

OTOBAN

**Otomotivde “Gelişim İçin Değişim”
Calderon ve Zafer Çağlayan ile tartışılacak**





Kredi başvurusu yapmanız

Kredinizin onaylanması

Koç Fiat Kredi
Hayalinizdeki araca kavuşmanın hızlı yolu.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
H. Şükrü ILISAL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Murat MUTLU

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

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

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

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

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

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Geleceği şekillendirmek

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

2008 yılında başlayan global ekonomik kriz sonrası dünyada esmeye başlayan değişim rüzgarları birçok gelişmiş ekonomiyi derinden sarstı. Ancak ülkemizin krizlere karşı tecrübe kazandığını ve bu sefer tüm dünya sarsılırken sağlamlaşan altyapısı ile diğer ülkelerden ayrılmış oldu.

Bu yıl IMF'e olan son borcumuzu da ödeme başarısını göstererek yeni bir ekonomik çağ başlatmış olduk. Bununla beraber ülkemizde son beş yılda ticaretin şeklide oldukça değişti, ticaretin birçok bölümünde kârlar minimize oldu ve mevcut yapılar bu kârlar ile değişime ihtiyaç duymaya başladı.

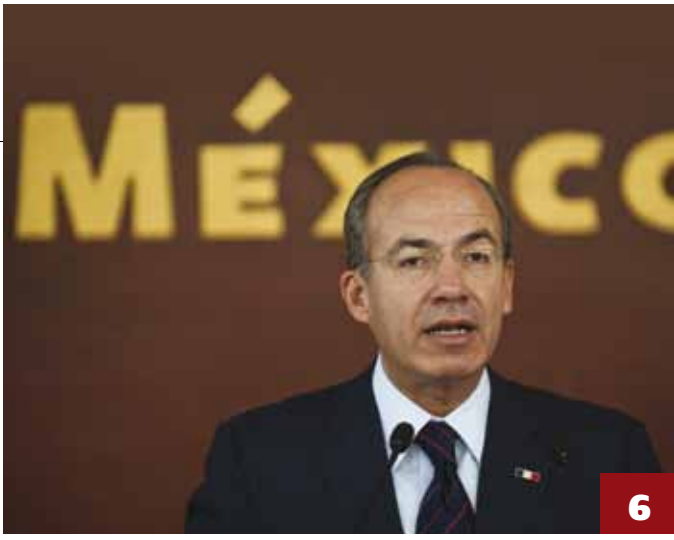
İşte bu noktada derneğimiz otomotiv sektörünün yaşadığı değişimleri göz önüne sermek ve gelecekte yapıların nasıl şekilleneceğini bugünden paylaşmak üzere her biri birbirinden değerli konuşmacılar, sektörün ileri gelenleri, sektör paydaşları ve yabancı konukları ile müthiş bir kongre programı yaratmış durumda.

Sektörümüz ile çok yakından ilgili olan Ekonomi Bakanımız Sn. Zafer Çağlayan sektörümüzün ülke yöneticileri gözü ile dünyada nasıl algılandığını ve Türkiye'nin otomotivdeki gelişim hedeflerini bizimle paylaşacak.

Bu yıl kongremizde, makro ekonomik olarak benzerliklerimizin yoğun olduğu Meksika'nın 2006-2012 Devlet Başkanı Sn. Felipe Calderon 'u ağırlayacağız. Kendisinin görev süresi içinde yaşanan değişim süreci ve değişim gerçekleşirken yaşananları kendi ağzından dinleyebileceğiz. Bugün Meksika 3 milyon adet araç üretimi ile bölgede söz sahibi olmuş ülkelerden birisi.

Tüm dostlarımızı 22 Mayıs'ta Hilton Convention Center'da görmekten büyük memnuniyet duyacağımızı belirtmek isterim.

Saygılarımla,



6



10



20

İÇİNDEKİLER



36

EDİTÖRÜN YORUMU

3 Geleceği şekillendirmek

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri

GELİŞİM İÇİN DEĞİŞİM

6 OYDER Otomotiv'in Geleceği Kongresi "Gelişim için Değişim"

7 FELİPE CALDERON Meksika Eski Devlet Başkanı (2006-2012)

OYDER'DEN HABERLER

10 Otomotivde "Gelişim için Değişim" Calderon ve Zafer Çağlayan ile tartışılacak

OYDER, 5'inci Otomotiv Kongresi'ni "Gelişim için Değişim" konsepti ile 22 Mayıs 2013 tarihinde gerçekleştirecek. Kongrede Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve Meksika Eski Devlet Başkanı Felipe Calderon konuşmacı olarak yer alacak.

12 Yetkili satıcılar ile işbirliğimiz artarak geliyor

İlker SIRTIKIRMIZI

Mapfre Genel Sigorta Pazarlama ve Satış'tan
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

14 Yüksek kaliteli çevre dostu teknolojiler sunuyoruz

Alphan ALTIN

BASF Kurumsal Müşteriler Müdürü

15 Continental, emniyetli ve en kısa fren mesafesini sağlayan lastikler üretiyor

Okan TAMER

Continental Türkiye Genel Müdürü

16 Grup olarak OYDER'in sahiplendiği misyonu önemsiyoruz

Selim BAYBAŞ

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi
ve İncitaş Yönetim Kurulu Başkanı

18 Finansman şirketleri, tüketiciye doğrudan finansman sağlıyor

Mustafa ÖNALP

Koç Finans Genel Müdür Yardımcısı

19 Değişime ayak uyduran, gelişim için değişenler kazanacak

Görgün ÖZDEMİR

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü

OYDER'DEN HABERLER

20 OYDER Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması Raporu

GELİŞİM İÇİN DEĞİŞİM

26 Gelişim için Değişim

Global Değişim Danışmanlığı, Eğitim ve Yayıncılık kuruluşu olan Pritchett değişimle ilgili kuruluşlara dört garanti sunuyor. Kıdemli Danışman ve Eğitmen Mustafa Ekrem Eke, değişimin; kalıcı, daha hızlı, yoğun, karmaşık ve sorunsuz olmayacağını belirterek değişimin başarısından herkesin sorumlu olduğunu söylüyor.

SİGORTA

34 Zorunlu trafik sigortasına önemli değişiklikler geliyor

GEZİ REHBERİ

36 OYDER Yönetim ve Yüksek İstişare Kurulu Toplantıları Nisan'da Kastamonu'da gerçekleştirildi

OTOMOTİV DÜNYASI

42 Otomotiv endüstrisi yeni icat peşinde

SEKTÖR ANALİZİ

52 Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı ilk dört ayda yüzde 13,83 arttı

58 "LMC Automotive" 2013 yılı Nisan ayı Batı Avrupa otomobil pazar verilerini açıkladı

YENİ CITROËN C-ELYSÉE

1.2 VTi PureTech



3 Bayraktar

Citroën C-Elysée 1.2 VTi 72 hp Attachebox - Comfort M/T ortalama yakıt tüketimi 5,31/100 km, 100 km'de CO₂ emisyonu 124 g/km'dir. Görseldeki araç, orijinalinden farklılık gösterebilir.

FİYATIYLA KOLAY YAKALANIR, PERFORMANSIYLA ZOR!

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

CRÉATIVE TECHNOLOGIE





OYDER OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ
Gelişim için Değişim Kongresi

22 Mayıs 2013 - Hilton Convention Center

FELİPE CALDERON

Meksika Eski Devlet Başkanı (2006-2012)

Harvard Üniversitesi John F. Kennedy School of Government’da Ziyaretçi Öğretim Üyesi

Felipe Calderon Meksika’nın 56.Başkanıdır. Yönetim süresi boyunca yaptığı ekonomik reformlar önceliği haline gelmiş olan Calderon ülkesinin global ekonomide güçlü bir oyuncu haline gelmesini de bu politikaları vasıtasıyla gerçekleştirmiştir.

Başkanlığa adaylığı döneminde Felipe Calderon Sürdürülebilir İnsani Gelişim konsepti üzerine bir plan ortaya koymuş ve bu planını beş ana bölümde ele almıştır. Bu beş ana bölüm kanunun üstünlüğü ve kamu güvenliği, rekabetçi ve istihdam yaratan ama eşit fırsatlar sunan bir ekonomi, sürdürülebilir gelişim ve etkin bir demokrasi ile sorumlu bir dış politika anlayışı olarak özetlenmiştir.

Felipe Calderon 2007’deki Latin Business Chronicle tarafından “Yılın Lideri” seçilmiş, aynı yıl LATIN TRADE ve the BRAVO Business Award Ödüllerini almıştır. Kendisi TIME Dergisi tarafından da Dünyanın En Etkili 100 kişisi arasında gösterilmektedir.





Değerli Sektör Temsilcisi;

Otomotiv sektörünün dört güçlü derneğinden biri olarak **“Otomotiv Sektörünün Geleceği”** konulu kongrelerimizi her yıl düzenli olarak gerçekleştirmekteyiz.

Bu yıl, değişimi algılamak ve yeni dünya düzenine ayak uyduracak stratejileri belirlemek amacıyla **“Gelişim İçin Değişim”** sloganı ile yola çıktık. Bu sayede otomotiv sektöründe gelişimin temel parçalarına değinmeyi planlamaktayız.

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

Öte yandan her yıl, dünyada iz bırakmış fikir liderlerini ağırladığımız kongrelerimizde dünya ekonomisine yön veren stratejilerin sektörümü-zle entegrasyonu konusunda liderlik etmek adeta OYDER'in ikincil misyonu haline gelmiştir. Bu nedenle bu yıl da; ülkesinde otomotiv endüstrisinde yaptığı reformlarla, Meksika'nın dünya ekonomisinde önemli bir oyuncu olmasını sağlayan, Meksika Eski Devlet Başkanı Sayın Felipe Calderon'u ağırlayacağız.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da devlet protokolü kongremizde yer alacaktır. Bu yıl Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, sektörümüzün Türk ekonomisindeki konumu ve önemi hakkında görüşlerini bildirmek üzere bizimle olacaklardır.

Kongrelerimizdeki esas amaç, yetkili satıcılarımızın sektörel görüş ve isteklerine değinilmiş olmasıdır. Bu nedenle panellerimizde ve tüm oturumlarımızda sektörün duayenlerine ve birincil takım oyuncularına mikrofon uzatılacaktır.

Gelişim için değişimi tartışacağımız bu platformda sizleri aramızda görmeyi diliyoruz.

OYDER adına

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
H. Şükrü İLİSAL

BÜYÜKLÜK BUDUR



#büyüklükbudur

Fiat'tan büyüklüğün tanımını yeniden yapan yepyeni bir SUV.

Freemont, All Wheel Drive teknolojisiyle hiçbir yolda engel tanımıyor.
2.0 Multijet II motorunun ürettiği 170 HP güçle kendi yolunu kendi çiziyor.
Üstelik 7 koltuğu sayesinde geride kimseyi bırakmıyor; tüm özellikleriyle beklentileri büyütüyor.
İşte büyüklük budur.

FREEMONT
BÜYÜKLÜK BUDUR

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





MAPFRE
GENEL SİGORTA

BASF
The Chemical Company

Continental

İNCİ AKÜ
Uzun Ömürlü Akü

Otokoç Otomotiv
Otokoç Birmot AVIS Otokoç Sigorta

Koçfinans

GFK

SABAH

OYDER

OYDER, 5'inci Otomotiv Kongresi'ni "Gelişim için Değişim" konsepti ile 22 Mayıs 2013 tarihinde gerçekleştirecek. Kongrede Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve Meksika Eski Devlet Başkanı Felipe Calderon konuşmacı olarak yer alacak.

Otomotivde "Gelişim İçin Değişim" Calderon ve Zafer Çağlayan ile tartışılacak

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), otomotiv sektörünün önde gelen isimlerini 5'incisini düzenleyeceği Otomotiv Kongresi'nde bir araya getirecek. 22 Mayıs 2013 tarihinde sektörel birliklikleri pekiştirmek; politik, teknolojik ve sosyal yeniliklerin farkındalığını arttırmak, elde edilen yıllık verilerle sektörü tüm katılımcılarla değerlendirmek için düzenlenecek olan kongre Hilton İstanbul'da gerçekleştirilecek. Kongrenin önemli konuşmacıları arasında ise Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve Meksika Eski Devlet Başkanı Felipe Calderon yer alacak.

"Gelişim için Değişim" kongresi için OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal yaptığı değerlendirmede, "Bu yıl, değişimi algılamak ve yeni dünya düzenine ayak uyduracak stratejileri belirlemek amacıyla "Gelişim İçin Değişim" sloganı ile yola çıktık. Bu sayede otomotiv sektöründe gelişimin temel parçalarına değinmeyi planlamaktayız" dedi. İlşal her yıl düzenledikleri otomotiv kongreleri ile sektörün yönünü belirlediklerini belirterek, "Dünyada iz bırakmış fikir liderlerini ağırladığımız kongrelerimizde dünya ekonomisine yön veren stratejilerin sektörümüzle entegrasyonu konusunda liderlik etmek OYDER'in ikincil misyonu haline gelmiştir. Bu nedenle bu yıl da; ülkesinde otomotiv endüstrisinde yaptığı reformlarla, Meksika'nın dünya ekonomisinde önemli bir oyuncu olmasını sağlayan, Meksika Eski Devlet Başkanı Sayın Felipe Calderon'u ağırlayacağız. Ayrıca bu yıl Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, sektörümüzün Türk Ekonomisi'ndeki konumu ve önemi hakkında görüşlerini bildirmek üzere bizimle olacaklar" şeklinde konuştu.



OYDER'in 5'inci Otomotiv Kongresi'nin gerçekleşmesi yolunda bu yıl da değerli sponsorların katkılarını aldıklarını özellikle ifade eden Şükrü İlşal, "2013 yılında da önemli iş ortaklarımızın desteğini aldık. Bu yıl kongremiz Mapfre Genel Sigorta ana sponsorluğunda düzenlenecek. Öte yandan BASF-The Chemical Company, Continental, İnci Akü, OTOKOÇ Otomotiv, Koçfinans, GfK ve Turkuvaz Medya Grubu gibi markaların inanç ve destekleriyle yola çıkmanın ayrıcalığını ve mutluluğunu yaşıyoruz. Tüm sponsorlarımıza şimdiden içtenlikle teşekkür etmek istiyorum" diyerek sözlerini tamamladı. <<<



Yetkili satıcılar ile işbirliğimiz artarak gelişiyor

Mapfre Genel Sigorta Pazarlama ve Satış'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı

Mapfre Genel Sigorta Pazarlama ve Satış'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, OYDER'in düzenlediği "Gelişim için Değişim" Kongresi'nde OYDER ile işbirliği içerisinde olmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade etti. İlker Sırtıkırmızı konuşmasında Mapfre Genel Sigorta hakkında bilgiler verdi. Şirketin; başta İspanya, Avrupa ve Amerika olmak üzere dünya çapında sigortacılık, reasürans, asistans ve finansal hizmetler alanlarında faaliyet gösterdiğini aktardı. Mapfre'nin, İspanya'nın en büyük sigorta grubu olduğunu dile getiren İlker Sırtıkırmızı, "Grup, aynı zamanda, Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye'de de faaliyetlerini sürdürmektedir. 40 ülkede faaliyet gösteren Mapfre, tüm dünyada oto sigortaları konusunda yüzde 21'lik pazar payına sahiptir. Bunun yanı sıra tüm dünyada 5.350 ofisi ve 36 bin 744 adet personeli bulunuyor" dedi.

Genel Sigorta'nın 1948 yılında kurulmuş, geçmişini söyleyen İlker Sırtıkırmızı, "Genel Sigorta, 1975 yılında Çukurova Holding bünyesine katıldı. 2001 yılında Fitch Ratings tarafından A+ notuyla derecelendirilmiştir. 2007 yılında, İspanya ve Güney Amerika'nın en büyük sigorta grubu olan Mapfre'nin, Çukurova Holding hisselerinin %80'ini alarak şirketin hâkim ortağı olmasının ardından, Nisan 2009 tarihinden itibaren Mapfre Genel Sigorta ünvanı ile faaliyetlerini sürdürmektedir" dedi. Mapfre Genel Sigorta'nun şu an itibarıyla 16 Bölge Müdürlüğüyle, 1.597 acenteye hizmet verdiğinin bilgisini aktardı. Önümüzdeki dönemde 2 yeni Bölge Müdürlüğü'nün hizmete gireceğini aktaran İlker Sırtıkırmızı, yıl sonunda ise acenta sayılarının 2.000 adede ulaşacağını söyledi.



40 ülkede faaliyet gösteren Mapfre, tüm dünyada otomobil sigortaları konusunda yüzde 21'lik pazar payına sahiptir.

2012 yılında 49 otomobil yetkili satıcısıyla çalıştıklarını söyleyen İlker Sırtıkırmızı, "Sadece bu yılın Nisan ayı sonu itibarıyla bu sayı 96'ya ulaşmıştır" dedi. Yetkili satıcılar ile işbirliklerinin her geçen gün arttığını ifade eden İlker Sırtıkırmızı, Mapfre Genel Sigorta olarak amaçlarının yetkili satıcılara rakip olmak değil, artan bir işbirliği içerisinde sektörün gelişimine katkıda bulunmak olarak özetledi. <<<



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

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

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

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



Yüksek kaliteli çevre dostu teknolojiler sunuyoruz

BASF Kurumsal Müşteriler Müdürü Alphan Altın

BASF Kurumsal Müşteriler Müdürü Alphan Altın, dünyanın önde gelen kimya şirketi olan BASF'ın, 110 binin üzerinde çalışanı, altı Verbund (Entegre) tesisi ve dünyanın farklı noktalarında bulunan 380'e yakın üretim tesisi ile dünyanın neredeyse her yerinde müşterilerine ve iş ortaklarına hizmet verdiğini söyledi.

Alphan Altın, "BASF, Türkiye'de kimyasallar, plastikler, tekstil ve deri kimyasalları, dispersiyonlar ve pigmentler, bakım kimyasalları, özel kimyasallar ve bitki koruma gibi alanlarda faaliyette bulunmaktadır. BASF ürünleri elektrik ve elektronik, otomotiv, inşaat, deri ve tekstil, deterjan ve temizlik, ilaç ve kozmetik ile hayvan yemi, tarım ve gıda sektörlerinde kullanılmaktadır" dedi.

BASF Boya AG'nin Türkiye'deki müşterilere, komple otomotive boya sistemleri de dahil eko-verimli boya ürünleri tedarik eden bir yan kuruluşu olduğunu dile getiren Alphan Altın, "OEM bölümümüz, yerli ve yabancı otomobil üreticilerine otomotiv boya tedarik etmektedir. Yenileme bölümümüz, Glasurit, Salcomix ve Baslac yenileme boya tedarik etmekte ve hasarlı araçların yeniden boyandığı kaportacıların personeline eğitim vermektedir. Endüstriyel boya bölümümüz, metal, bobin ve folyo yüzey son katları için endüstriyel boya satışında uzmanlaşmıştır. Ayrıca, BASF'ın endüstriyel ve deniz uygulamalarına odaklanmış grup şirketi Relius Boyalarının ürün gamını da temsil etmekteyiz. Dilovası'nda bulunan küçük partiler üretim birimimizde, ticari araçlar için kişiye özel boyalar imal etmekteyiz. Dilovası'nda ayrıca Otomotiv Yenileme Renk Laboratuvarımız bulunmaktadır. Burada, deneyimli ekibimiz, Türkiye'nin ve Avrupa'nın her yanından müşterilere renk karışım formülleriyle hizmet etmektedir. İstanbul-Dudullu'da araçların yeniden boyanmasıyla ilgili müşterilerimize ve çalışanlarına eğitim verdiğimiz Yenileme Uzmanlık Merkezimiz



Otomobil tamir boya sektöründeki gelişmeleri, bilgi birikimimizi ve çözüm odaklı satış yaklaşımımızı yetkili satıcılar ile paylaşmayı ve bu sayede işbirliğimizi uzun yıllar sürdürmek istiyoruz.

bulunmaktadır" dedi. BASF Coatings A.Ş.'nin Türkiye pazarına sağladığı zengin ürün portföyü hakkında bilgi veren Alphan Altın, "Otomotiv OEM boya tedariklerinde yüksek kaliteli çevre dostu teknolojiler ile kataforez ürün çeşitleri, astarlar, baz katlar ve verniklerden oluşan geniş ve yetkin bir ürün yelpazesi mevcuttur. Otomotiv tamir boya tedariklerinde ise odak noktası düşük solvent içerikli eko-verimli su bazlı ve yüksek katı içerikli ürünlerdir. BASF Coatings'in Türkiye'deki markaları Glasurit, Salcomix ve Baslac'tır" dedi.

Yetkili satıcıların satış sonrası servis hizmetlerinde verimli, kaliteli ve karlı olması konusunda destek olmayı hedeflediklerini dile getirdi. <<<

Continental, emniyetli ve en kısa fren mesafesini sağlayan lastikler üretiyor

Continental Türkiye Genel Müdürü Okan Tamer

Continental Lastikleri, binek hafif ticari araç lastiklerinde Avrupa'da Pazar lideri konumundadır. Orjinal Ekipman sektöründe ise, Avrupa'da üretilen yeni araçların %30'u fabrikadan Continental lastikleri ile piyasaya çıkmaktadır.

Continental Türkiye Genel Müdürü Okan Tamer, Continental'in 1871 yılında kurulduğunu söyledi. Okan Tamer, 142. yılını kutlayan Continental'in, sadece lastik sektöründe değil otomotiv sistemleri konusunda da 36 milyar Euro'luk ciro üreten bir şirket olduğunu dile getirdi. Okan Tamer, dünya çapında 67 bin çalışan olduğunu aktardı.

Dünyanın ilk beş otomotiv tedarik sanayi kuruluşunun içerisinde olduğunu ifade eden Okan Tamer, "2008 yılında, 1963 yılında bir Koç Grubu şirketi olarak kurulmuş olan Otomotiv Lastikleri Tevzii A.Ş.'yi satın alarak Türkiye pazarına hızlı bir giriş yaptı. O tarihten bugüne kadar pazar payı büyütme hedefini gerçekleştirdi.

