

OTOBAN

OYDER - OTOMOTİV YETKİLİ SATICILARI DERNEĞİ YAYIN ORGANIDIR



**"2021 Yılında Otomotiv Sektörü,
Siyah ile Beyaz Kadar
Birbirine Zıt İki Farklı
6 Ay Yaşadı"**

www.oyder-tr.org

130

Ekim - Kasım - Aralık 2021

ARAÇ KİRALAMADAKİ RÜZGARINIZ!

2022'de de WindyCar,
Yeni Yolculuklarınızda Her Zaman Yanınızda!





Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
Adına İmtiyaz Sahibi
Turgay Mersin

Genel Yayın Yönetmeni
Çınar Noyan
cinar.noyan@oyder-tr.org

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Duygu Demir
duygudemirci@gmail.com

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

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

Dergi İçeriği
Büşra Şimşek
Tel: 0216 355 73 16
busra@oyder-tr.org

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

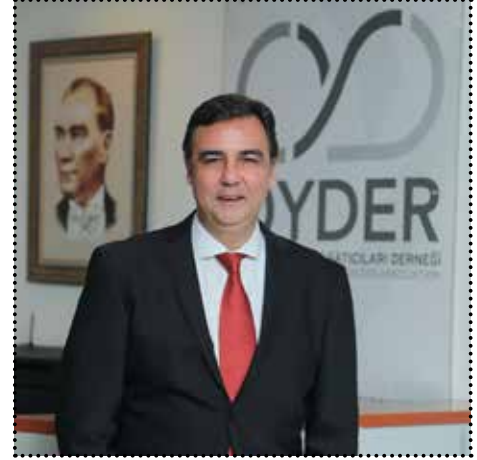
Tasarım
SERKAN DEMİR
Bağdat Caddesi, No: 221/10
Kadıköy-İSTANBUL
serkandemir@gmail.com

Baskı
Y Medya Planlama ve
Baskı Yönetim Hizmetleri A.Ş.
Matbaacılar 2. Caddesi No: 142
Bağcılar / İSTANBUL
T: 0212 671 00 16

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, 3 Ayda Bir Yayınlanır.

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

OYDER ile Dolu Dolu Bir Yıl, 2021



Ülkemiz adına ve tabii ki bunun ayrılmaz bir parçası olan otomotiv sektörü adına oldukça zorlu bir yılı geride bıraktık. Sıkıntıları, üzüntüleri ve sürprizleriyle 2021 hemen hemen hepimizin hafızalarında yer edecek şekilde iz bırakarak tamamlandı.

Gerek sosyal hayatımız gerekse de iş hayatımız için her anı heyecan, sürpriz ve aşılması gereken sorunlarla dolu böyle bir yılı, bireysel ve kurumsal olarak hasarsız atlatmayı başaran herkes çok başarılı kabul edilmeli diye düşünüyorum.

Oyder Genel Sekreterliği görevine Eylül 2020 tarihinde başladığım için 2021 kendi adıma Oyder ile geçirdiğim ilk tam takvim yılı oldu. Bu yıl içerisinde Oyder Ailesi için çalışıp, Oyder'i kurumsal olarak büyütmeye ve daha etkin bir kurum haline getirmeye çaba gösterdim.

Elinizde tuttuğunuz bu dergiyi de Oyder'in 2021 yılı içerisinde gerçekleştirdiklerini anlatmak, 2022 için beklentilerimizi paylaşmak ve hepsinden önemlisi yetkili satıcıların birlikte ne kadar güçlü olduklarını aktarmak için özel olarak hazırladık.

2021 boyunca sektörümüzün yaşadığı dalgalı seyrin yetkili satıcılarımızdaki yansımaları da doğal olarak duygudan duyguya, ümitten ümitsizliğe bir yolculuk olması kaçınılmazdı. Yılın ilk yarısındaki yüksek talep, yetkili satıcıların ileriye ümitle bakmasına neden olurken, ikinci yarıda yaşanan her türlü olumsuzlukla bu ümit yerini ümitsizliğe bıraktı.

Ülkemizin ekonomik yapısının sarsılması, döviz kurlarındaki aşırı hareketlilik ve bunların yansıması olarak yaşanan hiper enflasyon, 90'lı yıllardaki piyasaları anımsatan ve belirsizliklerle dolu bir sektör oluşmasına neden oldu. Bunların yanı sıra piyasada yaşanan fiyat istikrarsızlıklarının müsebbibi olarak yetkili satıcıların işaret edilmesi, bu konuyla bağlantılı inceleme ve denetlemelere sebebiyet verdi. Belki de yaşanan olumsuzlukların tek faydası, yetkili satıcıların kendi dernekleri olan Oyder'e daha yakınlaşması ve birlikte hareket etmenin avantajlarını hissetmesi oldu.

Dergimizin bu sayısını mümkün olduğunca açık bir şekilde yaptığımız faaliyetlere ve değerlendirmelere ayırdık. Kendi mesleğimizin sektör için ne kadar önemli olduğunu, geleceğimizi etkileyecek kararlar alınmadan önce söz sahibi olma çabalarımızı sizlerle paylaşmaya çalıştık.

Derginin iç sayfalarında aramıza yeni katılan üyelerimizin tanıtım yazılarını da bulacaksınız. Bu sene Oyder, rekor sayıda katılımı, gücünü ve etkisini arttırmış bulunuyor. Açıkça bundan da gurur duyduğumuzu sizlerle paylaşmayı bir borç biliyorum.

Oyder, gerek Yönetim Kurulu ve Başkanının özverisi gerekse de profesyonel kadrosunun uzmanlığı ile her geçen gün daha etkili, daha kapsayıcı ve daha önemli hale gelecek. Bu gelişimde payı olan herkese teşekkürlerimizi iletiyor, 2022'nin tüm sektöre, ülkeye ve dünyaya sağlık, başarı ve huzur getirmesini diliyorum.

Saygılarımla,
Çınar Noyan

'Otomobil satışlarındaki elektrikli araçların oranı yüzde 10'a yaklaştı'



52

Toyota 2025'te otonom araç sistemini piyasaya sürecek



54

Rolls-Royce Boat Tail'in ikincisi geliyor



56

İÇİNDEKİLER



06 **OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Turgay MERSİN**
"2021 Yılında Otomotiv Sektörü, Siyah ile Beyaz Kadar Birbirine Zıt İki Farklı 6 Ay Yaşadı"



10 Oyder Yönetim Kurulu'ndan Tek Kelimeyle 2021 Değerlendirmesi, 2022 Beklentileri



20 Yeni Üyelerimizle Gücümüze Güç Katıyoruz



26 Bir Yıl Böyle Geçti... OYDER 2021 Değerlendirmesi



40 Petrol Ofisi, Texaco madeni yağ ürünlerinin Türkiye'deki ilk üretimine başladı



42 ODD gladyatör ödülleri on ikinci kez heyecanlı bir tören ile sahiplerini buldu



44 Oyder Bölge Diyalog Ziyaretleri Devam Ediyor



46 **Aret Vartanyan**
"Öyle ya da böyle bu değişim yaşanacak"



50 OYDER Aplikasyonu Artık Yetkili Satıcılarının Hizmetinde!

GELECEK GERÇEK



GERÇEK GELECEK
TEKNOLOJİLERİ BURADA



GELECEĞİ
BUGÜNDEN YAŞA.

Kuga'nın CO₂ salımı 109-132 g/km, yakıt tüketimleri l/100 km: Şehir içi 4,7-6,8, şehir dışı 3,8-6,9, ortalama 4,2- 5,6'dır. Puma'nın CO₂ salımı* 129-145 g/km, yakıt tüketimi* l/100km: 5,7-6,4'dir. İlanda gösterilen Mach-E ve E-Transit modelleri henüz Türkiye'de satışa sunulmamaktadır. Pazara sunulan araçlarda donanım farklılıkları olabilir. Ayrıntılı bilgi ford.com.tr'de.

*Yakıt tüketimi ve CO₂ emisyon değerleri 715/2007/EC güncel mevzuatına göre ölçülmüş WLTP verileridir.



OYDER
Yönetim Kurulu Başkanı
Turgay MERSİN:

“2021 Yılında Otomotiv Sektörü, Siyah ile Beyaz Kadar Birbirine Zıt İki Farklı 6 Ay Yaşadı”

2021 yılının Nisan ayında başkan olarak seçildikten sonra otomotiv sektörü adına oldukça hareketli bir dönemin içinde kendinizi buldunuz. Bu dönemi nasıl tanımlarsınız? Sizce bu dönemin diğer dönemlerden farkı nedir?

Son bir buçuk yıldır yaşadığımız inişli çıkışlı ekonomiyi daha önce hiçbirimiz yaşamadık. Önce bir milyona doğru giden bir pazar, hemen ardından bir anda çip kriziyle başlayan ve diğer hammadde sıkıntılarıyla devam eden üretim sıkıntısı, arkasından kurların etkisiyle yükselen fiyatlar... Gerçekten otomotiv yetkili satıcıların teşkilatı olarak hepimiz bir taraftan her ne kadar para kazanıyor gibi gözüksek de düşen satış adetleriyle aynı zamanda maliyetlerin yükseldiği, tanımlanması gerçekten çok zor bir yılı arkamızda bıraktık.

Yıllar sonra 2021 yılına dönüp baktığınızda bu yılı nasıl tanımlarsınız?

Adeta siyah ile beyaz, gece ile gündüz kadar birbirine zıt, altışar aylık 2 dönem yaşadık. 2021'in Ocak-Şubat aylarına baktığımızda 1 milyonu geçen bir pazar öngörüydük. Ancak ikinci 6 ayda bulunurluk, hammadde, lojistik, kurlar ve faiz oranları devreye girince toplam pazar 737 bin 350 adetlerde gerçekleşti. Bulunurluk sıkıntısına bağlı spekülasyon fiyat hareketlerinin de olduğu 2021 yılı, sektörümüzü yordu ve sermaye yapımıza zarar verdi diyebilirim.

OYDER başkanlığına başkan vekilliği görevinizden sonra geldiniz. Başkanlık, daha önceki görevlerinizle kıyaslandığında ne gibi farklılıklar içeriyor?

Gerek yönetim kurulu üyesiyken gerek yönetim kurulu başkan vekiliyken dernek içinde aslında sürekli aktif olarak çalışmaya gayret gösterdim. Ama bir gerçek var ki temsilen önde olmak çok ayrı bir sorumluluk getiriyor. Tabii ki başkan vekilliğinin de belirli bir sorumlulukları var ama Oyder gibi büyük bir sivil toplum örgütünü başkan olarak temsil etmek ayrı bir heyecan, ayrı bir sorumluluk. Aslında baktığımız zaman ciddi olarak zamanımı alsa da keyifle yaptığım ve sorumluluğunu taşıdığım bu denli bir örgütün başkanı olmaktan büyük mutluluk duyduğumu belirtmek isterim.

OYDER, gününüzün toplamında ne kadar bir pay alıyor?

2021 yılının yoğun gündemi ve sektörel olarak çok dikkat çeken hatta sektörel olarak bazen bizi farklı durumlarla suçlamalarından dolayı belki de şu ana kadarki başkanların hiçbirinin yaşamadığı enteresan bir yıl yaşıyoruz. O yüzden vaktimi ilk aylarda günde 3-4 saat alırken şu anda açıkçası yarım günün üzerinde vaktimi almakta ama bunu büyük bir keyifle yapıyorum. Yönetim kurulu üyelerimizin ve genel sekreterimizin bu zorlu süreçte büyük yardımı oluyor. Aslında burada harcanan vakitten daha önemlisi sektörel ve ekonomik olarak yaşadığımız bu zorlu sürecin beyinsel olarak yorgunluğunu taşıdığım da söylenebilir.

2021 yılında otomotiv sektörü adına birçok sorun ve sıkıntıyla karşılaştık ve bu sorunlarla aynı anda uğraşmak zorunda kaldığınızdan bahsettiniz. Sizce 2021'de otomotivcilerin en önemli sorunu neydi?

Otomotiv sektörünü açıkçası en çok zorlayan çip kriziyle beraber çip krizinin sebep olduğu sorunlar ve arz ve talep dengesizliğinin ikinci el fiyatlarını yükseltmesi olarak sıralayabiliriz. Buna ek olarak kur hareketliliği ve faizler de sektörün yıl sonu kapanışına etki eden faktörler arasında yerini aldı. Özellikle 2021 yılının son 2 ayında yaşadığımız hızlı kur artışları, yüksek enflasyon, genel ekonomik sorunlar 2021 yılına damga vuran diğer faktörlerdi.

Plaza ziyaretleri gün geçtikçe azalıyor. Bazen plazaya giren müşterilerimiz, fiyatları sorduktan sonra arkasına bakmadan kaçıyorlar

Peki en önemli sorunlarımızın başında kur artışı ve ekonomideki stabilizasyonun bozulması diyebilir miyiz?

Sektör açısından baktığımızda araç bulunurluğu sorunu ön planda olsa da kur artışı ve ekonominin stabil olmaması aslında bizi çok etkileyen bir unsur. Eğer arzda bir sıkıntı olmamış olsaydı kurların bu denli artışı işleri ciddi anlamda durdurur ve sektörü daha çok sıkıntıya sokardı. Dolayısıyla arzın belki az olması o sıkıntıyı çok yaşamamamıza neden oldu. Kur artışından doğan fiyat artışların önümüzdeki sene sektörümüzü daha çok zorlayacağını düşünüyoruz. Açıkçası röportaj yaptığımız bugünlerde plaza girişleri, plaza ziyaretleri gün geçtikçe azalıyor. Bazen plazaya giren müşterilerimiz fiyatları sorduktan sonra arkasına bakmadan kaçıyorlar çünkü araçlara kur artışlarından ve ÖTV geçişlerinden dolayı ciddi manada zam geldi. Maalesef bugünlerde konuştuğumuz kur artış oranları ve yaşadığımız süreç hiç normal değil.

Otomotiv sektörü, ülkemiz için tüm paydaşlarıyla dev bir sektör. Siz OYDER başkanı olarak tüm paydaşlarla tam bir uyum ve iş birliği içerisinde çalışarak sorunların üzerine gittiğinizi söyleyebilir misiniz?

Evet dediğiniz gibi otomotiv sektörü sanayicisiyle, distribütörüyle, yetkili satıcısıyla, sermaye yapısıyla, insan kaynakları gücüyle çok önemli bir sektör ve kendi bölgelerinde markalarını temsil eden meslektaşlarımız da önemli yatırımcı ve itibarlı iş insanlardır. Fakat yetkili satıcılık mesleğini temsil eden bizler özellikle 2021 yılında çok yalnız bırakıldık. Birçok sıkıntı yaşadık, çok farklı şekilde bize ithamlarda bulundular. Dolayısıyla burada açıkçası diğer kardeş paydaşlarımızın hem Ankara huzurunda hem müşterilerimiz ve vatandaşımız huzurunda açıklama yapmaları gerektiğini, daha açıklıkla yanımızda olmalarını istedik. Bu birlikteliği açıkçası göremedik. Ama baktığımızda tabii ki bu birlikteliği bu durumlar bozamaz. Biz, büyük bir sektör içinde büyük teşkilatlarız fakat paydaş derneklerimizin tam manasıyla yanımızda olduğunu söyleyemeyiz.

2021'i konuştuk ve 2021'deki düzensizlikleri, ekonomik sıkıntıları konuştuk ama önümüzde koskoca bir 2022 yılı görünüyor. Bu gözle bakarsanız 2022'yi nasıl değerlendirirsiniz?

2022 yılının değerlendirilebilmesi için çip krizi, bulunurluk sorunu, kur ve faiz artışlarının ne olacağını öngörebilmek



gerekiyor. Çip krizinin ne zaman aşılabacağı ile ilgili bir belirsizlik var. Şu anda konuşmak için çok erken. Yılın ikinci yarısından sonra bulunurluk sorunu yaşanmayacağı gözüküyor fakat Mart ayından sonra bulunurluk sorununun çözülebileceğini öngörüyorum. Bunun yanında kurlarda da bir belirsizlik hüküm sürüyor. Ayrıca faizlerin de bir yere oturması lazım. Bu 3 belirsizlik 2022 yılını şekillendirecektir.

Diyeğim ki otomotiv sektöründeki yapısal sorunları çözebilecek nitelikte yetkiniz var. Ne yaptınız? Nereden başladınız?

Öncelikle vergilendirme konuları içerisinde yer alan ve bizi oldukça sıkıntıya sokan ÖTV sistemini ve aksesuar denetlemeleri konularındaki sıkıntıları hızlı bir şekilde çözerdim çünkü bu; korkunç bir haksız rekabet, korkunç yanlış bir sistem. Her platformda dile getirdiğimiz gibi aracın özelliğini etkilemeyen hiçbir şey aksesuar olarak tanımlanmamalı, ÖTV matrahına girmemeli. ÖTV sisteminin hızlı bir şekilde elden geçmesi lazım. Hepimiz biliyoruz ki otomotivde dünyanın en büyük vergi yükü Türkiye’de. Buna rağmen ÖTV sistemindeki aşırılık ve düzensizlik fiyatları, uzun vadede alım gücünü ve keza enflasyonu etkiliyor. Buna ek olarak hurda teşvikini kalıcı hale getirmek isterdim çünkü hepimiz biliyoruz ki çevreyi kirleten ve ölümcül kazalara sebep olan o eski araçlar dolayısıyla ivedilikle hurda teşvikini kalıcı hale getirdim.

ÖTV sistemini değiştirmekten söz ettiniz, nasıl bir sistem kurgularsınız?

Aslında bu değişiklik çok derin. Sistemin bütününe baktığımızda matrah düzenlemesi, önümüzdeki yıllarda elektrikli araçların artmasından doğacak yeni pazar, elektrikli araçları daha çok teşvikli hale getirmek gibi birçok unsur var. Bu unsurları kendi paydaşlarımızdan da fikir alarak hızlı bir şekilde çözmeye çalıştık. Belki hurda teşviğini sadece elektrikli araçlara vermek gibi bir teşvik olabilir. Burada bence önemli olan değişikliğin çevreciliğe uygun bir şekilde yapılmasıdır.

