

GÜNDEM

Otomotiv sektörünün
bugünü ve yarını

Ekonomi Bakan Yardımcısı
Adnan Yıldırım

HUKUK

Performans Yetersizliğine Dayalı İş
Akdivin Feshi

İBRAHİM HALİL ŞUA
İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

FUAR

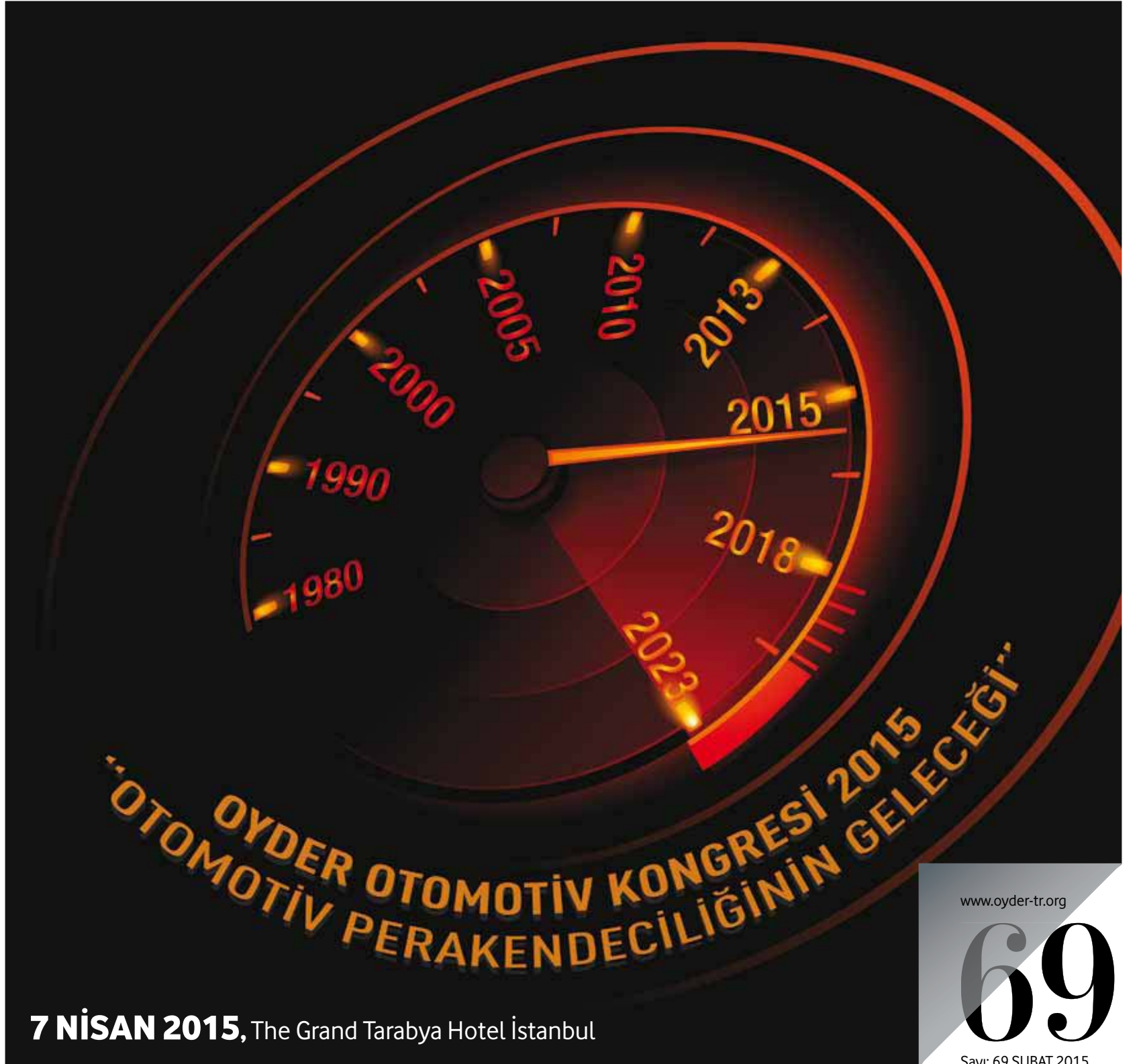
Uluslararası Cenevre Otomobil
Fuarı, İsviçre'nin Cenevre
şehrinde 5-15 Mart tarihleri
arasında ziyaretçilerini ağırladı.

ARAŞTIRMA

Türkiye operasyonel kiralama
sektörü istikrarlı büyümesini
devam ettiriyor

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR



7 NİSAN 2015, The Grand Tarabya Hotel İstanbul

www.oyder-tr.org

69

Sayı: 69 ŞUBAT 2015

BLUE HDi

1.6 TAM OTOMATİK DİZEL **YENİ PEUGEOT 308** **KURALLARA TAKILMA, İÇGÜDÜLERİNİ DİNLE.**



Sınıfında Fark Yaratan Yeni Şanzıman Teknolojisi

Sınıfın En İyi Yakıt Ekonomisi 3.3 L / 100 km

Sınıf Lideri Çevreci Teknoloji 92 g / km

#KurallaraTakılsaydık

BlueHDi motoruyla sınıfında fark yaratan Yeni PEUGEOT 308. Şimdi, dizel, tam otomatik şanzımanı ile Peugeot Yetkili Satıcıları'nda. Kurallara Takılsaydık, sınıfında fark yaratan böyle bir otomobil yapamazdık.

Yeni Peugeot 308 1.6 BlueHDi 120 hp EAT6 şehir dışı yakıt tüketimi 3.3 L/100km, ortalama CO₂ emisyon değeri 92g/km'dir. İlanda kullanılan görsel, Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44



instagram.com/peugeotturkiye



twitter.com/PeugeotTurkiye



facebook.com/peugeotturkiye

YENİ PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
Z. Alp GÜLAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Özgür TEZER

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

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

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

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

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

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

OYDER olarak sektöre önemli bir hizmet olarak gördüğümüz "OYDER Otomotiv Kongreleri" organizasyonumuzu 2015 yılında da gerçekleştirmek üzere çalışmalarımızı tamamlamış durumdayız.

Bu yıl konuyu meslektaşlarımızın önerileri ile "Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği" olarak belirledik. Bugüne kadar sektöre dair birçok araştırma, yayın, toplantılar düzenlenmiş ancak spesifik olarak sadece otomotiv perakendeciliği üzerine bir kongre düzenlenmemiştir. Önemli bir etkinlik olarak gördüğümüz bu konuyu ele aldık. Çok değerli konuklarımız ile sizlere kıymetli bir kongre programı oluşturduk.

Bu yıl Ekonomi Bakanımız Sn. Nihat Zeybekçi'nin katılımı ile açacağımız kongremizde, hem ABD hem AB tarafında otomotiv perakendeciliğinin geldiği nokta, yeni trendlerin neler olacağı ve otomotiv perakendeciliğinde geleceğin nasıl şekilleneceğini dinleyeceğiz. Bunun için ABD'nin en büyük perakende gruplarından birisi olan Group1Auto'nun CEO'su Earl Hesterberg, İngiltere'den ICDP isimli otomotiv üzerine araştırmalar gerçekleştiren şirketin yöneticisi Steve Young ve İtalya Venedik Üniversitesi öğretim görevlisi Doç. Dr. Leonardo Buzzavo deneyimlerini bizlerle paylaşacaklar.

Boğaziçi Üniversitesi'nin bizler için hazırladığı aynı içerikli bir kitabın lansmanında kongremiz esnasında gerçekleştireceğiz. BUYEM Müdürü Sn. Tamer Atabarut'un katılımı ile son derece akademik ve renkli geçecek bu panelden çok fayda sağlayacağımıza eminim.

Bununla beraber sektörümüzün değerli yöneticileri Renault Genel Müdürü Sn. İbrahim Aybar ve Tofaş-Fiat'ın CEO'su Sn. Cengiz Eroldu panellerimize katılarak değerli görüşlerini bizlerle paylaşacaklar. Yetkili satıcıları temsilen Otokoç A.Ş. Genel Müdürü Sn. Görgün Özdemir, Çetaş Otomotiv Holding İcra Kurulu Başkanı Sn. Mehmet Taşar ve Altur Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Abdurrahim Albayrak panellerimize katılacaklar.

Sektör duayenleri olan Sn. Sami Nacaroğlu, Sn. Kurthan Tarakçıoğlu ve Otomotiv Gazetecileri Derneği Başkanı Sn. Ufuk Sandık panellerimizin moderatörlüğünü yürütecekler.

Sizleri her açıdan ve hedef ülkelerdeki gelişmeler ile otomotiv perakendeciliğini tartışacağımız bu çok kıymetli Kongre'mize katılmaya davet ediyorum. Ayrıca sadece sizlerin değil, aynı zamanda şirketlerinizdeki yönetici dostlarımızın bu değerli fırsatta aramızda olmalarının son derece önemli olacağını düşünüyorum.

Kongremizin tüm detaylarına www.oyderotomotivkongresi.com adresinden ulaşabilir veya bizlerden bilgi alabilirsiniz. Tüm meslektaşlarımızı aramızda görmek dileğiyle.

Saygılarımla,

**6****32****36****50**

İÇİNDEKİLER

EDİTÖRÜN YORUMU

3 Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği

ÖZGÜR TEZER

OYDER Genel Sekreteri

GÜNDEM

6 Otomotiv sektörünün bugünü ve yarını

ADNAN YILDIRIM

Ekonomi Bakan Yardımcısı

OTOMOTİV KONGRESİ 2015

10 OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015 "Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği"

HUKUK

20 Performans Yetersizliğine Dayalı İş Akdinin Feshi

İBRAHİM HALİL ŞUA

İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

OYDER'DEN HABERLER

24 OYDER İçişleri Bakanı Sn. Sebahattin Öztürk'ü ziyaret etti

OYDER'DEN HABERLER

26 OYDER Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanı Sn.Yusuf Avan'ı ziyaret etti

ARAŞTIRMA

28 Türkiye operasyonel kiralama sektörü istikrarlı büyümesini devam ettiriyor

TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2014 yılı sonuçlarını içeren "Türkiye Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

DEĞERLENDİRME

32 "100 liranın 41 lirası vergiye gidiyor"

MUSTAFA BAYRAKTAR

ODD Yönetim Kurulu Başkanı

34 Otomobil yılında hedef büyüttü

Piyasada ticari araç konusundaki iddiasıyla dikkat çeken Ford, 2015'i otomobil yılı olarak ilan etti. Önce Focus'u ardından da Mondeo'yu pazara sunan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Rakiplerimizi gölgede bırakacağız" dedi.

36 Ticarideki zorunluluk, 2023 hedefinin önünde engel

Tofaş Genel Müdürü Cengiz Eroldu, "2011'de hafif ticari pazarı 210 bin adetti. 2014'te 180 binde kaldı. Sorun hafif ticarinin öz mal olma zorunluluğu. Uzun dönemli kiralama yapamadığımız için pazar büyüyemiyor." dedi.

38 2014'te 62 bin 300 yeni araç satışı yapan Otokoç Otomotiv, 3,9 Milyar TL ciro gerçekleştirdi

ÜYELERİMİZDEN

40 OYDER'in yeni üyesi Ufuk Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.

42 Citroen Yetkili Satıcısı Oksan Otomotiv

OTOMOBİL DÜNYASI

44 Skoda Türkiye'deki performansını artırmaya devam ediyor

46 Sektörün yeni oyuncusu Oto World

FUAR

50 85. Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı

ANALİZ

56 Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı ilk 2 ayında %33 arttı

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

62 Otomotiv ihracatında parite kaybı 250 milyon dolar

Otomotiv endüstrisinin Şubat ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 kayıpla 1 milyar 705 milyon dolar oldu. İhracatın azalmasında en büyük etken olan Euro / Dolar paritesi, dış satışa 250 milyon dolar seviyesinde olumsuz etki yarattı.

CITROËN C4 CACTUS

BUGÜNÜN SORULARINA CEVAP VEREN OTOMOBİL



Darbeye
Dayanıklı
Airbump®



Küçük darbelerle karşı koruyan
yumuşak malzeme ile kaplı hava kapsülleri.

Kanepeler
Tarzı
Ön Koltuklar



Kanepeler şeklinde, geniş ve rahat
ön koltuklar.

7" Dokunmatik
Tablet Ekran



Sürüş ve konfor fonksiyonlarının yönetildiği
7" dokunmatik tablet ekranı.

Tasarruflu
Motor
Teknolojisi

3.5 L/100 KM

Hem düşük yakıt tüketimi hem de daha az karbondioksit
salınımı sağlayan yeni nesil motor teknolojisi.

Bayraktar CITROËN C4 CACTUS e-HDi 92 HP ETG6 S&S FEEL ortalama yakıt tüketimi 3.5 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 92 g/km'dir.

Bugünün sorularına cevap vermek için yenilikçi tasarım ve kullanışlı teknoloji
CITROËN C4 CACTUS'le bir araya geldi. Tasarruflu motor teknolojilerinden
7" dokunmatik tablet ekrana, darbeye dayanıklı Airbump®'lardan kanepeler tarzı
ön koltuklara bugüne kadar görmediğiniz akıllı yenilikler CITROËN C4 CACTUS'te!
Bu özel ve heyecan verici otomobili yakından görmeyi için sizi de
Citroën Yetkili Satıcısı'na bekliyoruz.

CREATIVE TECHNOLOGIE



Otomotiv sektörünün bugünü ve yarını

**Ekonomi Bakan Yardımcısı
Adnan Yıldırım**



Geride bıraktığımız 2014 yılı dünya ekonomisinin geneli bakımından sancılı bir yıl olmuştur. Bu zorlu yılda da Türkiye ekonomisi, büyüme ve ihracat artışı yönünden yoluna devam etmiş; son 20 çeyrektir süren büyüme, 2014 yılında da devam ederek ilk üç çeyrekte yüzde 2,8 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu büyümenin 2,65 puanı net ihracattan kaynaklanmıştır. Nitekim, ihracatımız 2014 yılında geçen yıla kıyasla yüzde 3,9 oranında artarak 157,8 milyar dolara ulaşmış ve ihracatımızın ithalatı karşılama oranı yüzde 65,1 olarak gerçekleşmiştir. Nitekim Serbest Bölgeler aracılığıyla sağlanan net ihracatı ve bavul ticaretini eklediğimizde 2014 yılı ihracatımız toplamda yaklaşık 172 milyar dolara ulaşıyor. 2014 yılının tamamına ilişkin büyüme rakamları açıklandığında, 2014 yılı için hedeflenen yüzde 3,3'lük büyümeye yine büyük ölçüde ihracat gelirlerimiz sayesinde ulaşmayı beklemekteyiz.

2015 yılı için de dünya ekonomisinin çizdiği tablo ne yazık ki çok iç açıcı değil. Zira, gerek ABD ve Avrupa ekonomileri, gerekse gelişmekte olan ülke ekonomileri 2015 yılında zorlu sınavlardan geçecekler. Nitekim dünya ekonomisinin toplamda yüzde 3,8 büyümesi tahmin ediliyor. Gelişmiş ülkelerde ekonomik kırılganlıklar ve özellikle önemli ticaret ve yatırım ortağımız olan Avrupa bölgesinde istikrarsızlık devam ediyor. Keza, 2014 yılında petrol fiyatlarında başlayan düşüşün bu yıl da devam etmesi; dolayısıyla Rusya, İran ve bazı Afrika ülkeleri gibi petrol gelirlerine bağlı ekonomilerin hem ihracat hem de bütçe dengesi yönünden olumsuz etkilenmesi, sonuç olarak da büyüme oranlarında yavaşlama olması bekleniyor.

Bütün bu faktörler ülkemiz ekonomisi açısından birer risk oluşturmakla birlikte uygulanan istikrarlı makro politikalar ile bu risklerin veya yaşanabilecek



olumsuzlukların ülkemiz ekonomisi üzerinde kalıcı etkilere yol açmayacağına ve 2015 yılında OVP’de hedeflediğimiz yüzde 4’lük büyümeyi ve 173 milyar dolarlık ihracatı gerçekleştireceğimize yürekten inanıyorum.

Tabii bu husustaki inancımızı güçlendiren dayanaklarımızdan biri otomotiv sektörümüzdür. Zira hepimizin bildiği üzere otomotiv sektörü, tüm sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de ekonominin lokomotif sektörü durumundadır. Sahip olduğu rekabetçi üretim yapısı, yeni teknolojilerle kaliteli ve düzenli üretim yapabilme gücü ve sunduğu maliyet-fiyat avantajı gibi hususlar dikkate alındığında, Türkiye, bugün dünya otomotiv sektörü açısından çok önemli bir üretim üssü konumundadır. Otomotiv sektörümüz, gerek ana sanayisi gerek yan sanayi fabrikaları ile Avrupa kalite ödüllerini, en iyi fabrika ödüllerini almış ve ülkemizin iftihar edilecek sanayi kollarından biri haline gelmiştir.

Bugün yıllık 1,7 milyon adedi aşan üretim kapasitesine sahip olan sektörün mevcut başarıları ve potansiyeli dikkate alınarak, “2023 İhracat Stratejisi” kapsamında ihracatının 75 milyar dolar seviyesine ulaşması hedefini belirlemiş bulunuyoruz. Ülkemizin, 2023 yılına gelindiğinde; yılda 4 milyon araç üretebilen, bunun 3 milyonunu ihraç eden, ana ve yan sanayisi ile birlikte sektörde bölgesel güç konumunda, özgün tasarımlı, katma değeri yüksek, ileri teknoloji ürünler geliştiren, dünya otomotiv liginde lider bir ülke olmasını hedefliyoruz.

Sektörün ihracatı ve bu ihracatın genel ihracatımızdan aldığı pay her geçen gün artıyor. Otomotiv sektörü ihracatının genel ihracatımızdan aldığı pay 2013 yılında %15,1 idi. 2014 yılının geride bıraktığımız dönemine de bakıldığında söz konusu payın %15,3’e ulaştığı görülüyor.

2013 yılında dünyada toplam motorlu taşıt üretimi bir önceki yıla göre %2 artışla 86,7 milyon adet düzeyinde gerçekleşti. Türkiye ise 2013 yılında ürettiği 1,1 milyon adet araçla, bu toplamdan %1,3 oranında bir pay alarak dünyanın 17’nci, Avrupa’nın ise 6’ncı en büyük üreticisi oldu.

Bir önceki yıla göre %5 oranında kaydedilen üretim artışına paralel şekilde, ana ve yan sanayiinde toplam 21,4 milyar dolar düzeyinde gerçekleşen sektör ihracatı da 2013 yılında %11,7 artış kaydetti. 2014 yılının on bir aylık dönemine bakıldığında, ihracattaki artışın bir önceki yılın aynı dönemine göre % 5,3 düzeyinde gerçekleştiğini ve 11 aylık ihracatımızın 20,6 milyar dolara ulaştığını görüyoruz. Bahse konu dönemde 11,8 milyar

Sahip olduğu rekabetçi üretim yapısı, yeni teknolojilerle kaliteli ve düzenli üretim yapabilme gücü ve sunduğu maliyet-fiyat avantajı gibi hususlar dikkate alındığında, Türkiye, bugün dünya otomotiv sektörü açısından çok önemli bir üretim üssü konumundadır. Otomotiv sektörümüz, gerek ana sanayisi gerek yan sanayi fabrikaları ile Avrupa kalite ödüllerini, en iyi fabrika ödüllerini almış ve ülkemizin iftihar edilecek sanayi kollarından biri haline gelmiştir.

dolarlık otomotiv ana sanayi ihracatımızın yaklaşık %78’i; 8,8 milyar dolar ihracat rakamı kaydedilen yan sanayi ihracatının ise yaklaşık %68’i AB ülkelerine yapıldı.

2013 yılında, ülkemiz, Avrupa Birliği’nin tedarikçileri arasında tüm motorlu taşıtlar genelinde ikinci, hafif ticari araç ve otobüste birinci, binek otomobilde ise dördüncü sırada yer aldı. 2014 yılı kesin rakamları henüz yayınlanmadı fakat sıralamanın olumsuz şekilde değişeceğini düşünmüyoruz.

Taşıt araçları sektöründeki bu başarı tesadüf değil, bu başarı ülkemizdeki çok güçlü bir otomotiv yan sanayiinin varlığının en önemli kanıtı. Nitekim, taşıt araçları sektöründe gerçekleşen ihracatın %43’ünü yapan Türk otomotiv yan sanayi, teknoloji olarak çok ileri bir düzeye gelmiş ve uluslararası pazarlarda kabul gören kalite belgeleri ile gelişmiş batı ülkelerinde faaliyet gösteren OEM (Original Equipment Manufacturer) firmalarına yönelik üretim yapacak düzeye erişmiştir.

Otomotiv yan sanayi ihracatının yaklaşık %70’inin Avrupa Birliği ülkelerine yönelik olarak gerçekleşiyor olması, ulaşılan teknoloji düzeyinin bir göstergesidir. AB pazarının ağırlığı dikkat çekse de, son dönemlerde Latin Amerika’nın gösterdiği önemli büyümeyle hem ana hem yan sanayi sektörümüz için cazip bir pazar haline gelmesi, ayrıca Afrika, Orta Doğu ve Doğu Avrupa’ya ihracatımızın artması 2015 yılı ve sonrasına pazar çeşitlendirmesi bağlamında çok daha olumlu bakmamızı sağlıyor.

İhracatımızdaki bu başarılı performansın devam ettirilebilmesinde firmalarımıza önemli sorumluluk düşüyor. Nitekim otomotiv sektöründe yaşanan



ve her gün daha çok artan rekabet, sektördeki yeni trendleri ve teknolojik gelişmeleri izlemeyi ve daha fazla Ar-Ge yapmayı da gerekli kılıyor. Ne mutlu ki, bugün oto yan sanayiinde 41, ana sanayiinde 9 ve otomotiv tasarımı alanında 1 adet olmak üzere toplam 51 firma Ar-Ge Merkezi unvanı almış durumda. Ülkemizde, en fazla Ar-Ge Merkezi unvanını haiz firmanın otomotiv yan sanayinde olması sektörün Ar-Ge, tasarım ve teknoloji geliştirme konusunda önemli bir potansiyele sahip olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Gerçekten de sektörde istikrarlı bir ihracat artışı sağlanarak, 2023 ihracat hedefine ulaşılmasında Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaştırılmasının büyük önemi olduğunu düşünüyorum. Yeni teşvik sistemimiz de bu anlayış paralelinde hazırlandı ve özellikle yüksek teknolojiyi, yüksek katma değeri, inovasyonu, Ar-Ge'yi, tasarımı, markayı öne alan ve bunlara destek veren bir yapıya kavuştu.