Continental, dünyada orjinal ekipman tedarikçisi olarak lider durumundadır. Türkiye'de araçların yüzde 30 ile yüzde 35 arasında Continental lastiklerini görmek mümkündür. Bu durum bizi OYDER ve yetkili satıcılara yaklaştıran bir köprü konumundadır. Yetkili satıcılar için satılan araçların 3'te birinde bulunan bir markanın, çok stratejik bir satış kanalı durumundadır. Bu açıdan OYDER'in "Değişim için Gelişim" Kongresi'ni büyük bir mutlulukla destekliyoruz. Kongre'ye vereceğimiz destek ile markamızın gücünü ve ürünlerimizi yetkili satıcılara daha iyi aktaracağımızı düşünüyorum" dedi. Okan Tamer, yetkili satıcılara farklı olarak sunabilecekleri ürünleri daha iyi



aktarabilme fırsatını OYDER'in kongresi ile yakaladıklarını dile getirdi.

Firma olarak tüm bu şartlara uygun lastikleri piyasaya sunduklarını ifade eden Tamer, "Biz emniyetli ve en kısa fren mesafesini sağlayan lastikler üretiyor, bunları pazarlıyoruz. Lastiğin ömründen ziyade odaklanılması gereken nokta bunlardır. Continental tüm testlerde, Ar-Ge konusunda çok önemli çalışmalar yapıyor" diye konuştu.◀◀◀

Grup olarak OYDER'in sahiplendiği misyonu önemsiyoruz

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İncitaş Yönetim Kurulu Başkanı Selim Baybaş

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İncitaş Yönetim Kurulu Başkanı Selim Baybaş konuşmasında üç yıldır OYDER'in düzenlediği kongrelere destek olmaktan duydukları mutluluğu dile getirdi. Selim Baybaş, İncitaş hakkında bilgiler vererek, "1952'den bugüne, otomotiv sektörünün temel parçalarından oluşan ürün gamı ile (akü, jant, lastik) pazarda varlığını sürdüren İNCİTAŞ, bunun paralelinde teknolojik gelişim ve yenilikleri takip eden anlayışı ile de gücünü ve farklılığını göstermektedir. 1952 yılında Cevdet İnci tarafından kurulan İncitaş, İnci Holding'in temelini oluşturan ilk şirkettir." dedi.

Selim Baybaş, İnci Akü San. Ve Tic A.Ş.'nin ürettiği İnci, EAS ve Hugel akü markaları, 250 ana bayisi ve 5000'i aşkın perakende satış noktası ile tüm yurda yayılan İNCİTAŞ, Satış&Pazarlama faaliyetleriyle pazarda öncülüğünü sürdürdüğü bilgisini verdi. Baybaş, "Ayrıca İncitaş Hayes-Lemmerz Jantaş (Manisa) Fabrikası'nda üretilen Hayes-Lemmerz Jantaş Ağır Vasıta Jantları ve yurtdışından ithal edilen Kenda (Taiwan) lastiklerinin iç piyasa satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir." diye konuştu.

Grup şirketlerinde İnci Akü hakkında da bilgiler veren Selim Baybaş, "İnci Akü, Grubumuzda ismiyle, yönetimiyle çok önem verdiğimiz bir markadır. Otomotiv endüstrisinde içten yanmalı motorların geleceğinin ne olacağı konusunda bir çok soru işaretlerinin olduğunu biliyoruz. Bu açıdan ürünlerimiz geliştirmek Grup içerisinde önemli vizyonumuzu oluşturuyor." dedi.

Üretmenin ne kadar zor bir iş olduğunu vurgulayan Selim Baybaş, "Üretmek dünyanın en karmaşık proseslerini içinde barındırıyor. Fakat, satış ve dağıtımı doğru bir teşkilat ile yapmak, üretmekten çok daha karmaşık, çok daha zor bir iştir. Bu noktada İncitaş'da Grubumuz için çok önemli bir kuruluştur. Kendini çok fazla öne çıkarmadan,



Bayi ve çalışanlarımız ile iletişim ve empatinin, hizmet kalitesinin yükselmesi yönünde yapılacak en doğru araç olduğunun bilincindeyiz.

Türkiye'deki operasyonumuzun ve ticaretimizin tamamını üstlenen şirketimizdir." dedi.

Selim Baybaş, "Grubumuzun yurtiçi pazardaki satış ve pazarlama operasyonunu yöneten ve tüm teşkilatı ile güçlü bir iletişimi hedefleyen İncitaş bayileri ile, iletişimin her alanını kullanmayı amaçlayan, bir şirket - çalışan veya şirket - bayi ilişkisinden çok "Aile" ve "Paydaş" tanımlarını hayata geçirmeyi hedefleyen bir kurum haline geldi. Geçmişten bugüne güçlenen ekibiyle, gelişen teknolojik yapısıyla, Marka'larına yapılan yatırımlarıyla hedeflerine her geçen gün bir adım daha yaklaşıyor" diye konuştu. <<<



Takdir mesafesi.



Biz müşterilerimizin isteklerini takip ettik, başarı da bizi...

12 yıldır sadece Audi için çalışmamız; müşteri odaklı hizmet anlayışı ve detaylara önem vermek gibi prensipleri de beraberinde getirdi. Biz, Audi'yi lider yapan ileri teknoloji ve konforu satıştan servis hizmetlerine kadar her departmanımıza özenle taşıırken, bu özen de bizi 2011 yılında "Dünyanın En İyi Audi Servisi" olarak Twin Cup'ta zirveye taşıdı. Yetinmedik. Birbirinden özel ve şık aksesuarlarıyla Türkiye'nin ilk ve tek Audi Butik mağazasını, Audi'yi bir yaşam tarzı olarak benimseyenlerle buluşturduk... Bugün ise, kuruluşumuzun ilk günündeki heyecan ve yılların getirdiği tecrübeyle sadece Audi'niz için çalışmaya devam ediyoruz. Bizimle aynı tutkuyu paylaşanları, mutlaka Şenyıldız'a bekliyoruz.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 www.audisenyildiz.com
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi Yaşaroğlu Apt. No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

Finansman şirketleri, tüketiciye doğrudan finansman sağlıyor

**Koç Finans Genel Müdür Yardımcısı
Mustafa Önalp**

Koçfinans Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Önalp, Koçfinans'ın ağırlıklı olarak otomotiv kredisi veren bir finans şirketi olduğu bilgisini verdi.

Mustafa Önalp, "Koçfinans, 'tüketiciye doğrudan finansman sağlamak' amacı ile kurulan Türkiye'nin ilk tüketici finansmanı şirketidir. 1995 yılında, faaliyetine başlayan Koç Finansman A.Ş.- Koçfinans- Türkiye'nin ekonomik koşullarını, Koç Topluluğu'nun kendine özgü yapısını ve organizasyonunu göz önünde bulundurarak ürettiği projelerle yepyeni bir kredilendirme sisteminin de öncüsü olmuştur. Bu sistem, çağdaş dünya ülkelerinde uygulanan bir kredi alternatifini kullanıma sunarak, Türkiye ekonomisinin gelişmesine destek vermeyi ve buna bağlı olarak yaşam standardının da yükselmesine katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Koçfinans, kurulduğu günden bu yana yaklaşık 3 milyon tüketiciye toplam 3.4 milyar USD tutarında kredi kullanırmıştır. Yaratıcı ve dinamik çalışan kadrosu ile Koçfinans, Türkiye'de ISO belgesi alan ilk tüketici finansmanı şirketidir. Koçfinans, Türkiye genelinde bine yakın satış noktasında dürüstlük, güvenilirlik ve mükemmeliyetçilik ilkeleri çerçevesinde kendini ve hizmet verdiği alanları her geçen gün geliştirerek, tüketicilerine her zaman en hızlı ve en iyi hizmeti vermeyi hedeflemektedir." dedi.

1995 yılında kuruluşlarına izin verilen finansman şirketleri otomotiv tüketicisinin finansmanında yetkili satıcılarla yakın işbirliği içerisinde olduğunu söyleyen Mustafa Önalp, "Finansman şirketleri bankalara alternatif oluşturmuş durumdadır. Bu doğrultuda tüketici lehine bir rekabet ortamı yaratmıştır. Distribütörlerinde kendi finansman organizasyonlarını oluşturmalarıyla, finansman şirketlerinin otomotiv tüketici kredilerindeki payı giderek artmaktadır. 2012 yılında kullanılan taşıt kredilerinin yarısı finansman şirketleri tarafından karşılanmıştır." dedi.



Tüketici finansmanı şirketlerinin, tüketiciye kredi sağlayan diğer finans kurumlarından en büyük farkı bayilik kanalıyla kredi vermesi ve tüm kredi işlemlerinin satış noktasında tamamlanmasıdır.

OYDER'in bu yıl ki kongre temasına paralel olarak finansman şirketlerinin de sektörde değişim ve gelişim içinde olduğunu söyleyen Mustafa Önalp, "Önceden nihai tüketim amacıyla kredi kullanılırken, 2012 yılı sonunda yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama ve Finansman Şirketleri Kanunu ile artık her türlü mal ve ürün kredilendirilebilir duruma gelmiştir. Bu kanun değişikliği tüketici finansmanına entegre olarak stok finansmanı konusunu da gündeme getirmiştir. Finansman şirketleri bu konuda tüm hazırlıklarını hızla yürütmektedir" dedi. <<<

Değişime ayak uyduran, gelişim için değişenler kazanacak

**Otokoç Otomotiv Genel Müdürü
Görgün Özdemir**

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, OYDER'in bu yıl beşincisini düzenlediği "Değişim için Gelişim" temalı kongresini Türkiye'nin mega otomotiv perakendecisi ve lider araç kiralama şirketi Otokoç olarak gönülden desteklerini dile getirdi.

Görgün Özdemir, "OYDER her yıl organize ettiği kongre ile kuruluş vizyonu çerçevesinde otomotiv sektörüne ve otomotiv yetkili satıcılarına mevcut duruma ve geleceği için yön vermeye çalışıyor. Bizde Otokoç Otomotiv olarak, Türk otomotiv sektörüyle özdeşleşen 85 yıllık tarihimize ve öncülük, liderlik misyonumuzla otomotiv sektörüne yön veren bu kongrenin bir parçası olmaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz" dedi.

Görgün Özdemir perakendecilikte; Ford, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Jeep ve Volvo'nun, araç kiralamada ise Avis ve Budget markaları olmak üzere toplamda 8 dünya markasını temsil ettiklerini söyledi. Görgün Özdemir, "Yılda yaklaşık 70 bin adet yeni araç satışı ile pazarda yüzde 8 pay alıyoruz. 32 ilde, toplam 135 satış noktamız bulunuyor. Araç kiralamada ise 22 bin adetlik araç filomuz ile faaliyet gösteriyoruz. Bu yıl içerisinde 25 yeni nokta açmayı planlamaktayız. Araç yatırımlarımız ile birlikte bu yıl 500 milyon TL'lik bir yatırım gerçekleştirmiş olacağız. 2000'den fazla hizmet gücümüzle 3 milyar TL'yi aşan ciromuzla Türkiye'nin en büyük 34. şirketi konumundayız. Büyüklüğümüz, kurumsal yapımız, yatırımlarımız ve öncü uygulamalarımızla sektörümüze yön vermeye, örnek olmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda Otokoç Otomotiv olarak gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında örnek alınan; bilgi teknolojileri, yalın yönetim, kalite çalışmaları, insan kaynakları projeleri, müşteri memnuniyeti çalışmaları, digital pazarlama uygulamalarıyla öncülük ediyoruz." dedi.

Görgün Özdemir, müşteriye anılmanın yolunun onların beklentilerini dinlemek, gelişen trendleri



2012'de 3 milyar lira ciro elde eden Otokoç, ulaşacağı yeni hizmet noktaları ile 2 bin 350 çalışanı istihdam edecek.

takip ederek ve bunlara göre gereken aksiyonları uygulamak olduğunu dile getirerek, "Otomotiv yetkili satıcıları, otomotiv değer zincirinde yer alan, her bir halkasında rekabetin yoğunlaştığı, kar marjlarının daraldığı, tüketici davranışlarının değiştiği ve regülasyonların sıklaştığı bir dönemden geçiyor. Bu dönemde fark yaratacak uygulamaları ve hizmet kalitesinin daha da önem kazandığını görüyoruz. Bu değişime ayak uyduran, gelişim için değişenler kazanacak. Bu anlamda gelişim için değişim ihtiyacının farkındayız" dedi. <<<

OYDER Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması Raporu

OYDER, kongre öncesinde sektördeki alım gücünü ve müşteri profilini GfK işbirliği ile yaptığı araştırma ile ölçtü. İlgi çeken sonuçlar veren araştırma sonrasında kampanyaların ve internet reklamlarının satın alımlarda etkili olduğu, çoğunluğun ise taşıt kredisi kullanarak ikinci aracını aldığı ortaya çıktı.



ARAŞTIRMANIN KÜNYESİ



ARAŞTIRMANIN AMACI

0 kilometre araç satın alma motivasyonu ve müşteri profilinin düzenli takibini içeriyor.



ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

OYDER'e üye 51 yetkili satıcıdan "0" km araç satın alan müşterilerin; seçim kriterleri, bilgi kaynakları, ödeme şekilleri gibi bilgileri kapsıyor.



ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırma OYDER üyesi yetkili satıcıların ortak kullanımına açık olan bir platform üzerinden ONLINE metodoloji kullanılarak gerçekleştirilmiştir.



ÖRNEKLEM

Toplam Bayi Sayısı	Değerlendirme Sayısı
51	525

Araştırmanın Demografik Profili



İnternette görüyoruz, kampanya ile alıyoruz

OYDER'in GfK TÜRKİYE ile birlikte sektörün alım gücünü ve müşteri profillerini incelemek amacıyla gerçekleştirdiği Otomotiv Sektörü Araştırması'nın 2013 yılı ilk 4 ay sonuçları açıklandı. OYDER üyesi yetkili bayilerinden elde edilen 525 anket sonucunda 0 km araç satın alan müşterilerin profilleri incelendi.

Araştırmanın dikkat çeken başlıkları arasında satın alım kararları yer aldı. Araştırmaya katılan müşterilerin yüzde 31'i satın alım kararında otomotiv markalarının düzenlediği kampanyaların etkili olduğunu belirtirken yüzde 23,4'ü ise gelirindeki artışın otomobil alımında önemli rol oynadığı söyledi.

Yapılan anket kapsamında otomobil satın alanlardan yüzde 25,7'sinin, satın aldığı modele internet reklamlarında görüp karar verdiği belirlendi. Katılanların yüzde 21'inin ise arkadaş tavsiyesi ile modeli belirlediği çıkan sonuçlar arasında yer alıyor.

En çok ceza hız sınırını aşanlara ve yanlış yere park edenlere kesiliyor

Ankete katılan müşterilerden yüzde 29'u bugüne kadar trafik cezası alan kesimde yer alıyor. Bu kesimdeki müşteriler, cezalarını hız sınırı aştıkları ve yanlış yere park ettikleri için aldıklarını belirtiyor. Araştırma yapılan tüm müşterilerin yüzde 33,9'u da hız sınırını aşarak, yüzde 24,6'sı ise kırmızı ışıkta geçerek ceza almaktan korkuyor.

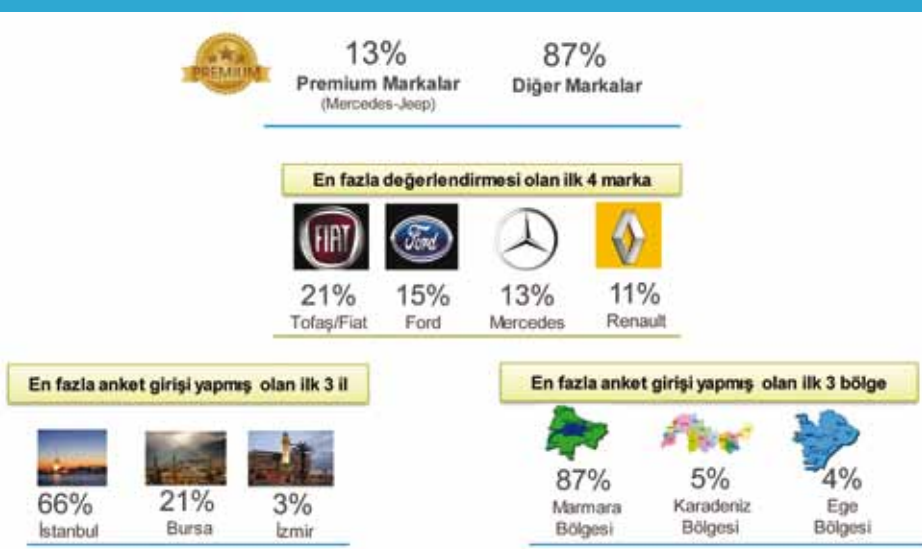
"EV"lendim sıra otomobile geldi

Araştırma sonuçlarına göre otomobil satın alanların yüzde 83'ü oturduğu evin sahibi ve yüzde 78'i evli. Yüzde 56'lık bölümün verdiği yanıtı göre ise otomobil bir yatırım aracı olarak görülüyor.

Ankete katılanlardan yüzde 53'ü 11 yıl ve üzeri süredir ehliyete sahip, yüzde 52'si taşıt kredisi kullanarak yeni otomobil alıyor ve yüzde 37'si mevcut otomobillerini takas ediyor.

Yüzde 45'lik bölüm ikinci otomobilini alırken, yüzde 81'i ise yeni otomobili kendisi için alıyor. Araştırmanın satış sonrası hizmetler bölümü değerlendirildiğinde ise otomobil satın alanların yüzde 80'inin kasko sigortasının verdiği hakları bildiği ortaya çıkıyor. Müşterilerden %52'si trafik kazası ile karşılaştığında sigorta acentesini arayacaklarını belirtirken yüzde 92'si hasar onarımında orjinal parça kullanılmasını tercih ediyor. <<<

ÖRNEKLEM YAPISI

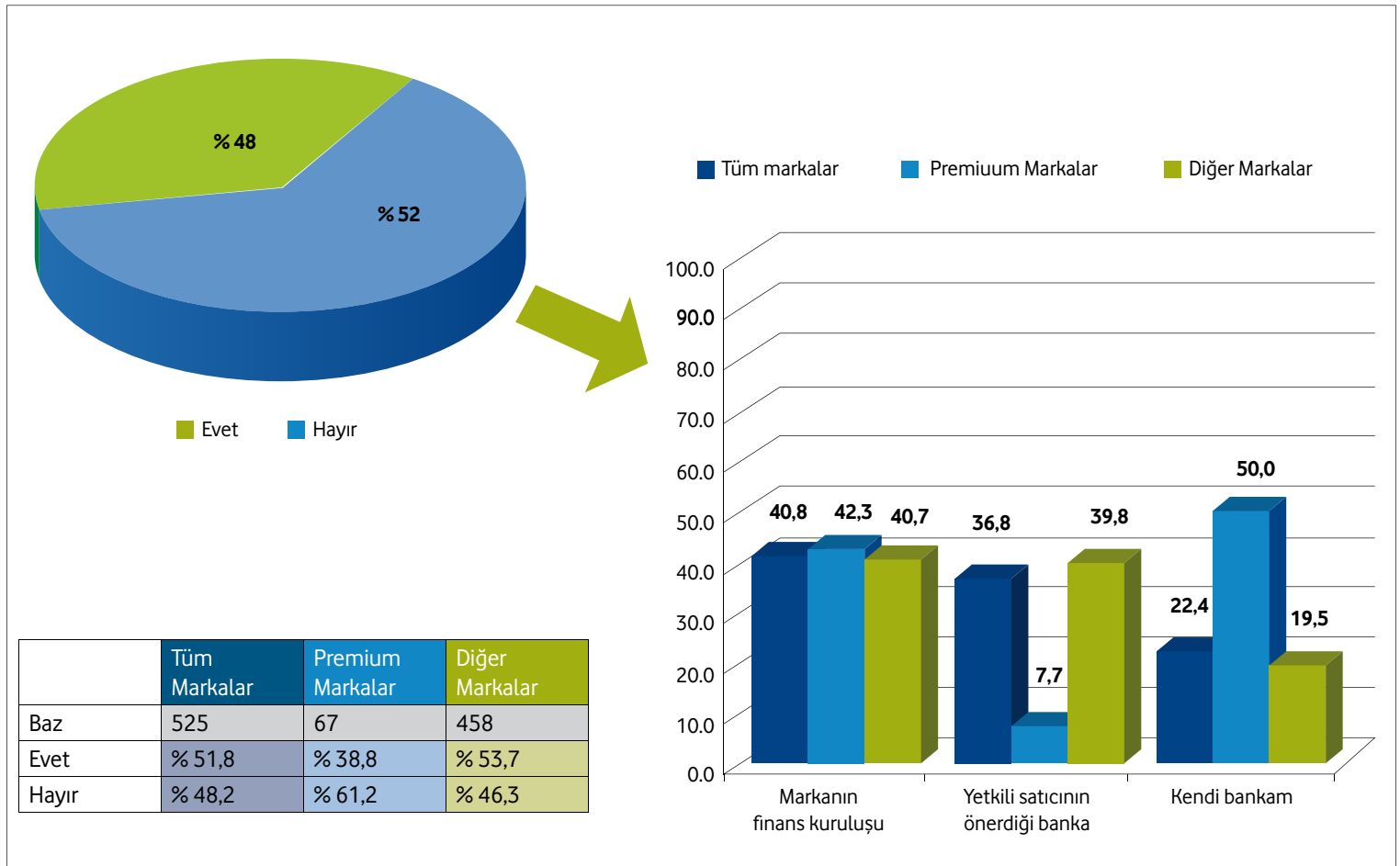


OTOMOBİL SATIN ALANLARIN YÜZDE 45'İ İKİNCİ ARACINI ALDILAR

	Tüm Markalar	Premium Markalar (Mercedes Jeep)	Diğer Markalar
Baz	525	67	458
İlk araç	22,7	22,4	22,7
2. Araç	45,1	50,7	44,3
3. Araç	12,0	11,9	12,0
4. Araç	5,7	6,0	5,7
5. ve 9. Araç arası	5,3	6,0	5,8
10. Araç ve üzeri	4,0	3,0	4,1
Cevap Yok	1,1	0,08	1,3
	2,8 Araç	2,7 Araç	2,8 Araç

YENİ OTOMOBİL SATIN ALICILARININ YÜZDE 81'İ OTOMOBİLİ KENDİSİ KULLANMAK İÇİN SATIN ALMIŞTIR.