Bu arada en son güncellenen ÖTV matrah değişiklikleri ile ilgili bir yorumunuz var mıdır?

Matrah değişikliği en son Ağustos ayında yapılmıştı ve son aylarda dillendirdiğimiz bir haberdi. Zamanlaması doğru oldu çünkü insanlar tarafından beklenti oluşmuştu ve fiyat artışları ile kaçınılmaz bir sondu. Yüzde 3 ile 11 arasında bir indirim olacak araç durumuna göre fakat bu, B segmenti araçları daha çok etkiliyor. Şunu da belirtmek lazım beklentimizin kısmen altında oldu ama sonuçta devletimize ve bakanlığa teşekkür ediyoruz.

Yetkili satıcılıklar ülkemizde önemli bir ağırlığa ve yerli sermayeye sahip bir grup. Yetkili satıcılar sermayelerini bu bahsettiğiniz ekonomik çalkantılarda korumak ve geliştirmek adına ne yapmalılar? Neye önem vermeliler?

Yetkili satıcılar için çok fazla ithamlarda bulunulsa da aslında baktığımızda araç bulunamaması ve gelen zamlarda da araç stoğunu ayarlanamamasından dolayı sermayelerimiz ciddi anlamda eridi. Tabii ki sermaye korumak yetkili satıcılıkta çok kolay bir süreç değil çünkü adedi belirleyen siz değilsiniz. Sizin 50 araçlık sermayeniz var ama size 20 araç verdiklerinde o 20 aracı alıp satabiliyorsunuz.

Yetkili satıcılarımız belki ikinci elini daha kuvvetli hale getirip, çok daha turn over yapıp para kazanabilir onun dışında bahsettiğim gibi adet ve sermayeyi dengesini yönetmek bizim elimizde değil.

Otomotivin geleceği tartışılırken hep bir yeni düzenden bahsediliyor. Hatta yetkili satıcıların rolünün değişeceğinden, onların varlık sebeplerinin sorgulanacağından bahsediliyor. Sizce yetkili satıcılık, Türkiye’deki yapılanmalar göz önüne alındığında her zaman ağırlıklarını koruyacak yapılar mıdır yoksa zaman içinde eriyebilir mi?

Bence yetkili satıcılık kesinlikle yapılarını koruyacak ve hiçbir zaman önemsiz hale gelmeyecek. Her ne kadar bu konuşulsa da dillendirilse ve sektörü korkutsa da aslında otomotiv sektörünün yapısı bence önemini her zaman koruyacak. Gerek kendi vatandaşlarımız gerek yurt

Bizim ülkemizde sivil toplum örgütlerine önem vermeme gibi bir huyumuz var. Aslında OYDER olarak baktığımızda birçok örgüte nazaran biz bu düşünceyi yıktık, yıkmaya da devam edeceğiz.

dışındaki insanlar hala showrooma giderek, dokunarak ve deneyerek araç satın almak istiyorlar. Sektörümüz çok fazla yatırım yapılan bir sektör ve otomotiv sektörü, konut sektörü ile birlikte dünyada herkesin hayal ettiği, devamlı bir satın alma ve sahiplenme güdüsü olan bir sektör. Her ne kadar dijitalleşme hayatımıza girmiş olsa da yetkili satıcıların tüketicilere sundukları değer çok önemli ve bu değer de her zaman talep edilecek. Alışveriş kültürü dünden bugüne değişti ve sürekli değişmeye de devam edecek fakat sunulan bu değer her zaman baki kalacaktır.

OYDER’in Türkiye’deki gücünü, görevini, yapılanmasını veya mesleğe katkılarını nasıl görüyorsunuz?

OYDER kesinlikle yetkili satıcıların önem vermesi ve ağırlık vermesi gereken bir çatı kuruluşu. Ben yaklaşık 7-8 yıldır burada görev alıyorum. Zaman zaman üzülüğüm zamanlar oldu. Birçok yetkili satıcılarımızın OYDER’e gerekli önemi vermediklerine şahit oldum ve bence bu yanlış bir düşünce. OYDER, özellikle Ankara’da dinlenen, fikrini aldırın bir dernek. Buradan söz açılmışken geçmiş bütün başkanlara ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür etmek boynumuzun borcudur çünkü bu zamana kadar gelmiş tüm başkan ve yönetim kurulu heyetleri her defasında üzerine koyarak bugüne getirmişler. Bugün ben ve yönetim kurulu arkadaşlarımı, ilgili mercilerde değer görüp, sözümüzün dinlendiğini görmek bizi mutlu ediyor. Bu yüzden yetkili satıcılarımıza buradan sesleniyorum. Lütfen bugün ben varım yarın başka bir meslektaşımız var önemli olan bu kadar dinlenen ve etkin olan bir derneğe sahip çıkılsın. Kararları alırken o kararı ortak almaya kadar giden güçlü bir dernek. Dolayısıyla

hem üyelik anlamında aslında üyelikle de bitmiyor hem yapılan işlere katılım anlamında yetkili satıcıların bu derneğe sahip çıkması lazım. Bu sene Oyder tarihinde ilk 500'ün üzerinde yetkili satıcı arkadaşımızın katıldığı bir online toplantı gerçekleştirdi. Bu başarıda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

OYDER'in daha etkili bir işbirliği sağlayabilmesi için sizce üyelerine ne sunması, ne yapması gerekir?

Dernekler gücünü üyelerinden ve temsiliyetten alıyor. Aslında Oyder olarak geçmiş dönemde ve bu dönemde birçok aktivite yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Bayi ziyaretleriyle, bölge toplantılarıyla, online toplantılarda kendimizi anlatmaya çalıştık. Ben zaten sıkı temasa çok önem veren birisiyim. Daha çok giderek, dokunarak, yüz yüze, göz göze neler yaptığımızı anlatmamız lazım diye düşünüyorum. Kalabalık toplantılar değil bire bir mağazasına, odasına giderek ziyaretten bahsediyorum. Bu şekilde üyelerimizle iletişimimizi çok daha güçlendirebiliriz. Fakat tabi hepimiz biliyoruz maalesef bizim ülkemizde, bu sadece OYDER için değil, sivil toplum örgütlerine önem vermeme gibi bir huyumuz var. Aslında OYDER olarak baktığımızda birçok örgüte nazaran biz bu düşünceyi yıktık, yıkmaya da devam edeceğiz.

Son olarak 2022 yılında toplam pazar kaç adetle kapanır?

2022 yılı için şu an itibariyle satış adedi konusunda öngöründe bulunmak yanlış olur. Ancak 2021'in altında kapatmayacağımızı söyleyebilirim. Sektördeki sorunlar giderilebilirse pazarın 2021 üstüne çıkma ihtimali de var. Ayrıca çalışan maliyeti olmak üzere tüm maliyetlerin artması da sektörümüzün paydaşlarını etkileyecek gibi görünüyor. Yetkili satıcılık gibi mesleklerde öngörülemeyen ortamlar, işin doğası gereği tedbirli davranmayı gerektirir. Bu nedenle 2022 yılı için tahminde bulunurken tedbirli davranmak gerektiğini düşünüyorum. Ülkemizdeki hızlı ve aşağı-yukarı çok yönlü ve değişken kur hareketleri nedeniyle maliyetler artmaya devam ederse bu artışlar fiyata yansıtacağından talepte bir daralma olması kaçınılmaz olacaktır.



Oyder Yönetim Kurulu'ndan **Tek Kelimeyle** 2021 Değerlendirmesi, 2022 Beklentileri

Oyder Yönetim Kurulu, pandemi koşulları altında sektör adına zorlu geçen 2021 yılı değerlendirmelerini ve önümüzdeki yıl için sektörün geleceği ile ilgili öngörülerini Otoban Dergisi okuyucuları için **Tek Kelimeyle** değerlendirdiler.



TURGAY MERSİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SADIKOĞLU OTOMOTİV
RENAULT-DACIA
DENİZLİ

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Çip Krizi

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Ekonomideki iniş ve çıkışlar

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlığım

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Araç Bulunurluk Sıkıntısını Ortadan Kaldırmak

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Ekonominin Stabil Hale Gelmesi

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Artan Maliyet Giderleri

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Daha Güçlü Sermaye



ÖMER KOYUNCU
YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ
HUNKO MOTORLU ARAÇLAR
HYUNDAI
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Sürprizler İle Geçti

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Pandemi ve Çip

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlığımız

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Kurlar

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Yüksek Enflasyon

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

850.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Güven



MURAT YEĞİN
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
CAN OTOMOTİV
PEUGEOT-CITROEN-SUBARU
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Çok Zor

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Ekonomi

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Aile

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Covid-19

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Durgunluk

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

850.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Umudumuzu Kaybetmeyelim



ZEYNEP FİDAN SOYSAL
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
ASF OTOMOTİV
RENAULT-DACIA-FIAT
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Kaos

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Devlet Politikası

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Çocuklarım

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Yönetim

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

İstikrarsızlık

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

İK'ya Önem Verelim!



M. UĞUR YALÇINKAYA
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
KENT OTOMOTİV
FORD
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

İnişler ve Çıkışlar

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Kurlar

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Normalleşme

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Ekonomik Kırılganlık

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Stabilizasyon

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Çalışan Mutluluğu

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

700.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Çalışanlarımıza Sahip Çıkalım



UĞUR GÜVEN
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
OTOKOÇ OTOMOTİV
FORD-VOLVO-FIAT-ALFA ROMEO-JEEP-MASERATI
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Türlülans

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Belirsizlikler

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Aile

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Pandemi

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Öngörü Yapabilmek

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Parça Tedariği / Makro Ekonomik Varsayımlarda Bozulma

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Metaverse'de Buluşmak Üzere, Sağlıkla Kalın



K. ALTUĞ ERCİŞ

YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
KOLUMAN MOTORLU ARAÇLAR
MERCEDES - SMART - SETRA - DS AUTOMOBILE - PEUGEOT
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Dengesiz

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Kurlar

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlık

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Covid-19 / Hayvan Hakları

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Faiz

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

715.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Temkinli Büyüme / Sabır



AYKUT PEKTEKİN

YÖNETİM KURULU ÜYESİ / MUHASİP ÜYE
NAZER OTOMOTİV
KIA-PEUGEOT-CITROEN-OPEL
KOCAELİ

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Belirsizlik

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

2. El Ticareti

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Ailem / Sağlık

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Ekonomik Sihirli Değnek

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Sanal Ticaret

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

795.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Odağa Müşteriyi Koymak



YÜKSEL CEYLAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ANKARA OTOMOTİV
ALFA ROMEO-JEEP-FIAT-KIA
ANKARA

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Sürprizlerle Dolu

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Ekonomik İstikrarsızlık

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Lider Bayi Olmak

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Ekonomik İstikrarsızlık

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Bütçe Yapabilmek

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Belirsizlik

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Doğru Hedefleme, Doğru Finansal Takip



ŞEMSİ DURDU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
SİMGE MOTORLU ARAÇLAR
HYUNDAI-FIAT-NISSAN-OPEL
ZONGULDAK

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Liste Fiyatıyla Araç Satışı

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Araç Bulunurluğu

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Karlılık Satışları

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Fiyat Farkları

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

ÖTV Düzenlemeleri

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Araç Bulunurluluğu

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

750.000 / 850.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Sağlıklı Stok Yönetimi



KEMAL TEPRET
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
KEMAL TEPRETOĞULLARI OTOMOTİV
RENAULT-DACIA-NISSAN
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Heyecan

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Tedarik Krizi

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlıklı Kalmak

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Çip Tedariği

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Enflasyon

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

650.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Temkinli Olmak



ALİ ERDEM CİNDİLLİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
CİNDİLLİ OTOMOTİV
FORD-VOLVO
ERZURUM

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Adrenalin

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Belirsizlik

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Aile

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Risk Yönetimi

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Denge

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Öngörüsüzlük

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

550.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Rızık Allah'tan



ERDİÑÇ ARTKIY
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ARTKIY OTOMOTİV
NISSAN
İZMİR

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Belirsizlik

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Covid-19

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlık

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Pandemi

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

ÖTV indirimi

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Ülke Ekonomisi

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Umut



TURAN MUTLU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
TUR OTOMOTİV
FORD
ANKARA

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Rejenerasyon

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Stres

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Aile

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseniz tek kelimeyle bu ne olurdu?

Salgın

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Sürdürülebilirlik

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Sürdürülebilirlik

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

780.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Modernizasyon



MEHMET KOÇAK
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
DERİNDERE KOÇAK OTOMOTİV
TOYOTA
SAMSUN

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Hüsrân

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Ekonomi

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

2022'ye Sağlıklı Girmek

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Pandemi

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Çip Krizinin Sonuçlanması

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Bulunurluk

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

800.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Borçlanma, Nakitte Kal



SERKAN SUCU
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
GERÇEK OTOMOTİV
OPEL-NISSAN
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Sözün Bittiği Yer

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Virüs

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Hiçbir şey

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Virüsün Yok Olması

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

En Az 880.000 Adet Pazar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Virüs ve Ekonomi

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

850.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

İşlerine ve Hedeflerine Odaklanmak



1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Belirsizlik

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Çip Krizi

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlıklı Olmak

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

ÖTV

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Öngörülebilirlik

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Teknoloji

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

700.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Değişim



1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

İnişler ve Çıkışlar

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

2. El Operasyonu

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlık

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Covid-19 Salgını Bitirmek

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Öngörülebilirlik

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Döviz Kurları

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

650.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Önce sağlık sonra sürdürülebilir ve istikrarlı bir sektör için çalışmaya devam



EMİN ILICAK
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ILICAK OTOMOTİV
HONDA-PEUGEOT- FIAT-FORD
MALATYA

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Çip Krizi

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Döviz Kuru

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlık

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Tedarik

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

İstikrar

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Artan Maliyetler

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

650.00

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Sağlık, Huzur ve Mutluluklar Diliyorum.



GİZEM YÜZBAŞIOĞLU
GENÇ OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YÜZBAŞIOĞLU OTOMOTİV
NISSAN
İSTANBUL

1. 2021 yılını tek kelimeyle tanımlar mısınız?

Kaygı

2. 2021 yılında sizi en çok zorlayan konu tek kelimeyle hangisiydi?

Tedarik

3. 2021 yılında sizi en mutlu eden konu tek kelimeyle hangisiydi?

Sağlıklı Kalmak

4. 2021 yılına ait tek bir şey değiştirebilseydik tek kelimeyle bu ne olurdu?

Kur

5. 2022 yılından mesleğiniz adına beklentinizi tek kelimeyle öğrenebilir miyiz?

Denge

6. 2022 yılında şirketinizi ve mesleğinizi bekleyen en büyük tehlike tek kelimeyle nedir?

Enflasyon

7. 2022 yılında toplam pazar kaç adet olur?

700.000

8. 2022 yılı için meslektaşlarınıza vereceğiniz bir mesaj var mı?

Dikkatli ve Sabırlı Olmak

Yeni Üyelerimizle Gücümüze Güç Katıyoruz

Oyder olarak, 2021 yılı başından beri yetkili satıcılarımız ile iletişimimizi güçlendirmek adına yeni çalışmalar ve altyapı değişiklikleri yaptık. 2021 yılının Ocak ayından itibaren başlattığımız online toplantılar, Oyder Aplikasyonu ve Temmuz ayında başlattığımız Bölge Diyalog Ziyaretleri ile birlikte yetkili satıcılarımız ile bizzat temas ederek çalışmalarımızı ilk ağızdan anlatıyor ve yetkili satıcılarımızın kendi plazalarına gidip onlarla istişarede bulunuyoruz. Kurduğumuz bu güçlü iletişim sonucunda OYDER çatısı altında birlik ve beraberlik içinde olan ve yaptığımız çalışmalara verdikleri destekleri gönülden hissettiğimiz meslektaşlarımıza bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyor, bu süreçte aramıza katılan tüm yetkili satıcılarımıza hoş geldiniz diyoruz.

Gücünüzü yanımızda hissettiğimiz sürece güçlüyüz!



KADIOĞLU OTOMOTİV (Fiat)

Kadioğlu Otomotiv A.Ş. 1969 yılında Selçuk Erkal tarafından kurulmuş olup, firmanın şu anda Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Erkal'ın oğlu Gürkan Erkal'dır. Kadioğlu Otomotiv, Bandırma ve Gönen ilçesinde Fiat Yetkili satış, servis, sigorta, 2. el oto eksper ve satış konularında faaliyetlerine istikrarlı bir şekilde devam etmektedir.

1969 yılından bugüne Fiat markasını müşteri ile buluşturmada güçlü bir temsilcisi olmuştur. Şirket bünyesinde Fiat Bayi sahipliğinin yanında, Gönen ilçesinde turizm sektöründe Kadioğlu Otel hizmet vermektedir.



COŞKUNLAR OTOMOTİV (Citroen, Suzuki, MG)

1944 yılında manifatura sektöründe ticari hayatına başlayan Coşkunlar Otomotiv, 20 Ocak 1994 tarihinde "Coşkunlar Otomotiv Giyim San. ve Tic. A.Ş." olarak güncel kurumsal şirket yapısına geçiş yapmıştır.

1991 yılında Kia bayiliğiyle beraber şirket, otomotiv sektörüne bugünün başarısını ortaya çıkaracak ilk adımları atmıştır. 2003 yılında, Citroen marka araçların satış, servis ve yedek parça hizmetlerine, bunu takiben Suzuki marka araçların satış, servis ve yedek parça hizmetlerinin eklenmesiyle Coşkunlar Otomotiv'in sektördeki hacmi genişlemiştir. Geleceğin teknolojisi olan elektrikli otomobil alanında da, MG elektrikli otomobil markasını ve ZES şarj istasyonunu da bünyesine katarak geleceği bugünden yakalama vizyonu ile sürekli gelişmekte ve büyümektedir.

Günümüzdeki haliyle, otomotiv sektöründe 3 ayrı markayla Denizli, Fethiye ve Bodrum lokasyonlarında hizmet veren Coşkunlar Otomotiv, ayrıca tekstil, perde, manifatura, hazır giyim, sigorta, lastik ve inşaat sektörlerinde de faaliyetlerini sürdürmektedir.