Türkiye otomotiv üretiminde yüksek performans ve kaliteli iş gücü ve araç tasarımında elde ettiği deneyim, bilgi birikimi ve kalifiye eleman avantajını yerli marka üretimi için kullanmak zorundadır. Bu süreçte, özel sektör ve kamu işbirliğinin yanısıra, otomotiv ana ve yan sanayi arasındaki ilişkinin araç konsept ve tasarımından başlayıp artarak devam eden uzun soluklu, güçlü bir işbirliği niteliğine kavuşturulması kilit rol oynayacaktır.

Bakanlık olarak, yaptığımız çalışmalar ile Türkiye otomotiv sanayiinin gelişimini desteklemek ve ülke ekonomisine daha fazla katma değer sağlamak

Türkiye otomotiv üretiminde yüksek performans ve kaliteli iş gücü ve araç tasarımında elde ettiği deneyim, bilgi birikimi ve kalifiye eleman avantajını yerli marka üretimi için kullanmak zorundadır. Bu süreçte, özel sektör ve kamu işbirliğinin yanısıra, otomotiv ana ve yan sanayi arasındaki ilişkinin araç konsept ve tasarımından başlayıp artarak devam eden uzun soluklu, güçlü bir işbirliği niteliğine kavuşturulması kilit rol oynayacaktır.

Turquality® programı kapsamında firmalarımızın markalaşma faaliyetlerini her aşamada destekliyor, beşeri ve kurumsal altyapısını güçlendiriyoruz.

üzere, sektörün rekabet gücünün geliştirilmesi, ihracat yoluyla erişim sağladığımız pazarlardaki payımızın korunması ve artırılması için ilgili tüm kurum ve kuruluşlarla koordinasyon halinde faaliyetlerimizi yürütüyoruz

Bakanlığımız uhdesinde yürütülen ihracata dönük destekler ile otomotiv sektöründe yakalamış olduğumuz rekabet gücünün geliştirilmesi, ihracat yoluyla erişim sağladığımız pazarlardaki payımızın korunması ve artırılmasına da devam ediyoruz. Bu bağlamda, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren ve ihracat yapmak isteyen firmalarımıza; çevre, kalite ve ürün güvenliğine ilişkin belgelendirme masraflarının, yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderlerinin ve yurt dışında açılan birimleriyle ilgili giderlerinin desteklenmesi, yeni pazarlara ulaşım anlamında pazar araştırmasına yönelik belirli harcamaları ile yurtdışı pazarlara yönelik düzenlenen ticaret heyetleri/alım heyetleri organizasyonlarına ve sektörün önemli uluslararası fuarlarına katılımlarının desteklenmesi şeklinde çeşitli imkânlar sunuyoruz.

Ayrıca, Turquality® programı kapsamında firmalarımızın markalaşma faaliyetlerini her aşamada destekliyor, beşeri ve kurumsal altyapısını güçlendiriyoruz. Ur-Ge® desteği çerçevesinde ise aynı değer zincirinde yer alan, birbiriyle coğrafi yakınlık içinde bulunan firmaların uluslararası rekabetçilik yönünde yol haritalarının hazırlanmasına yönelik proje giderlerini destekliyoruz.

2015 yılı için de bahsettiğim ihracat politikası araçlarının sektörümüz tarafından çok daha etkin kullanılmasını ve sektörümüzün ülke ekonomisi ve dış ticaretine olan katkısını daha da fazla arttırmasını diliyorum.

Bu vesileyle, Derginiz aracılığı ile otomotiv sektörümüzün ulaştığı seviyenin daha da üzerine çıkacağına olan inancımı ve temennimi yinelemek ister, sektör paydaşlarının kıymetli yayınlarınız ile bu anlamda farkındalığının artmasını sağlayacak çalışmalarınızda başarılar dilerim. <<<



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

Gölgede bırakır.



YENİ FORD **MONDEO** > 1.5L EcoBoost 160PS Otomatik

Yeni Mondeo ile tanışmak için:



Otomatik vites seçeneğiyle gelen 1.5L EcoBoost motoru tam 160 PS güç üretiyor. Yeni Mondeo üstün performansı ile diğerlerini gölgede bırakıyor.
ford.com.tr/mondeo

   /FordTurkiye



Go Further





OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ
AUTHORIZED AUTOMOTIVE DEALERS ASSOCIATION



OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015
"OTOMOTİV PERAKENDECİLİĞİNİN GELECEĞİ"

07 NİSAN 2015
THE GRAND TARABYA HOTEL
İSTANBUL



Değerli Meslektaşlarım,

Otomotiv sektörünün en geniş katılımlı kongresi olan Oyder Otomotiv Kongresi'nin bu sene 07 Nisan 2015 tarihinde yapılacak olmasını duyurmaktan büyük bir memnuniyet ve gurur duyuyorum.

Her sene sektörün önemli ve güncel bir konusu üzerine, otomotiv paydaşları ile bir araya geldiğimiz kongrelerimizde hem sorunları tartışmaya hem de sektöre yol gösterici olmaya büyük özen gösteriyoruz.

Bu sene de otomotivin belki de son yıllarda en önemli birleşeni olarak gördüğümüz ve hepimizin içinde yaşadığı "Otomotiv Perakendeciliği" konusunu tüm boyutlarıyla tartışma kararı aldık. Tüm yetkili satıcıları yakından ilgilendiren sorunları ve mesleğimizin geleceğini konuşarak hem sektörel hem de paydaşlarımızla bilgi alışverişinde bulunmak arzusundayız.

Düzenlediğimiz tüm kongrelerde üzerinde titizlikle durduğumuz geniş vizyondan bakma ve konuyu her açıdan ele alma hassasiyetimizi bu sene de göstererek mesleğimizi farklı ülkelerde farklı boyutlarda yapmakta olan profesyonelleri de aramızda görmek istedik.

Bu nedenle Amerika'da ve İngiltere'de yüzlerce yetkili satıcılığı bulunan Group 1 Auto'nun CEO'su Earl Hesterberg'den deneyimlerini bizimle paylaşmasını ve o ülkelerdeki durumu açıklamasını istedik. Aynı şekilde Avrupa ve diğer kıtalarda yetkili satıcılık mesleği üzerine araştırmalar gerçekleştiren ICDP'nin Direktörü Steve Young ve Venedik Co'Foscara Üniversitesi'nden Avrupa Yetkili Satıcılık Günü organizasyonunu gerçekleştiren Leonardo Buzavvo ile birlikte olarak mesleğimizin Avrupa'daki durumunu konuşmayı öngördük.

Üç değerli konuşmacı da hem sunumları hem de panel katılımları ile bizlere Yetkili satıcılık mesleğinin bugünkü durumu ve geleceği ile ilgili beklentilerini aktaracaklar.

Kongremizde ayrıca bir "Yetkili Satıcılıkta Yeni İş Fırsatları" paneli düzenleyecek ve sektörün farklı noktalarında mesleğimiz ile ilgili çalışan kişilerden gelecekte ortaya çıkması muhtemel fırsatları değerlendirmelerini rica edeceğiz.

Bu sene tüm meslektaşlarımızı kongrenin hemen arkasından bir de sürpriz bekliyor olacak. OYDER'in kuruluşunun 25. Yılı olması sebebiyle yine 07 Nisan akşamı bir organizasyon daha düzenleyeceğiz. Bu organizasyonda hem sektörün en eski emekçilerini ödüllendirecek hem de keyifli bir gece geçireceğiz.

25 yıldır otomotiv yetkili satıcılarının temsilciliğini yürüten OYDER'in 25. Yılına yakışır bir kongre ve akşam organizasyonu olacağına inandığımız 07 Nisan günü, İstanbul'un en güzel konumlarından birinde yer alan The Grand Tarabya Otelinde gerçekleştirecek.

Tüm meslektaşlarımızı bu önemli ve değerli günde yanımızda görmekten çok büyük memnuniyet duyacağımızı hatırlatır, sektöre gücümüze göstermek ve birlik beraberliğimizi tescillemek için bu gibi fırsatları kaçırmamanızı temenni ederim.

Kongre ve gala katılımı ile ilgili her zaman OYDER ile temasa geçebilir veya www.oyderotomotivkongresi.com sitesinden bilgi alabilirsiniz.

Hep beraber muhteşem bir güne imza atmak dileğiyle,

Saygılarımızla,

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
Z. Alp GÜLAN

OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015

"Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği"

09:30 – 10:00

Z. ALP GÜLAN, OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI AÇILIŞ KONUŞMASI



Z. ALP GÜLAN
OYDER YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

10:00 – 10:40



NİHAT ZEYBEKÇİ
T.C. EKONOMİ
BAKANI

10:40 – 11:00

KAHVE MOLASI

11:00 – 11:40

EARL HESTERBERG'İN SUNUMU - GROUP 1 AUTO CEO'SU, ABD



11:40 – 13:00

PANEL 1 "OTOMOTİV PERAKENDECİLİĞİNDE GELECEK NASIL ŞEKİLLENECEK?"



Moderatör
SAMİ NACAROĞLU
OKAR OTOMOTİV
ikincielotomobilim.com
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

PANELİSTLER



DR. TAMER ATABARUT
BÜYÜK MÜDÜRÜ VE
YK ÜYESİ



EARL HESTERBERG
GROUP 1 AUTO CEO'SU,
ABD



**DOÇ. DR. LEONARDO
BUZZAVO**
CA'FOSCARI
ÜNİVERSİTESİ, İTALYA



STEVE YOUNG
ICDP GENEL MÜDÜRÜ,
İNGİLTERE

13:00 - 14:00

ÖĞLE YEMEĞİ

14:00 – 14:50

PANEL 2 "OTOMOTİV PERAKENDECİLİĞİNDE EN İYİ UYGULAMALAR VE MÜŞTERİ DENEYİMLERİ"



Moderatör
KURTHAN TARAKÇIOĞLU
KTCONSULTING

PANELİSTLER



STEVE YOUNG
ICDP GENEL MÜDÜRÜ
SUNUMU



DOÇ. DR. LEONARDO BUZZAVO
CA'FOSCARI
ÜNİVERSİTESİ SUNUMU



CENGİZ EROLDU
TOFAŞ CEO'SU

14:50-15:50

PANEL 3 "OTOMOTİV PERAKENDECİLİĞİNDE YENİ İŞ FIRSATLARI"



Moderatör
UFUK SANDIK
OTOMOTİV GAZETECİLERİ DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

PANELİSTLER



İBRAHİM AYBAR
RENAULT MAİS
GENEL MÜDÜRÜ



GÖRGÜN ÖZDEMİR
OTOKOÇ A.Ş.
GENEL MÜDÜRÜ



MEHMET TAŞAR
ÇETAŞ OTOMOTİV İCRA
KURULU BAŞKANI



ABDURRAHİM ALBAYRAK
ALTUR OTOMOTİV
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

15:50 – 16:00

Z.Alp Gülan'ın Kapanış Konuşması - OYDER Yönetim Kurulu Başkanı



Z. ALP GÜLAN
OYDER YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

OYDER'DEN 25.YIL BALOSU

Türkiye'de otomotiv perakendecilerinin tek yetkili temsilcisi olarak bu yıl 25. Kuruluş yıldönümünü kutlayan OYDER (Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği) sektördeki çeyrek asırlık tecrübesini yetkili satıcılar ile birlikte kutluyor.

7 Nisan 2015 tarihinde The Grand Tarabya Otelinde gerçekleştirilecek geleneksel OYDER Otomotiv Kongresi'nin hemen ardından yine aynı mekanda gerçekleştirilecek olan 25.Yıl Balosunda tüm sektör temsilcileri ve yetkili satıcılar bir arada olacaklar.

OYDER Yönetim Kurulu'nun, sektöre ve otomotiv perakendeciliği mesleğine emek veren en eski duayenlerini plaket ile ödüllendireceği 25. Yıl Balosunda ayrıca mesleğimizin geçmişinden bugüne yaşanan değişimler ve gelişmeler gözler önüne serilecek.

25. Yıl Balosu saat 20:00'de başlayacak ve ödül töreninin ardından Öykü Gürman ve Selami Şahin'in performansları ile devam edecek.

Tüm Yetkili Satıcıların eşleriyle birlikte katılacakları ve bir arada olarak 25. Yıl coşkusunu yaşayacakları bu gecede otomotiv sektörünün tüm birleşenlerini ağırlamaktan büyük memnuniyet ve gurur duyacağız.

Programa katılım ve daha fazla detay için OYDER ile temasa geçebilir ve/veya www.oyderotomotivkongresi.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

BİRÇOK ARAÇ
SÜRPRİZLERE
HAZIRLIKSIZ
YAKALANIR.



YENİ OUTBACK...
HER ŞEYE HAZIR.

yeni
OUTBACK



SUBARU

Confidence in Motion

Yeni Outback, **Simetrik Sürekli Dört Çeker** sistemiyle dik yokuşların ve zorlu arazilerin kolayca üstesinden gelmeniz demek. Ayrıca, ileri **EyeSight™** teknolojisi sayesinde, çok daha güvenli yolculuklarla, dilediğiniz yere gidebilmek demek.

www.subaru.com.tr
www.facebook.com/turkiyesubaru
www.twitter.com/turkiyesubaru

 Bayraktar

OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015
"Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği"
07 Nisan 2015 - The Grand Tarabya Hotel



Grup 1 Otomotiv Grup
Şirketi Başkan ve CEO
Earl J. Hesterberg
Biyografi

Dünyanın en büyük otomotiv firmalarından olan Ford, Toyota ve Nissan firmalarında eşsiz çalışmalarda bulundu.

Ford servis ve parça bölümünde pazarlama ve satış pozisyonlarında 7 sene, 1982-1998 yılları arasında ise 16 sene Nissan'da görev aldı.

Hesterberg, 1991-1995 yılları arasında başkan yardımcılığı ve Nissan Genel Müdürlüğü pozisyonlarında görev aldığı 4 yıllık dönemde daha çok tanındı.

1998 yılında Hesterberg Toyota'nın Körfez Eyaletleri Başkanı ve CEO'su görevine getirildi.

1999 yılının ortalarında Hesterberg yeniden Ford Motor'da görev almaya başladı. İngiliz otomotiv dergileri, Ford perakende satış ağını 80'den fazla noktaya ulaştıran Hesterberg'i birleşik krallık otomotiv sektöründe ikinci en güçlü kişi olarak adlandırdı.

2004 yılında Hesterberg Ford Amerika'ya döndü. Burada Ford, Lincoln-Mercury, Ford müşteri servis bölümü ve Ford doğrudan yurt dışı pazarlama bölümünün grup başkan vekili oldu.

Hesterberg Stage Stores Yönetim Kurulu'nda görev almaktadır. Bunlarla birlikte Davidson Koleji Mütevelli Heyeti'nde ve The Greater Houston Partnership'te (Houston'da ki en büyük ekonomi geliştirme organizasyonu) yönetim kurulu üyeliği yapmaktadır.

Hesterbeg halen Fortune 500 özel perakendeci ve Amerikan pazarında ilk 5 bayi grubu içerisinde yer alan Houston merkezli Group 1 Automotive, Inc'te Başkan ve CEO görevini sürdürmektedir.

FREEMONT

BÜYÜKLÜK BUDUR



DOĞADA YIRTICI, ŞEHİRDE SAVAŞÇI.

Fiat Freemont'tan off-road tutkunuzu ateşleyecek yepyeni bir SUV: Freemont Cross. Ona kalkan taşıyan bir savaşçı ruhu katan krom detayları, her tür araziye hâkim sportif çizgileri ve içten dışa mücadeleci kişiliğini öne çıkaran tasarımıyla, şehrin en büyük maceraperestleriyle tanışmak üzere Fiat showroom'larında.

FREEMONT CROSS

- 2.0 Multijet dizel motor / 170 HP • Otomatik vites • All Wheel Drive (4 Tekerlekli Aktif Çekiş Sistemi)
- 7 koltuk • 8,4" dokunmatik ekran • Sunroof • Ön far yıkama • Krom ön ve arka tampon koruma barı
- Parlak siyah renkli ön ızgara ve sis farı çerçeveleri • Karartılmış ön ve arka farlar
- Krom renkli yan eşik çitaları ve tavan rayı • 19" parlak siyah alaşımlı jantlar



OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015
"Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği"
07 Nisan 2015 - The Grand Tarabya Hotel



Ca'Foscari Üniversitesi,
İtalya

Leonardo Buzzavo

Biyografi

Ekonomi ve işletme dalında doktorası bulunan Leonardo Buzzavo, Ca' Foscari Üniversitesi (Venedik, İtalya) İşletme Fakültesi'nde girişimcilik ve strateji dersleri vermektedir. Aynı zamanda Ca'Foscari Üniversitesi ve Digital Accademia tarafından sunulan Dijital Ekonomi ve Girişimcilik master programında direktörlük yapmaktadır.

Otomotiv sektöründe 2 yıldan fazla pazarlama ve dağıtım stratejileri üzerine yoğunlaşmış; altı kıtada 20'nin üzerinde ülkede 200'den fazla konferans ve seminerlere konuşmacı olarak davet edilmiştir.

Quintegia (www.quintegia.it) adlı otomotiv sektörü üzerine araştırma yürüten ve eğitim veren bir şirketin kurucu ortağı ve başkanlığını sürdürmektedir.

Otomotiv Bayi Günü ve Otomotiv Dağıtım Zincirleri için şirketlerin bir arada olduğu, Avrupa'nın önde gelen fuarında program koordinatörlüğü yapmaktadır.

Audea tarafından sunulan, Bayi Yönetimi Direktörlüğünü yaptığı bayi odaklı eğitim programında üst üste 10. baskısına ulaşmıştır. (www.audea.it)

1994 yılından bu yana dahil olduğu Uluslararası Otomotiv Distribütörlüğü Programında Direktörlük yapmaktadır.

Araç dağıtımının tüm yönlerini içine aldığı araştırmalar yapmaya devam etmektedir. (www.icdp.net)

OYDER OTOMOTİV KONGRESİ 2015
"Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği"
07 Nisan 2015 - The Grand Tarabya Hotel



ICDP Genel Müdürü
Steve Young
Biyografi

Steve Young sektör kariyerine British Leyland ve Ford Motor'da çalışarak başlamıştır.

Daha sonra LDV Grup Başkanlığını yürüttü ve GAZ International'da Genel Müdürlük yaptı. Buradaki görev süresi boyunca, LDV için bir geri dönüş yarattı. İngiltere'de yeni bayi kazanımları, Belçika, Fransa, Hollanda ve İspanya'da ihracat pazarları başlattı. Bunun yanı sıra kullanılmış araçların yeniden pazarlanması ve markalı günlük kiralama işleri için yeni kanallar oluşturdu.

LDV Grup Başkanlığı öncesinde Hint otomobil kamyon üreticisi Ashok Leyland firmasının iki önemli birleşme ve satın almasında Danışman Direktör ünvanıyla satın alma tarafında yer aldı.

1985-2004 yılları arasında A.T Kearney firmasında başkan Vekilliği yaptı. A.T Kearney dünyanın önde gelen global otomotiv yönetim danışmanlığı yapan; Avrupa, Amerika ve Asya'da üreticiler, tedarikçiler ve dağıtıcıları ile çalışan şirketlerdendir.

Steve Young, Indego adı verilen 'yeni nesil araba şirketi' konsept kavramının içerdiği 'yaşam için araba, yaşam için müşteri' temalı çalışmada yeni otomobil pazarı ve satış sonrası müşteri ilişkileri kavramının geliştirilmesinde öncülük etmiştir.

ICDP ile 1994 yılından beri bağlantısı olan Steve Young, kuruma 2010 yılı Mart ayında dahil olmuştur. ICDP, Avrupa'da satış ve satış sonrası dağıtım alanlarını inceleyen bir araştırma ve danışmanlık programıdır. Sistem mevcut iş modeli geliştirilmesini teşvik etmek ve desteklemek için üye örgütler ve müşteriler ile birlikte çalışır. Bu model 100 yıl sonra bile büyük ölçüde aynı şekilde işlemeye devam eder. Araştırma, üyelere bilgi ve gelecekteki gelişmeler ve stratejik opsiyonlar için ihtiyaçların ne olduğunu sağlar.

Performans Yetersizliğine Dayalı İş Akdinin Feshi



İBRAHİM HALİL ŞUA
İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi

Çalışanların performanslarının değerlendirilmesi, insan kaynakları yönetimi alanında yapılması gereken en önemli faaliyetlerden birisidir. Bu faaliyetler; performans yönetiminin planlanması, çalışanların performanslarının ölçülmesi ve değerlendirilmesi, geri bildirim ve sonuçlarının izlenmesi, sonuçların gözden geçirilerek uygun politikaların yürürlüğe konulması olmak üzere dört aşamada toplanabilir.

Performans yönetimi sürecinde; öncelikle organizasyonun, bölümlerin ve bireylerin dönem başındaki hedefleri üzerinde anlaşılır. Böylece, çalışanlar ile yöneticiler karşılıklı olarak hem iş

Performans, en basit tanımıyla verimliliğin ölçülmesidir. İşçinin iş sürecinde harcadığı ve işin üretimine kattığı emeğin kalitesi ve düzeyi, işçinin performansını oluşturur. Birim zamanda işçinin harcadığı emeğin sonucu olan üretimin düzeyi ise işçinin verimliliğini gösterir.

sonuçlarının hem de iş ilişkilerinin geliştirilmesi yönünde çaba harcarlar. Dönem sonunda ise hedeflenenler ile gerçekleşenler değerlendirilir ve sapmalar veya iyileştirmeler ortaya konmuş olur. Çalışanların performans değerlendirilmesi ve ölçülmesi işlerinin mutlaka bilimsel bazı kriterler ve ilkeler çerçevesinde yapılması gerekir. Bu kriterler;

a-Yapılan iş ile ilgili olmalı, önceden uzlaşılmalı, belirli olmalı ve çalışanlar kendilerinden ne beklediğini bilmelidir.

b-Objektif ve ölçülebilir olmalı, nasıl ölçüleceği belirlenmeli, nicel hedefleri ölçmenin kolay olduğu, nitel hedefleri ölçmenin zor olduğu unutulmamalıdır.

c-Çalışanın başaramayacağı zorlukta olmamalı ve çok kolay başarılacak düzeyde de olmamalıdır.

d-Uygun, makul ve gerçekleştirilebilir olmalıdır.

e-Altı aylık veya yıllık gibi zaman sınırlı olmalıdır.