	Tüm Markalar	Premium Markalar (Mercedes Jeep)	Diğer Markalar
Baz	525	67	458
Evet, ben kullanacağım	81,0	86,6	80,1
Eşim	9,7	6,0	10,3
Çocuğum/Çocuklarım	2,9	0,0	3,3
Şirket Çalışanları	1,9	1,5	2,0
Ailem	1,0	1,5	0,9
Şahsi Şöförüm	1,0	3,0	0,7
Akrabalarım	0,8	0,0	0,9
Cevap Yok	1,9	1,5	2,0

OTOMOBİL SATIN ALANLARIN YÜZDE 52'Sİ TAŞIT KREDİSİ KULLANDIKLARINI BELİRTMİŞLERDİR




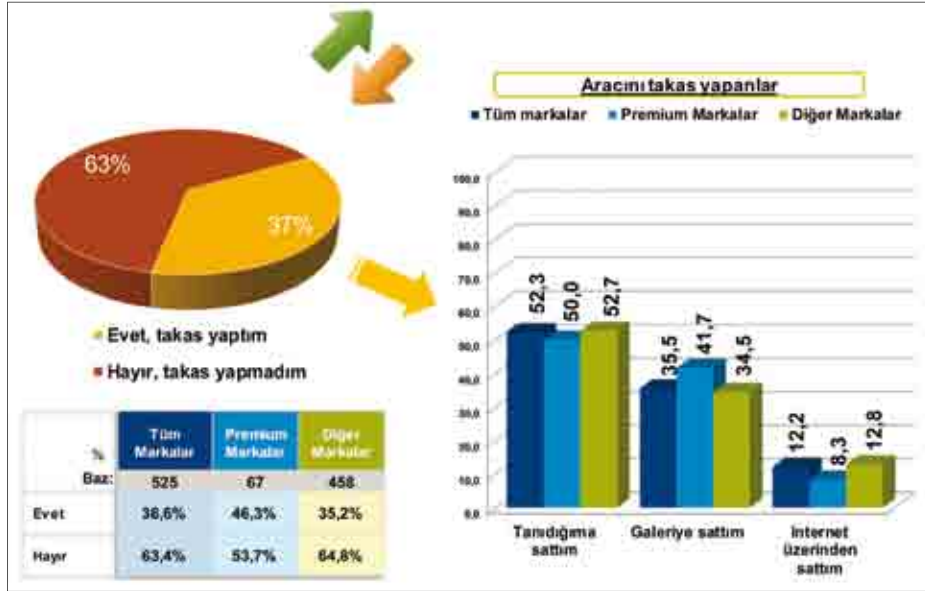
GÜZEL RENKLER DUYGULARA DOKUNUR
MÜKEMMEL RENKLER AYNI ZAMANDA SİZİ DE MÜKEMMELLEŞTİRİR.

GLASURIT OTOMOTİV TAMİR BOYALARI

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



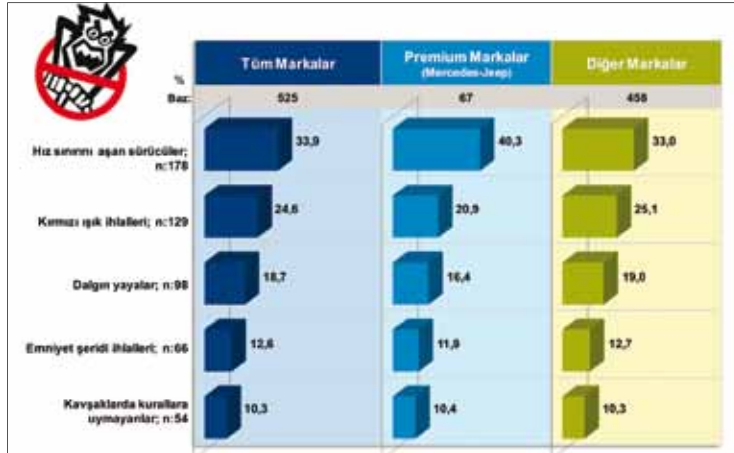
Otomobil satın alanların %37'si mevcut araçlarını takas yapmıştır.



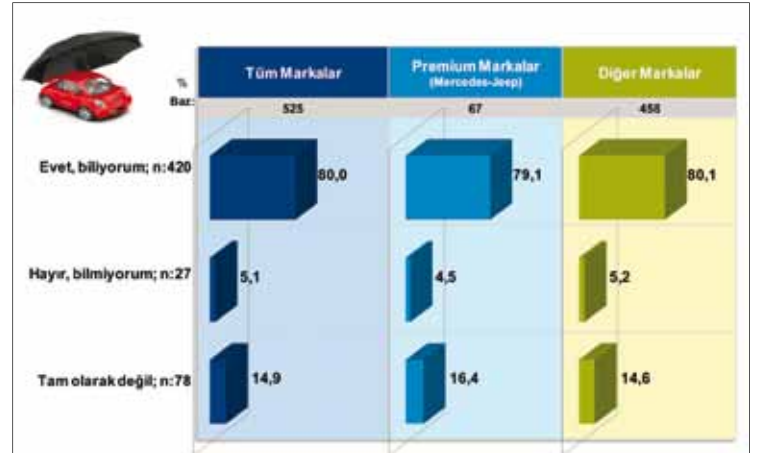
Otomobil satın alanların %56'sı otomobil satın almayı bir yatırım amacı olarak görmemektedir.



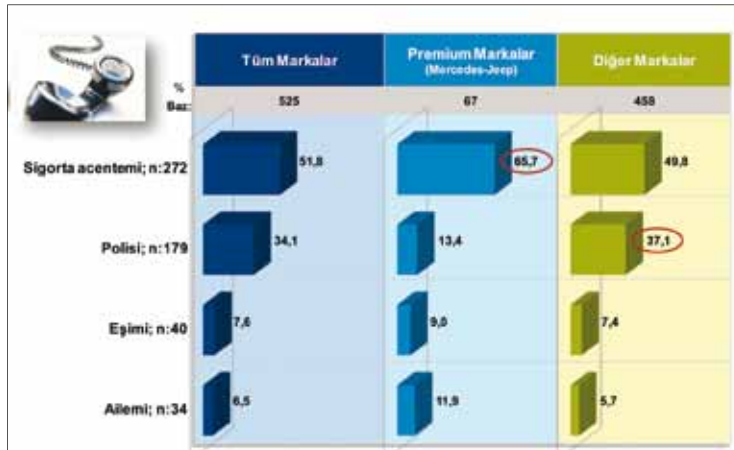
Trafikte en çok hız sınırını aşan sürücüler endişelendirmektedir.



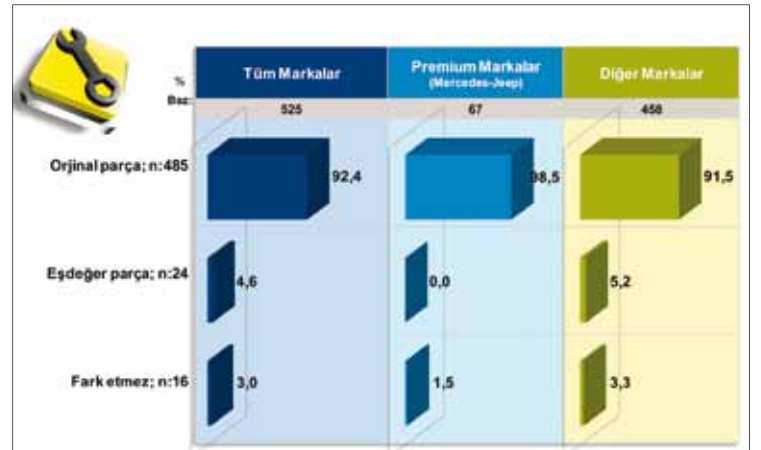
Otomobil satın alanların %80'i kasko sigortasının verdiği hakları bildiklerini söylemiştir.



Otomobil satın alanların %52'si trafik kazası ile karşılaştığında sigorta acentesini arayacaklarını belirtmiştir.

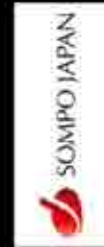


Hasar onarımında "Orijinal parça" kullanımı tercih edilmektedir.





inciroğlu



İç Anadolu'daki güven kapınız..

(0352) 311 40 00

Kayseri

www.inciroglu.com.tr

Gelişim için Değişim

Global Değişim Danışmanlığı, Eğitim ve Yayıncılık kuruluşu olan Pritchett değişimle ilgili kuruluşlara dört garanti sunuyor. Kıdemli Danışman ve Eğitmen Mustafa Ekrem Eke, değişimin; kalıcı, daha hızlı, yoğun, karmaşık ve sorunsuz olmayacağını belirterek değişimin başarısından herkesin sorumlu olduğunu söylüyor.

OTOBAN: Biz, "Gelişim için Değişim..." diyoruz. Siz bu sloganımızı yürekten desteklediğinizi ifade etmekle birlikte başlangıç noktasının bunun tam tersi olabileceğini söylüyorsunuz. Yani değişim için "Değişim için Gelişim". Ne demek istediğinizi biraz açarsanız ve bu arada kendinizi de tanıtırsanız seviniriz.

Mustafa E. Eke: Her şeyden önce, bana ve temsil ettiğim kuruluşa değerli derginizin sayfalarında yer verdiğiniz için teşekkür ederim. Bendeniz, 25 yıllık çalışma yaşamımın son 19 yılını 500'den fazla kuruluşa ve 100,000'i aşkın profesyonele ekibimle birlikte pozitif değişim ve gelişim için danışmanlık ve eğitim hizmetleri vererek geçirmiş bir "bilgi işçisiyim." 2007'den bu yana ise global değişim yönetimi ve kültür değişimi danışmanlığı kuruluşu Pritchett'in Türkiye temsilciliği görevini yürütüyorum. Pritchett, klinik psikolog, yönetim danışmanı, düşünür ve yazar Dr. Price Pritchett tarafından 1974'te A.B.D.'de kurulmuş sıra dışı bir uzmanlık şirketi...Kurumsal değişim, kültür değişimi, şirket birleşmelerinde entegrasyon, süreç ve performans iyileştirme alanlarında tüm dünyada danışmanlık, eğitim ve yayıncılık hizmetleri veriyor. Uzmanlık alanlarındaki yazdığı rehber kitapçıkları ise 20



milyon satmış, workshoplarına 1 milyondan fazla profesyonel katılmış, 75,000 kuruluşun kendisinin uzmanlığından yararlandığı bir dev.

Değişim, malumunuz, evrenin ve yaşamın belki en önemli gerçeği. Binlerce yıl öncesinde bile "değişmeyen tek şey" olarak tanımlanan değişimin aslında kendisi de değişiyor. Hem de korkunç bir hızla...Buna başka bir zamanda ayrıca açıklamak isterim. Değişim bir yönüyle doğanın, maddenin tabiatı gereği "orada olmaya" devam ediyor. Biz

istese de istemesek de. Ancak diğer bir yönüyle, insan ve yaşamı bağlamında değişimi şekillendiren, hızlandıran, yönlendiren de insan... yaptıkları ve yapmadıklarıyla... Konuya daha yakından bakarsak değişimin üç temel katalizörünün insan, bilgi ve teknoloji olduğunu söyleyebiliriz. Bir kere, dünya nüfusu son 150 yılda 7 kat artmış, tüm savaşlara, salgın hastalıklara, kısımlara rağmen. Önümüzdeki dönemdeki artış konusunda tahminler muhtelif, ancak ortalama her yıl 40 milyon artacağını beklemek yanlış olmaz. Sadece nüfus konusundaki bu sayılar bile değişim konusuna niye çok bilinçli ve dikkatli yaklaşmamız gerektiğini ortaya koyuyor. Öte yandan, insanlığın elindeki toplam bilginin yarısının son 60 yıl içinde üretildiği; pazara sürülen ürünlerin sayısının son 30 yılda her yıl 3 kat arttığı; son 25 yıldaki teknolojik buluş sayısının daha önceki 100 yıllık dönemdeki buluşların sayısının toplamından daha fazla olduğu; üretim sektöründe istihdam edilen iş gücünün toplam iş gücüne oranının son 60 yılda % 40'tan % 11'e indiği; son 60 yıl içinde birkaç sektör haricinde tüm sektörlerde karlılığın % 60'dan fazla azaldığı; işsizliğin giderek "norm" olduğu; 30 yıl öncesinde deklare edilen büyük şirket birleşmelerinin sayısının 5 bin civarında iken bugün 50,000'e dayandığı; önümüzdeki 20 yıl içinde bugünkü şirketlerin 3'te 2'sinin var olmayacağını beklediği bir dünyada yaşıyoruz. Değişimlere, hızına, miktarına, dair bilgi ve veriler artırılabilir, ancak, bunlara Moore Kanunu (bilgisayarların bilgi işleme gücünün her 18 ayda bir 2 kat arttığı), Fiber Kanunu (fiber optik hatların 9 ayda bir 2 kat arttığı), Disk Kanunu (hard disk kapasitesinin 12 ayda bir 2 kat arttığı) gibi hususları da eklerseniz değişimin hızı ve miktarına dair daha geniş bir perspektif elde edebilirsiniz. Doğa, iklim, enerji, kullanılabilir su, tarım arazileri, ormanlar,



canlı türleri vb alanlardaki değişimleri, olası savaşları, tüm dünyayı etkileyebilecek afetleri resme dâhil etmedik bile...

Bu noktada otomotiv sektörüne dönük de bir örnek vermek isterim; otomobilin dünya nüfusunun yüzde 20'sine penetrasyonu 60 yıl alırken, internet bu penetrasyon oranına sadece 6 yılda ulaştı.

Dolayısıyla, bütün bunlar insanlık, ülkeler, toplumlar ve kuruluşlar açısından ne ifade ediyor, çok iyi düşünmek, analiz etmek, çıkarsamalar yapmak, beklentiler oluşturmak lazım. Doğrusunu söylemek gerekirse, düşünmek için zaman da pek kalmadı. Artık bir an önce akıllı adımları atmaya başlama zamanı.

Biraz uzun bir giriş oldu ama konunun önemi açısından bu girişi yapmak zorundaydım. Buradan sorunuza dönersem, gelişmek için değişmek, evet, ama değişmek için de önce gelişmek (zihniyet, mentalite, düşünme şekli vb anlamlarda) bu anlamda gelişmek için ise önce farkına varmak gerekiyor. Yani, önce zihinsel gelişim (hızla), sonra değişim, sonra da maddi gelişim. Zira beyin ve düşünme süreçleri tüm servet yaratımının yegâne kaynağı. Bu kaynakta hatalı başlanırsa, süreç ve sonuçlar da hatalı olacaktır. Farkına varmak derken, neyin farkına varmak... Önce dünyada, insanda, bilimde, bilgide, teknolojiye, iş ve iş yapış biçimlerinde, müşteriye ve rakiplerde değişimin nedenlerinin, doğasının, hızının, nitelik ve niceliğinin, bütün bu değişimlerin neler getirip, neler götürebileceğinin, mevcut bilgi, bakış açısı, deneyim ve kabiliyetlerin bu değişimlerin yaratacağı "kelebek etkilerinin",

Dış dünyadaki değişimlerin "gereklerini yerine getirmek" üzere (bu sadece değişime uyum aşaması üstelik. Bireyler, kurumlar, hatta ülkelerin büyük çoğunluğu ya bu aşamadalar, yani uyum sağlamaya çalışıyorlar, ya da bundan bir önceki aşamadalar, yani başa çıkmaya çalışıyorlar...değişimlerden yararlanma ve değişimi isteyerek/ bilerek yaratma aşamaları onlar için hayal) iç dünyada gereken adımlar bugünden atılmazsa, kısa bir süre sonra bunun birikimli maliyeti hem önlenemez olacak, hem de bireyi/örgütü/ kurumu yıkıp geçecek. Oysa, iş iştin geçmeden, dış dünya sizi cezalandırmadan kendi inisiyatifinizle (ama doğru bilgi ve yaklaşımlarla) girişeceğiniz değişimlerin yaratabileceği bireysel ve kurumsal dinamiklerin ne olduğunu, bunlar karşısından nelerin, ne zaman, nasıl yapılması gerektiğini, hangi strateji, taktik ve araçların hangi zamanlarda, kime, nerede, nasıl uygulanması gerektiğini bugün biz çok iyi biliyoruz. Dolayısıyla bir tarafta önlenemeyecek ve büyük bir maliyet, öbür tarafta ise küçük bir maliyet var ve üstelik bu da elimizdeki bilgi, araçlar ve imkânlarla önlenabilir.

sonuçlarının farkına varmak. Daha sonra da geçmişten geleceğe oluşturulacak stratejik bakış penceresinde gidilecek yolu, yapılması gerekenleri-ki bu yapılması gerekenler çoğunlukla sezgisel, geleneksel olana aykırı, konfor alanlarını zorlayıcı, statükoyu parçalayıcı, zülf-i yare dokunan şeyler olacaktır büyük ihtimalle- anlamak. Anlama aşamasından sonra ise eyleme geçiş aşaması geliyor. Bu aşamaların tamamı sancılı olacak, hatırı sayılır bir direnç yaratacak... Zira, danışmanlık ve eğitim süreçlerinde sıklıkla kullandığım bir söz var: değişimden gerçekten hoşlanan tek insan altını kirletmiş bir bebektir.” Çünkü (özellikle kendi istediklerimiz, kendi irademiz dışında arka arkaya) değişim varsa direnç kaçınılmazdır. Beynimiz buna programlı...Korteks, içsel direnç, sonuçları itibarıyla ne kadar bize zarar verici olursa olsun, (belli çalışmalar yapılmaz, belli önlemler alınmazsa) onu yönetemiyor. Ancak, emin olun bahsettiğim sancılar, değişim sizi, bizi vurduğunda yaşanacak sancıların yanında solda sıfır kalır.

Özetle, önce, dünyada ve ülkemizde yaşanan ve yaşanmaya (geometrik hatta üsse artışlarla) devam edilecek değişimlere dair farkındalığımız artırılacak. Değişimin gerçekleriyle ve gerekçeleriyle eğitimi, konumu, statüsü, gücü ne olursa olsun herkesin yüzleşmesi lazım. Bireylerin, kurumların, toplumun. Her düzeyde yüzleşme. Daha sonra bu değişimler karşısında neler yapılması gerektiğinin belirlenmesi lazım. Kurumsal, örgütsel ve bireysel planda neler yapılacak? Nasıl bir yol haritası olacak? Ne, kim, ne zaman, nerede ve nasıl değişecek? Değişime hazırlık düzeyi ne? Eksikler neler? İnsanlar değişim için gereken yetkinlikleri haiz mi? Kurum kültürü değişimlere izin veren bir yapıda mı? Bu süreçleri kim, nasıl yönetecek? İlerleme nasıl ölçülecek? Hangi bilgi ve kaynaklardan yararlanılacak? Değişime karşı çıkması garanti olan Dirençle nasıl başa çıkılacak? Hazırlık, icra, güçlendirme vb aşamalarda hangi Değişim Yönetimi yaklaşımları,

Gelişmek için değişmek, evet, ama değişmek için de önce gelişmek (zihniyet, mentalite, düşünme şekli gibi anlamlarda) bu anlamda gelişmek için ise önce farkına varmak gerekiyor. Yani, önce zihinsel gelişim (hızla), sonra değişim, sonra da maddi gelişim. Zira beyin ve düşünme süreçleri tüm servet yaratımının yegâne kaynağı.

stratejileri, taktikleri uygulanacak...Bütün bunların çok iyi değerlendirilmesi ve belirlenmesi, sonra da yüksek taahhüt içinde eyleme geçilmesi lazım. Zihinsel planda gelişim sağlanmadan, değişimi ve gereklerini anlamak çok zor.

OTOBAN: Değişim Yönetimi derken neyi kast ediyorsunuz?

Mustafa E. Eke: Dış dünyadaki değişimi yönetemezsiniz. Yönetebileceğiniz şey, dış dünyadaki değişimlere, pazaryerinin beklentilerine ve dinamiklerine en uygun tepkileri vermek üzere iç dünyada (yani şirkette ve insanda) yapacağınız değişim(ler)dir. Bunun da iki temel boyutu var: 1) yapısal/fiziksel/örgütsel değişimler; 2) kültür/insan/davranış boyutu ve değişimlerin (öngörülebilir) bireysel ve kurumsal dinamikleri. Yapısal/fiziksel/örgütsel değişimler, birçok şeyi kapsayabilir: iş modeliniz, stratejiniz, yöneticileriniz, binanız, showroom'unuz, ürünleriniz, hizmetleriniz, ekipmanlarınız, teçhizatınız, mobilyalarınız, sistemleriniz, süreçleriniz, prosedürleriniz, kurum kimliğiniz, web siteniz vs...Bu taraf görece basittir. Gerekenler, belli bir bütçe, gözetim ve proje planı dâhilinde adım adım gerçekleştirilir. Birey/örgüt düzeyinde ise konu çetrefilleşiyor: birincisi, girişeceğimiz değişim inisiyatifi veya değişimler silsilesi ile ilgili iletişimi doğru zamanda, doğru nitelikte ve nicelikte kurdunuz mu? İkincisi, değişimleri bir an önce başarıyla hayata geçirmek için ekibinizin gerekli bilgi becerisi var mı? Aynı bağlamda ekibin bilgi ve becerisi olsa dahi değişimleri hayata geçirmek ve başarılı kılmak için gereken katkıyı yapmaya istekliler mi? İstekli değillerse ne yapacaksınız? İstekli olmalarını sağladınız ama inanmıyorlar? Ne yapacaksınız? Hadi, bir veya iki değişimde her şey yolunda gitti, ekip değişimleri sahiplendi, gereğini hızla ve yüksek performansla yerine getirdi...aradan bir

Değişimin Liderliği

Liderlik olmadan değişim olmaz. Bir başka deyişle Lider ve Liderlik için getirilen bir sürü tanım var ama biz Lider'in işinin değişim olduğunu biliyor, buna inanıyoruz. Bu bağlamda aslında Değişim Liderliği olgusu gündeme geliyor. Bu geleneksel, daha statükocu dönemlerde oluşturulmuş, uygulanmış liderlik yaklaşımlarının açıklayabileceği bir şey değil. Lider, gönülden inandığı değişim(ler)i gerçekleştirmek için başkalarını ikna eden, şevklendiren, sürükleyen insan olmak durumunda...Öte yandan, bizim de katıldığımız yeni bazı liderlik yaklaşımları bir kurumda yalnızca bir liderin varlığının yeterli olmayacağını, pozitif yönde topyekün değişim için her düzeyde liderler yaratılması gerektiğinin altını çiziyor.

Bir Transporter'dan daha iyi ne olabilir?