EKMAS EGEM OTOMOTİV (Opel)

Egem Otomotiv; 1990 yılında satış, servis, yedek parça ve ikinci el araç satışı hizmeti vermek amacıyla kurulmuştur. Alanında uzman ve deneyimli kadrosu, güler yüzlü ve koşulsuz müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışı ile faaliyetlerini sürdüren Egem Otomotiv, bu özellikleriyle sadece İzmir'deki değil, Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerin ilgisini kazanmıştır.

Ege Bölgesi'nde Opel markası ile özdeşleşmiş olan Ekmas Egem Otomotiv, yenilikçi, kalite ile güvene dayalı bir anlayışla çalışmalarını sürdürmektedir. Egem Otomotiv bu sayede güvenilir ve sürdürülebilir bir marka değeri inşa etmiş, bunun karşılığını ise elde ettiği birçok somut başarı ve ödül ile almaya hak kazanmıştır. Egem Otomotiv son olarak; 2019 Opel Ticari Araç Satış Performans Türkiye Birincisi, 2019 Opel Satış Sonu Performansı 4. Bölge Birincisi, 2020 Opel Müşteri Memnuniyeti ve Operasyonel Kalite Türkiye Birincisi, 2020 Opel Ticari Araç Satış Performans Türkiye Birincisi, 2020 Opel Satış Hedef Gerçekleştirme Performansı Türkiye Birincisi ödüllerine layık görülerek Türkiye genelindeki başarısını sürdürmüştür.



GENERAL OTOMOTİV (Peugeot, Citroen)

General Oto Servis ve Tic. Ltd. Şti. 1990 yılında yalnızca iki adet lift ve beş adet personel ile hizmet vermeye başlamış, İstanbul 4. Levent Sanayi Mahallesi'nde 7 yıl Opel markasına hizmet verdikten sonra 2004 yılında Volkswagen markasının temsilciliğini üstlenmiştir. 22 yıl boyunca temsil ettiği marka ile 2019'un Mayıs ayında yollarını ayırmıştır. General Otomotiv'in vizyonu, tüm paydaşlarca örnek gösterilen, çalışması kolay bir işletme olmak ve misyon olarak da gelecek kuşaktan devir almak isteyecekleri cazibede bir şirket yaratmaktır.



DEMOTO DEMİRELLER OTOMOTİV (Volkswagen, Skoda)

Volkswagen Yetkili Satıcısı Demoto Demireller Otomotiv Pazarlama Maden İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. üstün hizmet anlayışını hedef edinerek; müşterilerine satış alanında hizmet verdiği Afyon ilindeki 650 m²'lik showroomunda 2007 yılından beri faaliyet göstermektedir. Satıştan, kredi ve kasko hizmetlerine kadar otomotiv ihtiyaçlarına hızlı bir çözüm getiren Doğu Otomotiv Yetkili Satıcısı Demoto Demireller Otomotiv, tesislerinde üstün hizmet anlayışı ve 49 kişiden oluşan eğitimli uzman kadrosuyla Volkswagen müşterilerini buluşturuyor.



MARMARA OTOMOTİV (Honda)

Marmara Otomotiv A.Ş. Türkiye'de 1992 yılında satışa, 1997'de üretime başlayan Honda A.Ş.'nin satış ve servis hizmetlerinde kaliteyi arttırmaktır. Gebze Şekerpınar'da kurulan fabrika, Türkiye'de yaptığı seri üretimlerle Honda'nın Avrupa'daki ikinci otomobil üretim tesisi olmuştur. Üretimdeki bu başarı Honda'nın modelleri ve kampanyalarıyla otomobil sektöründe sağlam bir yer edinmesini sağlamıştır. Honda Plaza Marmara, bu güvenle Honda'nın en çok talep edilen otomobil bayisi olmuştur. Honda Plaza Marmara'nın vizyonu Avrupa'nın iki Honda otomobil üretim ve dağıtım merkezinden biri olan Honda A.Ş.'nin İstanbul'da en iyi satış ve servis hizmetini sunan ve odak noktası müşterilerine verdiği hizmette memnuniyetin daimi olmasını sağlamak, yenilikleri geciktirmeden sunmaktır. İstanbul ilinin Beylikdüzü ilçesinde bulunan Honda Plaza Marmara, güler yüzlü personeli ve ferah showroomu ile hizmet vermeye devam etmektedir.



KUZAY OTOMOTİV (Nissan)

Kuzey Otomotiv ve Dış Ticaret Ltd. Şti. Nissan otomobillerin bayiliğini üstlendiği 1994 tarihinden itibaren, Yenibosna Havaalanı kavşağında hizmete devam eden 4,000 metrekare tesisinde her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutan Kuzey Otomotiv satış, servis, kiralama, yedek parça, 2. el otomobil ve Sem Sigorta Aracılık Hizmetleri adı altında hizmet verdiği 4S plazasında uzman ekibi, müşteri istekleri doğrultusunda kaliteli ve zamanında teslim sloganıyla hareket etmektedir. Şirket ve marka değerlerini en üst seviyede tutarak çalışanlarının kişisel ve profesyonel becerilerini artırmaya yönelik faaliyetler (İş ilişkisi içinde olduğu kişi ve kuruluşlarla iletişim desteği dahilinde) dinamik ve sürekli kendini yenileyen bir çalışma ortamı yaratmaya devam etmeyi amaçlıyor.

Kuzey Otomotiv satış bölümüne ilaveten Carbook araç kiralama, operasyonel filo satış, 2. el araç satışı ve 6 markanın içinde bulunduğu Sem Sigorta acenteliği hizmetini de müşterilerine sunmaktadır. Hem müşteri memnuniyeti, hem de müşteri ihtiyaçları doğrultusunda en uygun hizmeti alabileceğiniz ve sorularınıza cevap bulabileceğiniz Kuzey Otomotiv'de kullanacağınız araçlarınızın toplu alımında filo departmanları ile irtibat kurduğunuz andan itibaren hem en uygun fiyatlarla araçlarınıza sahip olabilirsiniz, hem de çalışma sistemimizden en az süre kaybını sağlayacak servis hizmetlerimizden faydalanabilirsiniz.



BUHARİ OTOMOTİV (Renault, Dacia)

Renault ile Dacia otomotiv markalarının yetkili satıcısı ve servisi olan Buhari Otomotiv Paz. İmal. San. Ve Tic. A.Ş. Tekirdağ Merkez, Çorlu ve Çerkezköy'de hizmet vermektedir.

Tekirdağ ilinde ilk yatırımı 1998 yılında Çorlu'da Renault Yetkili Satıcısı Buhari Otomotiv'i devir alarak başladı. Akabinde Çerkezköy satış noktasını açıp, Çorlu'da 5600 m² kapalı alana sahip yeni Renault plazasını 2003 yılında faaliyete soktu. 2050 m²'lik Tekirdağ merkez plazasını 2005 yılında faaliyete geçirerek otomotiv alanında yatırımlarını tamamlamış oldu. Halen bu üç noktada Renault ve Dacia Yetkili satıcısı olarak, 105 kişilik konusunda deneyimli satış, satış destek, yedek parça, mekanik servis, boya kaporta onarım, ikinci el, rent a car çalışanıyla, müşteri portföyünün ihtiyaçlarını iyi analiz ederek, müşteri beklentilerini maksimum seviyede karşılamayı ilke etti. Bu amaçla bayiler arasında 2004 yılında çalışmalarına başlayıp, 2005 yılında Renault yetkili satıcılar içinde ilk ISO belgesini alan yetkili servis özelliğini taşımaktadır.

Bunların dışında Tekirdağ ve İstanbul'da Shell akaryakıt istasyonları mevcuttur.



BAŞTAŞ OTOMOTİV (Hyundai)

Baştaş Otomotiv San Tic. A.Ş. Hyundai yetkili satıcısı olarak 1998 yılından bu yana hizmet vermektedir. Hyundai Baştaş Plaza, uzun yıllar boyunca başarılı bir şekilde sürdürdüğü bu hizmet anlayışıyla Balıkesir'in Bandırma ilçesinde Hyundai'nin en çok ziyaret edilen yetkili satıcılarından biri olmuştur. Vizyonu, beklentilerin üzerine çıkan bir anlayışla hizmet sunarak, üstün müşteri memnuniyeti sağlamak ve içinde bulunduğumuz sektörün güçlü bir halkası olan Hyundai'yi, Baştaş Otomotiv tecrübesiyle, marka değerine yakışır biçimde temsil ederek ilerlemektir. Hizmet verdiği sektörün rekabet dolu bir pazar olduğunun bilinciyle; faaliyet alanı dahilinde hizmet verdiği tüm konularda, müşteri ihtiyacına yönelik olan tüm ürün ve hizmetlerin, benimsediği koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkelerince, mümkün olan en kısa sürede ve en etkin biçimde sunmayı kalite politikası olarak benimsemektedir.



ELMAS OTOMOTİV (Hyundai)

1974 yılında otomotiv sektöründe hizmete başlayan Elmas Otomotiv İnş. San. Ve Tic. Ltd. Şti. giderek artan ve gelişmekte olan hizmet potansiyeliyle bugün Avrupa'nın en büyük otomotiv grupları arasında yerini almıştır. Standartların üzerinde müşteri memnuniyetini hedef alan hizmet anlayışı ve eğitimli kadrosuyla sürekli kendini geliştirerek, otomotiv sektörü içinde haklı ve seçkin bir üne sahip. İstanbul'un merkezi Kağıthane'de satış, servis, yedek parça, sigorta ve ikinci el ile hizmet vermektedir. Elmas Otomotiv'de 165 kişi çalışmakta olup, müşteri beklentilerinin ötesinde yenilik, güven ve hizmet sağlamaktadır.



OPAL OTOMOTİV (Opel, Kia)

1997 yılında faaliyetine başlayan General Motors Co'ya ait Türkiye'nin Opel & Chevrolet bayileri arasında yer alan en yüksek satış rakamlarına erişmiş, ISO 9001 kalite belgesine sahip Opal Otomobil Pazarlama ve İşletme Sanayi A.Ş. kurulduğu günden bu yana 15.000 adetlik Opel & Saab markalı araç satışı ile haklı bir gurura sahiptir. 120 çalışanı ve 16.000m²'lik kapalı hizmet alanı ile otomobil plazaları içinde en modern görünüme sahip bir işletme ve anlayışa sahiptir.

Şirket, satış sonrası hizmetleriyle yaklaşık olarak yılda 30.000 araca hizmet vermektedir. Kendi sahibi olduğu binasında gerek 24 saat hizmet verebilen servisi gerek satış pazarlama ekibi, idari personeli ve yönetim kadrosu ile standartların çok üstünde bir markalaşmaya doğru adım atmaktadır.



YUSUF BAYSAL OTOMOTİV (Renault, Dacia)

Yusuf Baysal Şirketler Grubu, 1958 yılında başlayan ticari hayatı içinde Yusuf Baysal başarılı çalışmaları ve üretkenliği ile gruba öncülük etmiş ve sosyal hizmet çalışmalarına başlayana kadar bizzat bütün hayatını çalışmakla geçirmiştir. En büyük meziyetleri olan dürüstlük, azim, cesaret ve yardımseverlik grubun en büyük özelliğini oluşturmaktadır. Bugünkü yönetim kurulu başkanı Yusuf Baysal ve oğulları 1958 yılından itibaren şirketin bugünlere gelmesini sağlamışlardır. Bugün şirket idaresinde göstermiş oldukları özen, şirket grubunun geleceğinin teminatıdır. Oğullardan Hilmi Baysal ve kardeşleri grup yöneticileri olarak görevlerini sürdürmektedirler.

Yusuf Baysal grubu, her zaman gelişmelere açık ve bütün yenilikleri yakından takip eden yapısı ile 21.yüzyılda başarı grafiğini her zaman daha iyi hale getirmeye gayret gösterecektir.

Yusuf Baysal Otomotiv Sanayi Tic. A.Ş. Adana Yüreğir ve Kozan'da, ayrıca Osmaniye merkezde hizmet vermektedir.



ARDEN OTOMOTİV (Skoda)

ŠKODA Yetkili Satıcısı Arden Motorlu Araçlar, üstün hizmet anlayışı ve ilkesiyle 2020 yılından bu yana Van ilinde satış ve satış sonrası hizmetleri faaliyetlerini sunmaktadır.

850 m²'lik ŠKODA Showroom ve 1600 m²'lik servis alanı ile toplamda 2450 m² kapalı alana sahip olan Arden Motorlu Araçlar, tesislerinde ŠKODA mekanik atölyeler, orijinal parça depoları, misafir alanları ile idari ve sosyal birimler yer almaktadır.

Satıştan servise, kredi hizmetlerine kadar tüm otomotiv ihtiyaçlarına tek çatı altında çözümler sunan Arden Motorlu Araçlar'ın konusunda uzman 25 kişilik tecrübeli satış ve satış sonrası hizmetler ekibiyle ŠKODA markasının ürün ve hizmetlerini müşteri ile buluşturuyor.

Bir Yıl Böyle Geçti...

OYDER 2021 Değerlendirmesi

Türkiye’de faaliyet gösteren tüm Otomotiv Yetkili Satıcılarının tek çatı derneği olan Oyder, 2021 yılında gerek sektörün gerektirdiği faaliyetler gerekse de üyelerine yarattığı faydalar ile oldukça yoğun ve başarılı bir yılı geride bıraktı.

İştilal konusu olan pek çok alanda gerçekleştirdiği faaliyetler, resmi kurumlar ve basın ile kurulan ilişki ve üye temsiliyetinde atılan büyük adımlarla Oyder, 2022 yılına çok daha güçlü bir giriş yapmaya hazırlanıyor.

Otomotiv Yetkili Satıcılık sistemini ilgilendiren ve Oyder’in faaliyet gösterdiği alanları özetlemek gerekirse;

1. Resmi Kuruluşlar ve Hükümet Nezdinde Lobi Faaliyetleri
2. Üyeler ile Kurulan İlişkiler ve Yaratılan Faydalar
3. Basın ile İlişkiler
4. Paydaş Kuruluşlar ile İlişkiler
5. Sponsorlar Kanalıyla Oluşturulan Proje ve Hizmetler

Tüm bu alanlarda yapılan faaliyetleri ve üyelerimize oluşturulan faydaları kaleme almaya çalışacağımız bu çalışmayı, Oyder’in 1 yıllık faaliyet raporu gibi değerlendirmenizi dileriz.

Resmi Kuruluşlar ve Hükümet Nezdinde Lobi Faaliyetleri

Yetkili Satıcılarımızın ticaret hayatlarında yaşadığı sorun, sıkıntı ve/veya çözüm bekleyen işleri konusunda, gerek resmi kamu kuruluşlarını ve gerekse de iktidar mensuplarını bilgilendirici ziyaretler Oyder’in en yoğun ve önemli iştilal konuları arasında yer almaktadır.

Bu yılın ilk çeyreğinde otomotivcilerin yaşadığı en büyük sorun olan matrah güncellemesi ve ÖTV oranlarındaki düzenleme ile ilgili bir dizi görüşme gerçekleştirdik. Bu görüşmelerimizde



zaman zaman paydaş dernekler ve TOBB desteği ile, zaman zaman da sadece Oyder olarak derdimizi aktarma yolunu seçtik.

2021 yılının ilk yarısı maalesef pandemi kısıtlamaları nedeniyle yüz yüze görüşmelerin çok zor olması görüşmelerimizin ilk dönemlerde telefon ve online olarak yapılmasına neden oldu. Ancak Haziran ayından itibaren pandemi kısıtlamalarının gevşemesi ile birlikte yoğun bir görüşme trafiği gerçekleştirebildik. 2021 yılı içerisindeki ilk resmi ziyaretimizi T.C. Ticaret Bakanlığı’na atanan Sn. Mehmet Muş’a 22 Haziran

tarihinde gerçekleştirdik. Nezaket ziyareti olarak planlanan bu ziyarette Sn. Mehmet Muş ile sektörün içinde bulunduğu durumu ve geleceğini tartışma fırsatını yakaladık. Özellikle matrah güncellemesi konusunda destek talebinde bulunduk.

Aynı ziyaret sırasında TOBB Otomotiv Ticaret Meclisi ve ODD ile birlikte Gelir İdaresi Başkanı Sn. Bekir Bayrakdar ile bir araya gelme imkanı bulduk. Sn. Bayrakdar’a ÖTV sistemindeki %50 ile %80 arasındaki artışın ne gibi temel sorunlar yarattığı ve matrah güncellemesinin ne kadar elzem duruma geldiği bilgilerini paylaştık.

22 Haziran tarihinde ayrıca **İç Ticaret Genel Müdürü Sn. Adem Başar**'ı ODD ile birlikte ziyaret ederek, ikinci el motorlu kara taşıtları yönetmeliğinde yapılması planlanan değişiklikler ile ilgili ortak görüş ve önerilerimizi sunduk. Özellikle yetkili satıcıların ikinci el yetki belgesi alırken yaşadıkları sorunlar ve bu sorunların giderilmesine yönelik görüş alışverişinde bulunduk.

Ağustos ayı içerisinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu kararı ile otomobil alımları sırasında kullanılan kredilere uygulanan vade ve oran kısıtlaması nedeniyle, **BDDK Başkanı Sn. Mehmet Ali Akben**'i ziyaret ettik. Alınan kararların otomotiv talebi üzerinde yapacağı olumsuz etkileri ve talebi yavaşlatacak bu uygulamanın esnetilmesi ile ilgili taleplerimizi doğrudan Sn. Mehmet Ali Akben'e iletme imkanı bulduk.

ÖTV matrahlarının sektörü iyice rahatsız etmesi ve sorunun acilen çözülmesi gerekliliği nedeniyle, 9 Eylül 2021 tarihinde **Gelir İdaresi Başkanı S. Bekir Bayrakdar**'ı bir kez daha ziyaret ederek yaşanan sıkıntıları ilk elden aktardık. Konunun aciliyeti ve yarattığı mağduriyetler üzerine Sn. Bayrakdar'ın desteğini talep ettik.