(Specific-belirli, Measurable-ölçülebilir, Achievable-ulaşılabilir, Reasonable-makul, Time-Bound-zaman sınırlı)

Performans değerlendirme işlemi, sadece yöneticilerin astlarını değerlendirmesi şeklinde olmayıp, iş ilişkisinde bulunduğu tüm taraflarca değerlendirme yapılması da mümkündür. Bu amaçla; yöneticilerce değerlendirme, öz değerlendirme (Çalışanın kendi kendisini değerlendirmesi), takım arkadaşlarıncı değerlendirme, astlarca değerlendirme, bilgisayarlı değerlendirme, kurulacak performans değerlendirme kurulu tarafından değerlendirme, müşterilerce değerlendirme, profesyonel firmalarca değerlendirme, 360 derece değerlendirme yaklaşımları kullanılmaktadır.

Performans ve verimlilik sonuçlarına dayalı geçerli bir nedenin varlığı için süreklilik gösteren düşük veya düşme eğilimli sonuçlar olmalıdır. Koşullara göre değişen, süreklilik göstermeyen sonuçlar değerlendirme için yeterli kabul edilmeyebilir. Süreç sırasında en çok yapılan hatalar;

1-Aşırı olumlu değerlendirme; Performans değerlendirmesini önemsemeyen yöneticiler aşırı olumlu değerlendirmeler yapabilir,

2-Aşırı olumsuz değerlendirme; Bazı yöneticiler de performans değerlendirmesini başarı için tek ve mutlak faktör görerek ve astlarını yönetmek/cezalandırmak gibi sebeplerle aşırı olumsuz değerlendirmelerde bulunulabilir,

3-Teknik Hatalar; Değerlendirmeyi ciddiye almamaktan veya iş yükünden dolayı uzun form ve değerlendirme süreleri içeren süreçlerde teknik hatalar yapılabilir,

4-Hale etkisi; Değerlendirme yapan kişiler objektif olmayabilirler, kişisel önyargı ve subjektif değerlendirmelerde bulunabilirler, yakın bir olaydan etkilenebilirler,

5-Medokrati etkisi; Çekimser yöneticiler bazen iyi veya kötü değerlendirme notu yerine orta puan vererek değerlendirmenin amacına ulaşmasını engelleyebilir. (Organizasyonlarda Performans Değerlendirme ve Ölçme - Prof. Dr. Coşkun Can Aktan, Dokuz Eylül Üniversitesi-İİBF)

4857 sayılı İş Kanunu'nun 18'inci maddesinin 1. fıkrasına göre, işveren, iş sözleşmesini işçinin davranışlarından kaynaklanan nedenlerle geçerli olarak feshedebilir. İş Kanunu'nun gerekçesinde hangi hallerin işçinin yetersizliği nedeniyle geçerli fesih hakkı bahşedeceği örnek kabilinden sayılmış olup bunlar; ortalama olarak benzer işi görenlerden daha az verimli çalışma; gösterdiği niteliklerden beklenenden daha düşük performansla sahip olma, işe yoğunlaşmasının giderek azalması; işe yatkın olmama; öğrenme ve kendini yetiştirme yetersizliği; sık sık hastalanma; çalışamaz duruma getirmemekle birlikte işini gerektiği şekilde yapmasını devamlı olarak etkileyen hastalık, uyum yetersizliği, işyerinden kaynaklanan sebeplerle yapılacak fesihlerde emeklilik yaşına gelmiş olma halleridir. Kanunun gerekçelerinde ifade olunan yetersizlikten kaynaklanan sebepler dışında, işçiyle yapılan iş sözleşmesi, işyeri personel yönetmeliği, kurumsal çalışma ilkeleri veya işyerine özgü performans değerlendirme kriterlerinde yer alan işçinin verimliliği ile ilgili beklentilerin karşılanamaması halinde de geçerli sebeple fesih uygulanabilir.

Performans, en basit tanımıyla verimliliğin ölçülmesidir. İşçinin iş sürecinde harcadığı ve işin üretimine kattığı emeğin kalitesi ve düzeyi, işçinin performansını oluşturur. Birim zamanda işçinin harcadığı emeğin sonucu olan üretimin düzeyi ise işçinin verimliliğini gösterir. Başka bir anlatımla performans, iş sürecinde yer alan emeğin bir boyutu, verimlilik ise birim zamanda harcanan



Genişletilerek ve güncellenerek üçüncü basımı gerçekleşen "İş ve Sosyal Güvenlik Davaları Uygulama Rehberi" adlı çalışma, bu konu hakkında araştırma yapan ve detaylı bilgiye sahip olmak isteyen okurların kitaplığında bulunması gereken bir eser olma özelliğini taşımaktadır.

İçerisinde yer alan uygulamaya yönelik bilgiler müvekkille görüşme aşamasından dava sonuçlanana kadarki tüm süreci ayrıntılı bir şekilde okuyucuya sunmaktadır.

Konu Başlıkları: Avukatlar İçin Müvekkil Bilgiler Şablonu, İşçilik Alacakları Hesaplama Tablosu, İşçilik Alacaklarının Hesaplanması ve Hüküm Kurulması Yöntemleri, İş Davaları Açılırken Dikkat Edilecek Hususlar, Yargıtay 21. Hukuk Dairesi'nin Görev Alanına Giren Dava Türleri, Tahsil Amaçlı Belirsiz Alacak Davası Dilekçe Örneği, Dava Türlerine Göre Tensip Örnekleri, Dava Türlerine Göre Ön İnceleme Duruşma Örnekleri, Duruşma Ara Karar Örnekleri, Dava Türlerine Göre Sosyal Güvenlik Kurumundan İstenecek Belgeler, İstanbul İlindeki SGK İlçe Müdürlükleri Kod Numaraları, Bilirkişi Rapor ve Kısa Karar Örnekleri, 6100 Sayılı HMK ve İş Yargısında Belirsiz Alacak Davası ile Kısmi Dava, 6098 Sayılı TBK'nun 4857 Sayılı Yasaya Tabi İşçilere Getirdiği Yenilikler, 2012-2013 Yılında İş Yargısında Öne Çıkan Önemli İçtihatlar, Yargıtay 9. Hukuk Dairesinin İlke Kararları, İş Davalarında Hüküm Çeşitlerine Göre 2014 Yılına Ait Vekâlet Ücretleri, Yıllara Göre Kıdem Tazminatı Tavanları, Yemek ve Yol Tutarları, Asgari Ücret Tutarları, Rücuan Tazminat Davalarında Gözetilen İndirim Oranları, Yeni Kıdem Tazminatı Yasa Tasarısının Getirdikleri, Emsal Ücretin Tespitine İlişkin Sendikalar ve Odalar Listesi

emeğin sonucudur. Buna göre performansı yüksek olan işçinin verimlilik düzeyinin de yüksek olması beklenir.

İşçinin performans ve verimlilik sonuçlarının geçerli bir nedene dayanak olabilmesi için objektif ölçütlerin belirlenmesi zorunludur. Performans ve verimlilik standartları işyerine özgü olmalıdır. Objektiflik ölçütü o işyerinde aynı işi yapanların aynı kurallara bağlı olması şeklinde uygulanmalıdır. Performans ve verimlilik standartları gerçekçi ve makul olmalıdır. Performans ve verimlilik sonuçlarına dayalı geçerli bir nedenin varlığı için süreklilik gösteren düşük veya düşme eğilimli sonuçlar olmalıdır. Koşullara göre değişen, süreklilik göstermeyen sonuçlar geçerli neden için yeterli kabul edilmeyebilir. Ayrıca performans ve verimliliğin yükseltilmesine dönük hedeflere ulaşılabilmesi tek başına geçerli neden olmamalıdır. İşçinin kapasitesi yüksek hedefler için yeterli ise ancak işçi bu hedefler için gereken gayreti göstermiyorsa geçerli neden söz konusu olabilir. (Yargıtay 9. HD'nin 08.04.2008 gün ve 2007/27829 Esas, 2008/7831 Karar sayılı ilamı)

Performans değerlendirme işlemi, sadece yöneticilerin astlarını değerlendirmesi şeklinde olmayıp, iş ilişkisinde bulunduğu tüm taraflarca değerlendirme yapılması da mümkündür.



Diğer taraftan, performans değerlendirilmesinde objektif olabilmek ve geçerli nedeni kabul edebilmek için, performans değerlendirme kriterleri önceden saptanmalı, işçiye tebliğ edilmeli, işin gerektirdiği bilgi, beceri, deneyim gibi yetkinlikler, işyerine uygun davranışlar ve çalışandan gerçekleştirmesi beklenen iş ve kişisel gelişim hedeflerinde bu kriterler esas alınmalıdır. Bir başka anlatımla, çalışanın niteliği, davranışları ve sonuçta ulaştığı hedef önemli olmaktadır. Bu kriterler çalışanın görev tanımına, verimine, işverenin kurumsal ilkelerine, uyulması gereken işyeri kurallarına uygun olarak objektif ve somut olarak ortaya konmalı ve buna yönelik performans değerlendirme formları hazırlanmalıdır. İşyerine özgü çalışanların performansının değerlendirileceği, performans değerlendirme sistemi geliştirilmeli ve uygulanmalıdır (Yargıtay 9. HD'nin 24.09.2007 gün ve 2007/13994 Esas, 2007/27720 Karar sayılı ilamı).

İşçinin, deneme süresi de belirli (ki bu en az altı ay olmalı) bekleme süresi içinde saptanan mesleki özelliklerine dayanarak, bu süreden sonra performans ve verim düşüklüğü nedeniyle iş sözleşmesi feshedilirse bu geçerli neden olarak kabul edilemez. Yani bu süre içinde işçinin çalışma standartları ve mesleki özellikleri daha sonraki performans ve verimlilik ölçümü bakımından işverenin kabul ettiği sınırlar olarak dikkate alınır. Ancak bu sınırların altına düşülmesi ve bunun süreklilik göstermesi halinde geçerli neden doğabilir. İşveren, bu sınırların üstünde bir performans ve verimlilik beklentisinde haklı olduğunu ileri sürüyorsa, bu beklentiyi

Performans değerlendirilmesinde objektif olabilmek ve geçerli nedeni kabul edebilmek için, performans değerlendirme kriterleri önceden saptanmalı, işçiye tebliğ edilmeli, işin gerektirdiği bilgi, beceri, deneyim gibi yetkinlikler, işyerine uygun davranışlar ve çalışandan gerçekleştirmesi beklenen iş ve kişisel gelişim hedeflerinde bu kriterler esas alınmalıdır.

doğrulamak eğitim ve iş koşullarının iyileştirilmesi gibi performans artırıcı olanakları sağladığını da kanıtlamalıdır.

Performansa dayalı fesihlerde, fesih bildirimin yazılı yapılması, fesih sebebin gösterilmesi ve çalışanın yazılı savunmasının alınması zorunludur. Aksi takdirde böyle bir fesih geçersiz kabul edilmektedir. İş Mahkemeleri performans yetersizliğine dayalı fesihlerde dava dosyasını bir Hukukçu, bir İnsan Kaynakları Uzmanı, bir Sektör temsilcisinden oluşacak üçlü bilirkişi heyetine tevdi ederek,

- İşçiye yaptırılan işin standartlara uygun olup olmadığını,
- Uygun ise davacının makul bir süreçte aynı işi yapan diğer işçilere göre bir performans düşüklüğü gösterip göstermediğini,
- Böyle bir performans eksikliği var ise bunun arızı mı, yoksa sürekli mi olduğu ve bunun sonucunda bir satış düşüklüğünün meydana gelip gelmediğini,
- İşverenin objektif ölçülere göre performans değerlendirme sistemi oluşturup oluşturmadığı, bu konuda işçiye önceden bildirimde bulunulup bulunulmadığını,
- Değerlendirme kriterlerinin çalışanın görev tanımına, verimine, işverenin kurumsal ilkelerine, uyulması gereken işyeri kurallarına uygun şekilde objektif ve somut olarak konulup konulmadığını, buna yönelik performans değerlendirme formlarının hazırlanıp hazırlanmadığının saptanması yönünde rapor olarak uyumsuzluk hakkında karar vermektedir. <<<



İLKER TİCARET

TRAFİK MÜŞAVİRLİĞİ

Ahmet UNCULOĞLU & Şahin SIRTIKARA



www.ilkerticaret.com.tr

İLKER TİCARET OTOMOTİV VE TURİZM LIMITED ŞİRKETİ;

Hizmet vermiş olduğumuz kişi, kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olmayı hedef edinen şirketimiz, hızlı, ilkeli ve doğruluktan ödün vermeden otomotiv alım satım işlemleri, trafik tescil ve kayıt işlemleri, muayene takip işlemleri, iş makineleri ve ziraat makinelerinin tescilleri konularında müşterileri odaklı uyumu ile sektöründe öncü ve kurumsal bir şirket olarak, finansal ve filo kiralama şirketlerinin de gereken tüm işlemlerini takip edip sonuçlandırmada da, konularında uzman **100** personeli, **5** motorlu, **10** araçlı toplam **15** kurye ile müşteri odaklı, hizmet vermektedir.

**ASBİS Yeni Kayıt - 2.El Devir/Satış
Avadanlık Dağıtımı**

Filo Araç Kiralama Takip ve Lojistik Destek

**Tüv Türk Muayene Takip
Trafik Sigorta ve Kasko**

Ulaştırma Bakanlığı Belge Takibi

Zor Yolları ve Engelleri, Beraber Aşalım...

İlker Ticaret Otomotiv ve Turizm Ltd. Şti.

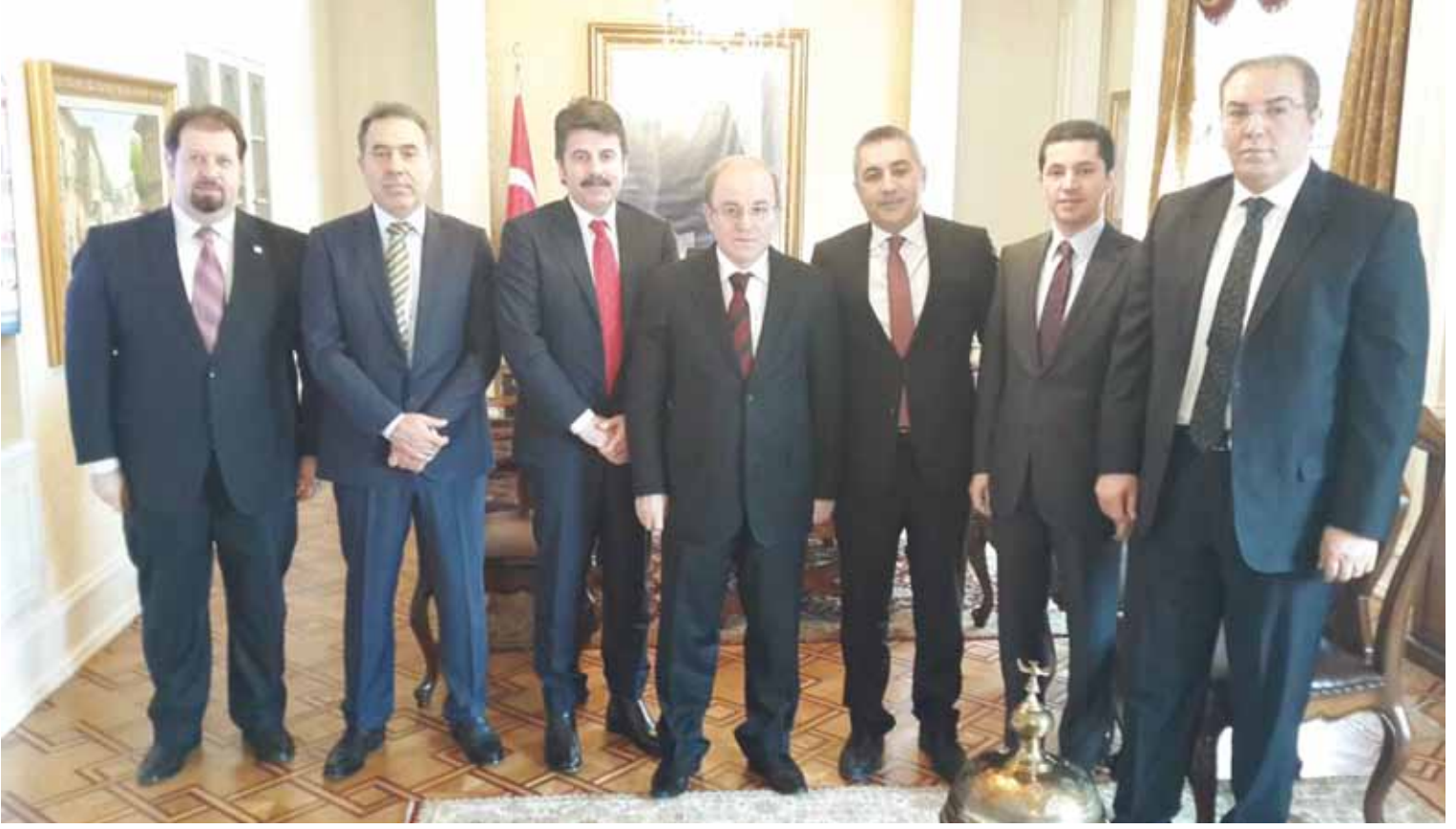
Merkez: Altunizade Mh. İcadiye Bağlarbaşı Cd.
No:2/A Bağlarbaşı, Üsküdar / İSTANBUL
Tel: 0 216 474 45 55 pbx
Faks: 0 216 474 43 90 - 91-93

Şube: Bahçelievler Mh. Adnan Kahveci Bul.
Menekşe Sk. No:85/3 Bahçelievler / İST.
Tel: 0 212 442 08 03 - 04 - 05
Faks: 0 212 442 08 06

web: www.ilkerticaret.com.tr
e-mail: info@ilkerticaret.com.tr

QR
Maps





OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Başkan Vekili Murat Şahsuvaroğlu, Başkan Yardımcısı Nizamettin Uğurlu, Başkan Yardımcısı Ruhan Özön, Yönetim Kurulu Üyesi Yüksel Ceylan, Genel Sekreter Özgür Tezer ve İçişleri Bakanlık Müsteşarı Sebahattin Öztürk

OYDER İçişleri Bakanı Sn. Sebahattin Öztürk'ü ziyaret etti

OYDER Yönetim Kurulu, yetkili satıcıların yaşadığı sıkıntıları paylaşmak üzere İçişleri Bakanı Sebahattin Öztürk'ü ziyaret etti.

Toplantıda özellikle mahalli idareler tarafından alınan kararların, yerel yönetimler tarafından net olarak anlaşılmadığı ve bu sebeple yetkili satıcı plazalarında kullanılmış taşıt ticaretinin engellenmesi sonuçları meydana gelmekte olduğu görüşülmüştür. Yürürlüğe giren genelgede amaçlanan konunun son derece doğru olduğu ancak yerel yönetimler tarafından amacının çok dışında alanlara müdahale edilerek uygulamalar gerçekleştirildiği OYDER Yönetim Kurulu tarafından detaylı olarak izah edilmiştir.

Bugün bazı illerde yaşanan bu sorunun çözümü yönünde hızlı bir icra gerektiği ve Mahalli İdareler Genel Müdürü tarafından en kısa sürede bir çözüm üretilerek hataya müdahale edilmesi gerekliliği İçişleri Bakanı ile paylaşılmıştır.

Bakan Öztürk'ün de konuya dahil Bakanlık birimlerinin bu konuya müdahale etmesinin doğru olmadığı yönünde verdiği beyana istinaden kendisi ile Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'ne iletilmek üzere bir dosya hazırlanarak teslim edilmiştir.

Sn. Bakan'ın konunun çözümü yönünde irade göstermesi tüm yetkili satıcılar için önemli bir destek olmuştur. <<<

OSYS Kullanılmış Araç Modülü ve & Tüm Entegre Çözümleri

OYDER Üyelerine Özel

%15 indirimle!



Web ve Mobil Entegre Çözümler

- ★ Fotoğraf Uygulaması
- ★ Yönetim Raporlama Uygulaması
- ★ Web Entegrasyonu
- ★ Mobil Ekspertiz Uygulaması

OYDER Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanı Sn.Yusuf Avan'ı ziyaret etti

OYDER Yönetim Kurulu ortak projeler gerçekleştirmek ve yetkili satıcıların ASBİS konusunda önerilerini paylaşmak üzere EGM Trafik Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanı Sn. Yusuf Avan ile görüştü.

Toplantıda tüketiciye temas eden son nokta olan ve özellikle servis hizmetleri sebebi ile her gün binlerce tüketici kontağı kuran noktalar olan yetkili satıcılar ile ortak bir bilinçlendirme projesi gerçekleştirmek üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.

Bu projenin kapsamında araç teslimi yapılırken araç tanıtımı ardından yol ve trafik güvenliği konusunda bilgi aktarılması ve bir broşür ile bunun desteklenmesi konusundan fikir birliği oluşturulmuş, konu hakkında çalışmalar başlatılmıştır.

Bununla beraber ASBİS uygulamaları esnasında yaşanan problemlere dair OYDER'in önerileri oldu. Sadece yetkili satıcılara verilecek teknik destek için OYDER-ASBİS Yardım Masası oluşturulması hususunda görüşler Sn. Avan ile paylaşıldı.

Bu yönde Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından bir protokol ile OYDER'e yetki devri yapılması ve işkemlerin yıl ortasında tamamlanması hedeflenmiştir.

Sn. Avan'ın konuya dahil çözüm odaklı olması ve uygulamanın personel sirkülasyonu yaşayan Yetkili Satıcılıklar ve personel atamaları sebebi ile görev değişiklikleri olan EGM açısından doğru bir uygulama olacağı düşüncesi paylaşılmıştır. <<<



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, EGM Trafik Eğitim ve Araştırma Dairesi Başkanı 1. Sınıf Emniyet Müdürü Yusuf AVAN ve OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ruhan Özön

Bahsi geçen aracın ortalama yakıt tüketimi 100 km'de 4.8 L ile 6.3 L arasında, CO₂ emisyon değerleri ise 110 g/km ile 117 g/km arasında değişmektedir.

Teknolojide en iyi hamle...



YENİ FORD **FOCUS**

➤ Otomatik Park Sistemi

Yeni Ford Focus imkânsız başarıları Otomatik Park Sistemi sayesinde sığabileceği park yerini kendi kendine algılar, birkaç küçük hamleyle park eder. Üstelik hem paralel hem dikey alanlara!

ford.com.tr/focus

[f](#) [t](#) [v](#) /FordTurkiye

Yeni Focus ile
tanışmak için:



Ford Yetkili Satıcısı
Gizerler

Adana : Tel: (0322) 346 80 80
Osmaniye : Tel: (0328) 812 00 40

Türkiye operasyonel kiralama sektörü istikrarlı büyümesini devam ettiriyor

Türkiye operasyonel kiralama sektörünün genel resmini çıkartmak, potansiyelini ve trendlerini tespit etmek ve kamuoyunu sektör trendleri konusunda bilgilendirmek amacıyla 3 aylık periyotlarda tekrarlanan pazar araştırmasının, 2014 yılı sonuçlarını içeren Türkiye Operasyonel Kiralama Sektör Raporu yayınlandı. Raporda yer alan veriler Türkiye operasyonel kiralama sektörünün istikrarlı büyüme trendini sürdürmekte olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

Kur ve faiz oranlarında yaşanan yükselişler, otomobil ÖTV oranlarındaki artış, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar, büyümede ivme kaybı ve özel sektör yatırımlarındaki yavaşlama gibi faktörlere rağmen Türkiye operasyonel kiralama sektörü 2014 yılında da büyüme trendini korudu.