Yeni Transporter Comfortline

En iyisini isteyenler için her şeyi sunan Transporter şimdi daha da şık. Alüminyum alaşımlı jantlar, karartılmış arka camlar, sis farları, park sensörü, gövde renginde boyanmış tampon, yan aynalar, kapı kolları ve fazlası Transporter Comfortline'da.

Volkswagen Transporter. Biz daha iyisini yapana kadar en iyisi bu.

 facebook.com/vwticariarac



Ticari Araç

Volkswagen Yetkili Satıcısı ÖzSa

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

süre geçtikten sonra, hızla değişen dünyanın ve pazaryerinin gereklerine uygun farklı değişimleri hayata geçirmek istediniz...ancak ekip yeni bir değişime direnç gösterdi. Direnç birkaç kişiden tüm gruba sirayet etti, verimlilik ve iş sonuçları bel verdi, moral, enerji, kalite düşmeye başladı. Ekip içi gerilimler, çatışmalar işe ve müşteriye yansdı. Bu arada da kilit elemanlarınızdan bir kaçını ayırdı...Ne yapacaksınız? Daha doğrusu işi işten geçmeden önce ne yapmalıydınız?

Biz biliyoruz ki, şirketlerin en çok karşı karşıya kaldıkları majör 15-20 değişim sırasında sadece iş gücü verimliliğinin düşüşü ve bu düşüşün maliyeti bile o kadar büyük ki, sadece bu maliyeti karşılamak bile firmanın dengesini birkaç yıl bozuyor. Değişimlerin yarattığı (öngörülebilir, dolayısıyla da yönetilebilir) dinamikler nedeniyle iş gücü verimliliğinde düşüşün dışında, artan hatalar, müşteri ve personel kayıpları ve bunların maliyet de cabası.

OTOBAN: Değişim Yönetimi'ne dönecek olursak...

Mustafa E. Eke: Kısaca, kendi kontrolümüz ve inisiyatifimiz dâhilinde yapılmasını gerekli gördüğümüz değişimlerin sadece fiziksel/yapısal taraflarının değil, "insani tarafının" da yönetilmesini olanaklı sağlayan bir stratejik yaklaşım, taktikler, bilgi, beceri ve araçlar bütünü diyebiliriz. Değişim Yönetimi deyince genellikle insanlar, kurumlar konuyu bir proje yönetimi konusu olarak ele alıyorlar. Oysa değil. Birincisi, buna çok dikkat etmek lazım. Zira değişimleri yaşatacak olanlar örgütler, örgütler de insanlardır, yani çalışanlar. İnsanlara ise "hadi şu şu değişimleri yap, bak çok iyi olacak" veya "senden şu şu davranışlarda değil



Önce, dünyada ve ülkemizde yaşanan ve yaşanmaya (geometrik hatta üsse artışlarla) devam edilecek değişimlere dair farkındalığımız artırılacak. Değişimin gerçekleriyle ve gerekçeleriyle eğitimi, konumu, statüsü, gücü ne olursa olsun herkesin yüzleşmesi lazım. Bireylerin, kurumların, toplumun. Her düzeyde yüzleşme. Daha sonra bu değişimler karşısında neler yapılması gerektiğinin belirlenmesi lazım.

de bu bu davranışlarda bulunmanı istiyorum" demek yetmez. Zira her şeyde önce insanların farklı davranmasını, farklı iş sonuçlarına ulaşmalarını veya performansta bulunmalarını istiyorsanız onların yalnız davranışlarına değil, davranışlarının altında yatan bakış açılarına, bakış açılarını şekillendiren inançlarına, inançlarını meydana getiren diğer alt unsurlara...tüm bunlara hitap etmeniz lazım. Bu da çok özel bir uzmanlık, yaklaşım, özel teknikler ve araçların kullanımını gerektiriyor. Klasik işletmecilik, yönetim, psikoloji, sosyoloji vb bilgileri, standart mentorluk, koçluk vs buna yetmez.

İkincisi, tüm örgüt en tepeden en aşağıya, soldan sağa hem değişimlerin kendileri üzerinde yaratacağı kaçınılmaz, doğal ancak bilinçli bir şekilde ele alınıp, yönetilmesi gereken dinamikler ve bu dinamikleri teşhis ve yönetme becerileri konusunda aynı hizaya getirilmeli. Bunun için de bir dizi müdahale ve yönetme yöntemi ve aracı var.

OTOBAN: En başta, değişimle ilgili 4 şeyin garantisini veriyorsunuz. Dördüncü garanti, değişimin başarısından herkesin sorumluluğu olması. Bunu biraz açar mısınız?

Mustafa E. Eke: Özellikle şirketler değişen dünyaya, pazara, koşullara ayak uydurabilmek için bazı değişim inisiyatiflerini (çoğunlukla geç kalarak) zaman zaman hayata geçirirler. Bu da genelde yukarıdan aşağıya, çoğunlukla da "biz yaptık oldu" mantığıyla gerçekleşir. Değişimin vizyonu, gerekçeleri, değişim ve geçiş süreçlerinde yaşanacak dinamikler, çalışanlardan yalnızca teknik düzeyde değil, tutum ve davranış düzeyinde beklenenler, değişimin onlara ne getireceği, değişimle ilgili yaşayacakları sorunlarda kime, neyi, ne zaman danışacakları gibi onlarca konuya gerektiği gibi eğilinmez, her şeyden önemlisi



Değişim İletişimi denilen farklı iletişim süreçleri uygun yaklaşım, teknik ve araçlarla ve nitelik ve nicelik itibarıyla doğru yönetilmez. Direnç, olası kopmalar, ayrılmalar, güç savaşları, belirsizlikler gibi hususlar da çoğunlukla yönetilmeden bırakılır. Değişim Yönetimi yaklaşımı uygulanmaz. Çalışanların değişimi kendileri ve ekipleri için gereği gibi yönetme yetkinliklerini geliştirmek üzere ölçme, değerlendirme, eğitim, kılavuz vb destekler sağlanmaz. Psikolojik şok dalgaları ve duygusal çalkantılar kendi haline bırakılır. Çalışanlar, saydığımız bu ve benzeri birçok nedenle bu değişimlere “suçlayıcı bakış açısıyla” bakarlar, memnuniyetsizlik, negatif duygular ve düşünceler alır yürür. Böyle bir ortamda çalışanlar bu değişime kim, ne neden olduysa onun sorumluluğu üstlenmesini beklerler. Oysa sorumluluğun tüm örgüte uygun yöntemler, yaklaşımlar ve araçlarla yayılması gerekmektedir. Tüm çalışanlar ve yöneticiler değişimlerin başarısına pozitif ve yapıcı katkı sağlama sorumluluğunu taşımalıdır. Bunun en basit ilk nedeni ise herkesin o kurumdan ekmek yediği gerçeğidir. Ancak ne yazık ki süreç yanlış yönetilirse bu gerçeği hoyratça ifade etmek bir işe yaramaz, sorunu daha da ağırlaştırır.

OTOBAN: Kurumlarına, örgütlerine değişim için liderlik etmek isteyenlere önerileriniz var mı?

1- Değişimin kendilerini ilgilendirmediyi veya gündemlerindeki ilk madde olmadığı yanlışlığına kapılmasınlar. Hepimiz, su soğukken kazana atılmış kurbağalarız. Su giderek ısınıyor ve kaynama noktasına geldiğinde kazandan dışarı sıçramak



Değişim Yönetimi deyince genellikle insanlar, kurumlar konuyu bir proje yönetimi konusu olarak ele alıyorlar. Oysa değil. Birincisi, buna çok dikkat etmek lazım. Zira değişimleri yaşatacak olanlar örgütler, örgütler de insanlardır, yani çalışanlar. İnsanlara ise “hadi şu şu değişimleri yap, bak çok iyi olacak” veya “senden şu şu davranışlarda değil de bu bu davranışlarda bulunmanı istiyorum” demek yetmez.

için çok geç olabilir. Değişim, hem iş sahiplerinin, hem yönetici-liderlerin, hem de her düzeyden her meslekten çalışanın Bir Numaralı Gündem Maddesi olmalıdır. Zira dünya beklemiyor, müşteriler ve rakipler beklemiyor.

2- Bireyler, kurumlar kendilerini bugüne kadar getiren iş modellerinin, iş yapış şekillerinin, kültürlerinin doğurduğu geçmiş başarıların, geçmiş performansın sıcaklığına, rahatlatıcılığına kapılmasınlar.

3- Dünya hızla değişiyor, müşteriler, rakipler, iş'ler ve iş yapış şekilleri... Dolayısıyla şirketler ve bireyler değişmeden kalamaz. Bu çerçevede henüz ülkemizde önemi anlaşılamayan, ancak gelişmiş ülkelerde gelişmiş şirketlerin, o da ancak 90'lı yıllarda önemini farkına varmaya başladıkları Kurum Kültürlerinin de değişmesi kaçınılmaz. Kurum Kültürü çok önemli zira, hem bilimsel araştırmalar, hem de bizlerin 40 yıllık saha deneyimleri kültür ile sürdürülebilir başarı ve para kazanma arasında çok güçlü bir korelasyon olduğunu, kültürlerine özen gösteren, kültürlerini iyi yöneten kuruluşların çok daha fazla başarılı olduklarını gösteriyor. Bu noktada çok önemli bir tespit yapmanın yararı var: günümüzde her hangi bir kültüre değil, yalnızca Değişim-Uyumlu Kültürlere sahip kuruluşların gelecek onyılları başarıyla kucaklama şansı var. Değişim-Uyumlu Kültürün ne olduğunu, niye, nasıl, ne sürede ve kimler tarafından yaratılacağını bugün artık çok iyi biliyoruz.

4- Değişimi bir veya birkaç defaya mahsus olaylar olarak görmesinler, yanırlılar. Değişimler arka arkaya gelecek süreçler halinde hayatımızdalar.



Dolayısıyla şu ya da bu değişimi başarıyla gerçekleştirmek de yetmez, arka arkaya gelecek değişimlere en uygun tepkileri sürekli verme yetisine sahip bir örgüt ve şirket yaratmak istiyorlarsa Değişim-Uyumlu bir kültürü yaratmak ve yaşatmak zorundalar. Bu çerçevede Kültür Değişimi de gündeme geliyor. Gelişim için Değişim evet, ancak bunu Değişim-Uyumsuz olarak nitelendirdiğimiz bir kültürle yapamazsınız. Dolayısıyla doğru yönde bir Kurum Kültürü/Örgütsel Kültür Değişimi gereği şart.

Kültür Değişimi ise hakkında konuşulması kolay, ancak doğru bilgi, beceri ve araçlarla yönetilmezse içinden çıkılmaz, belalı bir konu. Konuyu hafifsemek, konunun vizyon-misyon-değerler yazıp, bir iki konferans, seminer vs ile geçiştirmeye çalışmak, kendinden menkul uzmanların tavsiyeleri veya başka şirketlerdeki uygulamaların şablonlarıyla bu süreçleri yönetmeye kalkmak, zamanı doğru kullanamamak vb Kültür Değişimi savaşlarının % 75'inin kaybedilmesine yol açana nedenlerden bazıları...Kısacası, geleceğin getireceklerini güvenle, bilinçlilikle, gerçekçi-iyimser bir yaklaşımla kucaklamak için Değişim-Uyumlu Bir Kültür Yaratmak şart.

5- Daha çok kazanıp, kazandırarak ve büyüyerek gelişmek için değişmek şart. Bunun da ilk şartı önce zihinsel değişim. Bunun için de bugünkü ve ufuktaki değişimleri iyi "okuyup", anlamak ve gerçeklerle yüzleşmek gerekiyor.

Daha sonra doğru bilgi, beceri, yöntem, teknik ve araçları yanınıza alıp, gerçekçi-iyimser bir yaklaşımla ve her halükarda yüksek bir kararlılık ve taahhüt düzeyiyle eyleme geçmek, bu arada yalnızca liderlik etmek, işleri proje mantığıyla

Değişimin kendilerini ilgilendirmedigini veya gündemlerindeki ilk madde olmadığı yanılıgısına kapılmasınlar. Hepimiz, su soğukken kazana atılmış kurbağalarız. Su giderek ısınıyor ve kaynama noktasına geldiğinde kazandan dışarı sıçramak için çok geç olabilir. Değişim, hem iş sahiplerinin, hem yönetici-liderlerin, hem de her düzeyden her meslekten çalışanın Bir Numaralı Gündem Maddesi olmalıdır. Zira dünya beklemiyor, müşteriler ve rakipler beklemiyor.

yönetmek değil, değişimin "insan ve örgüt" dâhil tüm vechelerini iyi yönetmek gerekiyor.

6- Başını kuma gömmek, statik bir dünyada yaşadığını ve işlerin nasıl olsa eskisi gibi olacağını varsaymak, kızmak, gücenmek, öfkelenmek, empati, sempati vb yaklaşımların işe yaramadığını, işe yarayan yegane şeyin sahada daha önce binlerce kez denenmiş ve başarılı olmuş, bilimsel bilgiye ve yöntemlere dayalı modelleri ve uzmanlığı yanına alarak "gereğini yapmak" olduğunu anlamak lazım. Değişimde "elinden gelenin en iyisini yapmak" değil, "gereğini yapmak" işe yarar.

7- Kültür, oyunun bir parçası değil. Oyunun ta kendisi! Bu sözler, IBM'in eski efsanevi Başkanı ve CEO'su Lou Gerstner'e ait. Otomotiv sektörünün önemli oyuncularından biri olan Ford'un COO'su Mark Fields'in sözleriyle ise "Kültür, stratejinizi çerez niyetine yer!" Dolayısıyla "Gelişim için Değişim", "Değişim için ise Değişim-Uyumlu Kültür" dersek hata yapmış olmayız.

8- Değişim yiyip, değişim içmeli.

9- Herkes değişim okuryazarlığını, değişim yetkinliklerini geliştirmeli. Değişim-uyumlu davranışlara ve kültüre geçilmeli. Değişim-uyumluluk, değişim ve direnç yönetimi yetkinlikleri işe almada, görevlendirmelerde ve terfilerde göz önünde bulundurulmalı. Zira, değişimin yıkmaya başladığı kurumlarda satıcılık, konuşma, müşteriye etkileme, müzakere, ticari ve mali basiret gibi yetkinliklerin çok iyi olması, sık fiziksel ortamlar, indirimleri, tavizler, reklamlar vs durumu kurtarmaya yetmez.

10- Değişimleri yakından izlemek, değişimlere uyum sağlamak, giderek değişimleri yönetmek ve değişimlere liderlik etmek yalnızca teknik, finansal, yönetsel vb bir zorunluluk değil, ahlaki yansımaları da olan çabalar. Zira değişime uyum ve değişim ortamında ayakta kalıp, başarılı olarak maddi ve manevi sürdürülebilir gelişmeye çalışmak, hem her tür kaynağın ziyan edilmesini önlemeye yardımcı olacak, hem kişilerin, hem kurumların, hem de tüm iç ve paydaşların refahını artırmaya katkı sağlayacağından iyi, güzel ve yararlı bir eylem olacaktır. Konuya ister haz, ister görev ahlaki açısından, ister bireysel fayda, ister toplumsal yarar açısından bakın değişimleri doğru okumak, doğru yönetmek gibi edimler ahlaki bağlamda da olumlu edimler olarak görülebilecektir.

11- Değişimin hiç bitmeyeceğini, daha hızlı, daha karmaşık ve daha yoğun olacağını, dünyanın, orta ve uzun vadede en güçlüleri ve en büyükleri değil "değişime en uyumluları" ödüllendirdiğini unutmamak. <<<>



Anadolu Yakasının ilk ve tek oto AVM'si OtoWorld Asya



DÖĞRU MEKAN ZAMAN YATIRIM OTO WORLD ASYA

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

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



Tel: +90 216 392 22 22 (Pbx)

+90 532 111 00 98

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



Has Şirketler Grubu



İŞ ORTAKLIĞI



www.otoworld.com.tr

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASINDA ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER GELİYOR

Hazine, yayınlayacağı yönetmelikle zorunlu trafik sigortasının hem primlerinde hem de şartlarında önemli değişikliklere gidecek. Yeni uygulama başladığında hasarsızlık indirim oranı kalkacak, sigorta şirketleri primleri bir aydan önce değiştiremeyecek. Trafığe yeni çıkan araçlar maddi hasarlı kazada üç yıl boyunca değer kaybına uğramayacak.

Burak Reis Özen
AcerPro

Hazine Müsteşarlığı, kaskodan sonra şimdi de zorunlu trafik sigortasında değişikliğe gidiyor. Yeni bir yönetmelik taslağı hazırlayan Hazine, trafik sigortasının hem primlerinde hem de şartlarında yapacağı değişiklikleri, geçtiğimiz haftalarda sigorta şirketlerinin görüşüne sundu. Önümüzdeki günlerde ise yeni trafik sigortası yönetmeliğinin yayınlanması bekleniyor. Peki, Hazine, neden trafik sigortasında değişiklik yapma ihtiyacı duydu?

PRİMLERİ ARTIRDILAR

Bir süredir trafik sigortasında artan primler nedeniyle tüketicilerle, sigortacılar arasında ciddi tartışma yaşanıyor... Trafik sigortasında hem teminatların hem de hasarların artmasını gerekçe gösteren sigorta şirketlerinin, geçtiğimiz yıldan itibaren primleri ciddi anlamda artırmaları, tüketicilerin tepkisine neden oldu. Hem sigorta şirketlerinin hem de tüketicilerin artan şikayetleri üzerine de Hazine, yeni bir yönetmelik hazırlayarak, trafik sigortasının şartlarında önemli değişikliklere gitti. Nelerin değiştiğine geçmeden önce, bugün trafik sigortasında sistem nasıl işliyor, kısaca değineyim ki, yeni uygulamayı daha iyi anlaşılabilsin!

ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER YAPILDI

Trafik sigortasında, teminatları Hazine, primleri ise Sigorta şirketleri serbestçe belirliyor.

Şirketler her yılın başında, o yıl için uygulayacakları trafik sigortası primlerini Hazine'nin onayına sunuyor. Bu primlerden sürücülere uygulanacak hasarsızlık indirim oranı ile hasara göre prim artış oranını ise yine Hazine belirliyor. Buna göre; ilk yıl hiç hasar olmazsa yüzde 10, ikinci yıl hasar olmazsa yüzde 15 ve üçüncü yıl hasar olmazsa yüzde 20 oranında hasarsızlık indirimi uygulanıyor. Hasar durumunda ise; birinci hasarda yüzde 20, ikinci hasarda yüzde 40 ve üçüncü hasarda yüzde 60 oranında primler artırılıyor. Dediğim gibi bunlar, Hazine'nin belirlediği ve kanunda yer alan oranlar. Yine, Hazine tarafından şirketlere tanınan en fazla prim artış oranı ise, yüzde 250...

Yani, sigorta şirketi trafik sigortası primini, maksimum yüzde 250 artırabilir, bunun üzerine çıkamaz. Anlayacağınız, primler her ne kadar şirketler tarafından serbestçe belirlense de artırım ve indirim oranları Hazine tarafından belirlendiğinden, bugün için trafik sigortasında 'yarı serbest' bir uygulama mevcut.

● Yönetmelik yayınlanıp da yeni uygulama başladığında artık şirketler, trafik sigortası primlerini tam bir serbestlik içinde belirleyecek. Yani, hasarsızlık indirim oranları ile prim artırım oranları kalkacak... Maksimum artış oranı da olmayacak. Şirketler; kime, hangi oranda hasarsızlık indirimi uygulayacaklarını kendileri belirleyecek... Aynı şekilde hasar yapan sürücülere de istedikleri oranda prim artışı uygulayabilecekler. Trafik sigortası teminatlarını ise, bugün olduğu gibi Hazine tespit edip, her yıl açıklamaya devam edecek.

● Önemli değişikliklerden biri de sigorta şirketlerine, uygulayacakları trafik sigortası primlerini internet siteleri üzerinden açıklama zorunluluğunun getirilmesi. Daha açık şöyle anlatayım... Şirketler, internet sitelerinde, trafik sigortası sorgulama ekranı oluşturacak... Araç sahipleri de aracın yaşı, modeli gibi bilgileri internet üzerinden girip, primi öğrenebilecek... Böylece tüketiciler, trafik sigortasını en ucuza, hangi şirketten yaptırabileceklerini araştırabilecek.

● Yeni uygulama ile sigorta şirketleri primleri, bir aydan önce değiştiremeyecek... Peki, bu ne anlama geliyor? Bugün şirketler, duruma göre trafik sigortasında primleri, günlük olarak bile değiştirebiliyor. Yani, poliçe yaptırmak isteyen; aynı şirketten, farklı günlerde, farklı primlerle karşılaşabiliyor. Haliyle bu durum fiyat karmaşası yarattığı gibi ciddi de tüketici şikayetlerine neden oluyor. Hazine, bu uygulamayı da değiştirdi... Artık şirketler, trafik sigortası primlerini aylık belirleyecek ve ay içinde fiyatları değiştiremeyecek.

● Yönetmelik yayınlanıp da yeni uygulama başladığında, trafik sigortası olan araç el değiştirdiğinde, sigorta iptal edilecek... Aracı alan kişi, yeni sigorta poliçesi yaptıracak.

● Yeni düzenlemeyle artık trafik sigortası pulu da kalkıyor. Mevcut yönetmeliğe göre sigorta şirketinin adını ve sigorta dönemini gösteren trafik sigortası pulunun; tüketiciye poliçe ile birlikte verilmesi gerekiyor. Hazine yeni hazırladığı yönetmelikte bu uygulamayı da kaldırıyor. Yani artık, trafik sigortası pulu basılıp, poliçe ile birlikte verilmeyecek.

Önümüzdeki günlerde ise Hazine, yeni trafik sigortalı yönetmeliğini yayınlayacak. Sigorta şirketlerinin primleri bir aydan önce değiştiremeyeceklerine yönelik uygulama ile şirketlerin, trafik sigortası primlerini açıklayacağı internet sitesi oluşturma zorunluluğu; yönetmeliğin yayınlanması ile birlikte hemen başlayacak. Hasar indirim oranları ile prim artış oranlarının yürürlükten

kalkıp, sigorta şirketlerinin primler konusunda tam serbestlik içinde hareket etmelerine yönelik uygulama ise 2014 yılının Ocak ayında başlayacak.