Eylül ayı içerisinde aksesuar satışları ile ilgili başlatılan incelemelerin



yetkili satıcılarımız üzerinde yarattığı belirsizlik ve endişe nedeniyle, **Vergi Denetleme Kurumu Başkanı Sn. Necmi Keskinsoy**'u ziyaret ettik. Sn. Keskinsoy ile incelemelerin niteliği, yöntemi ve kapsamı hakkında görüş alışverişini yaptık. Ayrıca aksesuar tebliğinin yetkili satıcılar nezdinde yarattığı haksız rekabet ve serbest ticaret kurallarına aykırılığı kendilerine aktardık.

Sn. Necmi Keskinsoy ile yapılan görüşmenin hemen ardından 24 Haziran tarihinde bu kez İstanbul'da **Gelir İdaresi Başkanı Sn. Bekir Bayrakdar** ile yeniden görüşerek denetlemelerin kapsamı ve içeriği hakkında görüşlerimizi aktardık. Özellikle aksesuar tebliğinin yarattığı haksız rekabeti vurgulayarak, eşitliği ve serbest ticaret ortamını yeniden yaratacak tedbirlerin acilen hayata geçirilmesini talep ettik.

4 Kasım tarihinde dönemin **T.C. Hazine ve Maliye Bakanı S. Lütfi Elvan** ile İstanbul'daki özel bir toplantıda bir araya gelerek, yetkili satıcıların yaşadığı mağduriyetler ve çözüm önerileri hakkında bilgilendirmelerde bulunduk. Sayın Bakanımızın yönlendirmesi ile konunun çözümü için Hazine ve Maliye Bakanlığı kurmayları ile bir araya gelinmesi hususunda mutabakata vardık.

12 Kasım tarihinde ise önce **Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Sn. Mehmet Arabacı** ve tüm ekibi ile bir araya gelerek çözüm önerileri konusunda tartışma imkanı bulduk. TOBB Otomotiv Ticaret Meclisi aracılığıyla ODD ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bu toplantıda hem ÖTV oranları konusundaki düzenleme hem de denetlemeler hakkındaki tüm talep ve beklentilerimizi ilettik.

Aynı tarihte talep ettiğimiz hukuki düzenlemeler ve kanun değişiklikleri konularında siyasi iradede destek alabilmek amacıyla AK Parti Grup Başkanı Sn. Naci Bostancı'yı makamında ziyaret ettik. Sn. Bostancı'dan öngördüğümüz hukuki sorunları ve talep ettiğimiz kanuni değişiklikleri tartışarak TBMM'de yasalaştırmak konusunda destek talebinde bulunduk.

Üyeler ile Kurulan İlişkiler ve Yaratılan Faydalar

OYDER olarak 2021 yılı içerisinde üye olan ve olmayan tüm yetkili satıcılara yönelik bir dizi program ile ilişkilerimizi kuvvetlendirmeyi ve OYDER çalışmalarını ile ilgili bilgi aktarmayı hedefledik.

Bu kapsamda yılın çeşitli zamanlarında gerek online platformlarda gerekse de yüz yüze gerçekleştirdiğimiz organizasyonlar ile yetkili satıcılarımız ile bir araya geldik. Münferit görüşme ve fikir alışverişlerinin dışında hayata geçirdiğimiz etkinlikleri şöyle sıralayabiliriz:

"Aynemiz İştir..!" Online Toplantıları

2021'in ilk ayları ile birlikte sadece üye olmayan yetkili satıcılara yönelik bir OYDER bilgilendirme toplantısı serisine başladık. Marka bazında gruplandığımız yetkili satıcılarımız ile 2020 yılı içerisinde yaptığımız çalışmaları paylaştığımız bu toplantılara OYDER Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Sekreteri olarak ev sahipliği yaptık.

Yetkili satıcılarımızın derneğimizden beklentileri, üye olmamayı tercih etmelerinin sebepleri ve diğer sektör konuları hakkında görüş alışverişinde



bulduğumuz bu online toplantılar yandaki takvimde gerçekleştirildi:

Toplam 14 ayrı toplantıda 70 meslektaşımız ile bulduğumuz bu toplantıları Şubat başında tamamladık. Bu vesileyle daha önce irtibatla olamadığımız meslektaşlarımız ile yeniden ilişki kurmanın sevincini yaşadık.

“Otomotiv Meydanı” Toplantıları

Otomotiv sektörünün geleceğinin en çok tartışıldığı günlerde OYDER olarak İngiltere’nin en saygın araştırma ve bayilik sistemi gözlem şirketi olan **ICDP** ile birlikte **Yetkili Satıcılık Sisteminin Geleceği** konulu bir rapor hazırladık.

Bahsi geçen raporda otomotiv sektörünün elektrikli araçlara doğru yaşadığı dönüşümün kısa, orta ve uzun vadede yaratması beklenen sonuçlar ve dijitalleşmenin yetkili satıcılık mesleğine yaratacağı etkiler incelenmişti. Ayrıca mesleğin geleceği açısından bugünden yapılması gerekenler de raporun kapsama alanı içerisine alınmıştı. Otomotiv Meydanı Toplantılarını bölgesel bazda katılmak isteyen tüm yetkili satıcılarımızı davet ettiğimiz online toplantıları, aşağıdaki program dahilinde gerçekleştirdik.

3 tanesi online platformdan kalan 2 tanesi de yüz yüze gerçekleştirilen toplantılarımıza toplam 146 yetkili satıcı sahibi ve otomotiv profesyoneli katıldı. Oldukça verimli geçen toplantılarda meslektaşlarımızın gelecek kaygılarını ve bugünden alınması gereken tedbirleri konuşmuş olduk.

TOPLANTI	TOPLANTI GRUPLARI	TARİH	KATILIMCI SAYISI
Aynemiz İştir..! Toplantıları	Mazda Bayileri	18 Ocak 2021 Pazartesi	6
	Kia Bayileri	18 Ocak 2021 Pazartesi	3
	Alfa Romeo-Fiat-Jeep Bayileri	20 Ocak 2021 Çarşamba	3
	Nissan Bayileri	22 Ocak 2021 Cuma	5
	Suzuki Bayileri	25 Ocak 2021 Pazartesi	6
	Skoda ve Volvo Bayileri	25 Ocak 2021 Pazartesi	6
	Opel Bayileri	28 Ocak 2021 Perşembe	6
	Hyundai Bayileri	28 Ocak 2021 Perşembe	6
	Renault ve Dacia Bayileri	29 Ocak 2021 Cuma	5
	Renault ve Dacia Bayileri	1 Şubat 2021 Pazartesi	8
	Toyota Bayileri	1 Şubat 2021 Pazartesi	3
	Audi, Seat ve VW Bayileri	2 Şubat 2021 Salı	5
	Honda Bayileri	4 Şubat 2021 Perşembe	4
	Citroen ve Peugeot Bayileri	5 Şubat 2021 Cuma	4
			Toplam: 70
Otomotiv Meydanı Toplantıları	Güneydoğu-Doğu Anadolu-İç Anadolu Bölgesi Yetkili Satıcıları	24 Haziran 2021 Perşembe	34
	Ege Bölgesi	3 Ağustos 2021 Salı	21
	Eskişehir, Ankara, Konya, Antalya, Kocaeli ve önceki toplantılara katılmayan bayiler	18 Ağustos 2021 Çarşamba	33
			TOPLAM : 88
Bilgilendirme Toplantıları	Tüm Yetkili Satıcılar	27 Ağustos 2021 Cuma	519
	Tüm Yetkili Satıcılar	14 Eylül 2021 Salı	355
			TOPLAM : 583
Wallbox Toplantıları	İstanbul Yetkili Satıcıları	12 Ekim 2021 Salı	50
	İzmir Yetkili Satıcıları	19 Ekim 2021 Salı	60
			TOPLAM : 110
KVKK Toplantıları	Mersin Yetkili Satıcıları	4 Ekim 2021 Pazartesi	
	Samsun Yetkili Satıcıları	5 Kasım 2021 Cuma	
Genç Oyder Sertifika Töreni		8 Ekim 2021 Cuma	

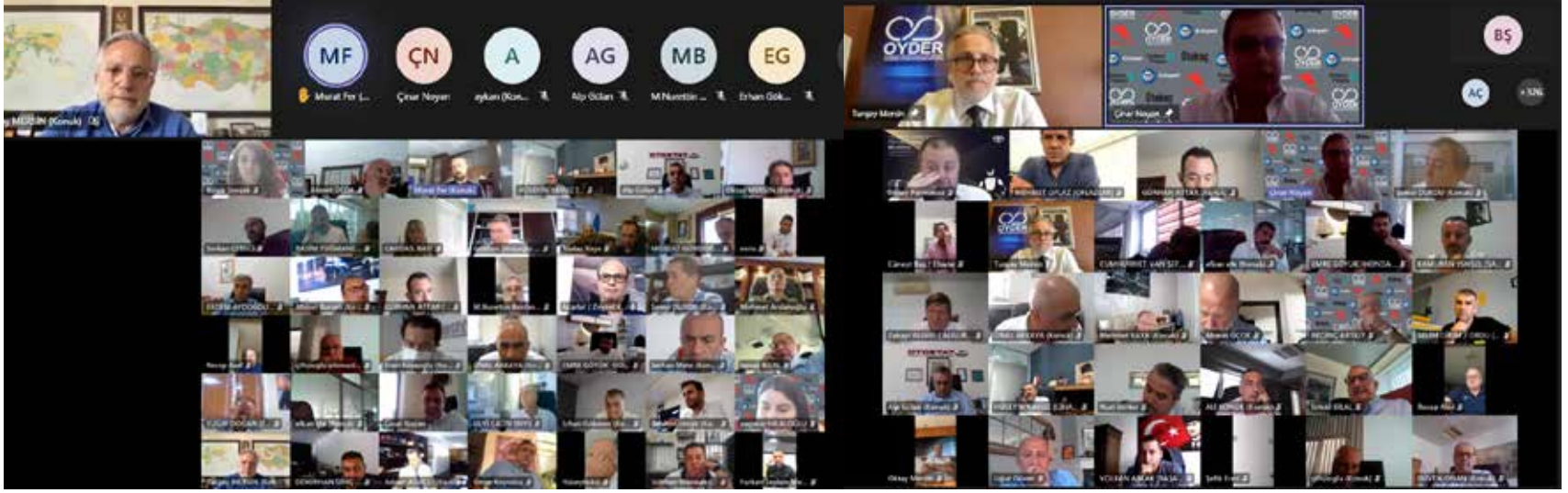


Sektör Sorunları Bilgilendirme Toplantıları

Yılın son çeyreği ile birlikte artan aksesuar satışları denetlemeleri ve engelli araçlara yönelik yapılan satış incelemeleri nedeniyle meslektaşlarımız arasında inceleme ve denetlemelerin şekli, yöntemi ve işleyişi hakkında bilgi sahibi olma ihtiyacı baş gösterdi.

OYDER olarak gerek Bakanlıklarla gerek Kamu Kuruluşları ile yaptığımız temaslari,





aldığımız bilgileri ve atılması gereken adımları paylaşmak adına bir dizi online bilgilendirme toplantısı yapma kararı aldık.

Bu toplantıların ilkinin 27 Ağustos 2021 Cuma günü gerçekleştirdik. T.C. Ticaret Bakanı Sn. Mehmet Muş'un OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Turgay Mersin'i bizzat arayarak ilettiği uyarıları ilk elden meslektaşlarımıza iletmeyi hedefledik.

Sadece yetkili satıcı sahipleri/ortakları ve üst düzey yöneticilerini davet ettiğimiz bu toplantıya belki de sivil toplum örgütleri tarihinde görülebilecek en yüksek katılımı 519 yetkili satıcı temsilcisi katıldı.

Özellikle ÖTV muaf engelli satışlarındaki aksesuar eklemeleri, normal satışlardaki aksesuar eklemelerinin matrah üzerindeki etkileri ve bulunurluk sorununun yarattığı şikayetler hakkında bilgi alışverişinde bulunduğumuz bu görüşmede yetkili satıcılarımızın konular hakkındaki düşüncelerini de toplayarak ilgili makamlara aktarma fırsatı bulduk.

Bilgilendirme toplantılarının ikincisini 14 Eylül 2021 tarihinde gerçekleştirdik. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Turgay Mersin ve tüm Yönetim Kurulu Üyelerinin katıldığı ikinci toplantımızda Ankara'daki temaslarımızda ulaştığımız noktaları meslektaşlarımızla paylaştık.

İlk toplantıyla arada geçen sürede hem T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı hem de T.C. Ticaret Bakanlığı nezdinde gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde aksesuar tebliği ile ÖTV Kanunu arasındaki uyumsuzluğu dile getirmeye

çalıştık. Ayrıca sektörü zora sokacak cezai uygulamaların olası sonuçları hakkında bilgilendirmelerde bulunduk.

14 Eylül tarihinde yapılan toplantımıza da yine çok büyük katılım ile 355 Yetkili Satıcımız iştirak ettiler. Yaklaşık 1,5 saat süreyle denetlemeler ile ilgili sorunlarımızı karşılıklı istişare etme imkanı bulduk.

Otoban Dergisi Yayınları

2021 yılı içerisinde derneğimizin resmi yayın organı konumundaki Otoban Dergisinin basımını ara vermeden sürdürdük. Yıl içerisinde 4 yeni sayıyla ve zengin bir içerik ile sektöre ve meslektaşlarımıza hizmet vermeyi kendimize amaç edindik.

Otoban Dergisi'nin 126. Sayısı Ocak ayı içerisinde yayımlandı. Dergi Oyder başkanı Sn. Murat Şahsuvaroğlu'nun

değerlendirme yazısı ile başlarken, Marka temsilcilerinin ve dernek genel sekreterlerinin 2020 değerlendirmeleri ve 2021 beklentilerinin yer aldığı yazılarla devam etti. Oyder Genel Sekreteri Çınar Noyan "Rakamlarla 2020" yazısı ile bir önceki yılın değerlendirmesini yaparken devamında Oyder'in 2021 projeleri hakkında bilgi verdiğimiz yazı yer aldı. Yıl değerlendirmesi madeni yağ tarafından ise Petrol Ofisi'nden Sezgin Gürsu gerçekleştirirken, ikinci el ayağından Garenta & ikinciyeni.com satış direktörü Zafer Salman'dan geldi.

Otoban Dergisi 127. Sayısı 2021'in ikinci çeyreğinde okuyucuyla buluştu. 127. Sayı, Oyder Yönetim Kurulu Başkanının ilk çeyrek değerlendirmesi ile başlarken devamında sene başından beri Oyder'e yeni üye olan yetkili satıcılarımıza yer verdiğimiz yazı yer aldı. 127. Sayıda Akademisyen, Ekonomist ve Yazar Prof. Dr. Emre Alkin, Dijital Marka Direktörü Gamze Nurluoğlu, Nazer Otomotiv Genel



Müdürü Aykut Pektekin, dealerdoping - Baş Operasyon Sorumlusu (COO) Erge Sahillioğlu, İlşal Grup Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü İlşal ve Boranlar Otomotiv'den S. Serdar Akyurt'un çok değerli yazıları yer almaktadır.

Otoban Dergisi 128. Sayısı 2021'in üçüncü çeyreğinde okuyucuyla buluştu. 128. Sayı, Oyder Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Mersin hem araç piyasası hakkında hem de Türkiye pazarının gelişimi adına röportajı yayınlandı. Derginin içeriği İletişim/Finans Danışmanı ve Ekonomist Dr. Artunç Kocabalkan'ın Türkiye'nin pandemi ile birlikte değişen ekonomik dengesi hakkında açıklamalarda bulunduğu röportaj yazısı ile devam ederken, Nazer Otomotiv Genel Müdürü Aykut Pektekin'in "Müşteri mi, Yol Arkadaşı mı?" ve dealerdoping - Kurucu Genel Müdürü Kurthan Tarakçıoğlu'nun "Otomotiv yetkili satıcılarının internet sitelerinin ana sayfası, dijital reklamların yönlendirilebileceği en KÖTÜ sayfadır" yazıları yer almaktadır.



Otoban Dergisi 129. Sayısı 2021'in son çeyreğinde okuyucuyla buluştu. 129. Sayı, Oyder Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Mersin otomotiv sektöründe gündemde olan konular ile ilgili soruları yanıtladı. Derginin içeriği ,önceki çeyrekte Otomotiv Meydanı toplantılarımızda katılımcılarımıza sunduğumuz İngiliz Araştırma Şirketi ICDP ile birlikte "Bayiliğin Geleceği" adlı araştırma kapsamında hem Avrupa'da hem Türkiye'deki bayilerin geleceğini anlattığımız sunumu makaleye çevirip toplantıya katılım gösteremeyen



meslektaşlarımız için yayımladık. 129. Sayıda "Otomobil Adamlar" Halit Bolkan ve Turgut Yüksekdağ ile yaptığımız röportaj yer alırken, Türkiye Otomotiv Perakendeciliği - Bir Tomofildir Muradımız kitabımız kapsamında Osman Çağalikoç'un "Dün de normal değildi bugün de..." başlıklı yazısı yer almaktadır. Ayrıca Nazer Otomotiv Genel Müdürü Aykut Pektekin'in "Kerteriz?" ve dealerdoping - Kurucu Genel Müdürü Kurthan Tarakçıoğlu'nun "Ortam Belirsiz Olduğunda Bayi Hizmetlerinizi Nasıl Pazarlarsınız?" görüş yazıları ile tamamlanan Otoban Dergisi okuyucuyla buluşmuş oldu.

OYDER Uygulaması (Aplikasyon)

Değişen çağın gerekliliği olarak iletişimimizin hızlandırılması, kişiselleştirilmesi ve çift taraflı olabilmesi için OYDER olarak bir ilke imza attık. Sivil Toplum Örgütlerinde öncü sayılabilecek bir girişim ile hem Android hem de IOS üzerinde çalışan OYDER Uygulamasını yazdırarak hayata geçirdik.