Türkiye yeni otomobil satışlarının bir önceki yıla göre %11,6 oranında azaldığı (Kaynak: ODD) 2014 yılında operasyonel kiralama sektörü Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %17,6'sı olan yaklaşık 103 bin adet yeni aracı filosuna kattı.

2013 yılına göre %14,3'lük bir büyüme kaydeden sektör, parkındaki araç sayısını 236 bin 900 adede çıkardı.

2014 yılında yapmış olduğu yaklaşık 7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün aktif büyüklüğü 13,7 milyar TL'ye ulaştı.

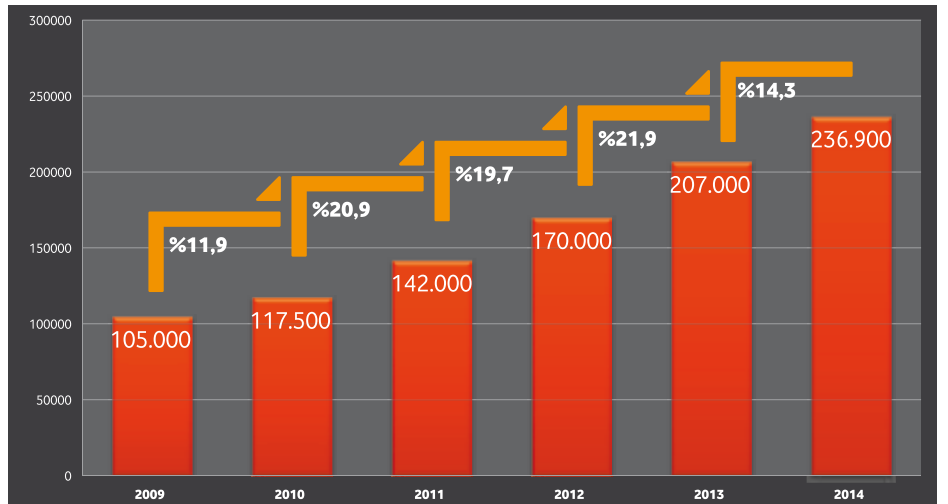
Raporda yer alan bir diğer çarpıcı veri ise sektörün müşteri sayısı ve müşteri başına düşen araç sayısındaki değişim oldu. Sektörün müşteri sayısı 2013 yılına göre %26,5 oranında artarak 33.116'ya ulaştı. 2013 yılı sonunda sektörün müşteri başına düşen araç sayısı 7,3 iken 2014 yılı sonunda bu rakam 6,6'ya düştü. Bu veri ülkemizde artık çok uluslu ve büyük yerel şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de araç filolarını operasyonel kiralama yönetimini tercih ederek oluşturduklarını işaret etmekte.

TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2014 yılı sonuçlarını içeren "Türkiye Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

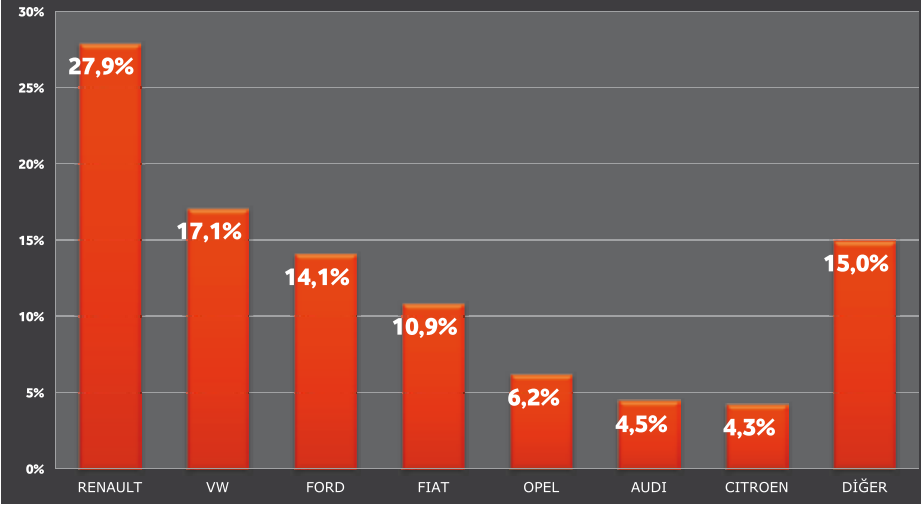
KATILIMCI VE SEKTÖR TAHMİNLERİ 2014 YIL SONU

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	156.163	236.930
Alınan Araç Adedi	68.570	103.444
Satılan Araç Adedi (II.EI)	49.046	73.735
Müşteri Adedi	21.827	33.116
Alınan Araç Tutarı (TL)	4.646.737.467	7.012.336.468
Ödenen Vergi (KDV+MTV+ÖTV) (TL)	2.211.240.887	3.334.364.653
Aktif Toplamı (TL)	9.016.300.794	13.679.502.489

SEKTÖR ARAÇ PARKI GELİŞİM TAHMİNİ – YIL BAZINDA



SEKTÖR ARAÇ PARKI / MARKA BAZLI DAĞILIM



Bu araştırma dönemi itibarı ile

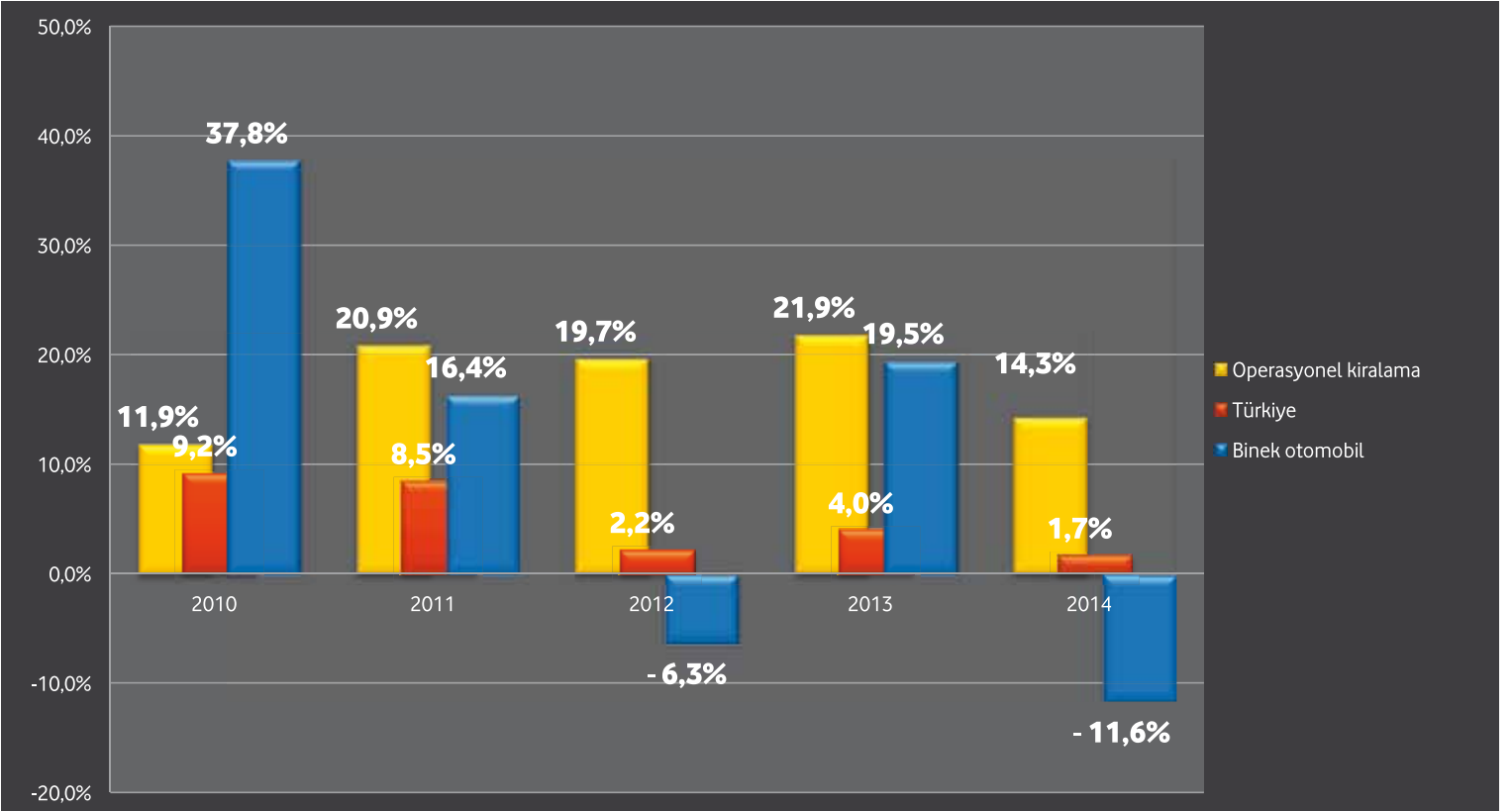
- Renault %27,9'luk payı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken, %17,1 ile VW, %14,1 ile Ford, %10,9 ile Fiat takipçisi oldular.
- Sektörün araç parkının yaklaşık yarısı (%51) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %30,4, D segment araçlar ise %13 pay aldı.
- Sektörün araç parkının %92,9'u dizel araçlardan oluşurken, manuel vites araçlar %61,6 pay aldılar.

Sektörün bu başarılı performansının nedenlerini sordüğümüzda, TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL şunları söyledi:

“Türkiye’de operasyonel kiralama sektörünün gelişimi ile birlikte, müşteriler nezdinde, yurt dışında olduğu gibi kiralamaya konu olan unsurun araçtan ziyade bir hizmet paketi olduğu anlaşılmaya başladı. Müşteriler, konusunda uzman operasyonel kiralama şirketlerinin danışmanlığında iş modellerine en uygun araç alternatiflerini seçebiliyor ve satış sonrası süreçlerde etkin ve profesyonel bir hizmet alarak işlerinin sürekliliğini sağlıyor. Ölçek ekonomisi sayesinde operasyonel kiralama kuruluşlarının satış ve satış sonrası hizmetler alanında sahip olduğu maliyet avantajları, müşteriler için önemli bir katma değere dönüştürülüyor.

Operasyonel kiralama sürecinde, aracın mülkiyeti ve taahhüt edilen hizmetlerle ilgili tüm riskler operasyonel kiralama şirketine aittir. Döviz kuru, faiz, ikinci el fiyat, tahsilat, hasar/prim, enflasyon ve değişim aracı kullanım süresi gibi riskler kullanıcı için sorun olmaktan çıkıyor. Tüm bu riskler operasyonel kiralama kuruluşuna ait oluyor. Araç kiralayan firmalar ise tüm konsantrasyonunu kendi işine vererek daha verimli bir çalışma ortamına sahip olabiliyor.

BÜYÜME ORANLARI / KARŞILAŞTIRMALI DEĞERLENDİRME

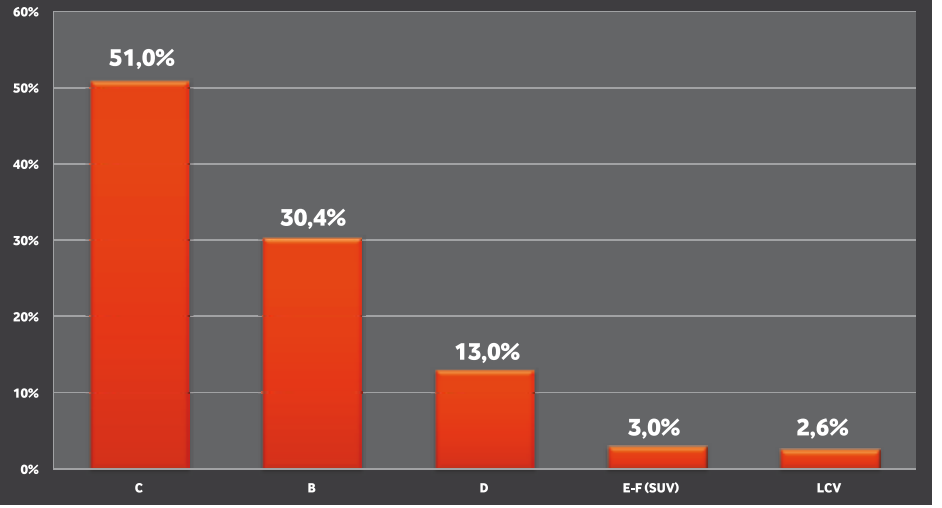


*2014 yılı Türkiye büyüme oranı henüz açıklanmadığı için, 2014 yılı 3.çeyrek Türkiye büyüme oranı kullanılmıştır.

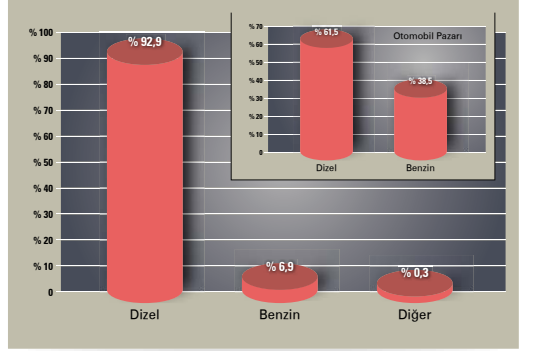
Operasyonel kiralama endüstrisi birçok sektördeki teşebbüse sermayelerini etkin kullanma imkânı da sunuyor. Zira çok daha düşük sermaye yatırımları ile müşteriler, faaliyetleri dâhilinde kullanacakları araç filolarına erişim sağlıyorlar. Ayrıca aracın bakım/servis giderleri, sigorta ve vergilerinin operasyonel kiralama şirketleri tarafından ödenmesi sayesinde müşteriler aracın operasyonel giderlerine katlanmamakta, böylece maliyet tasarrufu da elde etmekte.

Operasyonel kiralama, yeni araçlara erişimi kolaylaştırarak bir yandan ülkemizde trafik ortamında daha güvenli yeni teknoloji ürünü araçların payının artmasını desteklerken, diğer yandan da firmalar için müşterilere karşı kurum imajının yüksek tutulmasına da destek olmakta. Bu faydalar, teşebbüslerin daha iyi rekabet etmelerini ve yatırımlarını daha sağlıklı yapmalarını sağlamakta. Özellikle faaliyetlerine yeni başlayan küçük ve orta ölçekli şirketler için bu faydaların önemi daha da büyük. Operasyonel kiralamanın getirdiği bu faydalar, şirketlerin rekabet edebilirliğine, büyümelerine ve dinamizm kazanmalarına önemli ölçüde destek sağlamakta. Küçük ve orta ölçekli şirketlerin elde edeceği bu dinamizm, Türkiye'nin üretim ve istihdam büyümesi için çok önemli." <<<

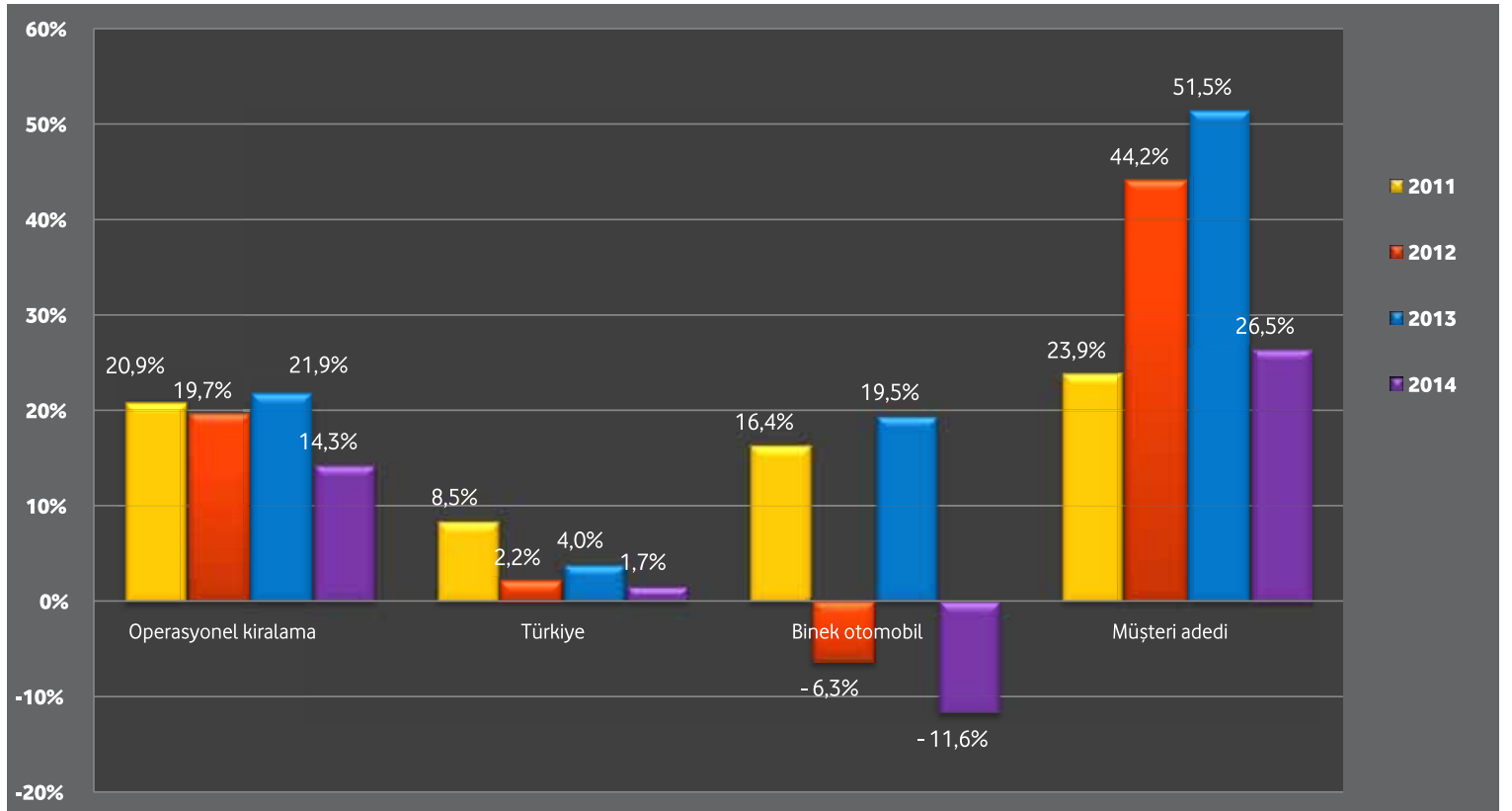
SEKTÖR ARAÇ ÖZELLİKLERİ / ARAÇ SEGMENTLERİ



SEKTÖR ARAÇ ÖZELLİKLERİ 2014 YIL SONU



BÜYÜME ORANLARI / KARŞILAŞTIRMALI DEĞERLENDİRME



Kredi başvurunuz için belgelerle boğuşmayın!



**Koçfinans Hızlı Kredi ile
krediniz dakikalar içerisinde hazır!**

**HIZLI
KREDİ**

 **Koçfinans**

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar:

"100 liranın 41 lirası vergiye gidiyor"



Türkiye ekonomisinde bu sene yüzde 3'lük bir büyüme beklidiklerini belirten ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, arzu ettikleri büyümenin çok yakınında olmasa da yüzde 3'lük büyümenin kendileri için "ehven-i şer" olduğunu dile getirdi.

Otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarının 2015'in ilk iki ayında yakaladığı yüzde 33'lük büyüme gözönünde bulundurulduğunda geçen yıl yaşanan daralmanın telafi edilemeyeceğine yönelik soruya Bayraktar, "İlk iki ayın bütün senenin resmi olması mümkün değil. 2014, 2013'e kıyasla yüzde 20'lik düşüşle başlamıştı. Çünkü 2014'ün başındaki vergi artışları ve kurdaki yükselmeler pazarı etkilemişti. Dolayısıyla 2013 yılından 2015'e bakmak daha doğru; aslında 2013'e göre yüzde 13'lük büyüme var. Otomobil ve hafif ticari araç pazarının bu seneyi yüzde 10 büyümeye 850 bin civarında kapatacağını tahmin ediyoruz" yanıtını verdi.

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Bayraktar, otomotivde 2023 hedeflerine ulaşabilmek için sektörü vergi yükünden kurtarmak gerektiğini belirterek, "Düşük vergi olduğu takdirde iç pazarda 2-2,5 milyonluk bir araç talebi oluşabilir" dedi.

Bayraktar, Türkiye'de 1.000 kişiye düşen araç sayısını 173 civarında bulunduğuna dikkati çekerek, bu rakamın Batı Avrupa'da 650, Doğu Avrupa'da 350, Kore'de 400, Japonya'da 800, ABD'de ise 1.000'in üzerinde olduğu bilgisini verdi. En büyük 17. ekonomi olan Türkiye'nin 1.000 kişiye düşen araç sahipliğinde potansiyelinin 600 civarında olduğunu vurgulayan Bayraktar, düşük vergi olduğu takdirde iç pazarda 2-2,5 milyonluk bir araç talebinin oluşabileceğini söyledi.

Bayraktar, Haziran ayında gerçekleştirilecek genel seçimin ülke ekonomisi ve otomotiv pazarına etkisine ilişkin soru üzerine, "Biz seçimlere alıştık. Ekonomiyi çok eskilerde gördüğümüz gibi büyük ölçüde etkilemiyor. Geçtiğimiz 13-14 sene içinde bir sene hariç Türkiye hep büyüme gördü. Dolayısıyla seçim ortamı büyük bir belirsizlik ya da beklenti yaratmıyor. Cumhurbaşkanlığı seçimlerini ve yerel seçimleri gayet normal atlattık. Bu sene de öyle olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

"Otomotiv piyasasındaki büyümeyi ekonomik büyüme etkiliyor"

Bayraktar, son günlerdeki faiz oranı ve kur tartışmalarının sektöre çok büyük bir etki yapmadığını belirterek, şunları kaydetti: "25 puan aşağı, 50 puan yukarı; çok fazla etki yapmıyor. Biz biraz daha toplam kredi miktarının ne kadar büyüdüğüne bakıyoruz. Peşinat konusunda bazı tedbirler getirilmişti. 2012'den 2013'e geçerken toplam kredi stoğunda yüzde 30'un üzerinde büyüme vardı, 2014 senesinde büyüme yüzde 17'lere kadar geriledi. Bundan sonra da tahmin zor ama piyasanın artışı seviyesinde yine bir artış olur diye bekliyoruz. Araç piyasasının içerisinde operasyonel kiralamanın payı çok büyüyor. Bir kısmı da o yöne kayıyor. İkisine birlikte bakmak lazım."