Araçlar 3 yıl içinde değer kaybına uğramayacak

Hazine Müsteşarlığı, hazırladığı yönetmelikte sigortanın maddi hasarlara yönelik verdiği teminata da önemli değişikliğe gitti. Bugün için yeni trafiğe çıkan bir araç maddi hasarlı trafik kazasına karıştığında, araçta değer kaybı oluyor ve trafik sigortası bu değer kaybını karşılamadığından, tüketici şikayetlerine neden oluyor. Hazine, bu uygulamayı da değiştirdi. Trafik sigortasında yeni dönem başladığında, trafiğe yeni çıkan araçlar, herhangi bir maddi hasarlı kazada 3 yıl içinde değer kaybına uğramayacak... Binek ve hususi araçların dışındaki araçlar ise bu imkandan yararlanamayacak. Aynı şekilde, trafik sigortasının verdiği maddi teminatın yüzde

15'ini geçmeyen hasarlar da değer kaybına konu olmayacak. Araçlardaki değer kaybı ise sigorta eksperleri tarafından tespit edilecek.

Bazı şehirlerde primlerin fahiş seviyelere çıkmasına yol açan 'her kentte farklı sigorta' uygulaması kaldırılıyor. Bunun yerine ABD'deki 'riskli sürücü' modeli getiriliyor. Ayrıca sürücüler hakkında sicil araştırması yapıp ilgili birimlere iletecek.

Alkollü araç kullanan, kural ihlali yapan, aşırı hız cezası alan ve ehliyetine el konulan sürücüler, diğerlerine göre 3-4 kat fazla prim ödeyecek. Emniyet, hazırladığı taslağı İçişleri Bakanlığı'na sundu.

Motorlu araçlar için mecburi olan trafik sigortası primlerinin kasko ücretine yaklaşması üzerine Emniyet Genel Müdürlüğü harekete geçti. Karayolları Trafik Kanunu'nda değişiklik yapılmasını öngören 35 maddelik taslak İçişleri Bakanlığına

sunuldu. Düzenlemeyle, trafik sigortasında 'coğrafi bölge' tarifesini ortadan kaldırılıyor.

Böylece İstanbul gibi şehirlerde primlerin fahiş seviyelere çıkmasına yol açan 'her kentte farklı sigorta' uygulaması tarihe karışıyor. Bunun yerine ABD'de uygulanan 'riskli sürücü' modeline geçiliyor. Kimin ne kadar prim ödeyeceğini ise Türkiye Sigorta Birliği belirleyecek.

Birlik, ayrıca sürücüler hakkında sicil araştırması yapıp ilgili birimlere iletecek. Getirilmesi planlanan bir diğer yenilik de ilk kez ehliyet alan kişilerin 'aday sürücü' olarak belirlenmesi. Aday sürücüler, yaklaşık bir yıl kural ihlali, aşırı hız ve alkollü araç kullanma gibi suçlardan ceza almazlarsa 'asil' statüsüne alınacak. Şartları yerine getiremeyenlerin ise ehliyetlerine geçici süreyle el konulacak.

Bunun yanı sıra araçlarına yasa dışı çakar lamba takanlar da takip altına alınacak.

Mevcut uygulamayla, 200 ile 500 lira arasında değişen zorunlu trafik sigortasında şehirlerin trafik durumu belirleyici oluyor. Aksi bir durum olmadıkça en pahalı poliçe İstanbul, Ankara ve İzmir'de kesiliyor. Trafik yoğunluğunun az olduğu şehirlerde ise rakamlar düşük kalıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre 2011 yılında 12 milyon 942 bin 474 adet trafik zorunlu mali sorumluluk sigortası poliçesi, 122 bin 671 adet de karayolu taşımacılığı zorunlu ferdi kaza sigortası poliçesi düzenlendi. Zorunlu trafik sigortası yaptırılan araçlardan toplam 2 milyar 598 milyon 251 bin lira prim alındı. Ödenen hasar tazminatı ise 1 milyar 952 milyon 364 bin lira oldu. <<<





OYDER Yönetim ve Yüksek İstişare Kurulu Toplantıları Nisan'da Kastamonu'da gerçekleştirildi

Otomotiv sektörünün önde gelen liderleri 12-14 Nisan tarihleri arasında Kastamonu'da Ilısal ailesinin ev sahipliğinde buluştular.

Buluşma ve Kastamonu ile Tanışma

12 Nisan Cuma günü öğlen saatlerinden itibaren grubun konaklama alanı olan Ilgaz Dağındaki Mountain Resort'ta grup toplanmaya başladı. Anadolu'nun en yeşil ve en doğası ile ünlü dağı olan Ilgaz'daki tesiste orman içine yerleştirilmiş bungalowlar, uzak yoldan gelen misafirler için güzel bir dinlenme imkanı oldu.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu üyeleri bir ilke imza atarak eşleri ve çocukları ile birlikte Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü Ilısal ve ailesinin ev sahipliğinde Kastamonu'da bir araya geldi.

Davetlilerin çok büyük ilgi gösterdiği gezi çok dolu bir program ve yöresel ikramlar ile zenginleştirilmişti. Türk otomotiv sektörünün önde gelen isimlerinin bulunduğu bu güzel organizasyon, Kastamonu halkı ve esnafı tarafından da büyük ilgi ve alaka ile karşılandı.



Yaklaşık 80 kişiden oluşan büyük otomotiv grubunun içinde Anadolu'nun hemen hemen her bölgesinden gelen Yetkili Satıcılar olduğu gibi aynı zamanda İstanbul'dan gelen Yetkili Satıcılar, Genel Müdürler ve sektör uzmanı danışmanlar da yer alıyordu.

Öğleden sonra 15:00 gibi toplanan grup, Ilgaz Dağı'ndan hareketle Kastamonu şehir merkezine ilk ziyaretlerini gerçekleştirdi.

Candaroğulları Beyliği tarafından yaptırılan ve yaklaşık 600 yıllık geçmişe sahip Kurşunlu Han'da yenilen Kastamonu'na özel 'pastırmalı ekmek' eşliğinde grup, Kastamonu hakkında tarihi bilgiler aldı.

Günün en güzel sürprizlerinden biri olan Kastamonu pastırmasının kesiliş gösterisi tüm misafirleri oldukça etkiledi. Özellikle pastırmanın havada kalan uç kısmının usta bıçak darbeleri ile zar gibi incecik doğranması izleyenleri çok şaşırttı.

Çok keyifli geçen Kurşunlu Han ziyareti ve pastırmalı ekmek ziyafeti sonrasında tüm misafirler, Kastamonu'nun en çok ilgi gören mekanlarından biri olan Şeyh Şaban-ı Veli Hazretleri'nin türbesi ve Nasrullah Camii Külliyesi'ne doğru hareket ettiler.



ŞEYH ŞABAN-I VELİ

Şeyh Şaban-ı Veli Hazretleri on altıncı yüzyıl Osmanlı velilerindendir. Kastamonu vilâyetinin Taşköprü kazâsında doğdu. Doğum tarihi kesin olarak belli değildir. Küçük yaşlarda İstanbul'a giderek; tefsîr, hadîs, fıkıh ilimlerini öğrendi. Zâhirî ilimlerde yetişmiş bir âlim olarak Kastamonu'ya dönerken, Bolu'da Hayreddîn-i Tokâdî hazretlerine uğradı. Tasavvufta üstâd olan Hayreddîn-i Tokâdî, Halvetî yolunun büyüklerindendi. Hayreddîn-i Tokâdî, kendisini ziyâret eden bu kâbiliyetli talebeyi bir müddet memleketine göndermeyip yanında bıraktı. Şa'bân-ı Velî senelerce Hayreddîn-i Tokâdî'ye hizmet etmekle şereflenip, teveccühlerine kavuştu. Hocasının himmeti bereketiyle kısa zamanda yetişerek, tasavvuf yolunda yüksek derecelere kavuştu. Hocasının 1535 (H.941) de vefâtından sonra halifesi oldu. Şa'bân-ı Velî, Kastamonu'ya giderek, halkı irşâda, yetiştirmeye başladı. 1568 (H.976) da vefât edince, Kastamonu'nun Hisâraltı civârındaki türbesine defnedildi.



KURŞUNLU HAN

Kastamonu merkezindeki Aktarlar Çarşısı'nda bulunan Kurşunlu Han, Candaroğulları Beyliği'nin son hükümdarı ve Fatih Sultan Mehmet'in dayısı Kemalettin İsmail Bey tarafından 1443-1461 yılları arasında yaptırılmıştır.

Afrikalı Seyyah İbn-i Batuta'nın "gördüğüm yerler arasında en zengin, en güzel şehirlerden birisi" dediği ve bir ilim, irfan yurdu olarak tanımladığı Kastamonu'ya mührünü vuran Candaroğulları sülalesinin ilime ve ilim adamına en çok değer veren hükümdarı İsmail Bey'in Kastamonu ticaret hayatına sağladığı en büyük katkı Kurşunlu Han olmuştur.

Kurşunlu Han, yapıldığı tarihte Kastamonu'nun en

büyük ticaret merkezi konumundadır. Asırlar boyunca da Kastamonu ticaretinin merkezi olma özelliğini kaybetmemiştir. Hemen batı cephesine yapılan Cem Sultan Bedesteni ve Penbe Han'ın işlevsellik kazanması ile şehirdeki ticari fonksiyonun merkezi haline gelen muhit, günümüzde de ticari hareketliliğin en yoğun olduğu bölge olarak dikkat çekmektedir. Kurşunlu Han, 16. yüzyılda en çok kira geliri getiren ticaret merkezi olurken, 1689 yılında şehrin ikinci büyük ticaret merkezi konumuna düşmüş, 1691 yılında yıllık 35.000 akçe kira geliri getirmiştir. Ticari potansiyeli bu dönemde zamanla arttığı gözlenen Kurşunlu Han, 1704 yılında 65.000 akçe kira geliri getirir hale gelmiştir.

Zaman içerisinde tıpkı Kastamonu'daki diğer ecdad yadigarı eserler gibi sahipsiz kalan ve yılların acımasızlığına direnemeyen han, uzun zaman bakımsız bir vaziyette içteki dükkanları depo olarak kullanılan atıl bir eser halini almıştır. 1998 yılında Kastamonu Vakıflar Bölge Müdürlüğü'nün kurulması ile hayat bulan eserler arasında Kurşunlu Han da yerini almıştır. Hem de en şanslı ecdad yadigarı olmuştur.

NASRULLAH KÜLLİYESİ

Kastamonu il merkezinde bulunan Nasrullah Külliyesi, Sultan II.Beyazıt döneminde Nasrullah Kadı tarafından 1506 yılında yaptırılmıştır. Kesme taştan yapılmış olan bu medrese at nalı şeklindeki avlu etrafında sıralanmış 23 odadan meydana gelmiştir. İki katlı medresenin üzeri çatı ile örtülmüştür. Odaların içerisinde ocak, baca ve avluya açılan birer kapısı vardır. Medresenin günümüzde alt katına dükkanlar sıralanmıştır. İkinci katta yuvarlak kemerli odalar bulunmaktadır. Önü revaklı ve kubbeli olan bu medrese yakın tarihlerde onarılmış ve turizm amaçlı El Sanatları Çarşısına dönüştürülmüştür.

Sultan II. Bayezid zamanında Nasrullah Kadı tarafından 1506 yılında tamamlandığı tahmin edilen Nasrullah Camii ve Külliyesi'nde bulunan Asa Suyu tüm ziyaretçiler gibi bu grubu da oldukça etkiledi.

Asa Suyu, Şeyh Şaban-ı Veli'nin mucizesini göstermek için asası ile dokunarak birden akmaya başladığına inanılan ve yapılan analizler ile Zemzem Suyu ile aynı içeriğe sahip olduğu kanıtlanan çok şifalı bir su.

Üstelik bu sudan içenlerin 7 kez daha aynı yere geldiğine inanılıyor. Ziyaretçilerin büyük ilgisini çeken bu çeşme belki de bundan sonra da aynı grubun Kastamonu'yu ziyaret etmelerini sağlamış oldu.

Şeyh Şaban-ı Veli Türbesi'nde yer alan el yazması Kuran sayfaları ve tarihi hat eserlerini de ziyaret eden grup, daha sonra Kastamonu'nun en güzel müzelerinden biri olan Mimar Vedat Tek Kültür ve Sanat Merkezi'ne hareket etti.

Kurtuluş Savaşı dönemi ve sonrasındaki Cumhuriyet Dönemi eserlerinin sergilendiği bu merkezde ayrıca ziyaretçiler çok bakımlı bahçe alanları ve şapka devrimi sonrası kullanılan şapkalarından oluşan müzeyi gezme imkanı buldular.

Yorucu günü bu güzel merkezde tamamlayan grup, otobüsle tekrar Ilgaz'a dönerek toplantıları gerçekleştirmek üzere bir araya geldi.

Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu Toplantıları

Otele dönüşün ardından OYDER bünyesindeki tüm Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu



Kastamonu Valiliği Mimar Vedat Tek Kültür ve Sanat Merkezi "Şapka Müzesi" Yüzlerce şapka segileniyor. Burada Büyük önder Atatürk'ün Şapka İnkılabını Kastamonu'da yapmasıyla birlikte, Cumhuriyetin kurulduğu günden günümüze kadar giyilen bay ve bayan şapkalarından ve Atatürk'ün giydiği şaplardan oluşan Türkiye'deki ilk ve tek Şapka Müzesi..



üyelerinin katılımı ile Nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantının ana konusu olarak belirlenen ve 22 Mayıs'ta gerçekleştirilecek "Otomotiv Sektörünün Geleceği – Değişim için Gelişim" Kongresi hakkında son kararlar verildi.

Panelistlerin belirlenmesi, panel içeriklerinin sonuçlandırılması, organizasyon detaylarının kararlaştırılması ve konuk konuşmacı Felipe Caledron ile ilgili hazırlıkların tamamlanması gibi konularda katılımcıların görüş, öneri ve destekleri alındı.

Yönetim Kurulu, 2013 yılı başından itibaren hayata geçirmeye başladığı fayda getirici projeler hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Özellikle geçen ay hayata geçen İş Gücü Alım Projesi'nin ilk uygulamaları hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu. Projenin daha yaygın olarak kullanılması için öneriler alındı.

OYDER tarafından hayata geçirilen tüm projelerin otomotiv sektörünün ve özellikle de yetkili satıcıların faydası için düşünüldüğünden hareketle, geleceğimize ışık tutacak yeni projeler için her üyeden tam destek alındı.

İkinci Gün – Taşköprü

13 Nisan Cumartesi günü belki de tüm ziyaretin en dolu ve en güzel günüydü. Sabah erken saatlerde Ilgaz'daki Mountain Resort'ta buluşan grup, şehrin biraz dışındaki cennete Şadi Bey Konağı'na doğru yola çıktı.

Şadi Bey Konağı, olağanüstü doğası ve çok güzel hazırlanmış kahvaltısı ile misafirlere ev sahipliği yapmaya hazırdı. Uçsuz bucaksız çimlere serilmiş geniş masalarda yöreye ait peynir, reçel, bal ve kaymak çeşitleri ile mükemmel bir ortam sunulmuştu.

Güneşin kendini bolca gösterdiği hava sıcaklığının açık havada kahvaltı etmeye imkan verdiği bir günde kahvaltı ile başlayan keyif, çocukların oynadığı oyunlara büyüklerin de katılımıyla daha da piknik ve eğlence havasına dönüştü.

Ciğerlerin oksijen ile dolduğu midelerin müthiş ikramlarla bayram ettiği bu etkinlik, öğlen saatlerinde bir başka ziyarete öncülük ediyordu aslında.



MAHMUTBEY CAMİİ

Kastamonu'nun merkeze bağlı Kasaba Köyü'ndeki Candaroğlu Mahmut Bey Camii, ahşap mimarinin en güzel örneklerinden. Şehre 15 km. uzaklıktaki bu köy, bilmeyenler ya da özellikle aramayanlar için yeşilin her tonunu bünyesinde barındıran ağaçlarla gizlemiş kendini. Önceleri sıradan bir Anadolu köy camii'ni ziyaret ettiğinizi zannediyorsunuz ancak ziyaretçileri caminin içine girince şok oluyorlar. Rengarenk işlemleriyle ahşap bir cami. Sütunlarından mahfillere,

minberden mihraba kadar her yer ahşap... Cami ile ilgili tarihi kayıtlara gelince, yapımı 1336 yılına, Candaroğulları hükümdarlarından Ali Bey'in oğlu Emin Mahmut Bey (Fatih Sultan Mehmet'in dayısı) zamanına denk geliyor. Duvarları moloz taştan harçla yapılan eserin en can alıcı noktası ahşap işleme ve kalem işi süslemeleri. Anadolu Beylikleri dönemine ait bu eşsiz eser, ahşap işçiliğinin şaheserlerinden sayılıyor. Tavan kapıdan mihraba doğru uzanan bindirme tekniği ile yapılmış. 1943 depreminde hasar gören minaresi kesme taştan yeniden yapılmış. Caminin avlusunda ise Candaroğlu Mahmut Bey'in annesi ve bazı akrabalarının mezarları var. Bahçedeki hazirede yer alan Mahmut Bey'in türbesi ise yıkılmış. Buradaki lahitler, 1940'lı yıllarda Kastamonu Etnografya Müzesi'ne taşınmış.

Candaroğlu Beyliği tarafından 677 yıl önce yapılan ve yapımında hiç çivi kullanılmayan Mahmut Bey Camii ziyareti, misafirler için oldukça etkileyici oldu. 677 yıllık eserin içinde bulunan fresklerin hala ilk günkü boyaları ile canlı şekilde korunmuş olması, mimarisindeki müthiş tasarım ve genel görüntüsü herkesi kendisine hayran bıraktı.

Mahmut Bey Camii'nden büyülenen grup, bir sonraki durak olarak Taşköprü ilçesini hedefleyerek yeniden yola koyuldu. Kastamonu'nun en büyük ilçelerinden biri olan sarımsağı ile ünlü Taşköprü, ismini ilçenin girişindeki gerçek bir taş köprüden alıyordu.

Grubu Belediye binasında karşılayan Taşköprü Belediye Başkanı, otomotivciler için özel hazırlattığı Kastamonu usulü yapılmış kuzu kuyu kebabı ile misafirlere ziyafet çekti.

Taşköprü ilçesinin tarihi ve doğal güzellikleri hakkında bilgiler veren Belediye Başkanı, grup için bir de güzel sürpriz hazırlamıştı.

Tüm bölgenin en değerli kazı çalışmalarının yapıldığı ve ortaya çıkarılan olağanüstü güzel



korunmuş tarihi kalıntılarıyla Pompei Polis şehrine bir ziyaret planlayan Belediye Başkanı, kazıları yöneten arkeologlar ile de bilgisayar üzerinden bağlantı yaparak bizzat kendilerinin bilgi vermesini sağladı.

Ülkemizin en değerli ve en büyük tarihi alanlarından biri olmaya aday Pompei Polis'te kurulan geçici müzeyi de ziyaret eden grup, bu etkileyici gelişme ve değerli bilgiler ile donatıldı.

Taşköprü'den akşamüstü saatlerinde ayrılan grup otele dönmekten önce El Sanatları ve Dokumacılık örneklerinin satıldığı konağa uğrayarak hatıralar almayı ihmal etmedi.

Bu kadar yoğun ve keyifli geçen günün sürprizleri aslında bitmemişti. Otelde yorgunluk atan ziyaretçileri bir sürpriz daha bekliyordu. Otel lobisinde bulunan geniş alanda Sepetçioğlu'nun dans ekipleri tarafından Kastamonu Yerel Oyunları ziyaretçilere bir gösteri sundu.

Yöresel oyunların canlı olarak sergilendiği bu



İZBELİ KONAĞI

Kastamonu-Ankara yolu havaalanı mevkiinde bulunan İzbeli Çiftliği yaklaşık 860 dönüm alan üzerine kurulmuş olup etrafı ormanlık alanlarla çevrilidir. Osmanlı Padişahı IV. Mehmet (Avcı Mehmet) tarafından 1651 yılında İzbeli Sülalesi'ne bağışlanmış olup Osmanlı Ordusu'nda sayısız zaferlere imza atan sipahiler bu çiftlikte yetiştirilmiştir. Osmanlı Padişahı IV. Mehmet'e ait ferman Yüzyıllarca tarihi barındıran İzbeli Çiftliği'ndeki konak günümüzde bir müze işlevi görmektedir. Odalarında tarihin çeşitli dönemlerini otantik bir ortamda yaşatan konakta bulunan eşyalar Sabiha İzbeli tarafından yıllarca korunmuştur.

Atatürk'ün 1925 yılında Kastamonu'ya yaptığı ziyarette kullandığı yatak örtüsü İzbeli Ailesi tarafından Kent Tarihi Müzesi'ne bağışlanmıştır. İzbeli Çiftliği, 2002 yılından beri Kastamonu turizmine katkıda bulunmaktadır.

performansın ardından Ilgaz dağı'nın eşsiz atmosferinde yerel sucukların ve köftelerin pişirildiği bir mangal partisi de geceye noktayı koyan son sürpriz oldu.

Veda

Kastamonu'da çok iyi ağırlanan grup, son gün veda etmeden önce bir kez daha eşsiz yöresel kahvaltı için İzbeli Konağı'nda bir araya geldi.

Yine doğa ile baş başa ve yine olağanüstü bir sofrayla gerçekleştirilen kahvaltı, müthiş geçen hafta sonunun adeta üzerine konan bir taç gibiydi.

İlşal ailesi tarafından planlanan ve ev sahipliği yapılan bu güzel gezi, hem Kastamonu ve çevresinin keşfedilmesi hem de otomotivcilerin stresten uzak bir ortamda bir araya gelmesi açısından eşsiz bir deneyim olarak hafızalardaki yerini aldı.

Böyle güzel bir geziyi düşünüp herkesi bir araya getirdiği için ve tüm katılımcılar adına Başkan Şükrü İlşal'a ve ailesine teşekkürü borç biliriz. <<<



Trafik Hayattır Projesi'ne bir ödül daha!

Doğuş Otomotiv'in trafikte saygı kültürünü toplumun her kesimine yerleşmesi amacıyla yürüttüğü Trafik Hayattır kurumsal sorumluluk platformu, son iki yılda toplam 7 ödüle layık görüldü. Trafik Hayattır son olarak Rotaract Kulübü tarafından verilen Rotabest Ödülleri'nde, "Yılın En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi" seçildi.