Tüm yetkili satıcı sahipleri/ortakları ve çalışanlarının telefonlarına indirerek kullanabilecekleri bu uygulama sayesinde meslektaşlarımız ile anlık haber paylaşımları, bildirimler ve istatistikler paylaşmayı hedefledik.

Aralık ayında tam fonksiyonlu çalışmaya başlayan uygulamamızın tüm meslektaşlarımız ve çalışanlarımız tarafından indirilerek kullanılmaya

başlanması, Derneğimiz ile üyelerimiz arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirecek, görüş, talep ve beklentilerinizi ilk elden ulaştırmanın en kestirme yolu olacak. 2022 yılı içerisinde uygulamamıza yönelik tüm olumlu/olumsuz görüşlerinizi beklediğimizi belirtiyor ve yönlendirmelerinizle uygulamayı en verimli hale getireceğimize inanıyoruz.



Bölgesel Yetkili Satıcılar Ziyaretleri

OYDER olarak tüm yetkili satıcılar ile doğrudan temas etmeyi ve yakın ilişkiler kurabilmeyi çok önemsiyoruz. Bu kapsamda da yetkili satıcılarımızı kendi yerlerinde ziyaret etme planı ile yılın ikinci yarısında yollara çıktık.

Öncelikle İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Balıkesir, Çanakkale, Edirne, Tekirdağ, Denizli, Aydın, Mersin ve Adana illerindeki yetkili satıcılarımızı ziyaret programımıza aldık.

Bu illerde üye olan ve olmayan yetkili satıcılarımızı dolaşarak sektörümüzün sorunlarını tartışıp, çözüm önerilerini beraber oluşturmaya çalıştık.

ARAÇ, KARAVAN, TRANSFER VE
TEKNE KİRALAMA

TÜRKİYE'DE İLK DEFA

Tek Çatı Altında!



TURMOBİL®
HAYAL ET, KİRALA!

turmobil.com | 444 0 862





Genel problemlerin haricinde varsa bölgesel sorunlar hakkında bilgi sahibi olarak seslerini duyurmalarına yardımcı olmaya çalıştık.

Pandeminin izin verdiği Haziran sonundan itibaren yapılan ziyaretlerde toplam 46 yetkili satıcımız ile bir araya geldik. Bu seyahatlerimize 2022 yılı içerisinde daha da sıklaştırarak devam edeceğiz. Hedefimiz ziyaret edilmemiş il bırakmamak.

OYDER "Marka Memnuniyeti Araştırması"

2021 yılı içerisinde OYDER bünyesinde yetkili satıcılarımızın temsil ettikleri markalardan memnuniyetini ölçen bir araştırmayı Avrupa'nın en büyük saha araştırma şirketi olan Ipsos ile hayata geçirdik.

Tüm yetkili satıcılarımıza yönelik bu araştırma kapsamında, her yetkili satıcımızın temsil ettiği markaların ticari ve sosyal uygulamalarından memnuniyetini ölçmeyi hedefledik. Markaların kendi yetkili satıcıları arasında düzenlediği araştırmalardan farklı olarak herhangi bir otoriteye bağlı olmadan objektif değerlendirmelerini almaya çalıştık.

Memnuniyet araştırmasının yanında bir de yetkili satıcılarımızın gelecekteki iş modelleri ile ilgili görüşlerini ve yeni

kuşakların mesleğimize bakışlarını ölçtük. Toplam 107 yetkili satıcımızın 206 marka için doldurduğu bu anketin sonuçlarını 2022 yılının ilk çeyreği içinde hem yetkili satıcılarımızla hem markalarla hem de basın ile paylaşacak bir hazırlık da yapıyoruz.

Basın İle İlişkiler



OYDER olarak mümkün olan her fırsatta kamuoyunun önünde olarak sektörün gidişatını yetkili satıcıların gözünden

aktarmayı, değerlendirmelerimizi kamuya aktarmayı çok önemsiyoruz. Özellikle her ayın satış rakamları açıklandığı ilk günü ve onu takip eden günlerde televizyon kanallarının canlı yayınlarına çıkarak sesimizi duyurmaya özen gösteriyoruz. OYDER'in sözcüsü konumunda olan Yönetim Kurulu Başkanları aracılığıyla gerçekleştirdiğimiz bu yayınlarda sektör gelişmelerini ve sorunlarımızı duyurmak için çaba sarf ediyoruz.

Yıl içinde canlı yayınlarla katıldığımız programlar bir sonraki sayfada bilgilerinize sunulmuştur. Tüm canlı yayınların yayın linkleri ertesi gün meslektaşlarımızla mail yoluyla paylaşmakta ve aynı zamanda OYDER Youtube kanalına yüklenmektedir.

Paydaş Kuruluşlar ile İlişkiler

Otomotiv sektörünün sivil toplum örgütleri olarak yakın ilişkide bulunduğumuz Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), Otomotiv Sanayi Derneği (OSD), Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) ve Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), TOBB Otomotiv Ticaret Meclisi gibi örgütlerle işbirliği içerisinde sektörümüzün sorunlarını her yönden ele alıp, çözüm önerilerimizi iletmeye çalışıyoruz.

Özellikle son dönemde tüm sektörü etkileyen yönetmelikler, uygulamalar ve pandemi dönemine özel yaptırımlar hakkında tam bir işbirliği ve koordinasyon içerisinde hareket etmekteyiz.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, T.C. Ticaret Bakanlığı ve T.C. İçişleri Bakanlığı



2021 Yılında Gerçekleşen Canlı Yayınlar

	TARİH	KANAL	MODERATÖR	PROGRAM ADI	KATILIMCI
1	6.01.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Murat ŞAHSUVAROĞLU
2	7.01.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Fokus	Murat ŞAHSUVAROĞLU
3	2.02.2021	A Para	Hande Özdemir	İşin Sırrı	Murat ŞAHSUVAROĞLU
4	4.02.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Fokus	Murat ŞAHSUVAROĞLU
5	2.03.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Murat ŞAHSUVAROĞLU
6	29.04.2021	Radyo Trafik	İbrahim Aybar & Uğur Dursun	Duayen	Turgay MERSİN
7	30.04.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Turgay MERSİN
8	30.04.2021	Bloomberg HT	Zeliha Saraç	60 Dakika	Turgay MERSİN
9	4.05.2021	Ekotürk TV	Murat Tufan	Paratoner	Turgay MERSİN
10	4.05.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Turgay MERSİN
11	5.05.2021	Bloomberg HT	Zeliha Saraç	İş Dünyası	Turgay MERSİN
12	20.05.2021	NTV	Berfu Güven	Finans Kafe	Turgay MERSİN
13	1.06.2021	Bloomberg HT	Emre Özpeynirci	Otomotiv Ekonomisi	Turgay MERSİN
14	4.06.2021	Habertürk TV	Mehmet Akif Ersoy	Manşet	Turgay MERSİN
15	1.07.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Piyasa Hattı	Turgay MERSİN
16	4.08.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Fokus	Turgay MERSİN
17	4.08.2021	Ekotürk TV	Pelin Yantur	Gün Ortası	Turgay MERSİN
18	4.08.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonominin Yönü	Turgay MERSİN
19	13.08.2021	Dünya Web TV	Burcu Göksozöğlu		Turgay MERSİN
20	13.08.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Fokus	Turgay MERSİN
21	13.08.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonominin Yönü	Turgay MERSİN
22	13.08.2021	A Haber	Gözde Arslan	Ekonomi Bülteni	Turgay MERSİN
23	16.08.2021	Haber Global	Ekonomi	İlke Canpolat	Turgay MERSİN
24	16.08.2021	Ekotürk TV	Cenker Karakadılar	Paratoner	Turgay MERSİN
25	25.08.2021	Best FM	Emre Özpeynirci	Oto Yaşam	Turgay MERSİN
26	2.09.2021	Bloomberg HT	Gizem Uzuner	Akıllı Para	Turgay MERSİN
27	2.09.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Turgay MERSİN
28	6.09.2021	Akşam TV	Eda Cabul	Ekonomi Hattı	Turgay MERSİN
29	11.09.2021	Kafa Radyo	Halit Bolkan ve Turgut Yüksekdağ	Otomobil Adamlar	Turgay MERSİN
30	13.09.2021	A Para	Şafak Tükle	Araba Sevdası	Turgay MERSİN
31	4.10.2021	A Para	Şafak Tükle	Araba Sevdası	Turgay MERSİN
32	7.10.2021	NTV	Melda Yücel	Finans Kafe	Turgay MERSİN
33	12.10.2021	Bloomberg HT	Zeliha Saraç	30 Dakika	Turgay MERSİN
34	25.10.2021	Radyo Bir	Ahmet Çelik	Otomobil Gazetesi	Turgay MERSİN
35	2.11.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonomi Notları	Turgay MERSİN
36	6.12.2021	A Para	Şafak Tükle	Araba Sevdası	Turgay MERSİN
37	7.12.2021	Bloomberg HT	Güzem Yılmaz	Fokus	Turgay MERSİN
38	17.12.2021	Bloomberg HT	Burak Karagöz	30 Dakika	Turgay MERSİN
39	23.12.2021	A Para	Serdar Kuter	Ekonominin Yönü	Turgay MERSİN
40	27.12.2021	NTV	Melda Yücel	Finans Kafe	Turgay MERSİN



gibi sektörümüz ile doğrudan ilişkide bulunan ve düzenleyici konumda olan Bakanlıklarla otomotiv sektörü sivil toplum örgütleri olarak doğrudan iletişime geçtik.

01 Mart 2021 tarihinde OYDER, ODD ve TOKKDER imzalı olarak T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Sn. Lütfi Elvan'a Tescil Edilmiş Araçların İlk Tescilinden Sonraki Birinci Satış ve Devir İşlemlerinde Alım Satım Bedeli Üzerinden (Binde 5) Harç Alınması İçin Taslak Düzenleme Hakkında bir bilgi yazısı ile böyle bir düzenlemenin sektöre getireceği olumsuzlukları ilettik. O dönemde hakkında çok konuşulan bu düzenlemenin yapılmaması hususunda otomotiv sivil toplum örgütleri olarak görüşlerimizi paylaştık.

29 Mart 2021 tarihinde ise yine T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Sn. Lütfi Elvan'a hitaben OYDER, ODD ve TOKKDER imzalı olarak Servis İşletmeleri Sigorta Hasar İşlemleri Hakkındaki görüşlerimizi içeren bir yazı daha paylaştık. Hasar işlemleri sırasında özellikle pert araçların yeniden trafiğe kaydının yapılması hususunda bir düzenlemeye gidilmesi konusunu gündeme getirdik.

Pandemi yasalarının en yoğun olduğu dönemlerde açıklanan tam kapanma kuralları hakkında servis işletmelerimizin faaliyetlerine devam edebilmesini temin etmek amacıyla ODD ile birlikte T.C. İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Müdürlüğüne 27 Nisan ve 17 Mayıs tarihlerinde Otomotiv Yetkili Satıcı ve Servislerinin Muafiyet Kapsamına Dahil Edilmesi Hakkında başvuruda bulunduk.

22 Haziran 2021 tarihinde yetkili
satıcılarımızı en çok zorlayan konuların



başında gelen İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkındaki Yönetmelik'te yapılmasını talep ettiğimiz değişiklikleri OYDER, ODD, OSD ve TOKKDER imzasıyla T.C. Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'ne resmi bir yazı ile ilettik. Değişiklik önerilerimizin tamamına yakını yıl sonunda hazırlanan değişiklik taslağında yer aldı.

25 Haziran 2021 tarihinde de T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Sn. Lütü Elvan'a hitaben yine OYDER, ODD, OSD ve TOKKDER imzalı olarak araç kiralama sektöründe yaşanan temel sorunları dile getiren bir yazı ilettik. Özellikle uzun dönem kiralamanın önündeki engelleri ve kiralama sektörünü rahatlatacak tedbirleri Bakanlık ile paylaştık.

Paydaş derneklerin işbirliği ve koordinasyon içinde çalışması, sektörümüzün ne kadar bütünlük içerisinde olduğunu göstermesi açısından büyük önem taşıyor. Her dernek kendi üyelerinin menfaati kadar sektörün ortak faydalarını da gözeterek katılım gösterdiği için, uyumlu ve verimli işbirliğimizin her alanda artarak devam edeceğine inanıyoruz.



Sponsorlar Kanalıyla Oluşturulan Proje ve Hizmetler

OYDER olarak uzun vadeli sponsorluk ilişkilerine inanıyor ve sponsorlarımız ile üyelerimize fayda yaratacak iş birlikleri kurmaya özen gösteriyoruz. 2021 yılı içerisinde OYDER sponsorları ve birlikte hayata geçirdiğimiz faydalardan bazılarını aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Yıllardır, Türkiye'nin madeni yağ lideri olan Petrol Ofisi ile sponsorluk ilişkisi içerisindeyiz. 2021 yılı içinde **Petrol Ofisi** uzmanları ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bayi ziyaretlerinde çeşitli illerde toplam 46 yetkili satıcı ile doğrudan temas kurduk. Ziyaretlerimizde sektör ile ilgili sorunları tartışmanın yanı sıra özellikle madeni yağ alanında iş birliği fırsatlarını iletmelerine vesile olduk.

Petrol Ofisi'nin yetkili satıcılarımıza yönelik hazırladığı Atık Yağ Yönetmeliği Danışmanlığı konusunda tüm yetkili satıcılarımızı bilgilendirdik. İsteyen üyelerimizin bu danışmanlık hakkında

bedelsiz hizmet almalarını temin ettik. Gerçekleştirdiğimiz tüm online ve yüz yüze toplantılarda Petrol Ofisi yetkilileri ile birlikte katılımcıları hizmetler konusunda bilgilendirdik. Talep eden üyelerimizin iş sonuçlarına katkı sağlayacak projelerde Petrol Ofisi ile temasa geçmelerine aracılık ettik.

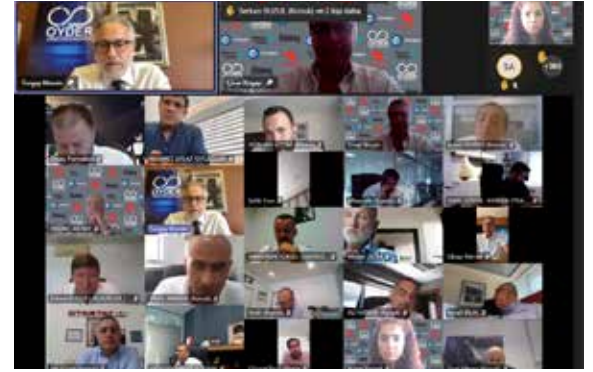
Genç OYDER'in düzenlediği "Yeni Nesil Eğitim Programı" çerçevesinde düzenlenen sertifika töreninde

iki firmanın da logolarını kullanarak yetkili satıcılarımız arasında bilinirlik, tanınırlık oranlarını arttırdık. Ayrıca TüvSüd yöneticileri ile bir araya gelerek temsil yeteneklerinin yaygınlaştırılması için projeler ürettik. Otoban Dergimizde TüvSüd hizmetlerine yer vererek marka bilinirliğine katkıda bulunduk. Yine 2021'in ikinci yarısında aramıza katılan **Türkiye Finans**, online toplantılarımızda görsel paylaşımı ve

Otoban Dergisi iş birliği kapsamında bir arada olduk.

Tüm sponsorlarımızla Otoban Dergimizde özel haber ve röportajlarla hizmetlerini yetkili satıcılarımıza aktarmaları için köprü görevini gördük.

2022 ve sonrasında da hem sponsorlarımıza hem de üyelerimize benzer organizasyonlarla, fayda üretmeye ve iş birliklerimizi arttırmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz.



Petrol Ofisi ile işbirliği yaparak genç yönetici adaylarının gelişimine katkıda bulunduk. İstanbul Boğazında yapılan etkinlikle genç neslin kendi arasında daha sıkı ve kuvvetli bağlar oluşturmalarına destek olduk

2021 yılında sponsorlarımız arasına katılan **Doğan Trend** firması ve **Wallbox** markası ile elektrikli araçların geleceğimizeki yeri konulu bir dizi toplantı gerçekleştirdik. Wallbox'ın yetkili satıcılarımıza sunduğu yeni nesil duvar tipi elektrik şarj ünitelerinin üyelerimize yaratacağı fayda konusunda bilgi alışverişi yapma imkanı bulduk.

İlkini 12 Ekim 2021 tarihinde İstanbul Yetkili Satıcıları ile Doğan Trend'in Koşuyolu'ndaki Merkezinde gerçekleştirdiğimiz toplantımıza 50 yetkili satıcımız katıldı. İkinci toplantımız hemen bir hafta sonra 19 Ekim tarihinde İzmir'de Key Museum'da gerçekleştirildi ve bu toplantımıza da 60 yetkili satıcımız katıldı.

2021 sponsorlarımızdan **TüvSüd** ile de gerçekleştirdiğimiz online toplantılarda bir arada olma imkanı bulduk. Gerek bilgi aktarımlarımız sırasında gerekse de görsellerde her





75 yıllık tecrübenin ışığında

her gün yeni başarılarla iz bırakıyoruz.



75.yıl

#birliktebaşardık

sadik.com.tr

Fransız DS Lüks Segmentte Ağırlığını Hissettiriyor

Fransız lüksünün otomobildeki temsilcisi DS Türkiye'deki beşinci showroomunu Antalya Lara'da açtı. Başkan Vekili Altuğ Erciş 2022 yılına iddialı bir şekilde hazırlandıklarını belirtti...



**Koluman Monde Motorlu Araçlar A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkan Vekili
ALTUĞ ERCİŞ**

Otomobilde Fransız lüksünü temsil eden seçkin marka DS, Türkiye'deki beşinci showroomunu Antalya'da hizmete açtı. Türkiye'de Koluman Holding iştiraki Koluman Monde Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş. tarafından temsil edilen markanın İstanbul'da iki, Ankara ve İzmir'deki showrooomlarından sonra Antalya'nın lüks semti Lara'daki 500 metrekarelik 2 katlı showroomu da üst düzey lüksten ödün vermeden en ileri teknoloji ile donatıldı.

