düzeyine yükseldi.

AB (27) ve EFTA ülkelerinde Ocak ayı hafif ticari araç pazar verileri incelendiğinde, en fazla düşüşün yüzde 91 ile Estonya'da gerçekleştiği görülmektedir. Estonya'yı yüzde



TOTAL QUARTZ

Motorun Kalbinden
Gelen Güç



CITROËN'in tercihi **TOTAL**





74 ile Norveç, yüzde 73 ile İrlanda, yüzde 64 ile Yunanistan, yüzde 57 ile Avusturya, yüzde 50 ile Slovenya, yüzde 47 ile Polonya, yüzde 32 ile İsviçre ve Belçika, yüzde 13 ile Portekiz, yüzde 11 ile Lüksemburg, yüzde 1 ile İngiltere izlemiştir.

Öte yandan bu ayda hafif ticari araç pazarında en yüksek artış yüzde 200 ile Macaristan'da gerçekleşti, daha sonra sırasıyla yüzde 150 ile İzlanda'da, yüzde 56 ile Çek Cumhuriyeti'nde, yüzde 51 ile İspanya'da, yüzde 29 ile Danimarka'da, yüzde 24 ile Finlandiya'da, yüzde 22 ile İtalya'da, yüzde 15 ile İsveç'te ve yüzde 4 ile Fransa'da gerçekleşmiştir.

Ağır Ticari Araçlar Pazarı

2013 yılı Ocak ayında AB (27 Ülke) ve EFTA ülkeleri ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14 oranında azalmış ve 24 bin adet düzeyinde gerçekleşmiştir.

Türkiye ağır ticari araç pazarı Ocak ayında yüzde 3 oranında azalarak 1.616 adet düzeyine gerilemiştir.

AB(27) ve EFTA ülkelerinde Ocak ayı ağır ticari araç satışlarında en önemli düşüş yüzde 33 ile Danimarka'da, daha sonra sırasıyla Slovakya'da yüzde 32, Hollanda'da yüzde 31, İsviçre'de yüzde 29, Belçika'da yüzde 28, Avusturya'da yüzde 26, Lüksemburg ve Portekiz'de yüzde 25, Norveç'te yüzde 20, İngiltere ve Almanya'da yüzde 19, Fransa'da yüzde 14, İsveç'te yüzde 12, Polonya ve İtalya'da yüzde 9, İrlanda'da yüzde 7, Litvanya'da yüzde 6, Slovenya'da yüzde 5, İspanya'da yüzde 4, Yunanistan'da yüzde 3 oranında gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan bu ayda ağır ticari araç pazarında en yüksek artış yüzde 150 ile İzlanda'da gerçekleşmiştir. İzlanda'yı yüzde 103 ile Romanya, yüzde 88 ile Macaristan, yüzde 17 ile Çek Cumhuriyeti, yüzde 6 ile Finlandiya ve Estonya, yüzde 3 ile Letonya takip etmiştir.♦♦♦

ÜLKE BAZINDA 2013 YILI OCAK AYINDA TRAFİĞE KAYDEDİLEN YENİ OTOMOBİLLER

Ülke	Ocak 2013	Ocak 2012	Değişim (%)
Avusturya	27.761	26.826	+3,5
Belçika	50.684	44.732	+13,3
Bulgaristan	1.132	1.345	-15,8
Güney Kıbrıs Yönetimi	821	1.037	-20,8
Çek Cumhuriyeti	12.071	12.921	-6,6
Danimarka	14.746	12.846	+14,5
Estonya	1.712	1.333	+28,4
Finlandiya	10.248	14.270	-28,2
Fransa	124.798	147.046	-15,1
Almanya	192.090	210.195	-8,6
Yunanistan	5.533	8.451	-34,5
Macaristan	3.649	4.935	-26,1
İrlanda	17.293	21.302	-18,8
İtalya	113.525	137.745	-17,6
Letonya	776	882	-12,0
Litvanya	998	1.011	-1,3
Lüksemburg	3.375	3.649	-7,5
Hollanda	48.294	70.170	-21,2
Polonya	26.421	24.285	+8,8
Portekiz	7.007	6.959	+0,7
Romanya	4.436	4.937	-10,1
Slovakya	4.371	4.801	-9,0
Slovenya	4.373	5.011	-12,5
İspanya	49.671	54.961	-9,6
İsveç	15.721	18.686	-15,9
İngiltere	143.643	128.853	+11,5
AB (27)*	885.159	969.219	-8,7
AB 15	824.389	906.721	-9,1
AB 11*	60.770	62.498	-2,8
İzlanda	460	320	+43,8
Norveç	11.639	10.838	+7,4
İsviçre	21.022	23.386	-10,1
EFTA	33.121	34.544	-4,1
AB 27* + EFTA	918.280	1.003.763	-8,5
AB 15 + EFTA	857.510	941.265	-8,9

(*) AB (27) Romanya ve Bulgaristan verilerini kapsamaktadır.

Malta'ya veriler mevcut değildir.

(**) ACEA Tahminleri (Kaynak: ACEA Februaray 2013).



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.



DEFANSİF SÜRÜŞ



TORTU KALKANLI HAVOLINE® İLE TANIŞIN

Her araba kullandığınızda zararlı tortular motorunuzda birikir, sürtünmeyi artırarak aracınızın performansından çalar. Çözüm: Daha Temiz Motor'dur.

Motorunuzu Tortu Kalkanlı™ Havoline® ile koruyun. Kendine özgü katkı paketi ve formülasyonu ile koruyucu bir kalkan oluşturup aracınızın en yüksek performans ile çalışmasını sağlar. İçinde Tortu Kalkanı içeren tek motor yağı. Havoline.com adresini ziyaret edin.

DEĞERLİ METALLERİ KORUR



A Chevron company product

© 2011-2012 Chevron Products UK Limited. All rights reserved. All trademarks are the property of Chevron Intellectual Property LLC.

CONDST_AD_240x310_HWDS_a11 [0612_TR_PRISTA]



Prista Oil, Authorised Texaco Distributor
www.prista-oil.com.tr