Mustafa Bayraktar, Türkiye'nin enerji ithal eden ülke konumunda olduğunu anımsatarak, "Enerji problemimiz olduğu sürece cari açık problemimiz devam edecek. Bazen haber sitelerinde görüyorum, cari açık rakamları gösterildiğinde otomobil görselleri gösteriliyor. Bu büyük bir haksızlık. Çünkü otomotiv sektörü cari fazla veriyor. Cari açığımızın yavaşlıyor olması, ekonominin büyümesinin finansmanını kolaylaştırdı" diye konuştu. <<<



MÜKEMMELLİK AMAÇ DEĞİL, ARAÇ. ŠKODA OCTAVIA



ŠKODA Octavia için ortalama yakıt tüketimi ve CO₂ emisyonu salımı: 3,8-5,4 l/100 km, 99-124 g/km 

Mükemmeliyetçi karakterler için tasarlanan ŠKODA Octavia; 1.2 ve 1.4 TSI benzinli motor, ortalama 3.8 l/100 km yakıt tüketimiyle segmentinin en ekonomisi 1.6 TDI dizel motor ve tüm motorlarda DSG otomatik şanzıman seçeneğiyle kesintisiz sürüş keyfi sunuyor. Üstelik şimdi 220 HP gücünde 2.0 TSI benzinli ve 184 HP gücünde 2.0 TDI dizel motora sahip sportif performansıyla RS seçeneği de mevcut.

AVEK OTOMOTİV

Oruçreis Mah. Giyimkent Cad. No: 2 Esenler / İSTANBUL

Tel: (0212) 440 25 25

* İlandaki araç renk ve donanım özellikleri açısından farklılık gösterebilir.

www.skoda.com.tr

ŠKODA Finans 



/SkodaTurkiye



Otomobil yılında hedef büyüttü

Yeni Ford Mondeo'nun tanıtımında açıklama yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün heyecanla beklenen yeni Mondeo ile, her marka için prestij anlamını taşıyan bir segmentte, yeniden güçlü bir şekilde söz sahibi olacaklarını belirtti. Mondeo'nun otomobil pazarındaki itici güçlerinden bir tanesi olmasını hedeflediklerini belirten Yenigün, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni Mondeo'nun sadece segmentteki eksikimizi kapatmakla kalmayıp, Ford marka algısına da büyük katkı yapacağına inanıyoruz. İsmi dışında yepyeni bir araç olan yeni Mondeo'nun, gerek donanımları gerek teknolojileri ile gününün çok ötesinde bir araç olduğunu düşünüyoruz. Bununla birlikte yeni Mondeo'nun öncelikle tasarımıyla ön plana çıkacağına ve rakiplerini bu açıdan da gölgede bırakacağına inanıyoruz. Müşterilerimizden

Piyasada ticari araç konusundaki iddiasıyla dikkat çeken Ford, 2015'i otomobil yılı olarak ilan etti. Önce Focus'u ardından da Mondeo'yu pazara sunan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Rakiplerimizi gölgede bırakacağız" dedi.

aldığımız geri bildirimler, modern görünümlü Ford modellerinin beğenildiğini bize gösteriyor."

2015'i geçtiğimiz kasım ayındaki yeni Focus lansmanında "Ford'un Otomobil Yılı" ilan ettiklerini hatırlatan Yenigün; "2015 ile birlikte otomobilden ağır ticariye uzanan geniş ürün gamımızla ve yeniliklerimizle sektörün en genç ürün gamına sahip markası oluyoruz. 2014 ticari araç yılı idi, yatırımlarımızın meyvelerini topladığımız ve yeni ticari araç ürün gamımızı devreye aldığımız bir yıl

oldu. 2015'te de otomobildeki iddiamızı artırıyor ve neredeyse tüm otomobillerimizi yeniliyor, yeni modeller sunuyoruz." dedi.

Özgür Yüçetürk: "Yeni Mondeo zengin donanımı rekabetçi fiyatlarla sunuyor"

Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yüçetürk, yeni Mondeo ile sunulan donanımlara dikkat çekerek yeni Mondeo'nun segmentinde zengin donanımı rekabetçi fiyatlarla sunduğunu olduğunu belirtti. Özgür Yüçetürk, "Yeni Mondeo'nun giriş seviyesinde SYNC II ve 8 inçlik dokunmatik renkli ekranı standart olarak sunarken, Titanium donanım seviyesinde Sony müzik sistemi ile entegre navigasyon, geri görüş kamerası ve otomatik park sistemini standartlara ekleyerek bir segment ilki gerçekleştiriyoruz. Ford Dinamik LED farlar ve Active Motion çok noktalı masaj yapan koltuklar gibi yeniliklerinin yanı sıra, endüstride bir ilk olan hava yastıklı arka emniyet kemerleri sayesinde geleceğin teknolojilerini bugünden sunuyoruz. 1.5 litre 160 PS'lik EcoBoost motor ve 6 ileri otomatik şanzıman ile Mondeo'da daha önce sunmadığımız ve segmentin popüler kombinasyonlarından birine ilk defa sahibiz. Zorlaştırılan en güncel EuroNCAP çarpışma testlerinden 5 yıldız ile ayrılan yeni Mondeo, sadece güvenlik donanımları ile değil, konfor, tasarım ve prestij gibi tüm özellikleri ile standartları yeniden belirliyor."

Ford Mondeo'nun tasarım hikayesini anlatmak üzere toplantıda söz alan Ford Avrupa Tasarım Müdürü Murat Güler Ford'un yeni tasarım yaklaşımını ve yeni Mondeo'nun çizgilerinin arkasında yer alan detayları aktardı. Güler "Yeni Mondeo, global tasarım felsefesiyle dünyanın her yerindeki müşterilerin beğenilerine hitap edecek şekilde tasarlandı. Üst sınıf otomobillerin karakterini taşıyan yeni tasarımıyla zengin bir görünüm kazandı. Dışarıda aerodinamik, içeride ergonomik özellikler dikkate alınarak zarif ve dinamik bir silüete kavuştu. Yenilenen ön ızgara ve farların tasarım ve pozisyonu ile kendine güvenli ve iddialı bir duruşa sahip oldu. Yeni Mondeo'nun tasarım özellikleriyle dikkatleri çekmeyi başardığına inanıyorum." dedi.

Üstün donanımlar tasarım harikası bir gövdede sürüş keyfine dönüşüyor

Segmentinin tasarım harikası modeli yeni Mondeo'nun keskin hatlarının yanında, cesur ve heyecan verici ön ızgarası ve farklı sürüş koşullarına göre kendini adapte eden Ford Dinamik LED ön far sistemi aracın dış tasarımında öne çıkan ana unsurlar.



Ford Otosan'ın "2015 Otomobil Yılı" ndaki ilk büyük yeniliği Mondeo'nun yeni nesli satışa sunuluyor. Eski modele sadece adı aynı kalan Mondeo, şubat ayında 4 kapılı sedan, 5 kapılı hatchback ve station wagon gövde tipleriyle müşterilerle buluşuyor. Segmentinin en sofistike ve dikkat çekici tasarımına sahip aracı iddiasındaki yeni Mondeo, otomotiv sektöründe Hava Yastıklı Arka Emniyet Kemerleri'ni sunarak bir ilki gerçekleştiriyor. Yeni Mondeo, ayrıca Ford Dinamik LED Ön Far Teknolojisi, Active Motion çok noktalı masaj fonksiyonu ile donatılmış deri koltuklar ve SYNC 2 sesli kontrol sistemi ile entegre yüksek çözünürlüklü 8 inç dokunmatik ekran gibi teknolojik özellikleri ile üst sınıf bir otomobil standardında sahneye çıkıyor.

**'İtici güç olacak'
Ford Otosan Genel
Müdürü Haydar
Yenigün, yeni Mondeo
prestij anlamı taşıyan
bir sınıfta, yeniden
güçlü bir şekilde söz
sahibi olacaklarını
belirtti. Yenigün, 5.
nesil Mondeo'nun,
Ford marka
algısına da büyük
katkı yapacağına
inandıklarını ve
kendileri için de itici
güç olacağını da
vurguladı.**

Tasarımda diğer bir yenilik ise otomobilin iç mekanında göze çarpıyor. Daha az düğme ve bolca ferahlık sunan yeni iç tasarım konsepti modern gereksinimleri yeniden belirliyor. Yeni Mondeo ürün gamında standart sunulacak olan 8 inçlik dokunmatik ekran, SYNC II ve dijital göstergeler ile iç mekanda güçlü teknoloji hissi yaşatılıyor.

Yeni Mondeo ile sunulan akıllı teknolojiler üstün konforu garanti ediyor. Yeni Mondeo ile sunulan uzun yenilikler listesinde yer alan özelliklerden biri Ford Dinamik LED Ön Far Teknolojisi: Yeni Mondeo ile birlikte sunulan Ford Dinamik LED ön farlar her türlü yol ve hava koşulunda kullanıcısına eşsiz bir görüş sağlıyor ve 8 farklı aydınlatma modunun yanı sıra manuel olarak ayarlayabileceğiniz serbest mod da mevcut. Yeni Mondeo ile sunulan ve özellikle uzun yolculukları bile keyifli hale getiren bir diğer yenilikçi özellik ise Active Motion çok noktalı masaj fonksiyonu ile donatılmış deri koltuklar. Bu koltuklar ısıtma haricinde soğutma fonksiyonuna da sahipler.

Mustang gelmeden 25 adet satıldı

Sadece Ford'un değil otomobil dünyasının efsane modellerinden bir tanesi olan Mustang, Temmuz ayında Türkiye'de satışa sunuluyor. Ford, markasının ikonik modeli Mustang için Türkiye'ye 35 adetlik kota ayrıldığını belirten Özgür Yüçetürk, "Bu kotanın 25 tanesi şu aşamada satıldı" diye konuştu. Otomobilin fiyatının bugünkü şartlarda yaklaşık 125 bin dolar olacağını belirten Yüçetürk, "Fiyat henüz net olmasa da temmuz ayı itibarıyla tüm araçları satacağımızı söyleyebilirim" dedi. Öte yandan, Ford'un süper spor otomobili GT modelinin de satışına başlanacağını belirten Yüçetürk, otomobilin Türkiye'den bir adet sipariş aldığını vurguladı. <<<<

Ticarideki zorunluluk, 2023 hedefinin önünde engel

Tofaş Genel Müdürü Cengiz Erolu, "2011'de hafif ticari pazarı 210 bin adetti. 2014'te 180 binde kaldı. Sorun hafif ticarinin öz mal olma zorunluluğu. Uzun dönemli kiralama yapamadığımız için pazar büyüyemiyor." dedi.

2015 yılı başında Kamil Başaran'ın yerine Tofaş'ın CEO'su olan Cengiz Erolu, yeni yatırımlar ve önümüzdeki dönemde üretimine başlayacakları yeni ürünlerle farklı bir boyuta geçeceklerini belirterek, "6 ay arayla piyasaya 3 yeni araç sürmek kolay iş değil. 2 yıl içinde kabuk değiştirecek Tofaş için 2016-2023 arası yeni bir dönem olacak. Türk otomotiv sektöründe tüm dengeleri değiştireceğiz" dedi.

Geçtiğimiz günlerde açıkladığı 70 milyon dolarlık Fiorino yatırımıyla toplamda 1.5 milyar dolarlık tarihi yatırıma imza atan Tofaş, 6 ayda bir yerli otomobili bantlardan indirerek sektördeki tüm dengeleri değiştirmeye hazırlanıyor. Yeni projelerin devreye girmesiyle iki yıl içinde 450 bin adet araç üretmeyi planlayan Tofaş, İtalyan otomotiv devi Fiat'ın dünyadaki ikinci büyük üretim üssü, Türkiye'nin ise en büyük fabrikası olacak. Bursa'da 3 vardiyada aynı anda 7 model üreterek, Türk otomotiv sanayinde ezberleri bozacak.

Koç Holding iştiraki Tofaş'ın yeni Genel Müdürü Cengiz Erolu, Türkiye'nin 2023 otomotiv hedeflerine ulaşması için yeni yatırımların Türkiye'ye çekilmesi gerektiğini söyledi. "Küresel rekabetçiliğin sürdürülebilmesi için Ar-Ge ve üretim yetkinliklerinin yanı sıra iç pazar büyüklüğü de çok önemli." diyen üst yönetici, Türkiye'nin Avrupa'nın en büyük hafif ticari araç üreticisi olduğu için bu pazarın 2023 vizyonu doğrultusunda ne denli önem taşıdığına dikkat çekti.

2011'de hafif ticari pazarının 210 bin adet olduğunu hatırlatan Erolu, 2014'te toplam pazardan çok daha az küçülmesine rağmen pazarın 180 binde kaldığını kaydetti. Burada sorunun hafif ticarinin 'öz mal olma zorunluluğu' olduğunun altını çizen Genel Müdür, "Bu yüzden uzun dönemli kiralamaya konu olamıyoruz. Bu da sektörün büyümesine engel oluyor." diye konuştu.

Ekonomi açısından diğer önemli konunun ise iç pazardaki yerli ve ithal araç dengesi olduğunu vurgulayan Genel Müdür, "İç pazardaki yüzde 67 olan ithalat oranı otomobilde yüzde 70'lerin üzerinde seyrediyor." diye konuştu. Fiat markasıyla üretimden satış oranı yüzde 84 olan Tofaş'ın 2014'teki 222 bin adetlik üretimi Türkiye'deki toplam üretimin yüzde 19. Satışlarını 2013'e göre yüzde 5,7 artırarak 7,4 milyar lira ciro yapan şirket, bunun 4,2 milyar lirasını 142 bin 281 adetlik ihracattan elde etti. 7,1 milyar liralık aktif büyüklüğe sahip Tofaş'ın net kârı da 574 milyon lira oldu. Fiat'ın Chrysler'in tamamını almasının

TÜRKLERE ÖZEL SEDAN

TOFAŞ'ın geliştirdiği yeni sedan modelin Ekim ayında pazara sunacaklarını belirten Cengiz Erolu, "Araçın ilk prototipleri banttan çıktı. Otomobil ilk kez Tofaş'ın bu kadar müdahale ettiği bir model oldu. Türk tüketicilerin beğenisi ve beklentisi doğrultusunda tasarlandı" dedi. Yeni modelde yerlilik oranının yüzde 75'ler seviyesinde olacağını belirten Erolu, dünya lansmanının bu yıl ki Frankfurt Fuarı'na yetişebileceğini söyledi.

YÜZDE 88 YERLİ

Fiat'ın 500 model ailesi dışında, çok satan tüm stratejik modellerini Tofaş'a verdiğinin altını çizen Erolu, şöyle devam etti: "Yeni sedan ekimde geliyor. 2016 yılının ikinci yarısında hatchback ve station wagon araçlarımız piyasaya çıkacak. Doblo'yu kısa süre önce yeniledik, ABD'ye ihracatına başladık. Linea'ya yoğun ilgi devam ediyor. Sınıfında yüzde 50 pazar payına ulaştı. Talep devam ettiği sürece Linea üretilecek. Minicargo'nun üretim lisansı 2021'e kadar yenilendi. Bu dönemde 260 bin Minicargo bantlardan inecek." Üçüncü vardiyaya geçerek, Tofaş bünyesine 1000 yeni istihdam kazandıracaklarını kaydeden Erolu, "Biz Türkiye'de yerli otomobil arzını arttırmak istiyoruz. Yeni sedanda ağırlığımız iç pazar olacak. Pazar payımız yüzde 12. Yeni modellerle 2-3 puan daha kazanmak istiyoruz. Satışlarımızda yerli oranı yüzde 84'ten yüzde 88'lere doğru gider."



kesinleştiğini belirten Erolu, 2014'te 5 milyon adetlik satış yapan grubun 2018'e kadar 48 milyar Euro yatırım yaparak 7 milyonluk adetlik satış hedeflediğini açıkladı. Tofaş da grubun Fiat markalı tüm volume arabalarını üretecek.

2017'de aynı anda 7 model üretecek

2015'te üretimini 250 bin, ihracatını da 170 bin adede yükseltmeyi hedefleyen Tofaş, hatchback ve station wagon ve MCV FL olmak üzere 3 yeni model üretimi için de yatırımlar yapıyor. Şirket, böylece 2016'dan sonra aynı anda 7 model üretecek. Tofaş, 2014'te 400 milyon dolarlık yatırım harcaması yaptı. Doblo için 360 milyon dolar, sedan için 520 milyon dolar, hatchback ve station wagon otomobil için de 520 milyon dolar ile devam eden yatırım miktarımız 1,4 milyar doları geçti. Fiorino için yapılan 70 milyon dolar ile yatırım miktarı 1,5 milyar doları bulacak.. <<<



2014'te 62 bin 300 yeni araç satışı yapan Otokoç Otomotiv, 3,9 Milyar TL ciro gerçekleştirdi

Otokoç Otomotiv, 2014 yılı değerlendirmelerini ve 2015 yılı hedef ve öngörülerini, Genel Müdür Görgün Özdemir, Otokoç Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. M Önder Kutman, Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, Avis & Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici ve Birmot Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Karaoğuz'un, katılımı ile düzenlediği basın toplantısında açıkladı.

Toplam otomotiv pazarının 2014 yılında yüzde 9,3 daraldığını ve yeni araç satışının 803 bin seviyesinde gerçekleştiğini belirten Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir yaşanan daralmadaki en önemli etkenin yükselen ÖTV oranları ve siyasi ortam sebebiyle oluşan ekonomik dalgalanma olduğunu belirtti. Özdemir; “2015 yılının planlamasını yaparken 2014’e benzer bir tablo olacağını öngörmüştük ancak; yılın ilk 2 ayına baktığımızda daha olumlu bir gidişat olduğunu gözlemliyoruz ve pazarın yüzde 10-11 aralığında büyüyecek, 900 binli seviyelere yaklaşacağını düşünüyoruz.” diye ekledi.

Otokoç Otomotiv’in 2014 yılını 3,9 milyar TL ciro ile kapattığını, 62 bin 300 adet yeni ve 20 bin adet de ikinci el araç satışının yanında 112 bin adetlik sigorta ve finansman satışı gerçekleştirdiğini belirten Özdemir, 2015 yılında ise; olumlu senaryoya göre baz aldıkları otomotiv pazarında yaklaşık 70.000 adet yeni araç satışı ile pazardan yüzde 8 pay almayı hedeflediklerini, ikinci elde ise 24 bin araç satış hedefi belirlediklerini, sigorta ve finansman satış hedefinin ise 2014 yılına paralel gerçekleşeceğini öngördüklerini ayrıca ciro gerçekleştirmelerini ise 4,4 milyar TL olarak planladıklarını sözlerine ekledi.

Müşteri memnuniyeti ve sadakatini her zaman ön planda tutarak; müşteri, çalışan ve hissedara değer katarak sektördeki öncü konumlarını devam ettirdiklerini belirten Özdemir, “Türkiye’de satılan Ford ve Fiat markalı yeni araçların üçte birinin satışını Otokoç Otomotiv olarak biz gerçekleştiriyoruz. Volvo için bu oran yüzde 46, Alfa Romeo, Lancia ve Jeep grubunda ise yüzde 42’dir. Benzer şekilde ülkemizin ağır ticari vasıta kategorisinin gururu Ford Trucks’daki payımız da yüzde 20’yi geçti. Bu büyük başarının arkasında müşteriye verdiğimiz değer ve sunduğumuz modern ve kaliteli hizmet yatıyor.” dedi.

2014’TE YENİ ARAÇ SATIŞI DÜŞERKEN KİRALAMALAR ARTTI

Araç kiralama sektörünün parlak bir yıl geçirdiğini belirten Genel Müdür Özdemir, sektörde araç parkının yüzde 14 büyüdüğünü, uzun ve kısa süreli kiralama toplam araç parkının 257 bine ulaştığını söyledi. Büyüme ivmesinin önümüzdeki yıl da sürmesini beklediklerini belirten Özdemir, Otokoç Otomotiv’in temsil ettiği Avis ve Budget markalarının sektörde ilk iki sırayı aldığını hatırlattı. Özdemir şöyle devam etti; “Geçtiğimiz yıl Türkiye’deki 40. yılını kutladığımız Avis, ilk günden bu yana üstlendiği liderliği hiç bırakmadan sürdürüyor. 2007 yılından bu yana yürüttüğümüz

FORD’UN “BAŞKANLIK ÖDÜLÜ” YİNE OTOKOÇ’UN

Ford Motor Company tarafından her yıl bayilerinin satış ve satış sonrası hizmet kalitesini değerlendirmek üzere düzenlediği yarışmada, Otokoç Eskişehir ve Samsun şubeleri gösterdikleri üstün başarı sonrası Chairman’s Award’ı (Başkanlık Ödülü) almaya hak kazandı.

Tüm Ford bayilerinin satış ve satış sonrası hizmet kalitesini değerlendiren Ford Başkanlık Ödülü, Otokoç Otomotiv’in uluslararası Ford bayi ağı içinde gösterdiği üstün başarı ve performansı bir kez daha teyit etmiş oldu.

Ödül töreni sonrası değerlendirmede bulunan Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, “Koç Topluluğu’nun ‘Müşteri Velinimetimizdir’ felsefesi çalışmalarımıza her zaman yön veriyor. Sunduğumuz kaliteli, satış ve satış sonrası hizmetlerimizin uluslararası düzeyde itibar görüyor olması bizim doğru ve emin adımlarla ilerlediğimizin göstergesi. Müşteri memnuniyetinde göstermiş olduğumuz performansımızın birçok defa Ford’un en prestijli ödülü olarak kabul edilen Başkanlık Ödülü ile taçlandırılmış olması bizim için büyük gurur kaynağı. Otokoç ekibi olarak aldığımız ödülün bize vermiş olduğu motivasyonla çalışmalarımıza aynı heyecan ile devam edeceğiz.” dedi.

ZIPCAR İLE SAATLİK KİRALAMA BAŞLIYOR 2014 yılının en önemli atılımlarından biri olarak, dünyanın lider saatlik araç kiralama firması Zipcar’ı Türkiye’ye getirmek üzere anlaşmaya vardıklarını belirten Özdemir, Zipcar’ın, Avis ve Budget’la beraber 3. araç kiralama markası olarak Otokoç Otomotiv’e dinamizm katacağını ve şehir içi ulaşım ihtiyacına ekonomik ve esnek bir alternatif çözüm sunacağını söyledi.