"DS Automobiles Antalya" adıyla Akdeniz Bölgesi'ne hizmet vermeye başlayan markanın Türkiye'deki yatırımları 2022 yıllarında farklı şehirlerde devam edecek. Markanın "lüks" stratejisine paralel olarak Antalya Lara'da açılan beşinci showroomunda; DS-7 beğenilere sunulurken, 2022 yılının Ocak ayından itibaren hibrit versiyonuyla birlikte zarif, güçlü ve sofistike bir hat çizgisine sahip olan DS 9 ile DS 4 de model gamı içindeki yerini alacak.

Erciş "2022 DS'in yılı olacak"

Koluman Monde Motorlu Araçlar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili Altuğ Erciş, pandemi döneminin etkilerinin halen sürmekte olduğu bu dönemde çip krizinden doğan tedarik sorununu diğer markalar kadar çok yaşamadıklarını belirterek "İstedığımız araç sayısına

yakın bir oranda DS modeli tedarik ediyoruz. Bulunurluk sorunları ve döviz kurlarının dalgalı bir seyir izlemesine rağmen Antalya showroomu ile yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Antalya ve Akdeniz Bölgesi lüks otomobil tercih etme potansiyeli yüksek olan bir lokasyon. Yeni showroomumuzla birlikte yıl sonunda geçen yıldan daha fazla satış adedine ulaşacağız. Lüks segmentte Avrupa'da büyüyen 3 markadan biri olan DS, Türkiye'de de yükselişe geçecek ve 2022 yılı yeni modellerimizle birlikte DS'in yılı olacaktır. DS önümüzdeki yıl bu yıla oranla 2 kat fazla satış adedine ulaşacaktır" dedi.

30 yaş ve üzerinin tercihi

DS markasının en çok İstanbul'da tercih edildiğini de sözlerine ekleyen Erciş "DS modelleri en çok 30-35 yaş üzeri kadın ve erkeklerin eşit olarak ilgi gösterdiği bir marka. Lüksü en iyi ve üst düzeyde temsil eden DS, ülkemizde de hızla büyüyor ve premium segmentte ciddi bir oyuncu olarak yerini alıyor. Türkiye'de marka bilinirliği en üst seviyeye ulaştı ve müşterilerimiz tarafından yoğun olarak tavsiye ediliyor. Bunun nedenlerinin başında da lüks çizgisinin yanında modellerimizle segmentimizde fiyat-fayda seviyesinin en yüksek olduğu markalardan biri olmamız" diye konuştu.

Arabamı nasıl satacağım?

Nasıl güvenerek araba alacağım?

Ekspertizi kim yaptıracak?

Hasarlı mıdır acaba?

İade etmek istersem
ne olacak?

Kafandaki sorulara nokta koy.



Petrol Ofisi, Texaco madeni yağ ürünlerinin Türkiye'deki ilk üretimine başladı

Petrol Ofisi, Petrol Ofisi ile Chevron Brands International (Chevron) arasında imzalanan anlaşma kapsamında Texaco® madeni yağ ürünlerinin üretimine başladığını duyurdu. Petrol Ofisi'nin Derince'deki madeni yağ fabrikasında üretilecek olan Texaco ürün yelpazesini, sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, gaz motoru yağları, hidrolik ve dişli yağları oluşturuyor.

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, ilk Texaco üretiminin uzun vadeli bir iş birliğinin başlangıcını ve gelişimini işaret ettiğini vurguladı. Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Yağları Genel Müdürü Pat McCloud ise, Türkiye pazarının Chevron için önemine ve bu iş ortaklığının genişletilmesinin, iki kuruluş arasındaki temeli 70 yıl öncesine dayanan iş birliğini daha da güçlendireceğine dikkat çekti.





Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Madeni Yağları Genel Müdürü
PAT MCCLOUD



Petrol Ofisi CEO'su
SELİM ŞİPER



Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü
SEZGİN GÜRSU

Petrol Ofisi ve Chevron'un, Texaco markalı madeni yağların Türkiye'deki üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini kapsayan anlaşması Eylül 2020'de imzalanmıştı. Sözleşme kapsamında, Chevron'un Texaco markalı madeni yağlarının satış ve pazarlaması, Türkiye'nin en geniş madeni yağ dağıtım ve satış ağına sahibi, pazarda iddialı büyüme planları ile öne çıkan Petrol Ofisi tarafından yapılacak. Anlaşma ile Texaco'nun dünyaca ünlü Havoline® ve Delo® markalı ürünleri de Türkiye'de üretilip satılacak.

İş birliği kapsamında ilk etapta, Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimine başlandı. Ürün yelpazesi, Türkiye'de ilk kez üretilecek bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek.

"Anlaşma, gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor"

Köklü geçmişi ile Türkiye akaryakıt ve madeni yağlar pazarlarındaki gücünün, Petrol Ofisi'ni sektör lideri olarak farklı kıldığını vurgulayan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Ancak tüm gücümüze ve büyüklüğümüze rağmen elimizdekilerle yetinmiyoruz ve her alanda gelişmeyi hedefliyoruz. 2020 yılında pandemi koşullarına rağmen, faaliyet gösterdiğimiz her alanda, her iş kolunda beklentilerin

çok üzerinde başarımızı gösteren rakamlar kaydedildi. Bu zor zamanlarda yeniliklere, değer üretmeye de devam ettik. En önemli örnek ise madeni yağlar alanındaydı. Covid-19 döneminde Chevron ile tüm görüşmelerimizi bir yıldan kısa süre içerisinde tamamlayarak, Eylül 2020 itibarı ile Chevron'un madeni yağlarda ana markası olan Texaco ürünlerinin Türkiye'deki üretimi dahil tüm faaliyetlerini üstlendik. Şimdi ise hazırlıkları tamamlayarak bu iş birliği kapsamındaki ilk Texaco markalı ürünlerin üretimine başlamanın gururunu yaşıyoruz. Bu güzel iş birliğinin işareti ve ilk adımı olan anlaşma, artık gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor. Bu ilk üretimin Petrol Ofisi, Chevron ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

"Petrol Ofisi gibi güçlü bir iş ortağı ile hedeflerimize ulaşacağımızdan eminiz"

Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Madeni Yağları Genel Müdürü Pat McCloud, "Türkiye, Chevron için önemli bir pazar ve Petrol Ofisi ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğinden gurur duyuyoruz" dedi. İki dünya markasının 70 yıl önceye dayanan ilişkilerine dikkat çeken McCloud, "Petrol Ofisi ile stratejik ilişkimizde yeni bir sayfa açmaktan onur ve heyecan duyuyoruz. Chevron

ve Petrol Ofisi iş birliğiyle, Türkiye madeni yağlar pazarında Texaco markasını gerek tüketici nezdinde, gerekse ticari ve endüstriyel açıdan büyötmeye kararlıyız. Vizyonumuz, Türkiye'de etkin bir pazar payı elde etmektir. Chevron olarak Petrol Ofisi gibi güçlü bir iş ortağı ile güven, dürüstlük ve performansa dayalı ortak hedeflerimize ulaşacağımızdan eminiz" dedi.

"70 yıla uzanan köklü ve başarılı iş birliği, bir üst seviyeye taşındı"

Pazar payı ile olduğu kadar 400'ü aşkın ürün çeşitliliği, en büyük dağıtım, satış ağı, üretim ve depolama kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük madeni yağ markası olduklarını belirten Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Chevron da kendi alanında dünya markalarından biri. Bu iki güçlü markanın 70 yıla uzanan köklü ve başarılı bir ilişkisi var. Uzun süredir devam eden bu iş birliğinde, deniz yağlarında olduğu gibi son zamanlarda birçok başarılı proje hayata geçirildi. Bugün ise bu iş birliğini bir üst seviyeye taşıdık. Bu kapsamlı, uzun vadeli anlaşma ve başlayan üretim ile Chevron'la yeni bir döneme girerken köklü iş birliğimizi daha da güçlendirdik ve güçlü büyüme yolculuğumuza istikrarlı, kendinden emin bir şekilde devam ediyoruz" açıklamasında bulundu.



ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2021 Gladyatörleri ODD GLADYATÖR ÖDÜLLERİ ON İKİNCİ KEZ HEYECANLI BİR TÖREN İLE SAHİPLERİNİ BULDU

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek amacıyla organize ettiği ODD Satış ve İletişim Ödülleri'nin on ikincisi heyecanlı bir törene sahne oldu.

5 Ocak 2022 tarihinde gerçekleştirilen geleneksel gecede, satış ve iletişim ana kategorilerinde olmak üzere toplam 21 dalda ödüller sahiplerini buldu. Otomotiv sektörünün bir araya geldiği gecede, Duygu Demirdağ başarılı sunumu ile ödül törenine renk kattı.

Otomotiv sektörünün en dikkat çeken, kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2021 Gladyatörleri" bu yıl da güçlü bir rekabete sahne oldu. Sektörün "en"lerinin belirlendiği gecede kazanan en başarılı markalar ve çalışmaları heyecanlı ve görkemli bir törenle ödülleri aldı.

5 Ocak 2022 tarihinde Mandarin Oriental Hotel İstanbul'da gerçekleşen geceye, ODD üye markaları, otomotiv dünyasının temsilcileri, basın mensupları ve davetliler katıldı.

"Otomotiv sektörü ve ODD 2021 yılında da ekonomiye değer katmaya devam etti."

Gecede konuşma yapan ODD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Haydar Bozkurt bu yıl on ikincisi düzenlenen Satış ve İletişim Ödülleri, ODD Gladyatörlerine katılan tüm adayları ve etkinliği düzenleyenleri tebrik ederken, 2022 yılına dair temennilerini de paylaştı;

"Öncelikle 2022 yılının herkes için huzur ve sağlık dolu bir yıl olmasını temenni ederek başlamak istiyorum.

Her sene bizleri buluşturan ve sektörümüzün gelenekselleşen ödül töreninde yeniden yüz yüze gelebilmenin heyecan ve mutluluğu ile, konseptimizi bu yıl "İlk Günkü Gibi" olarak belirledik.

2020 ve 2021 yılları hepimizin hafızasına kazınan yıllar oldu. Elbette her bakımdan yönetilmesi çok da kolay olmayan bir sürecin içerisinde geçiyoruz. ODD, üyelerinin kattığı güçle beraber otomotiv sektöründe her bakımdan değer yaratmaya devam edecek çalışmalar ve projeler yapmayı sürdürüyor olacak.'

Gece toplam 21 dalda rekabete sahne oldu

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 21 dalda ödül verildi.

-İletişim Ödülleri kategorisinde halka açık kategorilerde adaylar; **Yılın Dergi Uygulaması, Yılın Dijital Deneyim Uygulaması, Yılın Sosyal Medya Uygulaması, Yılın Gazete Uygulaması, Yılın Radyo Uygulaması, Yılın Outdoor Uygulaması, Yılın TV Uygulaması, Yılın Fuar Deneyim Uygulaması** dallarında ilk 5 içine girmeye çalıştılar.

Halk oylaması ile ilk beşe kalan projeler ve halk oylamasına açık olmayan **Yılın Sürdürülebilirlik Projesi, Yılın PR/Etkinlik Uygulaması, Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi ve Yılın Entegre İletişim Kampanyası** kategorilerinde yer alan tüm aday çalışmalar jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek, gecede canlı oylandı.

"Yılın Basın Lansmanı" ödülünü her yıl olduğu gibi bu yıl da otomotiv basınının değerli temsilcileri belirledi. Basın mensuplarının, 2021 yılı içerisinde katıldıkları marka ve modellerin test sürüşü ya da tanıtım etkinliklerini

değerlendirdikleri bu kategoride aday olan markalar sistem üzerinden oylandı.

Bu ödüllerin yanı sıra gecede Jüri Özel Ödülü de sahibini buldu.

Satış Ödülleri kategorisinde **En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası, En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası, En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli, En Çok Satılan Otomobil Modeli, En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası, En Çok Satılan Otomobil Markası ve En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası** kategorilerindeki birinciler, ODD veri tabanına işlenen yıllık satış adetleri sonuçlarına göre belirlendi.

Gecede tüm kategorilerde ödül alan firmalar, ödüller ile eş zamanlı olarak hazırlanan ve ODD tarafından onaylanan logoların bir yıllık kullanım hakkına da sahip oldu.

Ödül Alan Gladyatörler:

SATIŞ ÖDÜLLERİ

En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: TOYOTA
En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası: MASERATI
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: FIAT DOBLO
En Çok Satılan Otomobil Modeli: FIAT EGEA
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: FORD
En Çok Satılan Otomobil Markası: RENAULT
En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası: FIAT

İLETİŞİM ÖDÜLLERİ

Yılın Dergi Uygulaması: VOLVO Gerçek Güvenlik Testi
Yılın Radyo Uygulaması: FORD Teknoloji Radyo Spotları
Yılın Outdoor Uygulaması: MERCEDES BENZ EQ
Yılın Dijital Deneyim Uygulaması: FIAT Yol Arkadaşım Connect Uygulaması
Yılın Fuar Deneyim Uygulaması: TOYOTA Autoshow Hilux 360° Yenilmezlik Deneyimi
Yılın Gazete Uygulaması: DACIA Duster
Yılın PR/Etkinlik Uygulaması: BORUSAN OTOMOTİV Autoshow 2021 Mobility Basın Toplantısı
Yılın Sosyal Medya Uygulaması: PORSCHE X Vosmer Otomotiv Dünya Kadınlar Günü Prank Video
Yılın TV Uygulaması: HONDA Accord Lansman Filmi
Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: SUZUKİ #Kadınlarİsterse
Yılın Sürdürülebilirlik Projesi: DOĞUŞ OTOMOTİV Geri Dönüşen Sanat Sergisi
Yılın Entegre İletişim Kampanyası: HYUNDAI Tucson Drone Şov ve Entegre İletişim Projesi
Yılın Jüri Özel Ödülü: FIAT Autoshow Deneyim
Yılın Basın Lansmanı: HYUNDAI Bayon Lansmanı

Oyder Bölge Diyalog Ziyaretleri Devam Ediyor

Değerli Meslektaşlarımız,

2020 yılı Mart ayından beri devam eden Covid-19 salgını nedeniyle sizlerle olan iletişimimizi Webinar ve Online toplantılar ile sürdürmeye gayret gösterdik. Vakaların azalmasının ardından bu ay itibarıyla bölge bölge dolaşip Otomotiv Yetkili Satıcılarımızı ziyaret ederek iletişimimizi tekrar güçlendirmek adına çalışmalara başladık. "Bölge Diyalog Ziyaretleri" adını verdiğimiz görüşmelerde ilk ziyaretlerimizi Oyder Genel Sekreteri Çınar Noyan ve Oyder Üye İlişkileri Sorumlusu Büşra Şimşek sağlarken; Balıkesir(Bandırma), Çanakkale, Tekirdağ ve Edirne'deki yetkili satıcılarımızla görüşmelerimizi gerçekleştirdik. Yapılan görüşmelerde yetkili satıcılarımızın karşılaştığı sektörel sıkıntıları çalışmalarımız için not alırken, dernek projeleri ve gelecek toplantılarımız ile ilgili bilgilendirmede bulunduk. Bölge Diyalog ziyaretleri dışında ziyarette bulunduğumuz Hyundai Turkuaz Otomotiv'den Yavuz Selim Yaşar'a ve Opel Global Otomotiv'den Ömer Koyuncu'ya ayrıca teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Ziyaret ettiğimiz;

- Renault Somtaş Otomotiv'den Çetin Sever'e
- Fiat Kadioğlu Otomotiv'den Gürkan Erkal ve Barış Tutüncü'ye
- Hyundai Baş-Taş Otomotiv'den Hüseyin Baş'a,
- Hyundai Sönmezler Otomotiv'den Feyzullah Tabu'ya,
- Fiat Karahallılar Çanakkale'den Tekin İnanç'a
- Ford Arslanlar Otomotiv'den İlyas Arslan'a,
- Toyota Aydoğan Otomotiv'den Sadık Aydoğan'a,
- Skoda Algurlar Otomotiv'den Zekayi Algur ve Yasin Zeki Algur'a,
- Volkswagen Mercan Otomotiv'den Hüseyin Dönmez'e,
- Fiat Haliç Otomotiv'den Mesut Kırat'a,
- Volkswagen Çalışkan Otomotiv'den Erhan Çalışkan ve Erkan Barbaros'a,
- Toyota Köşkdere Otomotiv'den Onur Köşkdere ve Canan Çelenk'e,
- Renault Buhari Otomotiv'den İsmail Balki ve Doğan Aydın'a

nazik ev sahiplikleri için çok teşekkür ederiz. Yetkili satıcılarımız ile birlikte çok daha güçlüyüz!





“Öyle ya da böyle bu değişim yaşanacak”

Yazar ve Yaşam Atölyesi kurucusu
ARET VARTANYAN

Öncelikle sohbetimize sizi tanıyarak başlayalım, kendinizden bahsedermisiniz?

Aslında hayatımda iki bölüm var. Tam bir Münir Özkul ailesinde doğdum. Yoksul ama sevgi dolu ve karışık bir aile. Anne Rum, baba Ermeni, babaanne Musevi, dede Rus. Kuzenler ülkü ocakları başkanı...

Böyle karışık bir aile ve okulları bitirdikten sonra en büyük hayalim reklamcı olmak, yazarken bir taraftan da Alınur

Velidedeoğlu'nun yanında çalışmaktı. Üniversitede okurken reklam yazarı olarak çalışmaya başladım. Sonra karizma çok kötüydü. Kötü okullar, İngilizcem yok. Daha sonrasında sadece yurt dışındaki üniversitelere e-posta atarak Oxford'dan burs alıp Teoloji bölümünü okudum. Dinler tarihini çok merak ediyordum ve iki sene İngiltere'de Teoloji okuduktan sonra Türkiye'ye döndüm.