Doğuş Otomotiv tarafından yürütülen Trafik Hayattır Platformu, eğitimlerin ve etkinliklerin hız kazandığı 2011 yılından beri, Türkiye ve Avrupa'nın saygın kurumları tarafından birçok ödüle layık görüldü. Trafik Hayattır ilk olarak 2011 yılında CSR Europe tarafından geliştirilen ve ülkemizde KSS Derneği tarafından hayata geçirilen KSS Pazar Yeri Etkinliği kapsamında Doğuş Otomotiv çalışanlarına verdiği trafik güvenliği eğitimleri nedeniyle Kurum İçi Sosyal Sorumluluk Uygulaması Ödülü ve Jüri Özel Ödülü olmak üzere 2 ayrı ödül aldı. Bir yıl sonra, 2012 yılında da Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluğu Derneği tarafından düzenlenen "İşletme 2023:Cumhuriyetin 100'üncü Yılında Kurumsal Sosyal Sorumluluk Pazaryeri" etkinliğinde Doğuş Otomotiv, Trafik Hayattır! bünyesinde yürüttüğü eğitim çalışmalarıyla, Kurumsal Sorumluluğun yaygınlaştırılması ve bu alanda bilinç geliştirilmesi kapsamında liderlik eden şirket seçilerek "Jüri Özel Ödülü"ne ve Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Örnek Eğitim Uygulaması Ödülü'ne layık görüldü. Trafik Hayattır, yine 2012 yılında Otomotiv Distribütörleri Derneği tarafından verilen Gladatör Ödülleri'nde ise 2012 yılının En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi seçilmişti. Ödül töreninin 2013 yılının Nisan ayında yapıldığı Avrupa Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödül Programı kapsamında ise Trafik Hayattır Kaynak Kullanımı Kategorisinde Birinci Proje oldu.



KSS Derneği tarafından hayata geçirilen KSS Pazar Yeri Etkinliği kapsamında Doğuş Otomotiv çalışanlarına verdiği trafik güvenliği eğitimleri nedeniyle Kurum İçi Sosyal Sorumluluk Uygulaması Ödülü ve Jüri Özel Ödülü olmak üzere 2 ayrı ödül aldı.

Trafik Hayattır son olarak ödül töreni 28 Nisan 2013 tarihinde gerçekleşen ve Rotaract Kulübü tarafından verilen Rotabest Ödülleri'nde ise 2012 Yılının En İyi Sosyal Sorumluluk Projesi seçildi. Rotabest ödül töreninde konuşma yapan Doğuş Otomotiv Stratejik Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Koray Bebekoğlu "Doğuş Otomotiv olarak 2004 yılından itibaren Trafik Hayattır Kurumsal Sorumluluk Platformumuz kapsamında çeşitli farkındalık çalışmaları yürütüyoruz. Amacımız ise trafik güvenliği konusunda toplumsal bilinci artırmak ve pozitif kültür değişimi yaratmak. Birbirinden saygın kuruluşlar tarafından trafik güvenliği içerikli çalışmalarımızın ödüllendirilmesi bize daha fazlasını yapmak için güç veriyor. Doğuş Otomotiv olarak bundan sonra da çalışmalarımıza kesintisiz bir şekilde devam edeceğiz." dedi.

Doğuş Otomotiv önümüzdeki günlerde Trafik Hayattır kurumsal sorumluluk platformu kapsamında trafik güvenliği odaklı bilinçlendirme hedefi doğrultusunda, eğitim çalışmalarını sürdürmeye devam edecektir. <<<



Otomotiv endüstrisi yeni icat peşinde

Türkiye İhracatı'nın lokomotifi durumundaki otomotiv endüstrisinin ihracattaki tek temsilcisi OİB sektörde bir ilke imza atarak, 2012 yılında Türkiye'nin inovasyondaki gücünü artırmak amacıyla başlattığı "Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Otomotiv Komponent Tasarım Yarışması"nın bu yıl ikincisini düzenleyerek, tasarım ve inovasyon gücünü yeniden bir araya getirdi.

1 7 - 18 Nisan 2013 tarihinde, Bursa Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi'nde, Ekonomi Bakanlığı'nın himayelerinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) koordinatörlüğünde bu yıl ikinci kez düzenlenen ve gelenekselleştirilmesi planlanan yarışma, sektörün tüm paydaşlarını Bursa'da bir araya getirdi. Dünyaca ünlü F1 Pilotu David Coulthard, inovasyonun güçlü ismi Tom Kelly, Zihni Sinir Projeleri'nin Yaratıcısı İrfan Sayar ve şair Sunay Akın'ın da katıldığı



etkinliğe, akademisyenlerle öğrenciler de büyük ilgi gösterdi ve üniversite-sanayi işbirliği sağlandı.

'Farklı düşün fark yarat' sloganıyla gerçekleşen yarışmaya yaklaşık 750 proje katılırken, başarılı olanlara toplamda 300 bin TL değerinde ödül verildi.

Yarışmalarla Tasarımda Avantaj Sağlanacak

Etkinlikte konuşan OİB Başkanı Orhan Sabuncu, otomotiv endüstrisinin son 7 yılda ihracat şampiyonu olduğunu ve bu süreçte 12.5 milyar dolarlık dış ticaret fazlası yarattığının altını çizdi. Sabuncu, "Ülkemiz dünya inovasyon sıralamasında 74., rekabetçilik sıralamasında ise 38. sırada yer alıyor. Bu sıralamalarda mutlaka daha yukarılara çıkmalıyız. Bu nedenle düzenlediğimiz yarışmalarımızla bunu başarıp rekabette avantaj yakalayacağız" diye konuştu.

Küreselleşme Sağlanmalı

OİB Başkan Yardımcısı ve aynı zamanda projenin yürütme kurulu başkanı Ömer Burhanoglu da 2023 yılında Türkiye'nin dünyada ilk 10 büyük ekonomi arasına girmek istiyorsa otomotivde de ilk 10'da olunması gerektiğinin altını çizdi. Burhanoglu, "Biz artık buraya sığmıyoruz. Küresel olarak da rekabet etmek istiyoruz. İnovasyon, tasarım, markalaşmanın

yanında küreselleşmeyi de gerçekleştirmeliyiz” şeklinde konuştu.

Otomotiv Gurur Veriyor

TİM Başkanı Büyükekeşi de tüm sektörlerin Ar-Ge tasarım ve inovasyonun farkına vararak yarışmalar düzenlediğini hatırlatarak, otomotiv endüstrisinin de bu yönde önemli adımlar attığını vurguladı. Büyükekeşi, “Otomotiv endüstrimiz bize gurur veriyor. 2023’de 75 milyar dolar ihracat hedefine ulaşacağına inanıyoruz” diyerek sektöre her zaman destek vereceklerini söyledi.

Yarışmaya katılan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan da sektöre ve gençlere seslenerek “Bol bol icat çıkarın” tavsiyesinde bulundu. Bakan Çağlayan, otomotiv endüstrisinin motor ve aktarma organları için yılda 5 milyar dolar seviyesinde ithalat yapıldığını hatırlattı.

Gaza Basmamız Gerek

Bakan Çağlayan, Türkiye’de faaliyette bulunan firmaların motor ve aktarma organlarını üretebileceğini ama bu konuda yavaş davrandıklarını dile getirerek, “Yan sanayimiz bunları üretebilir. Arkadaşlarımız yeter ki cesur adımla yol alsınlar. Motor ve aktarma organını yaptığımız zaman ürettiğimiz araçlarda yerlilik oranı yüzde 80’e çıkacak. Biliyorsunuz eskiden büyük balık küçük balığı yutardı. Artık hızlı balık yavaş balığı yutuyor. Bizim de bu nedenle hızlı olmamız, gaza basmamız gerek” diye konuştu.

David Coulthard Deneyimlerini Paylaştı

Sektörde çalışan profesyonelleri, araştırmacıları, akademisyenleri ilgili dallarda eğitim alan öğrencileri ve otomotiv sektörüne ilgi duyanları



OİB Başkan Yardımcısı Ömer Burhanoglu da icat çıkarma konusunda gençlere seslenerek, “Gençler, tasarım kabiliyetine sahip olmak özgür olmaktır. Sadece emeğiniz değil, bilginiz de değere dönüşecek. Bundan sürdürülebilir değerler yaratacağız” dedi.

da içine alan geniş bir kitlenin, yaratıcı fikirlerini ortaya koyabileceği “Ar-Ge Proje Pazarı” ve “Otomotiv Komponent Tasarım Yarışması” olmak üzere iki farklı projeyi kapsayan etkinlikte ünlü F1 Pilotu David Coulthard, Formula 1’de tasarım ve inovasyonun önemi hakkında bilgiler verdi.

Bir Formula 1 aracının yaklaşık 5 bin parçadan oluştuğunu söyleyen Coulthard, “Aracı oluşturan parçaların uygun bir tasarımda olması başarıya giden yolda çok önemli olmakla birlikte, pilotun güvenliği için de büyük önem taşıyor” dedi. Yarışları sadece en iyi şase ya da motorla kazanmanın mümkün olmadığını altını çizen Coulthard, “Eğer Formula 1’de başarılı olmak istiyorsanız mutlaka en iyi tasarım ve inovasyonu etkin bir şekilde kullanan bir ekibe ihtiyacınız vardır” diye konuştu.

Tasarımın aracın bütünü olarak da düşünülmemesi gerektiğine dikkat çeken Coulthard, “Pilotun yarış içinde araca en etkin şekilde hükmedebilmesi için direksiyon tasarımı çok önemlidir. Yaklaşık 20 tane tuşun bulunduğu direksiyonun pilotlara göre farklılık göstermesi ve tekerleklerin araca uyumu konuları, tasarımın parçalar bazında da ne kadar önemli olduğunu açıkça gösteriyor” şeklinde konuştu.

Tom Kelly ile İnovasyonun Gücü

İçeriği her yıl geliştirilerek düzenlenen ve bu yılki teması “Farklı Düşünün Fark Atın” ve “Tasarım Yoluna Çık, Yolun Açık” olarak belirlenen etkinliğin bir diğer konuşmacısı olan “10 İnovasyon Emri” kitabının yazarı, dünya devi marka ve şirketlerle çalışmalar yürüten ünlü yönetim gurusu Tom Kelly, yaratmanın inovasyon gücü ile bir araya gelişini ve deneyimlerini gençlerle paylaştı.





İnovasyon konusunda her zaman gelişim kaydedilmesi gerektiğini, dünyada ilk sırada yer almanın inovasyondan ödün verilmesi anlamına gelmediğini söyleyen Tom Kelly, tasarım sürecinde tekniğin, insanın ve ürünün başarılı olma ihtimalinin hesaba katılmasını gerektiğini söyledi.

İnovasyon sürecinde dikkate alınması gereken noktaları katılımcılarla paylaşan Kelly, “Müşterilerle empati kurulması ve ne istediklerinin iyi saptanması çok önemli. Diğer yandan da denemeler yapmaktan ve istediğiniz sonuca ulaşamamaktan dolayı umudunuzu yitirmeyin. Örneğin İngiliz James Dyson’s en uygun elektrik süpürgesini üretmek için 5128 başarısız deneme yaptı; ama şimdi İngiltere’nin en önemli zenginlerinden biridir. Son olarak da işletmenizde öğrenme yapısı oluşturun. Çalışanlarınız hem öğrenci hem öğretmen olsun” şeklinde konuştu.

Zihni Sinir Projelerinin Yaratıcısı İrfan Sayar, Projeleriyle Keyifli Anlar Yaşattı

Yarışma kapsamında yer alan konuklardan biri olan Zihni Sinir Projeleri’nin yaratıcısı İrfan Sayar da gençlere kendi deneyimlerinden yola çıkarak hayallerin gerçeğe dönüşebileceğini ve yaratmanın keyfini anlattı. Çocukken, çiftçi olan anne ve babasıyla köye gittiğinde, şehirden götüremediği oyuncaklarının yerine köyde çamur, ahşap gibi malzemeler kullanarak kendi oyuncaklarını üretmeye ve bu oyuncaklarla oynamaktan keyif almaya başlamasıyla yaratıcılık öyküsü başlayan

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, “Ar-Ge alanında endüstri olarak öncü konumdayız. Ancak bu başarılarla yetinmemeli, hep daha iyisine ulaşmak için gayret göstermeliyiz” diye konuştu.

Etkinliğe katılan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi de “Otomotiv endüstrimiz bize gurur veriyor. 2023’de 75 milyar dolar ihracat hedefine ulaşacağına inanıyoruz” dedi.

Sayar, hayallerinin kendisine çizdiği yolu ve bu yolda karşılaştığı deneyimlerini konuklarla paylaştı.

Etkinliğin son gününde Zihni Sinir’in gözünden trafiği ele alan İrfan Sayar, katılımcılara keyifli ve bir o kadar da düşündürücü yaklaşımıyla bilgiler verdi. Trafik kavramının Türkiye’de tam olarak anlaşılmadığını ifade eden İrfan Sayar, “Trafik sadece araçlar ile ilgili bir kavram değildir. Trafik, hayatın her alanında olan bir kavramdır” dedi.

Trafik keşmekeşini, köylerin içinden otoyol geçmesini ve minibüsler hakkında ‘zihni sinir’ yaklaşımları olduğunu söyleyen Sayar, sunumundaki çizimlerle aktardığı fikirleri ile katılımcılara oldukça keyifli dakikalar yaşattı.

Şair Sunay Akın da Söyleşi ile OİB 2. Otomotiv Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması’nda...

Ünlü şair, düşünür, yazar, gazeteci, araştırmacı, tiyatroc ve koleksiyoner kimlikleri ile bir sanat adamı olan Sunay Akın da bu yıl yaptığı söyleşiyle OİB Türkiye Otomotiv Sektöründe 2. Ar-Ge Proje Pazarı ve Otomotiv Komponent Tasarım Yarışması’na konuk olarak, etkinliğe farklı bir renk kattı. Sunay Akın, tasarımcı yetiştirmek için kültür ve bilginin önemine vurgu yaptı. Katılımcıları, geçmişten günümüze, tasarım ürünleri ve tasarımcıların tarihin raflarında gizli kalmış hikayelerini görsel zengin sunumuyla birleştirerek keyifli bir söyleşi ile bilgilendirerek etkinliğe farklı bir tat kattı. <<<

Katar'lı Mannai Grup Türkiye'ye Chevrolet ile girdi

Katar'da General Motors'un lider distribütörü konumundaki Mannai Otomotiv Grubu, 60 yıllık müşteri memnuniyeti tecrübesini Türkiye'deki Chevrolet müşterilerine, Chevrolet'nin İstanbul'daki en son bayisi olan iştiraki Global ile sunacak.

Chevrolet Global'in Acıbadem'deki yeni showroom ve servis tesisi açılışında, Chevrolet Türkiye Genel Müdürü Tolga Atmaca, GM Ortadoğu Operasyonları Başkanı ve Genel Müdürü John Stadwick, Mannai Corporation QSC Murahhas Azası Khalid Mannai, Mannai Corporation QSC Grubu CEO'su Alekh Grewal ve Mannai Otomotiv Grubu Genel Müdürü Mohamed Helmy hazır bulundular.

Açılıшта bir konuşma yapan Mannai Otomotiv Grubu Genel Müdürü Mohamed Helmy; GM'in satış ve satış sonrasında müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sağlayanlara verdiği Uluslararası Operasyonlar Bayi Ödülü'nü bu yıl da aldıklarına



değinererek; “Deneyimimizi ve GM ile olan güçlü birlikteliğimizi İstanbul'daki Chevrolet müşterileri ile paylaşacağımız için çok heyecanlıyız. Ana merkezimizin olduğu Katar'da sürekli bir şekilde büyürken, genişleme fikri gündeme geldiğinde Türkiye'nin mükemmel fırsatlar sunduğunu gördük. Türkiye'deki yatırımımız GTC Global, Chevrolet'nin mükemmel araçlarını Türkiye'deki tüm müşterilerine grubumuzun uzmanlığı ile yerel ihtiyaç ve gereksinimlerini bir anlayış altında birleştirerek hizmet sunacaktır. Bunu başarmak için, Türkiye'deki operasyonumuzu Erhan Çağlı'ya emanet ettik. Onun uzmanlık ve özverisi ile müşterilerimize değer sağlayacak ve kabul görecektir yüksek standartları benimseyeceğiz” şeklinde konuştu

Chevrolet Türkiye Genel Müdürü Tolga Atmaca Chevrolet Türkiye'nin 2011 yılını dikkate değer bir büyüme ile kapattığını belirterek “Chevrolet'in Avrupa organizasyonunda en hızlı büyüyen pazar olduk. 2012 yılında Türkiye'deki konumumuzu güçlendirme yönünde çalışmalarımızı devam ettirdik. Chevrolet Global'in ailemize katılmasından dolayı büyük memnuniyet duyuyor ve 61 farklı noktada müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz” dedi. <<<



Aksigorta Hizmet Kalitesini Yükseltmek Üzere Ekspert ve Anlaşmalı Servisleri ile Elele Verdi

Aksigorta, müşterilerine verdiği hizmetin kalitesini yükseltmek üzere Türkiye genelinde birlikte çalıştığı Aksigorta'nın önemli halkalarından olan 277 ekspert ve 940 anlaşmalı servisi ile elele verdi.

Aksigorta bölge bazında düzenlediği toplantılarla ekspert ve anlaşmalı servisleri ile bir araya gelen Aksigorta, sigorta sektörünün ve Aksigorta'nın 2012 yılı değerlendirmesini yaparak 2013'e dair hedeflerini ve 2013 yılında hayata geçen yeni uygulamalar ve müşteri memnuniyetini yükseltmek üzere aldığı kararlar hakkında bilgileri paylaştı. İstanbul ve Bursa'da başlayan toplantılar, 4 Haziran 2013 tarihine kadar sırasıyla, Ankara, İzmir, Adana, Antalya ve Samsun'da gerçekleşecek.

Ekspert ve Servis bölge toplantılarında konuşan Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri aktardığı konuşmasında toplumumuzdaki sigortalılık oranının hala beklenilenin çok altında olduğunu belirtti. 1 Nisan 2013 itibarıyla yürürlüğe giren Kasko Sigortası Genel Şartlarının, yeni düzenleme ile uygulamadaki belirsizlikleri ortadan kaldırdığına işaret ederek, bu yeni uygulamanın "tazminat ödemeleri",



"teminat dışı kalan zararlar", "ödeme süreleri" gibi konulardaki yansımaları ile ilgili bilgi aktardı.

Servis optimizasyonu yaparak 2012'de 1.632 olan anlaşmalı servislerini 2013 itibarı ile 940'a indiren Aksigorta, 2014 için bu sayısının 750 olmasını ve sadece kalite belgesine sahip servislerin sistemde kalmasıyla servislerin iş hacimlerinin artırılmasını

hedefliyor. Hızlı ödeme konusunda gerçekleştirilen bir çalışmayla, anlaşmalı servis kesin raporu, anlaşmalı tutanak ya da beyan, fotoğraf ve fatura olmak üzere 4 evrağın sisteme yüklenmesiyle ödeme son derece hızlı bir şekilde yapılabilecek. Müşterilerine verdiği hizmetin kalitesini artırmak üzere kalite tescil belgelerine sahip servislerle yoluna devam edecek olan Aksigorta, ekspertlerde ihtisaslaşmayı sağlamak üzere de araç marka veya tipine göre sabit ekspert uygulamasına geçiş yaptı.



Toyota Türkiye, 4 ayda 16 bin 442 adet otomobil ihraç etti

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye AŞ, bu yıl Ocak-Nisan döneminde 16 bin 442 adet otomobil ihraç etti.

Otomotiv Sanayi Derneği'nin (OSD) açıkladığı verilere göre, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye AŞ, bu yılın ilk 4 ayında 16 bin 442 adet otomobil ihracatı gerçekleştirdi. Geçen yıl aynı dönemde 29 bin 471 adet araç ihracatı gerçekleştiren fabrika, 4 aylık ihracat sıralamasında beşinci sırada yer aldı. Geçen yıl 76 bin 925 adet araç üretimi ve 63 bin 549 adet ihracat gerçekleştiren Toyota Türkiye, bu yıl 107



bin adet üretim ve 93 bin adet ihracat hedefliyor. Halen Verso modelinin üretimini yapan Toyota Türkiye, yeni Corolla modelini 150 milyon Euro'luk yatırımla Haziran ayından itibaren üretmeye başlayacak.

"Sanayi Başkenti" Kocaeli'de bulunan otomotiv fabrikaları, yılın ilk çeyreğinde toplam 74 bin 391 adet otomobil ihraç etti. Geçen yıl 3,2 milyar dolar otomotiv ihracatı gerçekleştiren Ford Otosan Sanayi A.Ş., ocak-mart döneminde 889 milyon 990 bin dolar ihracat değeri ile 58 bin 43 adet araç ihraç etti .

INFINITI'nin global evriminin ilk üyesi Q50'nin üretimine başlandı

Sportif sedanlar konusunda sınırların ötesine geçen ve Infiniti markasını yeni ufuklara yönlendirecek olan yepyeni Infiniti Q50'nin ilk üretim ürünü 14 Mayıs'ta Japonya'nın Tochigi Üretim Tesisi'nde hattan indirildi.

Infiniti CEO'su Carlos Ghosn ve Infiniti Başkanı Johan De Nysschen'in katılımlarıyla düzenlenen üretim töreninde Ghosn ve Nysschen Tochigi üretim ekibine teşekkür etti. Johan De Nysschen törende, geçtiğimiz Aralık ayında lanse edilen "Q" ön isimlendirme yapısı altında Infiniti'nin yeni üretim portföyünün lansmanını yaptığını vurgulayarak şunları söyledi: "Yeni serimizin ilk ürünü olan bu özel Infiniti modelinin; markanın çekici tasarımını, detaylara olan tutkulu dikkatini, uyum ve sonuçlandırmadaki



INFINITI'nin "Q" ön ismini taşıyan ilk modeli olan Q50 ilk olarak 2013 yaz dönemi itibarıyla Kuzey Amerika pazarında, yaz sonunda ise Avrupa'da satışa sunulacak.

hassasiyetini, heyecan veren performansı ve statükoya karşı kıskırtıcı mücadelenin temel değerlerini yansıtmayı hedeflemiştik. Q50'nin tüm değerleri yansıtmayı başaran bir model olduğunu gururla söyleyebilirim".