Budget operasyonumuz ise henüz 7. yılında sektörün en büyük ikincisi konumuna yükseldi. 2014 yılında Avis’in cirosu yüzde 26, Budget’ın ise yüzde 36 artış gösterdi.”

OTOKOÇ OTOMOTİV’İN İLK AVRUPA YATIRIMI MACARİSTAN’A

Avis ve Budget markalarıyla Türkiye’de örnek gösterilen bir başarıya imza attıklarını belirten Özdemir, “Yurtdışında Azerbaycan ve K. Irak’ta araç kiralama hizmeti sunuyorduk. Yakın coğrafyada yatırım yapma stratejimizden hareketle 2014 yılında da Kazakistan’da araç kiralama operasyonuna başladık. Türkiye dahil 4 ülkede 129 ofisle hizmet veriyoruz. Yurtdışı araç parkımız bin 500’ü geçmiş durumda. Şu anda Otokoç Otomotiv’in ilk Avrupa yatırımını, Budget markamızla Macaristan’da hayata geçirmeye hazırlanıyoruz.” dedi.

SANAL OTOKOÇ OTOMOTİV CADDESİ DEVREYE ALINDI

Otokoç Otomotiv’in tüm markalarının yer alacağı Otokoç Otomotiv Caddesi ve sanal showroamlarını hizmete aldıklarını söyleyen Özdemir, “Müşterilerimiz Otokoç Otomotiv’in tüm hizmetlerine bu cadde üzerinden ulaşabilecekler, sanal showroamlarda araçları inceleyebilecekler ve ilerleyen dönemde canlı destek ile interaktif bağlantı sağlayabilecekler.” dedi. <<<

OYDER'in yeni üyesi Ufuk Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.



Honda Ufuk Plaza Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat ERCAN

Ufuk Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. 1998 yılından bu yana Eskişehir ve çevresinde Honda otomobillerin satış, servis ve yedek parça hizmetlerini vermektedir. 6.773 m² toplam alandan oluşan plazamız 2.400 m² servis, 880 m² showroom, 450 m² idari bölüm olmak üzere 3.730 m² kapalı alana sahiptir.

Honda Ufuk Plazamızda satışın yanı sıra teknolojinin tüm imkanlarıyla, nitelikli ve teknik ekipmanların bir araya gelmesiyle oluşan bilgisayar destekli servis ünitesinde varlığımızı ve desteğimizi her an Honda kullanıcılarına sunuyoruz. Ayrıca İkinci el ve yine Honda Ufuk Plaza bünyesinde bulunan Axa Sigorta, Ak Sigorta ve Groupama Sigorta'nın A tipi acentelik hizmetini vermekteyiz.

Koşulsuz müşteri memnuniyeti odaklı çıktığımız bu yolda aile şirketimiz olan Ufuk Otomotiv A.Ş.'nin

yanı sıra, kuyumculuk sektöründe de 1985 yılından bu yana Ercan Kardeşler Kuyumculuk Ltd. Şti. adı altında 2 klasik mağaza ve 1 plaza olmak üzere işlenmiş altın, mücevherat ve pırlanta satışı yaparak faaliyet göstermekteyiz.

Gelenekçi olduğumuz üç ana kriter var; Hizmet, kalite ve fiyat. Gerek otomotiv sektöründe gerekse kuyumculuk sektöründe müşteri sadakati yaratmanın en önemli kriterleri bunlar olduğunu düşünüyorum. Bunlardan biri eksik olursa aynı kişileri uzun süreli portföyünüzde tutamazsınız. Bu tabikide bir süreç, sabır, ilgi ve bilgi gerektirir. Diğer işletim operasyonlarında ve iş geliştirmeye ilgili konularda ise yenilikçi ve öncü olmak prensiplerimiz arasındadır.

OYDER ailesine katılmaktan onur duyar, teşekkür ederim. 🌸🌸🌸



HAVANIZI YÜKSEKLERE ALIŞTIRIN



60 METRE YÜKSEKLİKTE, BAYRAKLI TOWER'DA
KÖRFEZ MANZARASINA KARŞI SPOR YAPTIĞINIZDA,
NE DEMEK İSTEDİĞİMİZİ DAHA İYİ ANLAYACAKSINIZ.

☎ 232 351 35 35
www.afitnesscompany.com

CİTROEN YETKİLİ SATICISI OKSAN OTOMOTİV

Otomotiv sektörüne 1963 yılında Samsun'da başlayan Oksan Otomotiv'in kurucusu Sebahattin Okutgen 1966 yılında OKUTGEN TİCARET KOLL. ŞTİ. Firmasını kurmuştur.

O yıllarda Thames 800, Feka Taunus, Gommer Morris daha sonra da Ford Transit ve Anadol araçlarının yedek parça perakende satışı ile Karadeniz Bölgesine hizmet vermiştir.

İsmail Okutgen, Yıldız Üniversitesi Makine Mühendisliği tahsilinin ardından, 1980-84 yıllarında

İstanbul'da oto yedek parça imalatı ile başladığı otomotiv sektörüne 1984 yılından sonra Samsun da devam ediyor.

Yedek parça işine 1990 yılından itibaren Ford Otosan'ın toptan yedek parça bayizi olarak Okutgen Otomotiv Ltd. Şti. ünvanlı şirketlerinde sürdürmektedirler.

1998 yılında kurulan ikinci firmaları olan Oksan Otomotiv, 1999 yılında Citroen Yetkili Satıcısı olarak sektörde yerini almıştır.

2004-2008 yıllarında Daihatsu bayiliği, 2008-2013 yıllarında Volvo Yetkili Servisi olarak hizmet vermişlerdir..

Okutgen Otomotiv firmamız 2007 yılında Ford Otosan'ın Yetkili Servisliğini alarak Ford binek ve ticari araç üzerine hizmet vermektedir.

2012 yılında BP Castrol Madeni Yağ distribütörlüğünü de bünyesine katarak Samsun, Ordu, Tokat illerinde toptan satış yapmaktadırlar. Yine Oksan Otomotiv bünyesinde ikinci el otomobil satışı ile birlikte Ak,

Axa, Allianz, Güneş, HDİ VE Mapfre sigorta şirketlerinin acenteliğini yürütmektedirler.

Oksan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Okutgen, yetkili satıcılık işinin bugünkü durumu ile ilgili bazı tespitlerini okurlarımız ile paylaştı. İsmail Okutgen, distribütörlerin yetkili satıcılardan istemiş oldukları plazaların, fiziki standartları ve personel yapısı ile Avrupa standartlarının çok üzerinde olduğuna dikkat çekti. Bu durumun yetkili satıcılara yüksek maliyet ve genel gider olarak yansımalarını dile getirdi.

İsmail Okutgen, "Sektörümüzdeki keskin rekabet şartları bizleri yaptığımız işi ciddi anlamda sorgulama noktasına getirmiştir.

Bir, iki yıldır yetkili satıcılar sektörden ayrılmaya başladılar. Burada distribütörlerin artık şapkayı önlerine koymaları gerekir. Aksi taktirde yakında yetkili satıcı bulmakta çok zorlanacaklardır.

Durumun ciddiyetinin farkına varan bazı markalar bayilerini ayakta tutacak tedbirleri almaya başlamışlardır.

Satış ve servislerimizde son derece yetkin ve bilgili personel ile yaptığımız mücadelenin ve emeğimizin karşılığını alabileceğimiz günlerin umudunu taşıyarak, tüm meslektaşlarımıza işlerinde başarılar dilerim" diye konuştu.



Oksan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Okutgen

YENİ DUCATO

BİNEN, BİLİYOR!



SINIFININ EN KAZANÇLI TİCARİ AİLESİ

Fiat Ducato ailesi yenilendi! Üstelik her ihtiyaca yönelik ürün gamıyla çok daha genişledi! Siz de hemen bir Fiat showroom'una gelip test edin, karşılaştırın, hesaplayın; sınıfının en az yakarı en çok taşıyanı Yeni Ducato'yla kazanmaya ilk günden başlayın!

DUCATO

- Sınıfının en düşük yakıt tüketimi
- Sınıfının en yüksek taşıma kapasitesi
- Sınıfının en geniş yükleme bölümü
- 7" dokunmatik ekranlı multimedya sistemi
- Sınıfının en ileri güvenlik donanımı

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
www.fiat.com.tr



Yeni Ducato 8 m³ Van 2.0 115 HP motor için ortalama 6,3 lt/100 km yakıt tüketimiyle sınıfının en az yakıt tüketimini sağlar. 1870 mm yükleme bölümü genişliğiyle sınıfının en geniş yükleme bölümüne sahiptir. Yeni Ducato'lar, Şerit Takip Sistemi, Uzun Far Tanıma Sistemi, Trafik İşareti Tanıma Sistemi ile sınıfında ilk defa sunulan güvenlik donanımına sahiptir. Tek arka tekerlekli araçlarda ön tekerlerde 2100 kg, arka tekerlerde 2400 kg ile sınıfının en yüksek taşıma kapasitesine sahiptir. Yeni Ducato, 3,5 ton taşıma kapasiteli hafif ticari araç sınıfındadır.

GÜNAY OTOMOTİV

E-5 Karayolu üzeri No: 104 PAYAS-HATAY Tel: (0326) 755 61 21
İbrahim Karaoğlu Cad. No: 92 İSKENDERUN-HATAY Tel: (0242) 259 67 67

Skoda Türkiye'deki performansını artırmaya devam ediyor

Çek üretici Skoda'nın Türkiye'de birkaç yıldır satışlarını ve pazar payını artırması, Türkiye'nin şirket içindeki imajını parlattı. Yakından takip edilen Türkiye pazarı hakkında görüş alışverişinde bulunmak üzere Türkiye'ye gelen Skoda CEO'su Prof. Dr. Winfried Vahland, Yüce Auto Skoda yetkililerini kutlayarak markanın Türkiye'deki yeni yapılanmasıyla ilgili incelemelerde bulundu. Yüce Auto ile işbirliklerinden ve Türkiye'nin pazar potansiyelinden övgüyle bahseden Vahland, "Bugüne kadar olduğu gibi gelecekte de Türkiye pazarında Skoda markasının bayrağını başarıyla taşımaya devam edeceğiz" dedi.

Markanın 2010 yılından bu yana küresel anlamda bir atak başlattığını, yeni modeller ve tasarım dilinin yanı sıra kullandığı teknolojiler ile de fark yarattığını vurgulayan Prof. Dr. Winfried Vahland, "Önümüzdeki yıllarda da gelişimimize ara vermeyerek, hızlı şeritte yol almayı sürdüreceğiz" ifadesini kullandı. Markanın pek çok pazarda satışlarını artırdığını, markanın 120 yıllık tarihinde ilk kez 1 milyon adetlik satış adedini aştığını da hatırlatan Vahland, "Türkiye'de de 2009 yılından bu yana ara vermeden büyümeye devam ediyoruz. Modern model yelpazemiz ve ortağımız Yüce Auto ile Türkiye'de de yeni müşteriler kazanacağımıza inancım sonsuz" diye konuştu.

Skoda CEO'su Prof. Dr. Winfried Vahland, dünyada çok az ülkenin, Türkiye gibi büyük bir potansiyeli barındırdığını kaydederek, "Bugüne kadar olduğu gibi, gelecekte de başarı hikayelerimiz sürecektir. Markamızın Türkiye'de çok parlak bir geleceği olacağına

gönülden inanıyorum" ifadesini kullandı.

Yeni Superb İstanbul Autoshow'a Gelecek

Skoda'nın 2014 yılına mükemmel bir başlangıç yaptığını, satış rekorları kırdığını söyleyen Prof. Dr. Vahland, markanın böylelikle yüksek adetlerde üretim yapan uluslararası markalar arasına katıldığını ve gelirlerinde de artış yaşandığını belirtti.

2010 yılından bu yana tüm model yelpazelerini yenilediklerini, model sayısını 7'ye çıkarttıklarını, uluslararası pazarlardaki varlıklarını güçlendirerek, ciddi pazar paylarına ulaştıklarını belirten Prof Dr. Vahland, "Bunda markanın kalbi Octavia'nın büyük payı var. Geçen yıl satışları yüzde 8.3 artışla 400 bin adedi buldu. Bu yıl söz konusu rakamın daha da üzerine çıkacağız" diye konuştu. Yeni nesil Fabia'nın çok iyi bir başlangıç yaptığını ve müşterilerden de mükemmel geri dönüşler aldıklarını anlatan Vahland, yeni nesil Superb'in de marka açısından farklı bir dönüm noktası olacağına işaret etti. Vahland, "Superb, her zaman Skoda'nın teknik performansını geliştirmek açısından önemli bir örnek olmuştur. Yeni nesil Superb, geniş iç mekan ve fonksiyonelliğin yanı sıra markanın tasarım ve kalite açısından geldiği en üst noktayı temsil ediyor. Bu anlamda yeni

bir dönemi başlatacak" diye konuştu.

'Yeni Yetkili Satıcı Konsepti 2015'te Tamamlanacak'

Yeni Yetkili Satıcı konseptinin 2015 yılı sonuna kadar tamamlayacağını söyleyen Senyücel "Bu yeni konsept, müşterilerimizin çok daha modern, çok daha keyifli bir bir showroom deneyimi yaşamasını sağlayacak. Aynı zamanda müşteri memnuniyetini artırma konusu da, bizim en önemli başlıklarımızdan biri olacak. Bir yandan marka değerlerini inşa ederken bir yandan da Skoda'nın daha geniş kitlelerin gündemine girmesini sağlayacağız. Ayrıca bu iletişim sürecinde üreticimizin müşteri odaklı yaklaşım ile kurguladığı Human Touch, Yetkili Satıcı ve Servis Koçluğu, People Excellence projelerini uygulamaya başladık ve markamızın farklılaşarak hak ettiği noktaya gelmesini hedefliyoruz" diye konuştu. <<<





Size bambaşka kapılar açar.



FORD KUGA Akıllı Bagaj Kapağı

Diyelim ki elleriniz dolu ve anahtarlarınız cebinizde. Ayağınızı arka tamponun altına uzatın, bagaj kapağı kendiliğinden açılsın. İşte bu kadar kolay. Akıllı teknolojiler, akıllı yolculuklar.



ford.com.tr

Ford Yetkili Satıcısı

Şahsuvaroğlu®



[SahsuvaroğluTr](http://www.sahsuvaroğlu.com.tr)
www.sahsuvaroğlu.com.tr

MALTEPE

E-5 Gülsuyu Köprüsü yanı
No:1 Maltepe
Tel: 0216 441 42 78

PENDİK

E-5 Divan Asia Oteli yanı
Üst Kaynarca Pendik
Tel: 0216 625 25 00

Pazar günleri açığız.

Şahsuvaroğlu®

Seçim Ford, Adres Şahsuvaroğlu

Sektörün yeni oyuncusu Oto World

Mayıs ayı itibariyle faaliyete geçecek olan Anadolu Yakası'nın "İlk ve Tek" Oto AVM'si Oto World, Pendik-Kurtköy Bölgesi'ni 2. El otomotiv sektörünün ana üssü yapmaya hazırlanıyor. 365 ticari birimi ile aynı anda 3.000'den fazla aracın sergileneceği proje, yan tarafında yer alan açık oto pazarı ve online olarak alım-satımların da gerçekleştirileceği internet portalı ile her kesimden otomotiv tüketicisine hitap edecek.

Değişen tüketici alışkanlıkları doğrultusunda, 2. el pazarında satıcı ve alıcıyı modern bir ortamda buluşturmayı hedefleyen Oto World, 2. el otomobil satıcıları ve tüketicilere sağladığı avantajlarla otomotiv sektöründeki yerini alıyor.



Sabiha Gökçen Havaalanı'nın bitişiğinde yer alan, 170.000.000 TL yatırım bedeli ile, toplam 95.000 m2 kapalı alana sahip Anadolu Yakası'nın "ilk ve tek" Oto AVM'si Oto World, Mayıs ayı itibariyle ticari faaliyetine başlayacak. Oto World, özellikle 2. el otomobil ve hafif ticari araç satışı konusunda sektörün lokomotifini olmayı hedefliyor.

Projenin ve barındırdığı ilklerle sektöre katkılarının anlatıldığı toplantıda söz alan Oto World Genel Müdürü Sermet Yardımcı şu açıklamalarda bulundu:



"Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin verilerine göre geçtiğimiz yıl Ocak- Kasım ayları arasında 5 milyon 1.714 araç "el değiştirdi." Bu rakam bir önceki yılın aynı dönemine göre 2. el pazarında yüzde 8,6'lık büyümeye tekabül ediyor. Böylesi büyüyen bir pazarda tüketici davranışlarının gözetildiği, satıcı ve tüketicinin modern ve güvenilir bir ortamda bir araya geldiği bu projeyi ilk önce İstanbul'a ve tüm Türkiye'ye sunmaktan gurur duyuyoruz.

2. el araç almak veya aracını satmak üzere Oto World'e gelen bir tüketicinin, ekspertiz, sigorta ve bankacılık gibi satın alımda ihtiyacı olacak tüm hizmetlere aynı çatı altında ulaşabileceği modern ve güvenilir bir ortam sunuyoruz.

Projenin ilk yılı itibariyle hedefimiz 30 bin aracın satışıyla yaklaşık 2 milyar TL'lik bir ticaret hacmine ulaşmak. Süreçte devreye girecek olan internet portalı ve açık oto pazarının katkısıyla bu rakamın çok daha artacağını öngörüyoruz." ❖❖❖



Dört dörtlük prestij Koluman'da.

Koluman, yollardaki kalite ve konfor anlayışınızı Mercedes-Benz araçların kusursuz dünyasıyla değiştiriyor, sizlere yepyeni bir dünyanın kapılarını açıyor.

www.koluman.com.tr
www.koluman2.com
www.facebook.com/koluman.as

Mercedes-Benz **EL2**
Sertifikalı İkinci El Otomobil Satış



BMW i'den elektrikli rekor!

Borusan Otomotiv çatısı altında BMW, BMW i, MINI, Land Rover, Jaguar markalarının ve BMW markalı motosikletlerin satış ve satış sonrası hizmetlerini Türkiye çapında başarıyla sürdüren Borusan Oto, 6 ay gibi kısa bir sürede gerçekleştirdiği elektrikli otomobil satışıyla tüm dikkatleri üzerine çekiyor.

Borusan Oto, sadece İstanbul-Ataşehir'de yer alan showroomunda satışını gerçekleştirdiği BMW i markasıyla Şubat ayı sonu itibarıyla 76 adetlik toplam satışa ulaştı. 2014 yılını BMW i3 ve i8 modelleriyle 45 adetlik bir satışla tamamladıklarını belirten Borusan Oto Genel Müdürü Uğur Sakarya, "Sadece

Şubat ayında 187 bin Euro'luk başlangıç fiyatına sahip 18 adet daha BMW i8 modelini yeni müşterilerine teslim ettik. Hem elektrikli hem benzinli turbo motora sahip spor otomobillerin geleceğini şimdiden ortaya koyan bu özel tasarımlı modelimize çok yoğun ilgi var" açıklamasını yaptı.

Uğur Sakarya, şimdilik sadece Borusan Oto Ataşehir'de satılmaya devam eden BMW i markasının, 2015 yılının ikinci çeyreğinde İstanbul'da Borusan Oto Avcılar, Borusan Oto İstinye ve Ankara'da ise Borusan Oto Balgat olmak üzere diğer merkezlerinde de satışa sunulacağını belirtti. Borusan Oto, 2015 yılı içinde BMW i3 ve BMW i8 modellerinden oluşan mevcut elektrikli otomobil yelpazesıyla yaklaşık 150 adet üzerinde satış gerçekleştirmeyi amaçlıyor.

"Doğuştan Elektrikli" sloganıyla tüm dünyada ses getiren ve

BMW Grubu'nun tamamen yeni geliştirilen model yelpazesinden oluşan elektrikli araç markası BMW i model ailesinin geçtiğimiz Eylül ayı itibarıyla kademeli olarak Türkiye'de satışa sunulmasından bu yana geçen 6 aylık sürede satışları 76 adete ulaştı. Halen sadece Borusan Oto'nun İstanbul-Ataşehir'de yer alan merkezinde satış gerçekleştirilen BMW i markası, özellikle sıra dışı tasarımı ve sürüş özellikleriyle beğeni kazanan hem elektrikli hem de benzinli motora sahip i8 modeliyle yoğun talep görüyor. 2014 yılını toplam 45 adetlik BMW i3 ve BMW i8

modeliyle tamamladıklarını belirten Borusan Oto Genel Müdürü Uğur Sakarya, “Yeni yılla birlikte elektrikli modellerimizde adeta voltajı yükselttik. Ocak ve Şubat ayında toplam 31 adet BMW i markalı model teslimatı gerçekleştirdik. Özellikle şubat ayında BMW i8 ile ilgili sıra dışı bir performansla imza atarak 18 adet BMW i8'i sahiplerine teslim ettik. 187 bin Euro'luk başlangıç fiyatına sahip BMW i8'e çok yoğun bir talep var. Lüks spor otomobilde farklı ve sıra dışı arayışlar içinde olan otomobil severlerin ilk tercihi elektrikli BMW i8 oluyor” açıklamasını yaptı.

6 ayda gerçekleşen 76 adetlik BMW i markalı satışın 34 adetinin BMW i3 modeli, 42 adetinin ise BMW i8 modeline ait olduğunu da vurgulayan Borusan Oto Genel Müdürü Uğur Sakarya, 2015 yılında kademeli olarak satış noktalarının artmasıyla hem talebin hem satışlarının daha da artacağına dikkat çekti. Uğur Sakarya, sadece Borusan Oto Ataşehir'de satılmaya devam eden BMW i markasının, 2015 yılının ikinci çeyreğinde İstanbul'da Borusan Oto Avcılar, Borusan

Oto İstinye ve Ankara'da ise Borusan Oto Balgat olmak üzere diğer merkezlerinde de satışa sunulacağını vurguladı. Borusan Oto, 2015 yılı içinde BMW i3 ve BMW i8 modellerinden oluşan mevcut elektrikli otomobil yelpazesiyle 150 adetten fazla satış gerçekleştirmeyi amaçlıyor.

BMW i yeni marka projesi kapsamında 2007'den bu yana yürütülen araştırma ve geliştirme çalışmalarının dünyanın dört bir yanındaki çevresel, ekonomik ve sosyal değişimlerden etkilenen sürdürülebilir mobilité çözümlerinin ilk somut kanıtı olarak yollara çıkmaya başlayan BMW i3, tamamen elektrikle çalışacak şekilde tasarlanan dünyanın ilk lüks otomobili olmasıyla ön plana çıkıyor.