Döndükten sonra yine kurumsal hayat ve ajans serüvenim devam etti fakat bu sefer halkla ilişkiler tarafına geçtim. O

zamanlarda ilk olarak Gülderen Koşar ile Pronto'da, arkasından Grup 7 İletişim ve oradan sonra da Vodafone'da 4 sene marka yönetimindeydim ve oradayken ilk kitabım yayımlandı. Kitap ilk haftada 50 bin sattı. Vodafone'da çalışırken ilk kitabımın arkasından Yaşam Atölyesi'ni kurdum. Bir arkadaşımın yerini kiralayıp 5 kişiyi ağırladım. O beş kişi ilk ay sonunda 120 kişi oldu. Asmalı Mescit'te küçük bir yer kiraladım. O arada yine Vodafone'da çalışmayı sürdürdüğüm zamanlarda ikinci kitabım da çıktı. Ondan sonrası internette var zaten...

Benim için tek önemli bir şey var bu hayatta gece yatağa huzurla girip sabah coşkuyla uyanmak

Sabah işe, akşam atölyeye gidiyordum. Bir sözüm vardı kendime; atölyeden aldığım gelir maaşımı geçtiği anda istifa edeceğim işimden diye, 2011 yılında gelir maaşımı geçtiği an istifa ettim ve Yaşam Atölyesi'nin başına geçtim. Aradan 12 sene geçti, şimdi baktığımızda Yaşam Atölyesi bireysel tarafta 2 milyondan fazla üyesiyle Türkiye'nin en büyük platformu haline geldi. Bir süre sonra işin içine kurumsal eğitim tarafı da çok yoğun bir şekilde geldi, televizyon programları başladı. Biz sadece danışman ve akademisyen yetiştiriyoruz. Aynı zamanda marka tarafında da 30'dan fazla kurumla marka iletişimi ve marka yüzü olma danışmanlığı yapıyoruz. Bu sene kendi hayatımızda da birçok şey değişti. Nisan ayında Türkiye'nin en büyük online eğitim platformunu yurtdışı ortaklıkla hayata geçiriyoruz, hatta içinde metaverse eğitim alanlarının da olduğu ki şu anda yerçekimsiz ortamda Tesla Suit eldivenlerle uzaktan dokunarak sanal eğitimlere çalışıyoruz. Bununla birlikte globalleşme sürecimiz başladı. Öbür tarafta 10. kitap da geliyor. Bu benim son basılı kitabım diyorum; çünkü NFT dünyasına girdik. Aynı bir şirket kurduk Kanadalı ortaklarla NFT ve metaverse dünyasında devam ediyoruz. Bu paralelde sinema, dizi, görsel medya işlerimiz gelmeye başlıyor. Benim maceram özetle böyle amma velakin bu kadar şeyin içinde benim için tek önemli bir şey var bu hayatta gece yatağa huzurla girip sabah coşkuyla uyanmak.

Peki, şimdi toplumsal sağlığımızın üzerinden sohbetimize başlayalım istiyorum. Özellikle son 20 yılda Türkiye önemli bir değişim içine girmiş gibi görünse de asıl büyük değişimi sanki son iki senede yaşadık gibi. Pandeminin çok büyük etkisiyle bugün itibarıyla ne olduğunu tam anlayamadığımız sıkıntılar dünyası içerisindeyiz. Bu kaos toplumsal sağlığımızı nasıl etkiledi sizce?

Aslında sadece lokalde değil globalde bizler şu anda sadece nefes alanlar

olarak milyonlarca yıl olduğunu tahmin ettiğimiz insanlık tarihinin en keskin geçişlerinden birini yaşıyoruz. Şöyle söyleyeyim, bizler son ölümlü nesil olabiliriz. Yani insanın önünde şu an sadece ölümsüzlük kaldı. Tabi bunu bizim yaşam ömrümüzde göremeyeceğimizi biliyorum ama bir gün bizi kazdıklarında bunlar da ölümlüymüş diyeceklerine inanıyorum.

Pandemi aslında bir uyarı ziliydi. 2017-2018 ve 2019 yıllarında gerçekleştirdiğim röportajlarımın tamamında çok kısa vadede bir kırılma beklediğimi ve insanlığın çok hızlı bir geçişe tanıklık edeceğini, buna da teknolojinin liderlik edeceğini söylüyordum. Nitekim bir virüs ile karşılaştık. Başka bir şey de olabilirdi fakat artık geçmişe dönülemeyecek. Geçmiş güzeldi gibi bir şey söylemeyeceğim kaldı ki geçmişin güzel olduğuna inanmıyorum. İnsanlığın hala birbirini yok etmek için silah ürettiği, kendi içinde ayrıştığı, sınırların olduğu, sınırlar yüzünden insanların öldüğü bir dünya zaten iyi bir dünya değildi. O yüzden evrimleşmesi devam ediyor. Çok hızlı yaşadığımız, hatta halk sağlığını bozduğuna inandığımız bu değişim ve dönüşümün ben iyimser tarafındayım. İnsanın hiç olmadığı kadar gerçek ve samimi olacağı bir döneme girdiğine inanıyorum. Bu önümüzdeki iki-üç sene içinde neler olacağı konusunda çok az

insanın farkında olduğuna inanıyorum.

Şimdi iki tane önemli şey kalacak. Öncelikle kişilerin gelecekte bireysel, kurumsal, sosyal ve siyasal hayatta var olabilmesi için samimi ve gerçek olması şart, aksi takdirde hiçbir şeyin yaşama şansı yok. Bence bizim burada sıkışmışlığımız şu; bütün bu zamana kadarki ideolojiler, yaklaşımlar, kült inançlar vs. hakkında yeni şeyler söylemek lazım ve her şeyin kodu değişiyor şu anda. Zorluklar ve krizler burada patlak veriyor. Şimdi öyle bir dünyadayız ki bütün bu bize doğru olarak gösterilen ve kabul ettiğimiz evlilik kurumundan iş hayatına kadar her şey hızla değişti. Tam da bu noktada insan artık şu soruyu daha net soruyor: Neyi yaşıyorum, nereye gidiyorum, bir tane hayatım var ve ne için? İnsanın hep mücadelesini verdiği şey etiketler, kimlikler ama aynı zamanda aslında en büyük arayışı, değerli olduğunu ve sevildiğini hissetmek. Bütün olarak baktığınız zaman biz hep elalem ne der diye düşünerek yaşadık. Ama şimdi bir dakika dedik, hayatta başka bir şeyler olmalı. Şimdi insanlık varoluşunun ağırlığıyla yüzleşiyor. İlk önce şunu bir anlamamız gerekiyor; bildiğimiz her şey değişiyor. Bir şeylere tutunmak, sabitlemeye çalışmak, dönüşümün önüne geçmek sadece intihar gibi bir şey olacak artık. Şu anda hepimizin



hayatlarımızda bir an için durup ne için yaşadığımızı, nereye gitmek istediğimizi anlamamız gerek.

İş dünyası özelinde bakacak olursak iş dünyasının dinamikleri çok hızlı değişiyor. Artık 'ben'den 'biz'e geçiyoruz. Sosyal sorumluluk derdik eskiden, şimdi sosyal şirketlerden bahsediyoruz.

Artık uçan arabalar ya da bir robotun insan içinde dolaşıp sağlık kontrollerini yapması gibi teknolojiler hayatımızda ve bu teknolojik gelişmelere yeni başlıyoruz. Ve ben Matrix'in gerçek olduğunu ve çipleri takacağımızı düşünüyorum. Bunlar aslında tesadüf değildir, 1999 yılındaki metaverse dediğiniz dünya aslında Matrix'deki Neo'yla Morphoeus'un eğitim aldığı yerdir. Ben transhümanizmi sahipleniyorum şu an ve insanla makinenin birlikteliğine tanıklık edeceğimizi düşünüyorum; aslında ediyoruz da. Yani ben robotları sevmiyorum ya da yapay zekâ bana çok yapay geliyor gibi düşünceler kaybolacak, biz burayı çoktan geçtik.

Özetle insanların öncelikle yüzleştigi şey şu artık: Donanım çok önemli. Yani günü kurtarmak diye bir şey kalmayacak. O yüzden de bizim ilk önce kendi hayatlarımızı, önceliklerimizi doğru belirleyip değişim ve dönüşümü doğru olarak kabul edip, teknolojiyi düşman olarak görmememiz gerekiyor. Çünkü öyle ya da böyle bu değişim yaşanacak.

“Son ölümlü nesil biz olabiliriz” dediniz, peki böyle bir durumda sınırsız ihtiyaçları olan insanoğluna sınırlı kaynakları olan bir dünya nasıl yetecek?

Nereden baktığınıza göre değişir ama bana göre ölümsüzlük teorik olarak gerçekleşti. Nasıl gerçekleşti? Şu anda

benim hafızamın tamamını bir hard diske alabiliyoruz ve hard diski bir robota yüklediğimiz zaman o robot benim gibi konuşuyor, benim gibi davranıyor, benim gibi espri yapıyor, benim gibi ilişki yaşıyor kısacası ben oluyor. Hatta bu uçuk gelebilir ama bunun somut örneğini yaşadım ben. Dünyanın ilk kadın robotu Sophia Türkiye'ye geldi. Ben ona sarılmayı öğrettim. Hatta şimdi onunla Televizyon programı projemiz var. Şu anda yapay zekâ robot 40 yaşındaki bir insanın muhakeme yeteneğine sahip, big datayı kullanıyor. Düşündüğümüz gibi konuşma metinlerini alıp yazılımlarla konuşmuyor. Kendi özgür iradesiyle cümlesini kurup, kararlarını veriyor. O yüzden de zaten robot insan savaşı, distopik ifadeler çok haksız değil. Kaynakların yetmeme noktası şöyle bir şey. Dünyada şu anda 23 tane insan çiftliği var. İnsan çiftliği, zihni olmayan insanları üretmeye çalışıyor. Bütün dert şu, öldüğüm zaman eğer siz benim hafızamı bir robota aktarabiliyorsanız benim makinam eskidiği için ölüyorum. Siz eğer bunu alıp bir başka insan bedenine, daha temiz bir makineye yükleyebilirsiniz, o zaman zaten ben yaşamımı sürdürmeye devam ediyorum.

Aslında şu hususları düşünmek gerekebilir, ben de bir makine miyim ya da duygu dediğimiz şey bir elektrik sinyali mi? Yani şu anda sizi bir odaya kapattığımda elektrotları size bağladığımda sizi üzebiliyorum, neşelendirebiliyorum veya metaverse dünyasında şu anda başka bir kimliği hayata geçiriyorsunuz fakat bence metaverse kavramını doğru aktarabilmek gerekecek o noktada. metaverse dediğiniz şey, sizin o gözlüğü taktıktan sonra duyguları hissedebildiğiniz, içindeyken gerçekten

başka bir varoluşu yaşayabildiğiniz bir dünya.

Kaynaklar yetmeyecek diyoruz ya, insanoğlu gözlüklerin arkasında, 10-15 m2'lik bir yaşam alanı yeterli olan bir noktaya gelecek. Bugün bu dönemde yaşanan kıtlık bilincinden, kıtlık korkusundan bahsediyoruz. Dijital dönüşüm çok hızlandı, çipleri konuşuyoruz. Şimdi VR gözlüklerimiz geliyor. İki sene içerisinde sokakta yürürken bir sürü gözlüklü insan göreceksiniz. Evden çıkmadan tatil yapabildiğiniz, denize girdiğinizi hissettiğiniz, seviştiğinizi hissettiğiniz bir dünya metaverse. Bu artık ok yaydan fırlamış diyebileceğim bir yerdir. Gözlüklerin arkasında bir odada yaşayan ama bütün dünyayı oturduğu yerde hareketsiz bir şekilde izleyen, beslenmesini hani filmlerde çok uçuk gördüğümüz hapla yapan ki son yıllara dikkat edin ne kadar çok besin takviyesi konuşmaya başladık. Şimdi yapay eti konuşuyoruz. Bunlar bir günde olmuyor.

Çipi konuşuyoruz ama biz akıllı telefona siyah beyazla başladık. Sonra renkliye geçtik, parmak izimizi, retinamızı verdik. Hayatımızın neredeyse tamamı şu anda telefon. Şarj bittiğinde hayatımız bitti zannediyoruz. Buna adım adım, 25 yılda geldik. Şimdi her yıl çok daha hızlı bir ilerleme var.

Anlattıklarınız insanı insan olmaktan çıkartıp, insanı başka bir varlık haline dönüştürmez mi?

Çok net cevap vereyim, şimdi diyoruz ki yapay zekâ bir insanın yerini tutabilir mi? Fakat biz insanlar hangi yazılıma göre yaşıyoruz? Yani doğduğun aile, doğduğun toplum aslında insanın yazılımı değil midir? Mesela ben orta yaşın üzerindeki insanlarla seans



yaparken de şunu söylemek zorunda kalıyorum. “Annenizin sesini kısar mısınız lütfen sizinle konuşmak istiyorum.” Başka bir ailede doğmuş olsaydınız başka bir sisteminiz olacaktı hayatta. Arka sokakta doğmuş olsaydınız yan komşuda doğmuş olsaydınız bile bambaşka olacaktı. O zaman acaba insan kendini tanrılaştırmış olabilir mi? Bu sanki bize mitolojide kalmış bir şey gibi geliyor ama bakın insana, hasta olmak istemiyorum, hep zengin olmak istiyorum, istediğim her şey olsun istiyorum, sevilme istiyorum, sevgilim istediğim gibi olsun... hep alayım düşüncesi ile dolu. Mehmet Sungur Hoca'nın da dediği gibi “insan hep alacaklı”. Dolayısıyla belki insan tanımı da değişecektir şu noktada. Belki hiçlik dediğimiz şey ya da nefis dediğimiz şey bize hep başka gösterildi.

Biz hep şunu gördük: Nefsine sahip çık, nefsini terbiye et. Ya peki asıl olması gereken nefisi serbest bırakmaksa?

Burada aslında bence şunu iyi düşünmemiz lazım. İnsan; duyguları bir kenara bırakıp baktığınızda, kaynakları tüketen, yiyen, içen, kanalizasyonları dolduran sürüler mi sadece? Dünyayı bu hale getiren insanlığa mı insanlık diyoruz?

Sizin ifade ettiğiniz bu yıkıcı değişim tüm bildiğimiz, öğrenmiş olduğumuz ahlak ve kural tabularını ortadan kaldırıyor ve yeni bir düzeni yaratıyor, bu da aslında yeni düzenin kurallarını sorgulatıyor. Sizce yeni düzenin kuralları ne olacak?

Ben felsefede Schopenhauer ve Nietzsche'den çok etkilenmiş birisiyim. Schopenhauer der ki; “En büyük ahlaksızlıkları yapanlar

ahlak koyuculardır.” Yaşam anlamlandırılmayacak kadar anlamsız bir yerdir. Uğraşmayın boşuna der.

Dilerseniz konuyu daha net açıklamak için biraz daha başa dönelim o zaman. Neden bir toplum ihtiyacı, neden bir aile ihtiyacı doğdu? Çünkü yerleşik düzenle bir miras kavramı doğdu ve bu kimin malı, şu kimin malı vs. gibi sorunlar ortaya çıkmaya başladı. Ben şuna inanıyorum: Bugüne kadar bütün o ahlak kuralları ve inanç sistemlerinin, yaklaşımların bizi getirdiği yer bencillikten geçiyor. Belki de insanlığın sonu olduğuna inandığım bir noktadayız şu anda fakat bence şu noktada önem vermemiz gereken bir husus da eğitim sistemi, çocukların eğitim sistemine hiç inanmıyorum. Mesela kendi çocuğum daha yok ama olduğunda okula göndermeyeceğimi iddialı bir şekilde söylüyorum. Mevcut eğitim sistemi, mevcut düzene baktığınız zaman bireyi, olduğu var oluşunu gerçekleştirebileceği bir alana değil sistemin bir parçası olmaya yönelik geliştiren ve o hamuru işleyen bir sistemden bahsediyoruz. Yani eğer insan gerçekten kendini gerçekleştirme fırsatını bulsaydı veya biz gerçekten yeteneklerimize uygun yetişebilseydik...

Biraz daha detaylandırarak anlatayım durumu, bir insan mutluysen, öpüşürken, kendini gerçekleştirirken içinden gelen bir şeyi yaparken silah verip askere gönderemezsiniz ya da bir başka insana kötülük yapmasını sağlayamazsınız. Siz insanı korkutursanız, mutluluğu elinden alırsanız, aşkı, cinselliği elinden alırsanız, yönetilebilir sürüler yaratırsınız. Boğayı işe koşturmak için bile hadım etmeniz gerekir ve gerçekten baktığımız zaman bizler dahil olmak üzere yüreğimizdeki gerçek, insanların bugünkü bu savrukluğu veya bu kaybolmuşluğunun tek nedeni değersiz büyütülmesi, kendini,

toplumsal düzenin içerisinde bir hiç olarak görmesi, mevcut otoriteye biat eden dolayısıyla birbiriyle savaşan, nefret eden, sevginin aslında içini boşaltan, aşkı bilmeyen... Aşk diyoruz ama ne aşkı? Aşık oldu mu gerçekten insanlar? Aşık olsaydık yaşın ne önemi vardı, mezhebin ne önemi vardı, ne iş yaptığının ne önemi vardı? Söylediklerimi tabi ki eleştiren olabilir; “Aa! Aretcim, o zaman her insan istediğini yapsın. Ne ahlak kalsın, ne düzen kalsın ne toplumsal düzen kalsın” diyenler oluyor genelde oysaki gerçekten eğer biz bu sıfatları ortadan kaldırıp her şeyi sildiğimizde hepimiz aynı insanız.

Peki, şimdi şunu kabul etmemiz lazım. İnsanlar da eşit yaratılmıyor. Kendini gerçekleştirip, geliştirme fırsatı bulamayan veya düşük IQ sahibi insanlar bu sistemde yaşam şansı bulamayacak gibi duruyor.