Vettel Infiniti Q50'nin gelişiminde büyük rol oynadı

Infiniti Red Bull pilotu Vettel'in Infiniti ile 2011 yılında başlayan işbirliği anlaşması daha da kapsamlı hale geldi. Son olarak Vettel, Infiniti Q50'nin geliştirilmesinde rol oynadı. Japonya'da bulunan Infiniti mühendisleri ile birlikte zaman geçirdi ve mühendislere üst düzey şasi dinamikleri, performans ve araç kontrolü konularında geri bildirimde bulundu. <<<

Ford Otosan'ın ticari araçları, BASF boyalarıyla renkleniyor

BASF, Türkiye'deki fabrika için baz kat boyası ve vernik sağlıyor.



BASF, Ford Otosan ile yaptığı iş birliği kapsamında 2013 yılının başından bu yana şirketin Kocaeli, Türkiye'deki fabrikasına baz kat boya ve vernik sağlıyor. Türkiye otomotiv sektörünün lideri olan Ford Otosan, Ford Avrupa'nın ticari araçlar üretim merkezi olarak konumlanmış durumda.

BASF, tedarik ettiği boyalara ek olarak, fabrikada görevli saha teknik servis temsilcilerinden oluşan bir ekiple birlikte sorunsuz bir boyama süreci yaşanmasını sağlamak üzere teknik destek sunuyor. Konuyla ilgili görüşlerini dile getiren Avrupa Kamyon, Otobüs ve Minibüs İş Yöneticisi Monika Pander, "Ford Otosan ile olan yeni iş birliğimizden memnuniyet duyuyoruz. Ticari araç sektöründe,



boya tedarikçilerinin sağlaması gereken kalite ve hizmet standartları yüksektir. Ford Otosan'a her iki alanda da BASF'nin yeterliliğini sunduk" dedi. Tek bileşenli verniğe ek olarak BASF, Türkiye'deki yeni müşterisi için su esaslı baz kat boyalar da sağlıyor. Ford Otosan Boyahane Alan Müdürü Mutlu Aycan ise, yüksek kaliteli ürünler ve hizmetler sağlayan BASF ile çalışmaktan mutlu olduklarını belirtti. <<<

Renault 10 Yılda 1 Milyon Liseliyi Harekete Geçirecek Liselilerin “çılgın projeleri” trafik sorunlarını çözüyor!



Biri tuzlama kamyonlarının giremediği yolların buzunu çözecek otomatik bir aygıt icat etti. Diğer servis şoförlerini öğrencilerin denetlemesini sağladı. Bir başkası hızından ötürü kırmızı ışıkta duramayacak arabaları önceden fark edip, karşı yönden gelen araç ve yayaları uyarın sistem geliştirdi . Bunlar Renault'nun, İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü ile birlikte düzenlediği 'Sizin Fikriniz Sizin Projeniz' adlı uluslararası yarışmaya katılan liseli gençlerin “çılgın projeleri”.

İstanbul'daki tüm Anadolu Lisesi öğrencileri, çevrelerindeki ulaşım ve yol güvenliği sorunlarının çözümü için harekete geçerek, proje, kampanya ve icatlar geliştirdi: Kimi servis minibüslerinin ve şoförlerin denetimini üstlendi, kimi üst geçitlerde yaya trafiğini rahatlatmaya yönelik girişimlerde bulundu, kimi de çevre ilköğretim okullarında yol güvenliğine ilişkin seminerler verdi, sosyal medyada bilinçlendirme kampanyaları yaptı...

Ancak daha çılgınları da vardı: Örneğin tuzlama kamyonlarının giremediği yolların buzunu çözecek otomatik aygıt icat edenler; ya da kırmızı ışıkta duramayacak kadar hızlı geçen arabaları önceden fark edip, karşı yöndeki araç ve yayaları uyarın sistemler geliştirenler gibi... Tüm bu projeler, Renault'nun İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü'yle

Renault Genel Müdürü İbrahim Aybar: “Amaç ehliyet alma yaşına iyice yaklaşmış gençlerimizin yol güvenliği ve sürdürülebilir ulaşım sorunlarını kendi sorunları olarak benimsemeleri ve bu konuda çevrelerinde, küçük bile olsa, bir etki, bir iyileşme yaratmak üzere bizzat harekete geçmeleri. Bunu yaygınlaştırabilirsek, yol güvenliği ve sürdürülebilir ulaşım sorununda çok önemli ilerlemeler sağlayabileceğimize inanıyorum.”

birlikte düzenlediği 'Sizin Fikriniz Sizin Projeniz' (SFSP) Uluslararası Yarışması kapsamında oluşturuldu.

Dereceye girmek için sadece fikir değil mutlaka uygulama başarısı da gerektiren yarışmanın 2013 Türkiye Birincisi Fusun Yönder Anadolu Lisesi, 14-16 Haziran 2013 tarihinde, Fransa'da 18 ülkenin katılımıyla yapılacak uluslararası finalde Türkiye'yi temsil edecek.

Total Oil Türkiye ve Türkiye Trafik Kazalarını Önleme Derneği'nin de destek verdiği bu girişim, önümüzdeki 10 yıl boyunca 1 milyon liseliyi harekete geçirmeyi hedefliyor.

Yarışmanın 9 Mayıs'ta gerçekleşen ödül töreninde, Fusun Yönder Anadolu Lisesi "Servisçini Denetle Trafik Emniyette" adlı projesiyle birinci oldu. İkinciliği "Fıskiyeler Açık İstanbul Açık" projesiyle Beykoz Anadolu Lisesi, üçüncülüğü ise "Medeniyete Kurulan Köprü" kampanyasıyla Hasan Polatkan Anadolu Lisesi öğrencileri kazandı. İlk üç dereceye giren sınıfların öğretmenlerine birer iPad, bütün öğrencilerine ise iPod hediye edildi.

Aybar: Yol güvenliği için 1 milyon liseliyi harekete geçireceğiz

Ödül töreninde konuşan Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, yol güvenliği sorununda iyileşmenin sadece devletten beklenemeyeceğini, tüm toplumun soruna sahip çıkarak harekete

geçmesi gerektiğini vurguladı. Birleşmiş Milletler Yol Güvenliği Eylem 10 Yılı kapsamında düzenlenen bu yarışmanın gençleri yol güvenliği konusunda harekete geçirmeyi amaçladığını belirtti.

Eylem 10 yılı süresince Türkiye’de 1 milyon liseli genci yol güvenliği konusunda harekete geçirmeyi hedeflediklerini belirten İbrahim Aybar proje geliştiren gençlere ise şöyle seslendi: “Yarışmayı kazansanız da kaybetmeniz de öyle büyük bir iş başardınız ki, sorumlu demokratik yurttaşlığın ne anlama geldiğini öğrendiniz ve çevrenizdeki herkese öğrettiniz. Çevrenizdeki sorunları saptama, bunların uygun çözümler bulma ve geliştirme cesaretini gösterdiniz. Size bir yurttaş olarak teşekkürlerimi sunuyorum.”

Tournand: Gençler kendi güvenliklerinden sorumlu olduklarını öğrendi

İbrahim Aybar’dan sonra söz alan Total Oil Türkiye Genel Müdürü Antoine Tournand da gençlere hitap ederek, şöyle konuştu: “Hepiniz yol güvenliği ile ilgili çok önemli sorunların altını çizdiniz ve akılcı çözümler geliştirdiniz. Çevrenizdeki insanlarla görüşmeler yaptınız ve güvenlik konusunda en yararlısı olduğunu düşündüğünüz mesajı tasarladınız. Kendinizle gurur duyabilirsiniz; kendiniz, okulunuz ve ülkeniz için çok iyi bir iş yaptınız. Aklınızda tutmanız gereken en önemli konu; kendi güvenliğinizden sorumlu olduğunuzdur.”

Yıldız: Birinci olan projeyi tüm İstanbul okullarında yaygınlaştıracamız

İstanbul Milli Eğitim Müdürü Dr. Muammer Yıldız, Birincilik Ödülünü kazanan Füsün Yönder Anadolu Lisesi öğrencilerinin projelerini tüm ilde



Total Oil Türkiye Genel Müdürü Antoine Tournand

Total Oil Türkiye ve Türkiye Trafik Kazalarını Önleme Derneği’nin de destek verdiği girişim, önümüzdeki 10 yıl boyunca 1 milyon liseliyi harekete geçirmeyi hedefliyor.

yaygınlaştıracaklarını açıkladı. Yıldız sözlerini şöyle sürdürdü: “Öğrencilerimizin yaşadıkları bölgedeki trafik sorunlarına karşı duyarlılıklarını artırmak, onları yol güvenliği konusunda sosyal sorumluluk projeleri ile bilinçlendirmek ve farkındalıklarını artırmak önemli görevlerimizden birisidir. Bu konuda en büyük katkı şüphesiz ki öğretmenlerimizden gelecektir. Öğretmenlerimizin rehberliği eşliğinde lise öğrencilerimiz karşılaştıkları trafik sorunlarını çözmek amacıyla en güzel projelerini hazırlamaya devam edecekler. Bu projelerle hem öğrencilerimizin trafik sorunlarına karşı farkındalığını artırmayı, hem de İstanbul’un trafik sorunlarına çözüm üretmeyi hedefliyoruz.”

Güner: Olağanüstü nitelikte bir eylem

Ödül Töreninde bir konuşma yapan Türkiye Trafik Kazalarını Önleme Derneği Genel Başkanı Hitay Güner ise şöyle konuştu: “Bu proje önemlidir. Çünkü yakın gelecekte motorlu araç sürmeye başlayacak lise 10’ncu sınıfta okuyan gençlere yöneliktir. Çünkü gençlerin ekip halinde çalışmalarını, fikirlerini birbirleriyle paylaşmalarını, ortak akılla proje geliştirmelerini, çevreleriyle ilgilenmelerini, düşüncelerinin ve projelerinin yaşama geçirilmesini sağlamalarını öngörmektedir. Başka bir ifade ile bu proje sadece ‘yol güvenliği ve trafik’ değil, sosyal yaşamın her boyutudur.”



Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar

Intel'den Ultrabooklara Yeni İşlemci!



Intel, ultra düşük güç tüketen Ultrabook işlemcilerini oluşturan Y ailesine, Celeron 1019Y'yi ekledi. Intel'in yeni işlemcisiyle beraber, Ultra Slim Ultrabook diye adlandırılan, ultra ince Ultrabook'lara da adım adım yaklaşılmış olacak. <<<

Toshiba Portege Z10T Satışa Çıkıyor



Toshiba'nın 11.6 inç büyüklüğünde Full HD ekran ile donatılan ikisi bir arada Ultrabook çözümü Portege Z10T, satışa sunuluyor. Windows 8 Pro işletim sistemini kullanan bu ince ayrılabilir bilgisayar; sağlam, kullanışlı ve güçlü bir Ultrabook modundan tek bir hareketle el yazısı ile kullanılabilen pratik ve sezgisel bir tablete dönüşebiliyor. <<<

Instagram'da Etiket Dönemi



Popüler fotoğraf paylaşım ağı Instagram, "Photos of You" adını verdiği özelliği ile fotoğraflarda etiketlenme özelliğini iOS ve Android uygulamalarının yeni sürümüne ekledi. <<<

Avea Tansiyonu Uzaktan Ölçüyor

Eczacıbaşı Sağlık Grubu ile işbirliğine giden Avea, uzaktan sağlık hizmetleri sunmaya başlıyor. Yeni hizmette kan şekeri, tansiyon ve kilo takibi uzaktan yapılabilecek.



Avea ve Eczacıbaşı Sağlık Hizmetleri tarafından sunulan Sağlık Takipçim hizmetinin tanıtımı yapıldı. Proje kapsamında uzaktan kronik hastalıkların takibi yapılacak. Bu serviste sağlık ölçümleri Eczacıbaşı Sağlık Hizmetleri tarafından takip edilecek. Proje kapsamında tansiyon, kan şekeri ve kilo ölçümleri uzaktan takip edilecek. Hizmetten yararlanmak isteyenlere veri aktarımı Avea tarafından sağlanan cihazlar veriliyor. Yapılan ölçümler Eczacıbaşı Sağlık Hizmetleri'nin çağrı merkezine otomatik olarak ulaştırılıyor. <<<

Akıllı Telefonlar Mobil Pazara Hakim

Son araştırmalara göre akıllı telefon satışları geçen yılla oranla azaldı. Buna rağmen, akıllı telefonların mobil pazardaki payı ilk kez yüzde 50'nin üzerine çıktı.

IDC araştırma şirketinin yayımladığı 2013 yılı ilk çeyrek sonuçları, akıllı telefonların mobil telefon pazarının yarısından fazlasına hakim olduğunu gösteriyor.

Sonuçlara göre, 2013 yılının ilk üç ayında toplam 418.6 milyon cep telefonu satıldı. Bu rakamın yarısından fazlasını ise akıllı telefon satışları oluşturuyor.

Akıllı telefon satışları, geçtiğimiz yılın ilk çeyreğine göre yüzde 4 düşmesine rağmen, 216.2 milyon satış adeti ile mobil pazarın yüzde 51.2'sini oluşturdu. <<<

Nokia Lumia 720, Türkiye'de Satışa Çıktı



Nokia'nın MWC 2013'te tanıttığı modellerden biri olan Lumia 720, Türkiye'de satışa çıkıyor. 4.3 inç büyüklüğünde 480 x 800 piksel çözünürlüğünde TFT LCD ekranın kullanıldığı Lumia 720'de, Gorilla Glass 2 ekran kaplaması bulunuyor. Inky Black teknolojisini kullanan Lumia 720, daha etkili siyah renkler vererek ve TFT ekrandan maksimum verimi almaya çalışacak. <<<

Samsung Galaxy Core Duyuruldu

Samsung'un yeni akıllı telefonu Galaxy Core, Samsung tarafından resmi olarak duyuruldu. Tek ve çift SIM destekli olarak iki farklı model ile satışa sunulacak Galaxy Core, 1.2 GHz çift çekirdekli işlemciye sahip ve 1 GB RAM ile kullanıcıların karşısına çıkacak. <<<



Nikon SLR Ailesini Genişletiyor

Kısa bir süre önce D7100 ve A modellerinin duyurusunu yapan Nikon, iki ürünün lansmanını 23 Nisan'da Portekiz'in başkenti Lizbon'da düzenlenen bir basın toplantısı ile yapmıştı. Firmanın D7100 modeli orta seviye dijital SLR kategorisine dahil bir ürünken Coolpix A modeli ise APS-C boyutunda sensör kullanan kompakt bir model. <<<



iPad için Ev Sinema Sistemi



Ürettiği tablet ve telefon aksesuarları ile alanında önemli bir pozisyona sahip olan Belkin firması, iPad tabletler için yeni aksesuarını duyurdu. Son dönemde kullanıcılar bilgisayarların yerine tabletlerden film izlemeye ve müzik dinlemeye başladı. <<<

Acer Iconia A1 Tanıtıldı



Acer Iconia A1, New York'da gerçekleşen basın toplantısında resmen tanıtıldı. Ekran özellikleri ile iPad mini ve Nexus 7'ye yaklaşan yeni tablet, 199 dolar altındaki fiyatı ve uygun fiyatına rağmen sahip olduğu 4 çekirdekli işlemcisi ile dikkat çekiyor. <<<

LG Akıllı Televizyonlarını Yeniledi



LG Electronics, İstanbul'da gerçekleştirilen basın toplantısıyla 2013 yılına yönelik stratejilerini açıkladı ve trend belirleyen yeni Cinema 3D Smart TV ürün serisini tanıttı. <<<

Mitsubishi'den, elektrikli araç atılımı

Mitsubishi, elektrikli araçların uzaktan şarj edilmesi için çalışmalarda bulunuyor.



Elektrikli araçların dünyada çok fazla yaygınlaşmamasının en büyük nedeni olarak sayıları halen çok az olan şarj istasyonları gösteriliyor. Bu nedenle kişiler mecburen yaygın olarak istasyonlar dolayısıyla benzinli araçlara yöneliyorlar. Elektrikli araçların menzil sorununu ortadan kaldıracak bir teknoloji etrafından çalışan Mitsubishi ve Kyoto Üniversitesi, Japonya merkezli diğer örgütler ile beraber bir uzaktan şarj sistemi için birlikte çalışmaya karar vermiş durumdadır. 22 şirket ve 13 üniversitenin katkısıyla başlatılan çalışmalar sonucunda, önümüzdeki beş yıl içerisinde uzun mesafeden şarj işlemlerinin gerçeğe dönüşebileceği tahmin ediliyor. <<<

Ford, eWhellDrive teknolojisini tanıttı

Ford ile Alman otomotiv parça üreticisi ve tedarikçisi Schaeffler firması tarafından geliştirilen eWhellDrive teknolojisini tanıttı.

Belçika, Lommel'de gerçekleştirilen tanıtım ile ortaya çıkan eWhellDrive, 2050 yılında 9,3 milyar oranına ulaşacak dünya nüfusu ve bu nüfus içerisinde yer alan 6,4 milyar insanın şehirlerde yaşayacağı düşünülerek geliştiriliyor. Kalabalık kentler için daha ufak boyutlu, daha çevik ve daha çevreci araçlar fikri etrafından toplanan iki firmanın hazırladığı eWhellDrive teknolojisi, geleneksel elektrikli araçlardan farklı olarak arka tekerler içerisine yerleştirilmiş ve kendi fren/soğutma sistemi olan iki bağımsız elektrik motoru ile işliyor. Bu iki motor sayesinde aracın içerisinde pil haricinde başka bir motor yer almıyor ve bu sayede büyük bir yer tasarrufu sağlanmış oluyor. <<<

Asus'tan Daha Küçük Windows Tablet



The Wall Street Journal'ın haberine göre, Asus daha küçük ekranlı Windows tablet üretmeye hazırlanıyor. Şirketten yapılan açıklamada bu iddialar doğrulandı ve planlanan tabletin 300 doların altında bir fiyat etiketiyle sunulacağı belirtildi. <<<

Lenovo P780 4000 mAh ile Geliyor



Geçtiğimiz yılın son aylarında 3500 mAh Lityum polymer bataryaya sahip ve 29 saat pil süresi sunan P770 ile akıllı telefon tutkunlarının karşısına çıkan Lenovo, şimdi de P780 ile uzun pil ömrü konusundaki çıtayı bir üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor. <<<

Google da Saat Yapacak



Glass ile giyilebilir bilgisayar ürünlerinde dengeleri sarsmaya hazırlanan Google'ın ayrıca bir de saat hazırlığında olduğu ortaya çıktı. Google'ın 2011 yılının son aylarında Amerikan Patent Ofisi'ne başvurusunu gerçekleştirdiği akıllı saat patenti, Google'ın bu konuda çalışmaları olabileceğini doğruluyor. <<<

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı ilk dört aydaa yüzde 13,83 arttı

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı %13,83 artarak 226.179 adet olarak gerçekleşti. 2012 yılında bu rakam 198.702 adet olarak gerçekleşmişti. 2013 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı ise 73.575 adet oldu. 62.949 adet olan 2012 yılı Nisan ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %16,88 oranında arttı.

Otomobil satışları 2013 yılı Ocak-Nisan döneminde bir önceki yıl aynı dönemine göre %19,73 artarak 171.433 adete ulaştı. 2012 yılında 143.181 adet satış gerçekleşmişti. 2013 yılı Nisan ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %24,87 artarak 56.999 adet oldu.

Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı ilk 4 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %1,4 oranında azalarak 54.746 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen yıl 55.521 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı 2012 yılının Nisan ayına göre %4,21 azalarak 16.576 adet seviyesine geriledi.

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde 1600cc altındaki otomobil satışlarında %20,7, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %8,7 artış olurken, 2000cc üstü otomobillerde %0,6 azalış görüldü. Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı ilk 4 ayında 85kW altı 19 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya %34,7 oranıyla 100-120 gr/km arasında yer alan otomobiller 59.546 adet ile sahip oldu.

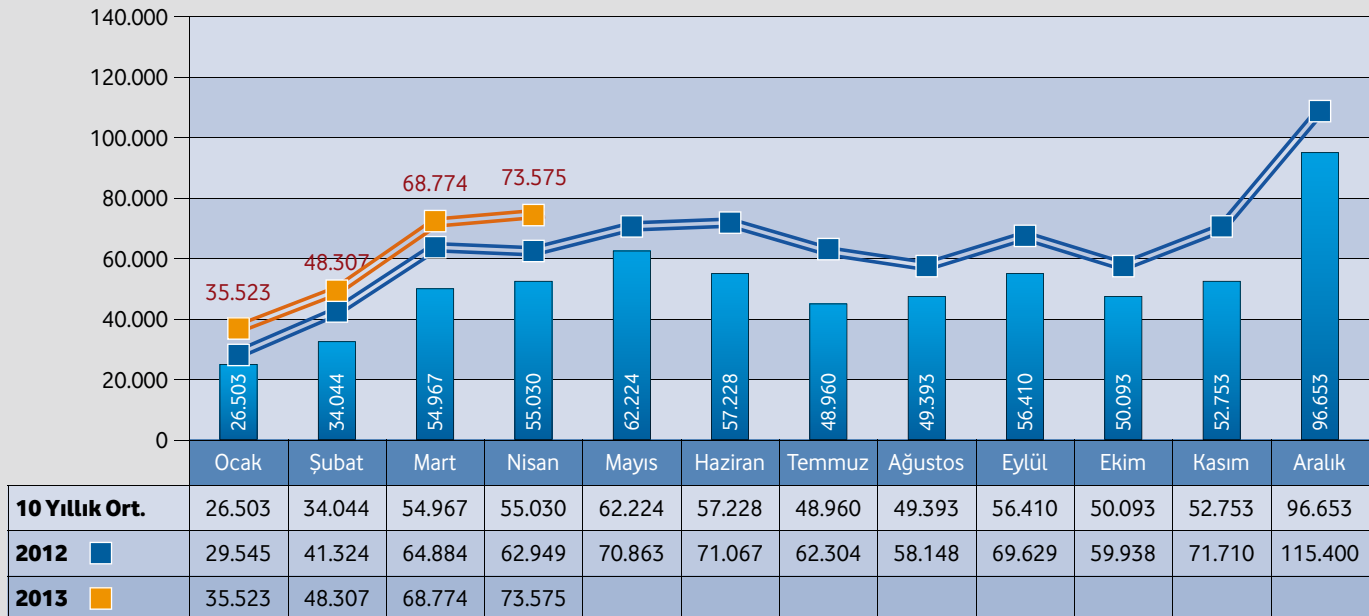
2013 yılı Ocak-Nisan döneminde dizel otomobil satışlarının payı %58,5, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %37,6 oldu.