Uzay çağını andıran tasarım çizgileri ve karbon fiber takviyeli plastikten (CFRP) üretilen yolcu hücresiyle dikkatleri üzerine topluyor. BMW markasının karakteristik stil özelliklerini taşıyan çizgilere sahip BMW i3, 170 HP güç ve 250 Nm tork üreten elektrik motoruyla 0-100 km/s hızlanmasını 7.2 sn'de tamamlayabiliyor. BMW i3'ün lityum iyon bataryası gündelik



sürüşte 130 – 160 kilometre gibi bir menzili görebilmesine olanak verirken bu menzil, ECO PRO modunda 20 kilometre kadar ve ECO PRO+ modunda yine 20 kilometre daha yükselerek 200 km'ye varan bir menzile ulaşmasını sağlıyor. BMW i3'ün Türkiye donanım paketinde ise çok fonksiyonlu direksiyon, lastik basınç göstergesi, yağmur sensörü, otomatik klima, fren fonksiyonlu hız sabitleyici, LED teknolojiye güncel farları, navigasyon, uzaktan erişim hizmetleri, türkçe ön panel, batarya sertifikası vb donanımlar yer alıyor.

Geleceğin spor otomobili: BMW i8!

Spor otomobillerin geleceğini şimdiden en iyi biçimde ortaya koyan ve dünyanın lazer aydınlatma teknolojisine sahip olarak seri üretimine başlanan ilk otomobili unvanına sahip BMW i8, ülkemizde 187 bin Euro'luk başlangıç fiyatıyla Borusan Oto tarafından satışa sunuluyor.

1.5 litre silindir hacimli 231 HP'lik BMW TwinPower Turbo benzinli motoru ve 131 HP'lik elektrikli motora sahip olarak yollara çıkan BMW

i8, 0-100 km/s hızlanmasını ise 4.5 saniyenin altında gerçekleştiriyor. BMW i8, aynı zamanda üç silindirli benzinli motorla güçlendirilen ilk seri üretim BMW modeli olmasıyla da ön plana çıkıyor. Silindir hacmi başına elde edilen 154 HP'lik motor gücü yüksek performanslı spor otomobil genlerini ortaya koyarken, bu değer aynı zamanda BMW Group tarafından elde edilen en yüksek değerlerden biri olmasıyla göze çarpıyor. BMW i8'in dolu bir yakıt deposu ve tam olarak şarj edilmiş bataryayla kat edebileceği maksimum mesafe COMFORT modunda 500 kilometrenin üzerinde olup ECO PRO modunda bu yüzde 20 oranında artırılabilir. BMW'nin yeni nesil otomobil teknolojilerinin amiral gemisi olarak tanımlanabilecek BMW i8, akıllı telefonlarda kullanılan kimyasal olarak sertleştirilmiş camın ilk olarak kullanıldığı seri üretim otomobil unvanına da şimdiden sahip oldu. Konvansiyonel camlara göre % 50'ye varan ağırlık tasarrufu sağlayan 0.7 mm kalınlığındaki bu camlar, BMW i8'in akustik konforunu da artırıyor. <<<



Borusan Oto Genel Müdürü Uğur Sakarya

85. Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı

Bu yıl 85'incisi düzenlenen Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı, İsviçre'nin Cenevre şehrinde 5-15 Mart tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Fuarda, 130 yeni model ve konsept 700 bini aşan ziyaretçinin beğenisine sunuldu.

Yaklaşık 220 marka ve 900 aracın sergilendiği fuarda Fiat, Aston Martin, Audi, BMW, Citroen, Renault, Dacia, Ferrari, Mercedes, Volkswagen, Peugeot, Toyota, Volvo, Hyundai, Opel, Skoda, Ford, Porsche, Infiniti gibi önde gelen otomobil üreticilerinin modelleri vitrine çıktı. Dünyanın en pahalı ve en hızlı otomobillerinin yer aldığı Cenevre Fuarı'nda, son teknoloji kullanılarak üretilen araçlar dikkat çekti. Fuarın en pahalı aracı 2.5 milyon Euro'luk fiyatıyla Aston Martin Vulcan olurken, Vulcan'ın en büyük rakipleriyse McLaren P1 GTR ve Ferrari LaFerrari gibi diğer süper spor otomobiller oldu. Fuarda yer alan araçların toplam bedeli yüz milyonlarca Euro'yu buluyor.

Alfa Romeo'nun Cenevre'deki yıldızı 4C Spider

Güç, çeviklik ve güvenlik konusunda ulaştığı kaliteyi ifade eden "Rüzgarlı Yol" standıyla Cenevre'de ziyaretçilerini karşılayan Alfa Romeo, başta süper spor modeli 4C'nin üstü açık versiyonu 4C Spider olmak üzere, göz alıcı modelleriyle dikkatleri üzerine çekti. Eşsiz tasarımıyla üstün performansı birleştiren Alfa Romeo 4C Spider, markanın fuardaki en ilgi çekici modeli olarak öne



çıktı. Geçtiğimiz ay ilk kez Detroit'te sergilenen 4C Spider, Cenevre'de EMEA bölgesi için üretilen versiyonuyla otomobilleseverlerle buluştu. Yeni Alfa Romeo 4C Spider, üstü açık kabinin zevkiyle, bugüne kadar sayısız ödül kazanan 4C Coupé'nin yarışçı ve minimalist karakterini birleştirerek farkını ortaya koydu.

Yeni Audi R8, Cenevre'de tanıtıldı

Audi, Cenevre Otomobil Fuarı'nda yüksek performanslı R8 spor otomobilin ikinci neslini sundu. V10 ortadan motor ve yeni geliştirilen quattro, sıradışı kesici performans sergiliyor. Özellikle 610 PS güç üretimiyle sınıfının üstüne

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
5-15 MARCH 2015



çıkan versiyon, sıfırdan saatte 100 km hıza sadece 3,2 saniyede çıkıyor ve azami 330 km/s hıza ulaşıyor.

Dacia'nın 10. yılına özel koleksiyonu Cenevre'de

Logan'ın Avrupa'da lanse edilşinin üzerinden 10 yıl geçti. Renault desteği ile yeniden hayata dönen Romanyalı marka Avrupa çapında eşi benzeri görülmemiş bir başarı hikâyesinin altına imza attı. Dacia, tüm modellerini kapsayacak (Dokker Van hariç) özel versiyon ile 10. yıldönümünü kutluyor. Logan, Logan MCV, Sandero, Duster, Lodgy ve Dokker ile sunulan limited edition versiyonlar Cosmos Mavisi renk, sıra dışı stil detayları, internete bağlı yeni Media-Nav Evolution navigasyon sistemi içeriyor.



Dacia Media-Nav Evolution sistemi Madia-Nav'ın başarısına katkı sağlayan özelliklerin hepsini bünyesinde barındırıyor. Yeni nesil Media-Nav Evolution navigasyon sisteminde Bluetooth® ve USB bağlantıları, entegre navigasyon, TMC (Trafik Mesajı Kanalı) trafik bilgileri ve her an kolayca internete bağlı kalınmasını sağlayan AHA uygulaması yer alıyor.



Nissan, yeni kompakt hatchback'i Sway'ı Cenevre'de tanıttı

Nissan, tasarım, inovasyon ve genel anlamda yakaladığı başarıyı, Cenevre Otomobil Fuarı'nda dünya prömiyeri gerçekleştirilen "Sway" konseptiyle kutladı. Yeni Nissan Sway, Nissan'ın Cenevre'de sergilenen diğer modelleri gibi, markanın çok yönlülüğünün ve otomotiv endüstrisinin her alanında rekabet etme tutkusunun altını çizer nitelikte. Kompakt Hatchback sınıfını hareketlendirmek ve yenilikle tanıştırmak için tasarlanan Sway konseptinde kullanılan kıvrımlı çizgiler ve agresif ön bölüme, iç mekanda zarif

sofistike renkler eşlik ediyor. Sway konsepti bir bütün olarak cesur ve duygusal tasarımın bir ürünü.

Yeni Peugeot 208: Enerji Patlaması

2600 m2'lik alan üzerinde kurulu olan ve eşsiz tasarımı ile dikkat çeken Peugeot standının mimarisi, Onyx konsept aracı ile başlatılan siyah ve bakır olmak üzere çift renk uygulaması ile donatıldı. Peugeot standında 3 konsept otomobilin yanı sıra, Peugeot 2008 DKR ve dünya prömiyeri yapılacak Yeni Peugeot 208 dahil tam 23 model sergilenecek. Lansmanından sadece 3 yıl sonra, yaklaşık bir milyon adet satışla Peugeot ürün gamının en çok satılan modeli olan 208 kabuk değiştirdi.

Bursalı Doblò 85. Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı'nda!

Fiat, Tofaş tarafından üretilip tüm dünyaya ihraç edilen Yeni Nesil Doblò'yu 85. Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı'nda, görücüye çıkarıyor. Mart ayında Türkiye pazarında yerini alacak crossover modeli 500X'in otomatik şanzımanlı



NISSAN SWAY

versiyonu ile birlikte ikonik 500 modelinin özel serisi "500 VINTAGE '57" ve Panda K-Way de Fiat'ın Cenevre'de ilk kez dünya sahnesine çıkarttığı modelleri arasında yer aldı.

Cenevre Otomobil Fuarı'ndaki Fiat standında konuşan Fiat İş Birimi Direktörü Okan Baş, "Otomotiv'in Avrupadaki en büyük buluşması Cenevre Otomobil Fuarı'nda, Tofaş'ta geliştirilip üretilen Yeni Doblò'nun da Fiat standında yerini alması bizim için ayrıca memnuniyet verici. Doblò Trekking yani bizdeki ismiyle Rockstar versiyonumuzun Türkiye'de satışına Mayıs ayı itibarıyla başlamış olacağız. Traction + sisteminin standart olarak sunulacağı Doblò Rockstar, zor koşullarda hem konforlu hem de güvenli olduğunun altını çizicek." dedi.

Yeni Avensis ve Auris'in dünya prömiyeri

Toyota, Cenevre Otomobil Fuarı'nda Yeni Avensis ve Yeni Auris modellerinin dünya prömiyeri ile hidrojen yakıt hücreli sedan otomobili Mirai'nin Avrupa prömiyerini gerçekleştirdi.



PEUGEOT 208



RENAULT KADJAR



OPEL KARL

YENİ PEUGEOT 2008 CROSSOVER

ŞİMDİ, ŞEHRE BİR DAHA BAK.



GRIP CONTROL® • PARK ASSIST • 7" SMEG DOKUNMATİK MULTİMEDYA EKRAN
• PANORAMİK CAM TAVAN • DİZEL VE BENZİNLİ OTOMATİK VİTES SEÇENEKLERİ

Yeni Peugeot 2008 Crossover 1.6 e-HDi Auto6R Stop&Start karma yakıt tüketimi 3.8 L/100 km, CO₂ emisyon değeri 98 g/km'dir.

YENİ PEUGEOT 2008 CROSSOVER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

MEPA

İkitelli Plaza Tel: (0212) 698 44 44

(0212) 444 6372 www.mepaotomotiv.com
Halkalı Hasar Servis Tel: (0212) 698 22 22

www.facebook.com/PeugeotMepa
www.twitter.com/PeugeotMepa



MERCEDES CLA SHOOTING BRAKE



HYUNDAI TUCSON

Yeni Toyota Avenis dinamik yeni ön ve arka tasarımı ve tamamen yenilenen iç mekanıyla kalite algısını daha da ileri bir düzeye taşıdı. Avenis, yeni motor seçeneklerinin yanında, geliştirilen güvenlik özellikleriyle daha güvenli ve konforlu sürüş keyfini her versiyon ve donanım seviyesinde sunuyor. Avenis'in tamamen yeni ve kaliteli iç tasarımı kabinin daha konforlu ve çok daha sessiz olmasını sağlarken, kabinde yer alan Toyota Touch 2 gibi 8 inç'lik multimedya ekranı, sınıfında fark yaratacak bir özellik olarak dikkat çekiyor.

Renault Kadjar

Renault'nun yepyeni crossover modeli, Cenevre Otomobil Fuarı'nda dünya prömiyeri ile otomobilseverlerle buluştu. Captur ve Koleos arasındaki boşluğa yerleşen Kadjar, Renault'nun uluslararası büyümesine ivme kazandıracak C-Crossover bir otomobil. Kadjar aynı zamanda 2016 yılında dünyanın lider otomobil pazarı konumundaki Çin'de üretilen ilk Renault otomobili unvanını taşıyacak. 2014 yılında Çin'deki

toplam araç satışı 22 milyon adedi aştı; bu rakamın yüzde 26'sı crossover'lerden oluşuyor. Renault-Nissan İttifakı'nın CMF C/D platformu üzerinde yükselen Kadjar, İttifak'ın crossover segmentindeki uzmanlığını yansıtıyor.◀◀◀



FORD FOCUS



VOLKSWAGEN PASSAT



SKODA SUPERB

ResistAll®

İleri Teknoloji • Üstün Oto Koruma



İLK GÜNKÜ GİBİ YENİ!

Otomobiliniz, Teksaslı çevre ve insan dostu oto koruma markası ResistAll ile güneş ışığına, oksitlenmeye, kuş pisliğine, döşemelerdeki boya kalem, ruj, yiyecek ve içecek lekelerine ve hatta asit yağmurlarına karşı bile güvende!

Yeni ve ikinci el otomobil iç ve dış kullanımına uygun 25 farklı hizmet paketi.

- Yeni nesil, üstün "NANO" teknoloji
- Çevre ve insan dostu
- Ömür boyu yenilenebilir
- Takasta artı destek avantajı*
- 3 veya 5 yıl garanti seçeneği**
- Transfer edilebilir garanti***

* Ayrıntılı bilgi için Yetkili Satış Danışmanınıza başvurunuz.

** İlgili garanti kapsamı için, ResistAll NG / NG2 ürün garantisine bakınız.

*** Otomobilinizi sattığınızda ResistAll garantisi geçerliliğini sürdürür.

Türkiye'de
ilk ve tek NG2
uygulaması!



Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2015 yılı ilk 2 ayında %33 arttı

Otomobil pazarı %27, hafif ticari araç pazarı %52,5 arttı. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılı ilk iki ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %32,88 artarak 89.946 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılı iki aylık dönemde 67.691 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları, 2015 yılı Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %26,74 artarak 65.315 adete yükseldi. 2014 yılı aynı dönemde 51.535 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 2015 yılı ilk iki aylık dönemde geçen yıla göre %52,46 oranında artarak 24.631 adete ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde 16.156 adet satış yaşanmıştı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 2015 Yılı Şubat ayında %58 arttı. Otomobil pazarı %50, hafif ticari araç pazarı %85 büyüdü.

2015 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 55.331 adete ulaştı. 35.021 adet olan

2014 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %57,99 oranında arttı.

2015 yılı Şubat ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %50,24 artarak 40.817 adet olarak gerçekleşti.

2015 yılı Şubat ayında hafif ticari araç pazarı 2014 yılının Şubat ayına göre %84,80 artarak 14.514 adet seviyesine ulaştı.

2015 yılı ilk iki aylık dönemde, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %27,07, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %22,14 ve 2000cc üstü otomobillerde %8,51 artış görüldü. 2015 yılı

iki aylık dönemde, 85kW altı 5 adet, 121kW üstü ise 9 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

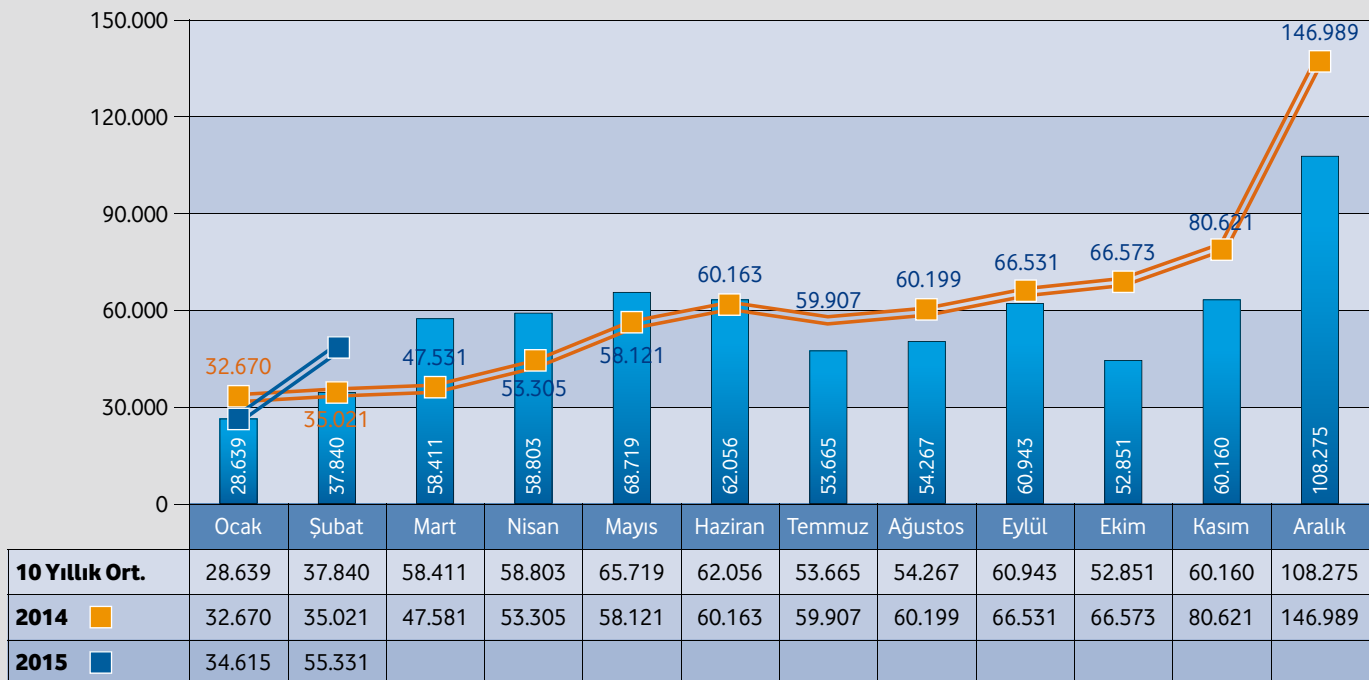
2015 yılı ilk iki ayında, otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya %43,42 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 28.357 adet ile sahip oldu.

2015 yılı ilk iki aylık dönemde, dizel otomobil satışlarının payı %60,93'e gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %45,40'a yükseldi.

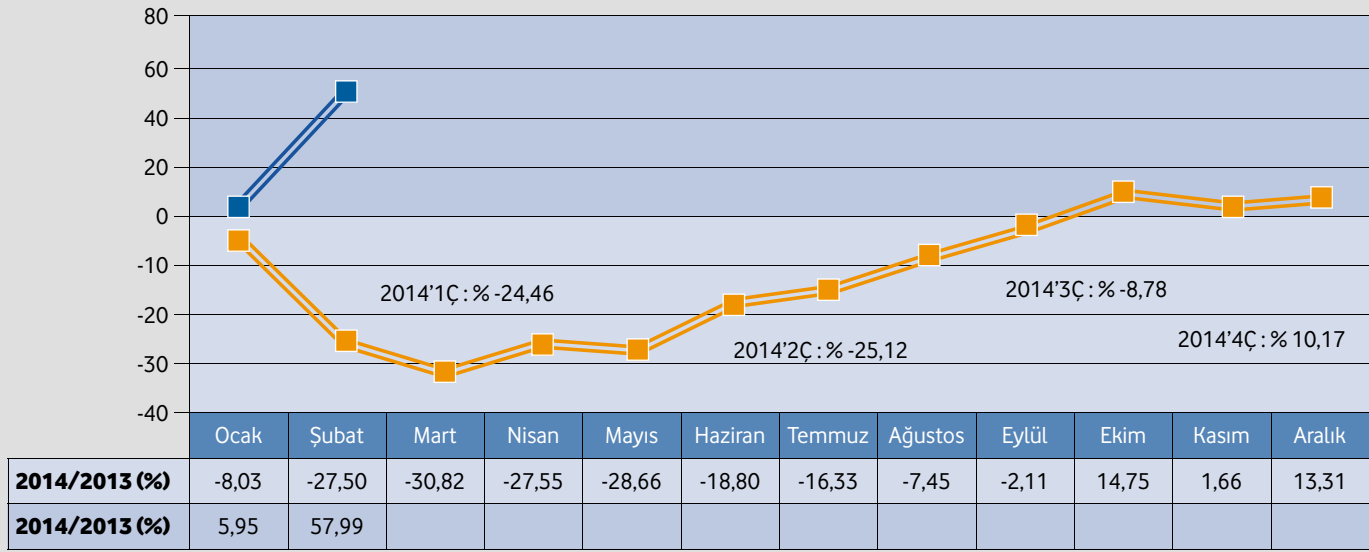
2015 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarı segmentinin %83'ü yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %51,90 pay alan C (33.899 adet) segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde ise, en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%47,68 pay, 31.143 adet) oldu..