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde otomobil pazarı segment dağılımının %85,8'i vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlardan oluştu. Segmentlere göre en yüksek satış adetine %50,3 pay ile C segmenti (86.244 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi Sedan otomobiller (%43,9 pay, 75.170 adet) oldu

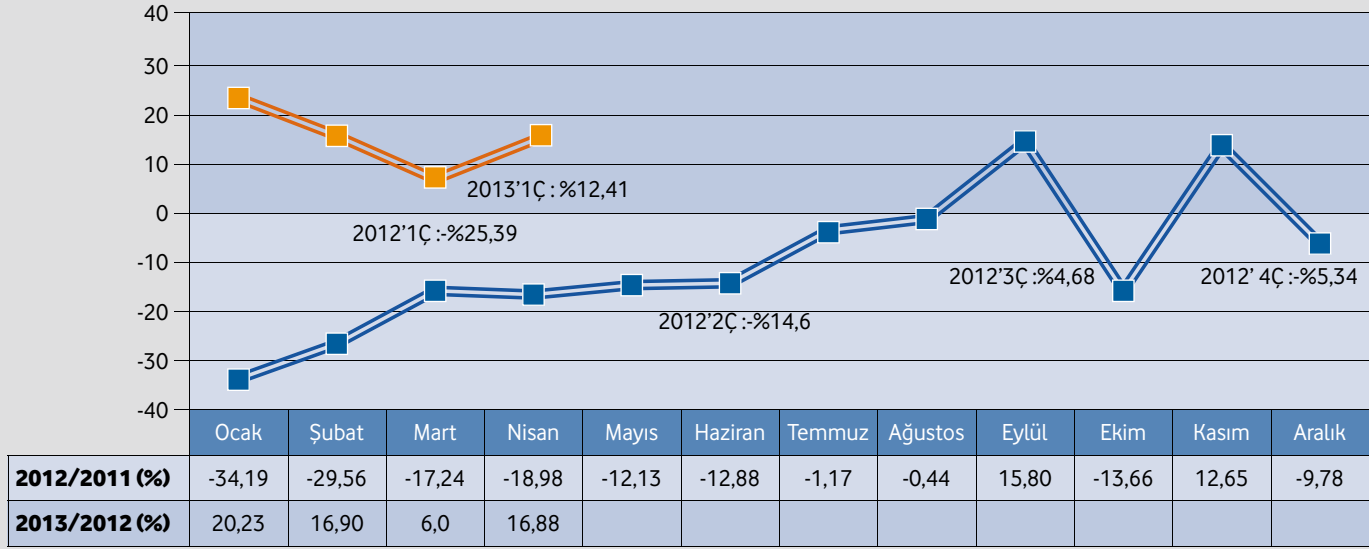
2012 yılı ilk çeyrek (-%25,39) ve ikinci çeyrek (-%14,6) sonuçlarına göre daralan otomobil ve hafif ticari araç pazarında, üçüncü çeyrekte (%4,68) artış gözlemlendi. Ancak 2012 yılı son çeyreğinde pazar %5,34 daralarak, 2012 yılının %10,03 küçülme ile tamamladı. 2013 yılının ilk çeyreğinde ise pazar %12,41 artış gösterdi.



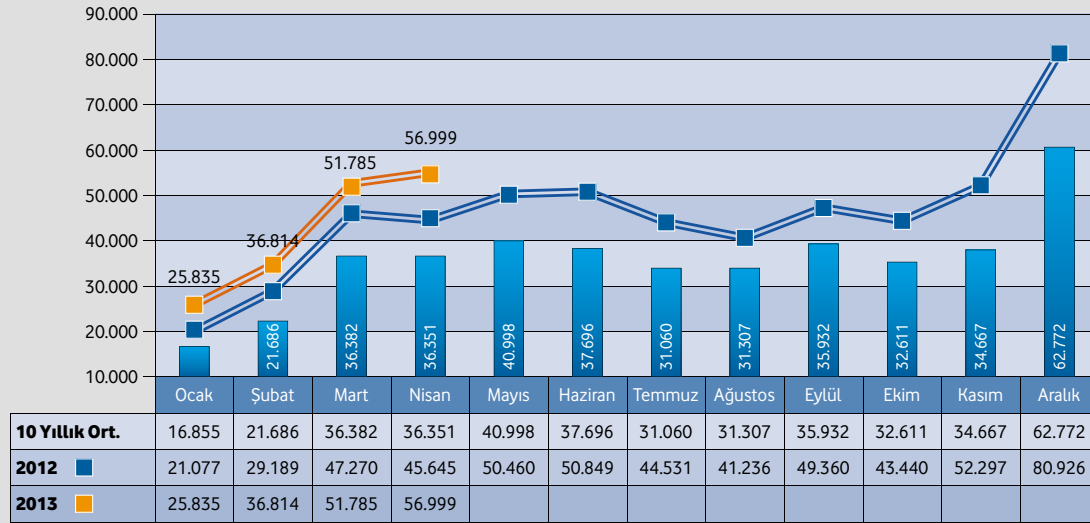
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



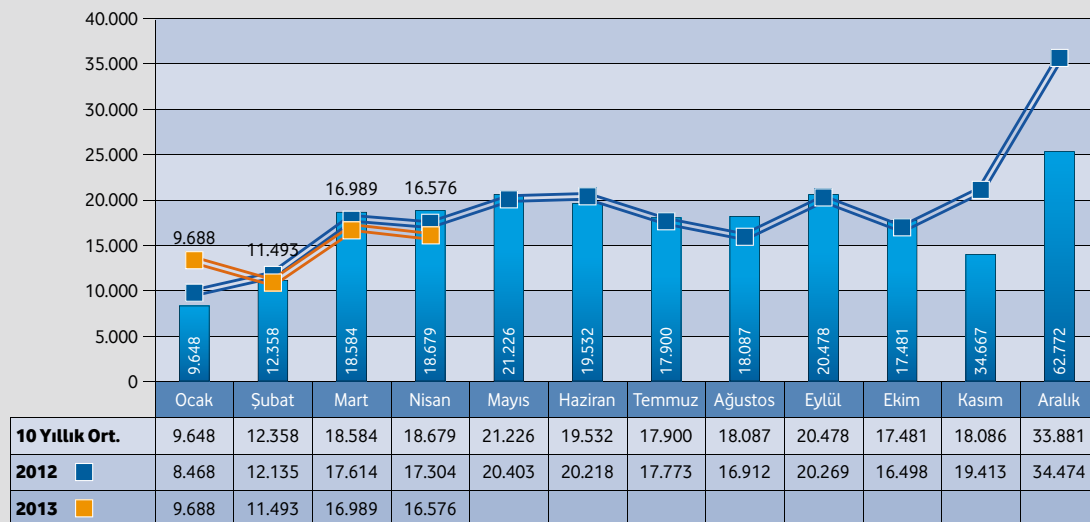
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında 2013 yılı Ocak-Nisan dönemi otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 226.179 adet olarak gerçekleşti. 198.702 adet olan 2012 yılı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %13,83 oranında arttı.

2013 yılı Ocak-Nisan dönemi otomobil pazarını motor hacmine göre incelediğimizde, en yüksek paya %93,6 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 160.460 adet ile sahip oldu. Ardından %5,5 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,9 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2012 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %20,7, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %8,7 artış olurken, 2000cc üstü otomobillerde ise %0,6 azalış görüldü.

Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı ilk 4 ayında 85 kW altı 19 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2012 Nisan Ayı		2013 Nisan Ayı		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	132.941	% 92,8	160.460	% 93,6	% 20,7	% 40	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	8.703	% 6,1	9.459	% 5,5	% 8,7	% 80	% 18
≥ 2001 cc	B/D	1.504	% 1,1	1.495	% 0,9	% -0,6	% 130	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	33	% 0,0	19	% 0,0	-	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 15	% 18
Toplam		97.536	% 100,0	114.434	% 100,0	% 17,3	Vergi Oranları	

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paylara %34,7 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (59.546 adet) ve ardından yine %33,3 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (57.051 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2012 Nisan Ayı		2013 Nisan Ayı		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	2.263	% 1,6	13.887	% 8,1	% 513,7
≥ 100 - < 120 gr/km	45.289	% 31,6	59.546	% 34,7	% 31,5
≥ 120 - < 140 gr/km	51.615	% 36,0	57.051	% 33,3	% 10,5
≥ 140 - < 160 gr/km	31.775	% 22,2	30.390	% 17,7	% -4,4
≥ 160 gr/km	12.236	% 8,5	10.559	% 6,2	% -13,7
Toplam	143.178	% 100,0	171.433	% 100,0	% 19,7

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %19,6 oranında arttı. 2013 yılı ilk 4 aylık otomobil satış adetleri, 2012 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %58,6'dan %58,5'e (100.360 adet) geriledi.

Dizel	2012 Nisan Ayı		2013 Nisan Ayı		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	0	% 0,0	36	% 6,7	% 0,0
B (Entry)	25.145	% 51,3	33.786	% 56,0	% 34,4
C (Compact)	45.972	% 62,6	51.744	% 60,0	% 12,6
D (Medium)	9.772	% 59,5	10.990	% 55,8	% 12,5
E (Luxury)	2.507	% 77,8	3.130	% 80,5	% 24,9
F (Upper Luxury)	510	% 89,3	674	% 88,5	% 32,2
Toplam	83.906	% 58,6	100.360	% 58,5	% 19,6

2013 yılı Ocak-Nisan döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2012 yılı aynı dönemine göre %28,3 arttı. 2013 yılı ilk 4 aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %35,1'den %37,6' (64.379 adet) ya yükseldi.

Dizel	2012 Nisan Ayı		2013 Nisan Ayı		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	228	% 52,8	189	% 35,3	% -17,1
B (Entry)	9.979	% 20,3	11.465	% 19,0	% 14,9
C (Compact)	26.049	% 35,4	32.582	% 37,8	% 25,1
D (Medium)	10.146	% 61,8	15.495	% 78,7	% 52,7
E (Luxury)	3.222	% 100,0	3.886	% 99,9	% 20,6
F (Upper Luxury)	571	% 100,0	762	% 100,0	% 33,5
Toplam	50.195	% 35,1	64.379	% 37,9	% 28,3

Castrol
EDGE
PROFESSIONAL

Uzmanların tercihi Castrol EDGE Professional

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

*Emisal alınan tam sentetik motor yağına göre.



UZMANLAR TARAFINDAN, UZMANLAR İLE BİRLİKTE VE UZMANLAR İÇİN GELİŞTİRDİK.

SONUNDA BULDUKİ



ÇILGINLAR GİBİ ÇALIŞTIK...

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI NİSAN 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		137	137			0	0	137	137
ASTON MARTIN		0	0			0		0	0
AUDI		1.352	1.352			0	0	1.352	1.352
BENTLEY		2	2			0	0	2	2
BMC			0			0	0	0	0
BMW		1.301	1.301			0	0	1.301	1.301
CHERY		73	73		0	0	0	73	73
CHEVROLET		1.329	1.329			0	0	1.329	1.329
CITROEN		1.743	1.743	445	732	1.177	445	2.475	2.920
DACIA		2.466	2.466		751	751	0	3.217	3.217
DFM			0		0	0	0	0	0
FERRARI		3	3			0	0	3	3
FIAT	3.789	861	4.650	3.707	480	4.187	7.496	1.341	8.837
FORD		5.064	5.064	3.830	65	3.895	3.830	5.129	8.959
GEELY		39	39			0	0	39	39
HONDA	1.147	410	1.557			0	1.147	410	1.557
HYUNDAI	1.453	2.711	4.164		145	145	1.453	2.856	4.309
INFINITI		2	2			0	0	2	2
ISUZU			0	22	206	228	22	206	228
IVECO			0		161	161	0	161	161
JAGUAR		2	2			0	0	2	2
JEEP		76	76			0	0	76	76
KARSAN			0	129		129	129	0	129
KIA		1.294	1.294		52	52	0	1.346	1.346
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LANCIA		36	36			0	0	36	36
LAND ROVER		63	63			0	0	63	63
MASERATI		1	1			0	0	1	1
MAZDA		113	113		0	0	0	113	113
MERCEDES-BENZ		1.262	1.262		929	929	0	2.191	2.191
MINI		92	92			0	0	92	92
MITSUBISHI		125	125	10	282	292	10	407	417
NISSAN		1.620	1.620		93	93	0	1.713	1.713
OPEL		4.661	4.661	24	0	24	24	4.661	4.685
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		1.987	1.987	234	594	828	234	2.581	2.815
PORSCHE		50	50			0	0	50	50
PROTON		75	75		0	0	0	75	75
RENAULT	6.623	3.045	8.568		1.043	1.043	5.523	4.088	9.611
SEAT		751	751			0	0	751	751
SKODA		1.094	1.094		0	0	0	1.094	1.094
SMART		2	2			0	0	2	2
SSANGYONG		87	87		66	66	0	153	153
SUBARU		63	63			0	0	63	63
SUZUKI		128	128			0	0	128	128
TATA		55	55		25	25	0	80	80
TOYOTA	44	2.510	2.554		158	158	44	2.668	2.712
VOLKSWAGEN		7.852	7.852		2.393	2.393	0	10.245	10.245
VOLVO		506	506			0	0	506	506
Toplam	11.956	45.043	56.999	8.401	8.175	16.576	20.357	53.218	73.575

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-NİSAN 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Top39	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		356	356			0	0	356	356
ASTON MARTIN		1	1			0		1	1
AUDI		4.148	4.148			0	0	4.148	4.148
BENTLEY		5	5			0	0	5	5
BMC			0			0	0	0	0
BMW		4.556	4.556			0	0	4.556	4.556
CHERY		273	273			0	0	273	273
CHEVROLET		4.246	4.249			0	0	4.249	4.249
CITROEN		6.125	6125	1.126	2.127	3.253	1.126	8.252	9.378
DACIA		7.821	7.821		1.660	1.660	0	9.481	9.481
DFM			0		39	39	0	39	39
FERRARI		8	8			0	0	8	8
FIAT	10.266	2.529	12.795	12.158	1.606	13.764	22.424	4.135	26.559
FORD		12.865	12.865	14.087	370	14.457	14.087	13.235	27.322
GEELY		166	166			0	0	166	166
HONDA	3.219	1.040	4.259			0	3.219	1.040	4.259
HYUNDAI	4.864	8.069	12.933		487	487	4.864	8.556	13.420
INFINITI		7	7			0	0	7	7
ISUZU			0	80	679	759	80	679	759
IVECO			0		485	485	0	485	485
JAGUAR		53	53			0	0	53	53
JEEP		256	256			0	0	256	256
KARSAN			0	664		664	664	0	664
KIA		3.651	3.651		143	143	0	3.794	3.794
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		2	2			0	0	2	2
LANCIA		82	82			0	0	82	82
LAND ROVER		496	496			0	0	496	496
MASERATI		4	4			0	0	4	4
MAZDA		206	206		0	0	0	206	206
MERCEDES-BENZ		4.251	4.251		2.806	2.806	0	7.057	7.057
MINI		424	424			0	0	424	424
MITSUBISHI		395	395	71	1.033	1.104	71	1.428	1.499
NISSAN		4.471	4.471		467	467	0	4.938	4.938
OPEL		14.068	14.068	86	0	86	86	14.068	14.154
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		6.514	6.514	760	1.864	2.624	760	8.378	9.138
PORSCHE		138	138			0	0	138	138
PROTON		150	150		0	0	0	150	150
RENAULT	18.181	7.898	26.079		3.615	3.615	18.181	11.513	29.694
SEAT		2.126	2.126			0	0	2.126	2.126
SKODA		2.948	2.948		0	0	0	2.948	2.948
SMART		25	25			0	0	25	25
SSANGYONG		313	313		323	323	0	636	636
SUBARU		193	193			0	0	193	193
SUZUKI		528	528			0	0	528	528
TATA		263	263		107	107	0	370	370
TOYOTA	272	7.061	7.333		611	611	272	7.672	7.944
VOLKSWAGEN		24.587	24.587		7.292	7.292	0	31.879	31.879
VOLVO		1.310	1.310			0	0	1.310	1.310
Toplam	36.802	134.631	171.433	29.032	25.714	54.746	65.834	160.345	226.179

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

“LMC Automotive” 2013 yılı Nisan ayı Batı Avrupa otomobil pazar verilerini açıkladı

2012 yılı Nisan ayında 994 bin adet olan Batı Avrupa otomobil pazarı 18 ay art arda devam eden aylık daralmalardan sonra ilk defa 2013 Nisan ayında yüzde 2,3 oranında arttı ve 1 milyon adet düzeyine yükseldi.

2013 yılı Nisan ayında en fazla düşüş yüzde 25,6 ile Hollanda’da gerçekleşirken, bu ayda en fazla artış yüzde 142,6 ile Finlandiya’da oldu.

2013 yılı Nisan ayında Almanya otomobil pazarı yüzde 3,8, İngiltere pazarı yüzde 14,8 ve İspanya pazarı yüzde 10,8 oranında artarken, Fransa pazarı yüzde 5,2, İtalya pazarı ise yüzde 10,8 oranında daraldı.

Diğer taraftan, 2013 yılı ilk dört ayda Batı Avrupa pazarında düşüş 6,9 oranında oldu ve 2012 yılı Nisan ayında 4,2 milyon adet düzeyinde gerçekleşen otomobil pazarı 3,9 milyon adete geriledi.

Bu dönemde en yüksek düşüş yüzde 29,3 ile Hollanda pazarında gerçekleşirken, daha sonra sırasıyla yüzde 27,8 ile Finlandiya, yüzde 13,1 ile İrlanda, yüzde 12,6 ile İtalya, yüzde 12,3 ile Fransa, yüzde 12,1 ile İsveç, yüzde 11,5 ile Yunanistan, yüzde 8,5 ile Almanya, yüzde 7 ile İsviçre, yüzde 6,9 ile Avusturya, yüzde 6,7 ile İspanya gelmektedir.

Bu dönemde en fazla artış yüzde 11,3 ile Danimarka’da gerçekleşti. Danimarka’yı yüzde 8,9 ile İngiltere, yüzde 6,5 ile Lüksemburg, yüzde 4,4 ile Norveç, yüzde 2,8 ile Belçika, yüzde 1 ile Portekiz takip etmektedir.

Avrupa Otomotiv Pazarı 2013 yılı ilk iki ayında yüzde 9,6 daraldı

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde %9,6 daraldı ve 1.994.763 adet seviyesinde gerçekleşti. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde toplam 2.206.060 adet satış gerçekleşmişti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde en sert düşüş %28,4 ile Hollanda’da, ardından %26,8 ile Finlandiya’da ve %21,6 ile Yunanistan’da

görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında, İtalya, Macaristan, Slovakya, İrlanda, Çek Cumhuriyeti, İsveç, Fransa, Lüksemburg, Slovenya ve Almanya yer aldı. Aynı dönemde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; İzlanda %36, Estonya %29,4 ve İngiltere %9,6 oranıyla yer aldı.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2013 yılı Şubat ayında

2012 yılı aynı ayına göre %10,5 küçüldü ve toplam 944.142 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2012 yılı aynı ayında ise 1.055.479 adet satış gerçekleşmişti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre en sert düşüş %26,5 ile Finlandiya’da, ardından %25,9 ile Hollanda’da ve %21,1

ile Çek Cumhuriyeti’nde görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında Slovakya, İtalya, Romanya, İsveç, Fransa, Avusturya, Lüksemburg, İspanya ve Almanya gibi ülkeler yer aldı. 2013 yılı Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok arttıran ilk üç pazar sırasıyla; Estonya %26,9, İzlanda %24,1 ve Portekiz %11,1 oranıyla yer aldı.

Türkiye, Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 2013 Şubat ayında 6. ve Ocak-Şubat döneminde 8. sırada yer aldı.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 2012 yılı aynı dönemine göre %9,3 küçüldü ve toplam 1.748.071 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2012 yılı aynı dönemde ise 1.927.317 adet satış gerçekleşmişti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre en sert düşüş %29,5 ile Hollanda’da, ardından %27,1 ile Finlandiya’da ve %21,4 ile Yunanistan’da görüldü. <<<

2012-2013 Yılı Batı Avrupa Pazar Verileri

	Nisan 2013	Nisan 2012	Değişim	Ock. Nis. 13	Ock. Nis. 12	Değişim
BATI AVRUPA	1.016.693	993.918	2,3%	3.932.340	4.224.434	-6,9%
AVUSTURYA	33.094	32.728	1,1%	113.118	121.492	-6,9%
BELÇİKA	53.036	48.326	9,7%	202.196	196.689	2,8%
DANİMARKA	13.296	10.310	29,0%	55.246	49.634	11,3%
FİNLANDİYA	9.850	4.061	142,6%	37.478	51.885	-27,8%
FRANSA	157.859	166.518	-5,2%	591.421	674.467	-12,3%
ALMANYA	284.444	274.150	3,8%	958.401	1.047.786	-8,5%
YUNANİSTAN	5.089	4.409	15,4%	19.108	21.588	-11,5%
İRLANDA	6.173	6.806	-9,3%	45.778	52.656	-13,1%
İTALYA	116.209	130.321	-10,8%	470.173	538.248	-12,6%
LÜKSEMBURG	5.957	5.373	10,9%	20.107	18.884	6,5%
HOLLANDA	30.538	41.028	-25,6%	146.615	207.289	-29,3%
NORVEÇ	13.988	10.876	28,6%	47.684	45.690	4,4%
PORTEKİZ	8.032	8.400	-4,4%	32.143	31.904	0,7%
İSPANYA	62.317	56.250	10,8%	243.038	260.370	-6,7%
İSVEÇ	24.175	23.336	3,6%	80.249	91.312	-12,1%
İSVİÇRE	29.279	28.704	2,0%	101.030	108.662	-7,0%
İNGİLTERE	163.357	142.322	14,8%	768.555	705.878	8,9%

TOTAL QUARTZ

Motorun Kalbinden
Gelen Güç



CITROËN'in tercihi **TOTAL**



İNCİ AKÜ®
Uzun Ömürlü Akü

Hayatı ve teknolojiyi biz dönüştürüyoruz.
Hayal kurmaya ve onları gerçekleştirmeye devam ediyoruz.
Genç ve güçlü kalarak geleceği değiştireceğimize inanıyoruz.

uzun ömürlüyüz.

FORMUL
A

Extreme
Long Life
in Every
Climate

> Sealed Maintenance Free
> Advanced Ca-Ca Silver Tfri Alloy
> Extreme CCA Performance
> 12 V

62 Ah



www.inciaku.com
www.incitas.com