◀◀◀

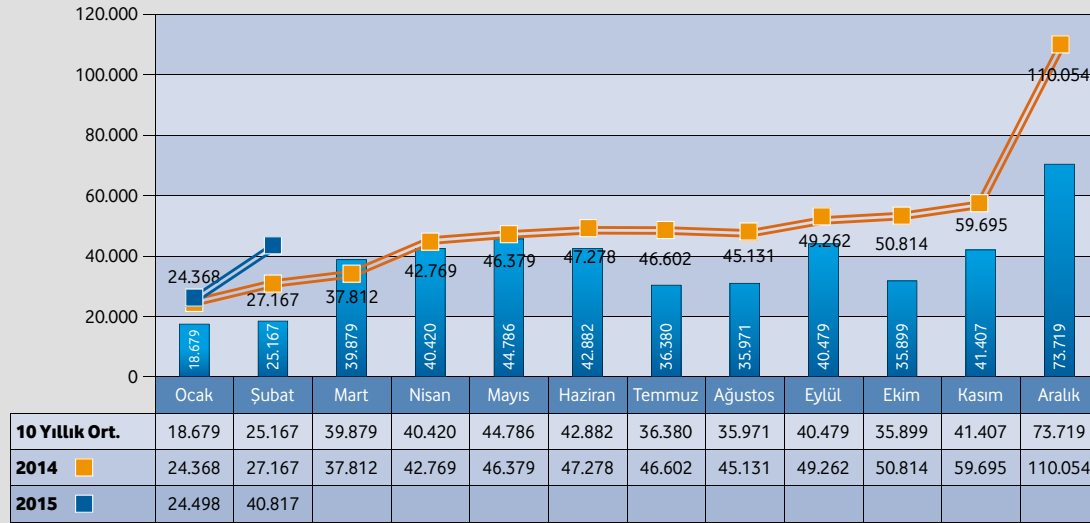
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI

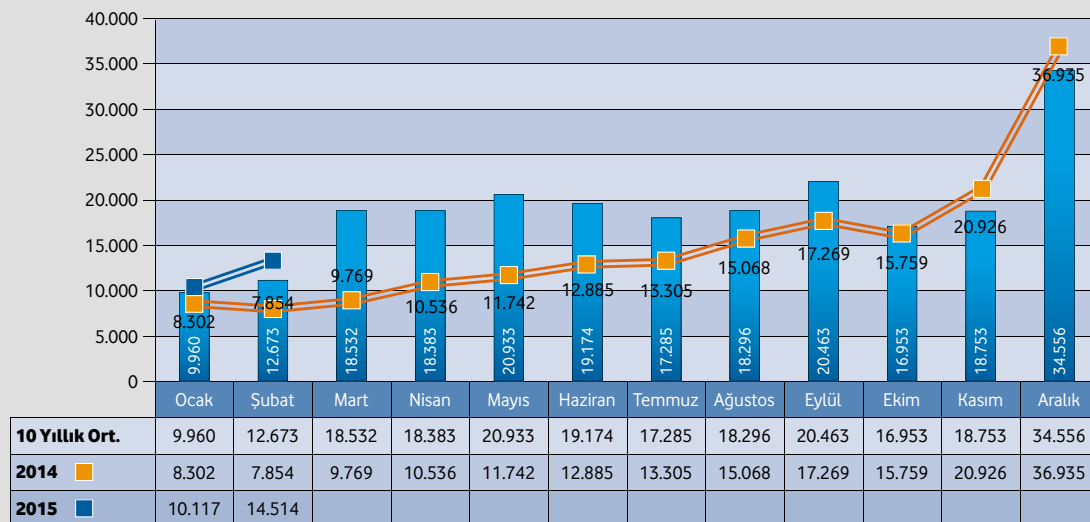


Türkiye Otomotiv pazarında 2015 yılı ilk iki aylık dönemde otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 89.946 adet olarak gerçekleşti. 67.691 adet olan 2014 yılı aynı dönemi otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %32,88 oranında artış gösterdi.

2015 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 55.331 adet olarak gerçekleşti. 35.021 adet olan 2014 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %57,99 oranında arttı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Şubat ayı ortalama satışlara göre %46,22 artış gösterdi.

HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



SEKTÖR ANALİZİ

2015 yılı Ocak-Şubat dönemi otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %95,64 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 62.469 adet ile sahip oldu. Ardından %3,50 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,84 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2014 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %27,07, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %22,14 ve 2000cc üstü otomobillerde %8,51 artış yaşandı. 2015 yılı ilk iki ayında, 85kW altı 5 adet, 121kW üstü ise 9 adet elektrikli otomobil satışı olmak üzere, toplam 14 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2014'Şubat		2015'Şubat		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	49.160	% 95,39	62.469	% 95,64	% 27,07	% 45	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	1.870	% 3,63	2.284	% 3,50	% 22,14	% 90	% 18
≥ 2001 cc	B/D	505	% 0,98	548	% 0,84	% 8,51	% 145	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	0	% 0,00	5	% 0,01	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	9	% 0,01	-	% 15	% 18
Toplam		51.535	% 100,0	65.315	% 100,0	% 26,74	Vergi Oranları	

2015 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %43,42 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (28.357 adet) ve ardından %29,39 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (19.195 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2014'Şubat		2015'Şubat		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	6.472	% 12,56	6.498	% 9,95	% 0,40
≥ 100 - < 120 gr/km	19.856	% 38,53	28.357	% 43,42	% 42,81
≥ 120 - < 140 gr/km	14.761	% 28,64	19.195	% 29,39	% 30,04
≥ 140 - < 160 gr/km	7.615	% 14,78	8.697	% 13,32	% 14,21
≥ 160 gr/km	2.831	% 5,49	2.568	% 3,93	% -9,29
Toplam	51.535	% 100,0	65.315	% 100,0	% 26,74

2015 yılı Ocak-Şubat döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %23,42 oranında arttı. 2015 Şubat sonu otomobil satış adetleri, 2014 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %62,56'dan %60,93'e (39.794 adet) geriledi.

Dizel	2014'Şubat		2015'Şubat		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	4	% 0,59	0	% 0,98	% 25,00
B (Entry)	10.310	% 62,65	11.247	% 57,16	% 9,09
C (Compact)	16.706	% 62,85	21.033	% 62,05	% 25,90
D (Medium)	4.177	% 69,18	6.124	% 71,67	% 46,61
E (Luxury)	789	% 52,71	1.051	% 45,84	% 33,21
F (Upper Luxury)	256	% 89,82	334	% 85,86	% 30,47
Toplam	32.242	% 62,56	39.794	% 60,93	% 23,42

2015 yılı Ocak-Şubat döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2014 yılı aynı dönemine göre %39,0 arttı. 2015 yılı ilk iki aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %41,39'dan %45,40'a (29.650 adet) yükseldi.

Otomatik Şanzıman	2014'Şubat		2015'Şubat		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	405	% 59,73	254	% 49,61	% -37,28
B (Entry)	4.392	% 26,69	5.789	% 29,42	% 31,81
C (Compact)	10.657	% 40,09	14.996	% 44,24	% 40,72
D (Medium)	4.432	% 73,40	6.723	% 78,68	% 51,69
E (Luxury)	1.183	% 79,02	1.501	% 65,46	% 26,88
F (Upper Luxury)	262	% 91,93	387	% 99,49	% 47,71
Toplam	21.331	% 41,39	26.650	% 45,40	% 39,00

Avrupa otomotiv pazarı 2015 Ocak ayında yüzde 6,4 arttı

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2015 yılı Ocak ayında 2014 yılı aynı ayına göre %6,4 büyüdü ve toplam 1.176.797 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı aynı ayında ise 1.106.129 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak ayında en fazla düşüş %17,7 ile Finlandiya'da, ardından %12,9 ile Slovakya'da ve %8,1 ile İsviçre'de gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında; Yunanistan, Belçika, Lüksemburg, Norveç, Avusturya ve Romanya yer aldı. 2015 yılı Ocak ayında satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İrlanda %34,2, Portekiz %29,9 ve İspanya %27,2 oranıyla yer aldı.

2015 yılı Ocak ayında, Türkiye %6,84 artış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 8. ülke konumunda yer aldı.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2015 yılı Ocak ayında 2014 yılı aynı ayına göre %6,2 arttı ve toplam 1.028.760 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2014 yılı Ocak ayında ise 968.451 adet satış gerçekleşmişti. 2013 yılı Eylül ayından beri aylar itibari ile yaşanan artış, 2015 yılı ilk ayında da devam etti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre Finlandiya'da %19,1 daralma görülürken, ardından %16,2 ile Slovakya'da ve %9,0 ile İsviçre'de küçülme yaşandı.

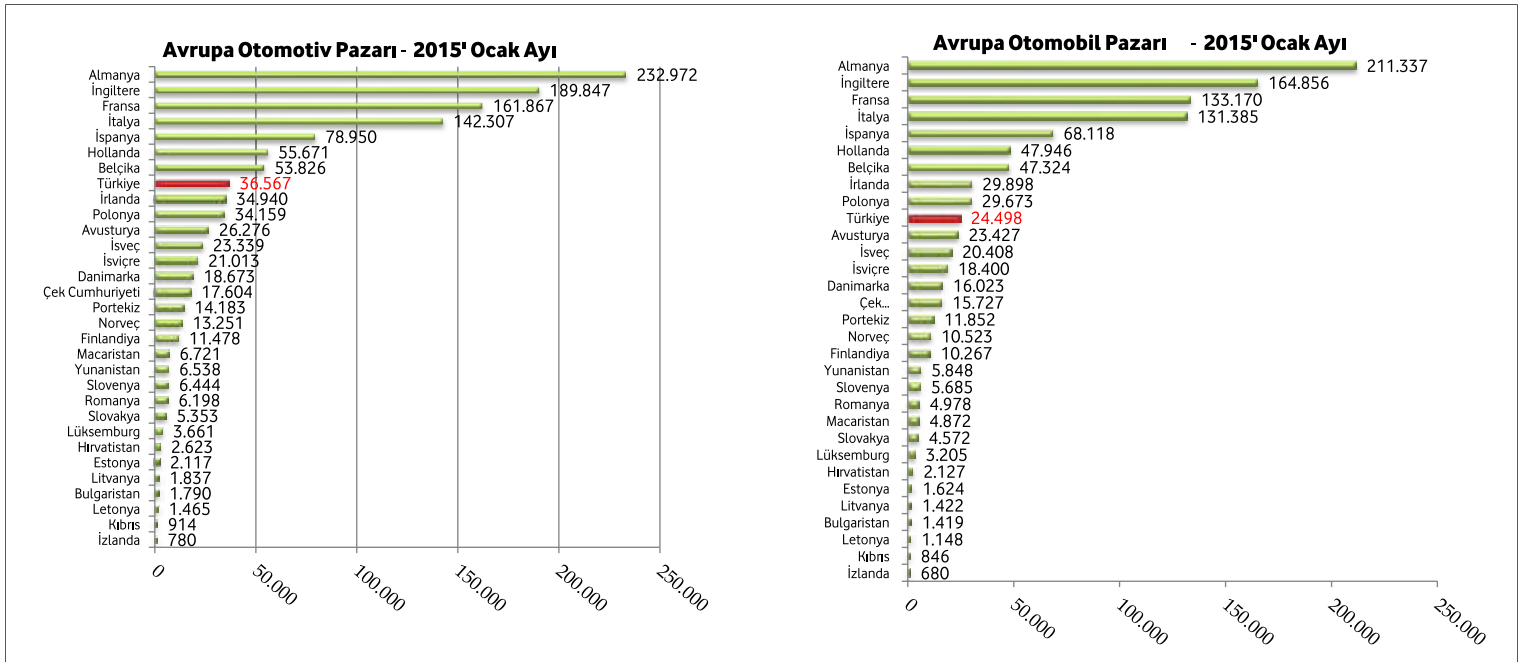
Daralma yaşayan diğer ülkeler; Yunanistan, Norveç, Lüksemburg, Belçika, Romanya, Avusturya, Danimarka ve Estonya oldu. 2015 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İrlanda %30,6, Portekiz %28,0 ve İspanya %27,5 oranıyla yer aldı. 2015 yılı Ocak ayında Türkiye %0,53 artış ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 10. oldu.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre hafif ticari araç pazarı 2015 yılı Ocak ayında 2014 yılı aynı ayına göre %7,4 arttı

ve toplam 121.773 adet seviyesine yükseldi. 2014 yılı aynı ayında ise 113.339 adet satış gerçekleşmişti.

AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2015 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş %29,9 ile Slovenya, ardından %21,3 ile Hırvatistan'da ve %10,6 ile İsveç'te gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında; Fransa, Finlandiya, Letonya ve Avusturya yer aldı. 2015 yılı Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Bulgaristan %71,0, İrlanda %69,9 ve Litvanya %60,4 oranıyla yer aldı.

2015 yılı Ocak ayında, Türkiye %21,86 artış ile Avrupa hafif ticari araç satışları sıralamasında 4. oldu. <<<



PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI ŞUBAT 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		59	59			0	0	59	59
AUDI		1.103	1.103			0	0	1.103	1.103
BENTLEY		4	4			0	0	4	4
BMW		1.536	1.536			0	0	1.536	1.536
CHERY		38	38		0	0	0	38	38
CITROEN		941	941	297	392	689	297	1.333	1.630
DACIA		2.289	2.289		242	242	0	2.531	2.531
FERRARI		0	0			0	0	0	0
FIAT	2.474	377	2.851	2.945	491	3.436	5.419	868	6.287
FORD	164	2.782	2.946	4.540	22	4.562	4.704	2.804	7.508
GEELY		7	7			0	0	7	7
HONDA	529	241	770			0	529	241	770
HYUNDAI	1.908	1.011	2.919		104	104	1.908	1.115	3.023
INFINITI		1	1			0	0	1	1
ISUZU			0	227	19	246	227	19	246
IVECO			0		139	139	0	139	139
JAGUAR		25	25			0	0	25	25
JEEP		281	281			0	0	281	281
KARSAN			0	107		107	107	0	107
KIA		676	676		221	221	0	897	897
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		1	1			0	0	1	1
LANCIA		2	2			0	0	2	2
LAND ROVER		87	87			0	0	87	87
MASERATI		2	2			0	0	2	2
MAZDA		80	80			0	0	80	80
MERCEDES-BENZ		1.384	1.384		424	424	0	1.808	1.808
MINI		47	47			0	0	47	47
MITSUBISHI		64	64	10	324	334	10	388	398
NISSAN		1.372	1.372		0	0	0	1.372	1.372
OPEL		2.239	2.239	0	0	0	0	2.239	2.239
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		1.110	1.110	259	403	662	259	1.513	1.772
PORSCHE		48	48			0	0	48	48
PROTON		40	40		0	0	0	40	40
RENAULT	3.872	1.309	5.181		673	673	3.872	1.982	5.854
SEAT		1.103	1.103			0	0	1.103	1.103
SKODA		1.568	1.568		0	0	0	1.568	1.568
SMART		3	3			0	0	3	3
SSANGYONG		21	21		34	34	0	55	55
SUBARU		40	40			0	0	40	40
SUZUKI		17	17			0	0	17	17
TATA		24	24		21	21	0	45	45
TOYOTA	2.171	535	2.706		45	45	2.171	580	2.751
VOLKSWAGEN		6.942	6.942		2.575	2.575	0	9.517	9.517
VOLVO		290	290			0	0	290	290
TOPLAM:	11.118	29.699	40.817	8.385	6.129	14.514	19.503	35.828	55.331

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-ŞUBAT 2015									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	93	93	0	0	0	0	93	93
AUDI	0	1.713	1.713	0	0	0	0	1.713	1.713
BENTLEY	0	4	4	0	0	0	0	4	4
BMW	0	2.755	2.755	0	0	0	0	2.755	2.755
CHERY	0	64	64	0	0	0	0	64	64
CITROEN	0	1.624	1.624	468	661	1.129	468	2.285	2.753
DACIA	0	3.998	3.998	0	492	492	0	4.490	4.490
FERRARI	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FIAT	4.038	625	4.663	4.956	838	5.794	8.994	1.463	10.457
FORD	243	3.883	4.126	7.689	44	7.733	7.932	3.927	11.859
GEELY	0	11	11	0	0	0	0	11	11
HONDA	1.077	339	1.416	0	0	0	1.077	339	1.416
HYUNDAI	3.408	1.795	5.203	0	193	193	3.408	1.988	5.396
INFINITI	0	2	2	0	0	0	0	2	2
ISUZU	0	0	0	497	46	543	497	46	543
IVECO	0	0	0	0	256	256	0	256	256
JAGUAR	0	25	25	0	0	0	0	25	25
JEEP	0	520	520	0	0	0	0	520	520
KARSAN	0	0	0	227	0	227	227	0	227
KIA	0	1.006	1.006	0	368	368	0	1.374	1.374
LADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LAMBORGHINI	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LANCIA	0	2	2	0	0	0	0	2	2
LAND ROVER	0	118	118	0	0	0	0	118	118
MASERATI	0	4	4	0	0	0	0	4	4
MAZDA	0	107	107	0	0	0	0	107	107
MERCEDES-BENZ	0	1.801	1.801	0	815	815	0	2.616	2.616
MINI	0	68	68	0	0	0	0	68	68
MITSUBISHI	0	128	128	21	714	735	21	842	863
NISSAN	0	2.321	2.321	0	1	1	0	2.322	2.322
OPEL	0	3.191	3.191	0	0	0	0	3.191	3.191
OTOKAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PEUGEOT	0	1.956	1.956	328	706	1.034	328	2.662	2.990
PORSCHE	0	93	93	0	0	0	0	93	93
PROTON	0	95	95	0	0	0	0	95	95
RENAULT	6.533	1.962	8.495	0	1.174	1.174	6.533	3.136	9.669
SEAT	0	1.267	1.267	0	0	0	0	1.267	1.267
SKODA	0	2.083	2.083	0	0	0	0	2.083	2.083
SMART	0	7	7	0	0	0	0	7	7
SSANGYONG	0	65	65	0	65	65	0	130	130
SUBARU	0	105	105	0	0	0	0	105	105
SUZUKI	0	44	44	0	0	0	0	44	44
TATA	0	45	45	0	43	43	0	88	88
TOYOTA	3.215	862	4.077	0	118	118	3.215	980	4.195
VOLKSWAGEN	0	11.433	11.433	0	3.911	3.911	0	15.344	15.344
VOLVO	0	585	585	0	0	0	0	585	585
TOPLAM:	18.514	46.801	65.315	14.186	10.445	24.631	32.700	57.246	89.946

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Otomotiv ihracatında parite kaybı 250 milyon dolar

Otomotiv endüstrisinin Şubat ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 kayıpla 1 milyar 705 milyon dolar oldu. İhracatın azalmasında en büyük etken olan Euro / Dolar paritesi, dış satışa 250 milyon dolar seviyesinde olumsuz etki yarattı.



İhracat şampiyonu otomotiv endüstrisi, Şubat ayı dış satışlarında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 gerileyerek 1 milyar 705 milyon dolarlık ihracata imza attı. Otomotiv endüstrisi gerilemeye rağmen Türkiye genel ihracatı içerisinde aldığı yüzde 16 pay ile dış satış liderliğini korudu. Yılın ilk iki aylık döneminde sektörlerin çoğunda gerileme olmasın rağmen, otomotiv endüstrisi bu dönemde 0.4 puanlık artış göstererek 3 milyar 434 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından açıklanan otomotiv endüstrisi ihracat verilerine göre en büyük pazar olan AB ülkelerine sadece yüzde 1 seviyesinde kayıp yaşanırken, Birleşik Krallık'a yüzde 22, İspanya'ya yüzde 44 ve Birleşik Devletler'e yüzde 100 seviyelerindeki artış dikkat çekti. Otobüs, minibüs, midibüs ile eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ürün gruplarında artış gözlemlendi.

Şubat 2015'te otomotiv endüstrisi %7 ihracat düşüşüne rağmen Türkiye ihracatında ilk sıradaki yerini korumuştur. Şubat 2015'te otomotiv endüstrisi 1 milyar 705 milyon USD'lik ihracata imza atmıştır. Endüstrinin Türkiye ihracatından aldığı pay %16 olmuştur.

Parite etkisi ihracatı 2 milyar dolardan döndürdü

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, Şubat ayı ihracat verilerini değerlendirirken, otomotiv endüstrisinin gerilemeye rağmen Türkiye'nin toplam ihracatı içinden aldığı yüzde 16 pay ile dış satış liderliğini korumasının önemine dikkat çekti. Sabuncu, "İhracatımız son dönemlerde Euro- dolar paritesi nedeniyle kayıplar yaşıyor. Biz de ihracatımızın yüzde 77'sini AB ülkelerine yaptığımız için bundan büyük oranda etkileniyoruz. Euro ile sattığımız ürünlerimizi dolar üzerinden kayıtlara geçince parite kaybımız oluyor. Şubat ayında pariteden yaklaşık 250 milyon

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Orhan Sabuncu, ihracat verilerini, "Parite kaybı olmasa ihracatımızı 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleştirmiş olacaktık" şeklinde değerlendirdi.

dolarlık bir kayıp yaşadık. Geçen yılın aynı döneminde Euro/dolar paritesi 1,36 iken bu yıl oran 1,14 seviyesine geriledi. Kur etkisinden arındırılmış dolar üzerinden ihracatımızı hesaplasaydık yaklaşık 2 milyar dolar ihracata imza atacaktık" diye konuştu.

Ticari araç ihracatı artışta

Ürün grupları bazında Şubat ayı ihracatı incelendiğinde yan sanayi ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 kayıpla 685 milyon dolar oldu. Binek otomobiller yüzde 6 gerilemeyle 564 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 4 artışla 344 milyon, otobüs, minibüs ve midibüs ürün grubu da yüzde 30 büyümeyle 96 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Diğer başlığı altında ise yüzde 50 azalışla 16 milyon dolarlık dış satış yapıldı.

Yılın ilk iki aylık döneminde de yan sanayi yüzde 14 azalışla 1 milyar 382 milyon, binek otomobiller yüzde 5 artışla 1 milyar 144 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 26 büyümeyle 698 milyon, otobüs, minibüs, midibüs ürün grubu da yüzde 38 gelişmeyle 168 milyon dolarlık dış satışa imza attı. Diğer başlığı altında da yüzde 17 düşüşle 41 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

Birleşik Krallık'a yüksek oranlı artış

Ülke bazlı ihracat verilerinde de Almanya düşüşe rağmen liderliğini korudu. Buna göre Şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre Almanya'ya ihracat yüzde 12 azalarak 257 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birleşik Krallık'a ise uzun zamandır büyük oranlarda artış seyri devam etti. Bu ülkeye yüzde 22 büyümeyle 225 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 4 gerilemeyle 193 milyon, İtalya'ya da yüzde 2 kayıpla 132 milyon dolar dış satış yapıldı. Birleşik Devletler'e yüzde 100 artışla 50 milyon, İspanya'ya da yüzde 44 büyümeyle 112 milyon dolar ihracat ise dikkat çekti.

Yılın iki aylık döneminde de veriler şöyle; Almanya'ya yüzde 11 kayıpla 510 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 38 yükselişle 501 milyon, Fransa'ya da yüzde 5 büyümeyle 352 milyon dolarlık ihraca imza atıldı. <<<

Otokoç

Anadolu yakasının tek Ford Trucks yetkili bayisi: **Otokoç Sultanbeyli.**

Ford marka ağır vasıta araçlarınızın satış ve servis hizmetleri için
sizi İstanbul Anadolu yakasının tek Ford Trucks yetkili bayisi
Otokoç Sultanbeyli'ye bekliyoruz.



Otokoç Sultanbeyli Akşemsettin Mah. Atatürk Cad. No: 328, Sultanbeyli / İstanbul
Tel: (216) 487 53 27 www.otokoc.com.tr

Otokoç
Açık Hat
444 3 300

MAKSİMUM PERFORMANS İÇİN GÜÇ

TITANIUM FST
İLE GÜÇLENDİRİLMİŞ



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

Dünyanın lider araç üreticilerinin tercihi Castrol.



YAĞIN ÖTESİNDE...

Castrol
EDGE
PROFESSIONAL