Buluyorlar aslında, biraz önce bahsettiğim oyun oynayarak para kazanacaklar ve limitli. Bakın aslında bize öğrenilmiş çaresizlik vardı. Mesela ben kendi hikayeme baktığım zaman 6 kişilik aileye 2 tane balık alabilirdik biz. Birini ben yerdim, birini beş kişi paylaşırdı ve kimsenin benden beklentisi yoktu. Ben çok açık ve samimiyim bu konuda şimdi diyebilirsiniz ki “Tamam ama insanlara alternatif bir şans verilmediği için...” Elbette ki insanlar savaş ortamında doğuyor, yoksulluğun içinde doğuyor ama gelin görün ki Anadolu'daki küçük illerdeki okullarda hala yalın ayak, terliği ile okula giden çocuk var. 60 kişilik sınıf ama her sene onların içinden 15 kişi iyi üniversiteler kazanıyor. Şimdi bu ne kader ne şans. IQ'su daha mı yüksek ondan? Bilmiyorum. Dolayısıyla burada farkı yaratan insanın mücadelesi bir anlamda. Ben doğal seleksiyona inanan biriyim keşke doğal seleksiyona dönebilsek.

OYDER Aplikasyonu Artık Yetkili Satıcıların Hizmetinde!



OyderTR



5,0 ★★★★★

1 Beğeni

17+

Yaş

Her geçen gün daha akıllı bir hal alan cep telefonları ve gelişen uygulamalar sayesinde iletişimin hızlı, basit ve sorunsuz olması kullanıcılar tarafından en çok beklenen konu oldu. Bu bilinç ile OYDER; üyeleri, meslektaşları ve sektör profesyonelleri ile iletişimini cep telefonu uygulamasına taşıyarak, tüm kullanıcılarına hızlı ve çift taraflı bir iletişim sunmanın altyapısını hazırladı. Telefonunuzda var olan uygulama marketlerinden kolaylıkla edinebileceğiniz Oyder Uygulaması'nı, Android cihazlar için Google Play Store'dan, Apple cihazlar için ise App Store'dan kolaylıkla indirebilirsiniz. Oyder Uygulaması sizlere iletilen tüm duyuruları, bilgilendirmeleri, anket ve görüşleri, haberleri ve daha pek çok iletişim mecrasını tek tuşla ulaşılabilir hale getirecek. Uygulama aracılığı ile bulunduğunuz her yerden OYDER'e görüş ve taleplerinizi iletebilecek, sorularınızı yönlendirebileceksiniz. Ayrıca sektörün nabzını tutan raporları, değerlendirmeleri, Otoban dergisini, röportaj ve sunumları da OYDER Uygulaması aracılığıyla takip edebileceksiniz.

Tüm meslektaşlarımızdan Oyder Uygulaması'na indirmesini rica ediyor, iletişimi güçlendirmek için durmadan çalışacağımıza söz veriyoruz.



OYDER | Otomotiv
Yetkili Satıcıları
Derneği

OYDER

Kaldır

Aç

Yenilikler •

Son güncelleme: 27 Eyl 2021



Bir önceki sürümde olan hataların fixlendiği
versiyonu

nazer



NAZER OTOMOTİV Paz. San. ve Tic. A.Ş.

Adres: Köşklü Çeşme Mh. 573. Sk. No: 5 41400 Gebze/Kocaeli
0(262) 641 33 33

www.nazer.com.tr

'Otomobil satışlarındaki elektrikli araçların oranı yüzde 10'a yaklaştı'

Türkiye'de ve dünyada elektrikli araçların geleceğinin ele alındığı 'Türkiye Elektrikli Araçlar Görünümü' konferansı Sabancı Üniversitesi İstanbul Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi (IICEC) ev sahipliğinde düzenlendi. Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Dr. Fatih Birol, "2018-2019 yılında dünyada satılan her yüz arabanın sadece 2 tanesi elektrikliydi. 2021 itibarıyla bu rakamın yüzde 10'a yaklaştığını görüyoruz" dedi

Elektrikli araçlar son dönemde dünya ve Türkiye'nin gündeminde oldukça fazla yer alıyor. Türkiye de bu gelişen teknolojiye söz sahibi olmak için çalışmalarını sürdürüyor. Elektrikli araçların dünyada ve Türkiye'deki durumu ile ilgili bilgi vermek amacıyla Sabancı Üniversitesi İstanbul Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi ev sahipliğinde 'Türkiye Elektrikli Araçlar Görünümü' konferansı düzenlendi. Konferansta dünyada yaşanan gelişmeler, Türkiye'de e-mobilité ekosisteminin gelişimi, elektrikli araçların Türkiye'nin enerji dengelerine ve çevre performansına katkısı gibi konular ele alındı.

Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Dr. Fatih Birol, "Dünyada iklim değişikliğine neden olan gazların yüzde 80'i tek başına enerji sektöründen kaynaklanıyor. İklim sorununu çözmenin ana yolu enerji sektörünü temiz bir hale getirmekten geçiyor. Dünya ekonomisinin yüzde 90'ı ülkelerin iklimle ilgili yaptığı taahhütler ile kapsanmış vaziyette. Birçok ülke belirli tarihlerde emisyonlarını sıfıra getirmek için taahhütte bulundular. Yenilenebilir enerji kaynakları alanlarında adımlar atılıyor" dedi.

"2021 itibarıyla dünyada otomobil satışlarındaki elektrikli araçların oranı yüzde 10'a yaklaştı"

Elektrikli araçlar ile ilgili bilgiler de paylaşan Birol, "2018-2019 yılında



dünyada satılan her yüz arabanın sadece 2 tanesi elektrikliydi. 2021 itibarıyla bu rakamın yüzde 10'a yaklaştığını görüyoruz. Bu büyüme önemli bir gelişme. Çin bu konuda çok önemli gelişme gösteriyor. Elektrikli araçların desteklenme nedeninin çeşitli sebepleri var. Elektrikli araçların çevre dostu olması nedeniyle talep gösteriliyor, bunun yanında petrole olan bağımlılığı azaltmak için elektrikli araçlara yönelim oluyor. Ekonomik rekabet açısından da elektrikli araçlara yönelim var, ülkeler bu teknolojilerde söz sahibi olmak istiyor" diye konuştu.

"2030 yılından sonra içten yanmalı otomobillerin payının yüzde 50'nin altına düşmesi öngörülüyor"

Türkiye'nin Otomobil Girişim Grubu (TOGG) CEO'su Gürkan Karakaş "Yeni bir teknolojinin ortaya çıkma aşamasında devletlerin bunu görüp desteklemesiyle birkaç adım ileriden başlama fırsatı oluyor. Elektrikli araçlar teknolojisine de en erken Çin başladı. Ülkemizde de devletimizin desteğiyle bizde elektrifikasyon geçiş yaptık. Sektörün cirosu ve karlılığı büyümeye devam ediyor. Karlılığın büyümesinde ciddi değişimler söz konusu. 2035'te yeni nesil araçlar toplam karlılığın yüzde 40'ını alabilir. 2030 yılından sonra içten yanmalı otomobillerin payının yüzde 50'nin altına düşmesi öngörülüyor. Otomobilden fazlasını yapmak için çalışıyoruz. Tasarladığımız aracı hem bataryanın etrafında hem de akıllı bir cihaz olarak tasarlamamız gerekiyor" sözlerini ifade etti.

YENİ RENAULT EXPRESS

fırsatlara açılan
en geniş kapı



sınıfının en geniş sürgülü kapısı : 71,6 cm

yeni Renault express combi'nin ortalama co₂ salımı 133-163 g/km, yakıt tüketimi 5,1-6,2 lt/100 km aralığındadır. model üzerinde gösterilen ekipman ve özellikler versiyonlara göre farklılık gösterebilir. ayrıntılı bilgi Renault yetkili satıcılarında ve renault.com.tr'de.

Renault'nun tercihi 

renault.com.tr



KEMAL TEPRETOĞULLARI

Kadıköy: Acıbadem Mah. Bağ Sokak No: 19 Kadıköy/İstanbul Tel: (0216) 327 44 44

Ataşehir: Mustafa Kemal Mah. 3004. Cad. No: 26 Ataşehir/İstanbul Tel: (0216) 324 26 54

Toyota 2025'te otonom araç sistemini piyasaya sürecek

Dünyanın en büyük otomobil şirketi Toyota'nın, 2025 yılına kadar araçları için otonom sürüş gibi gelişmiş operasyonları gerçekleştirebilecek kendi işletim sistemini piyasaya sürmeyi planladığı açıklandı.



Dünyanın en büyük otomobil şirketi Toyota'nın, 2025 yılına kadar araçları için otonom sürüş gibi gelişmiş operasyonları gerçekleştirebilecek kendi işletim sistemini piyasaya sürmeyi planladığı açıklandı.

Japon otomotiv devi Toyota'nın 2025 yılına kadar kendi otonom araç teknolojisini piyasaya süreceği açıklandı.

Nikkei'nin haberine göre dünyanın en büyük otomobil üreticisi Toyota'nın işletim sistemini 2025 yılına kadar kendi araçlarına koymayı hedeflediği ve gelecekte Subaru gibi bağlı şirketlere sunmayı planladığı belirtildi.

Otonom araç teknolojisinin gelecekteki en önemli eşiklerden biri olduğu belirtilen haberde, geliştirilecek yazılımların, elektrikli motorlar ve pillerin yanı sıra, araçlardaki eğlence ve navigasyon hizmetlerini destekleyecek işlevlerinin önümüzdeki yıllarda öne çıkacağı aktarıldı.

Toyota'nın otomotiv yazılım platformu olan Arene tarafından geliştirilecek olan teknolojinin sadece şirket modelleri için değil, diğer otomobil şirketleri için de kullanılmasına yönelik lisanslama ile geliştirileceği vurgulandı.



YENİ JEEP® COMPASS



BAŞKA BİR SEVİYE

Jeep®
THERE'S ONLY ONE

ankarauto

Mesa Koru-Bağlıca Kavşağı Eskişehir Yolu No: 416/B Çayyolu-Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 347 41 41

Jeep Compass 4xe Plug-in Hybrid araç için yakıt tüketimi ortalama 2,0 L/100 km, CO₂ emisyon değeri 45 g/km'dir. Jeep Compass 1.3 150 HP Benzinli Otomatik araç için yakıt tüketimi ortalama 5,6 L/100 km, CO₂ emisyon değeri 125-127 g/km'dir. Belirtilen değerler karşılaştırma amaçlıdır, gerçek değerleri yansıtmayabilir.

Rolls-Royce Boat Tail'in ikincisi geliyor

Lüks otomotiv devi Rolls-Royce'un, 'Dünyanın en pahalı otomobili' unvanını elinde bulunduran özel üretim aracı Boat Tail modelinin ikincisi için tanıtım tarihi belli oldu. Marka her biri kişiye özel olacak araçtan 3 adet üretileceğini açıklamıştı.



İngiliz lüks araç üretici Rolls-Royce'un 28 milyon dolarlık fiyatıyla 'Dünyanın en pahalı otomobili' olan özel yapım aracı Boat Tail'in ikincisinin geliş tarihi duyuruldu.

Sadece üç adet üretilecek olan modelin ikincisi İtalya'daki Como Gölü kıyısında düzenlenecek olan 2022 Villa d'Este etkinliğinde sergilenecek.

Özel olarak tasarlanan modeller birbirinden çok farklı olmasa da ufak değişiklikler bekleniyor.

Araçlar kişiye özel olarak üretildiği için istenen özelliklere göre daha yüksek fiyatlara da yeni modeller çıkabilir.

Rolls-Royce'un özel üreti departmanı tarafından tasarlanan Boat Tail'in ilk versiyonu 'dünyanın en pahalı otomobili' unvanının sahibi.

Sahibine özel olarak tasarlanan araç, 20 milyon Sterlinlik (Yaklaşık 28 milyon dolar) fiyatıyla, 2019 yılında 11.5 milyon sterline satılan Bugatti'nin La Voiture Noir modelini geride bırakmıştı.

Rolls-Royce Boat Tail'in arka tarafında bir sofrta takımı, içecekler için buzdolabı, döner kokteyl masaları, açılır sandalyeler ve güneş şemsiyesi bulunuyor.





YENİ NISSAN QASHQAI YENİ NESİL LİDER

Nissan Qashqai tamamen yenilendi.
Şimdi sen de yeni Qashqai'nin göz alıcı tasarımını,
yenilikçi teknolojilerini ve üstün sürüş dinamiklerini keşfet.



2021'de 9,5 milyar dolarlık binek otomobil ihraç edildi

Türkiye otomotiv sektörü 2021'de 9,5 milyar dolarlık binek otomobil dış satımı gerçekleştirdi



- TEDARİK ENDÜSTRİSİ (OTOMOTİV YAN SANAYİ)
- BİNEK OTOMOBİLLER
- EŞYA TAŞIMAYA MAHSUS TAŞITLAR
- OTOBÜS, MİNİBÜS, MİDİBÜS
- DİĞER



OTOMOTİV SEKTÖRÜ İHRACATI, 2021 — **29 MİLYAR 343 MİLYON**

BİNEK OTOMOBİL İHRACATI, 2021

9 MİLYAR 504 MİLYON DOLAR

110'dan fazla ülke ile özerk ve serbest bölge



2020'YE GÖRE
İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI BAZI ÜLKELER

AVUSTRALYA



GÜNEY AFRIKA



BAHREYN

İLK 5 ÜLKE
(DOLAR)

İspanya
840 MİLYON

Birleşik Krallık
808 MİLYON

Fransa
**1 MİLYAR
737 MİLYON**

Almanya
845 MİLYON

İtalya
883 MİLYON

EVDE, OFİSTE, HER YERDE
wallbox

WALLBOX ŞARJ İSTASYONU İLE MENZİLİ DÜŞÜNME!

Evde ve iş yerinde kolayca kurulabilen
Wallbox şarj istasyonu ile
aracınızı hızlı ve güvenli bir şekilde şarj edin.



2021 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı %4,6 oranında azaldı.

• Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2021 yılında, bir önceki yıla göre %4,6 oranında azalarak 737.350 adet olarak gerçekleşti.

• Otomobil satışları 2021 yılında, geçen yıla göre %7,9 oranında azalarak 561.853 adet olurken, hafif ticari araç pazarı ise %7,9 artarak 175.497 adede ulaştı.

• 2021 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2020 yılı Aralık ayına göre %40,3 azalarak 62.243 adet oldu.

• 2021 yılı Aralık ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %46,0 azalarak 43.559 adet olurken, hafif ticari araç pazarı %20,7 azalarak 18.684 adet oldu.

• Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %49,3 azaldı.

• Otomobil pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %52,4 azalış gösterdi.

• Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlara göre %40,0 azaldı.

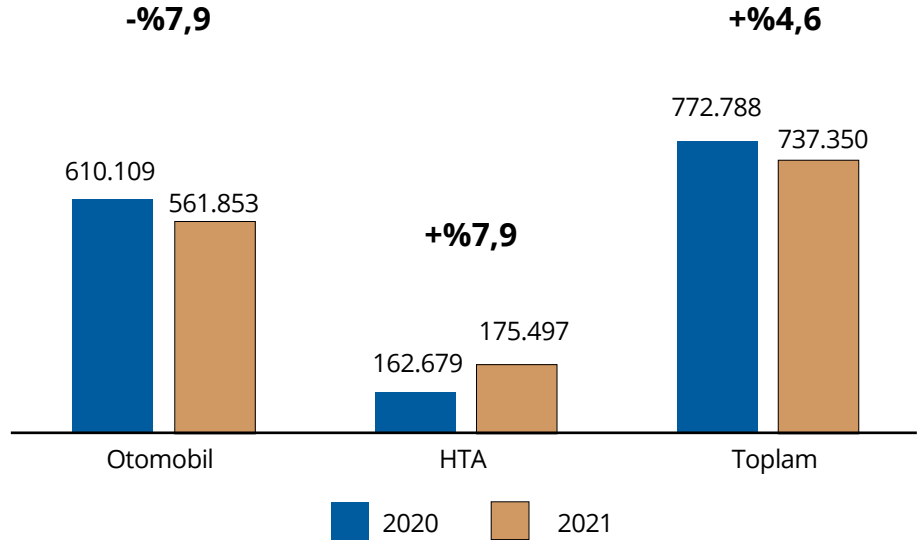
Otomobil pazarı segmentlere göre;

• Pazarın %86,6'sını vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluşturdu.

• C segmenti otomobiller 303.143 adetle %54 pay,

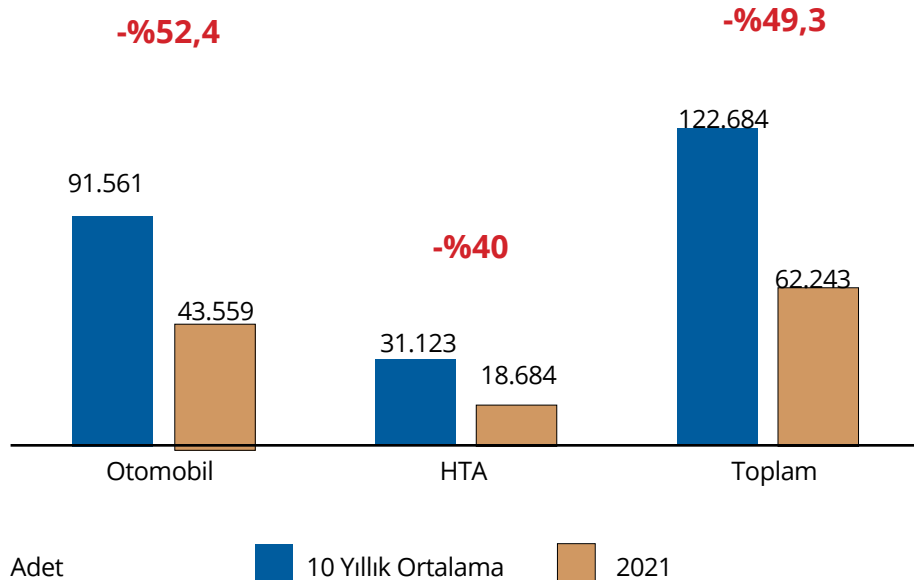
• B segmenti otomobiller 179.698 adetle %32 pay aldı.

Otomobil ve Hafif Ticari Pazar Gelişimi (Ocak - Aralık)



Adet

10 Yıllık Ortalamalara Göre Değişim (Aralık)



Adet

10 Yıllık Ortalama 2021

Çok.



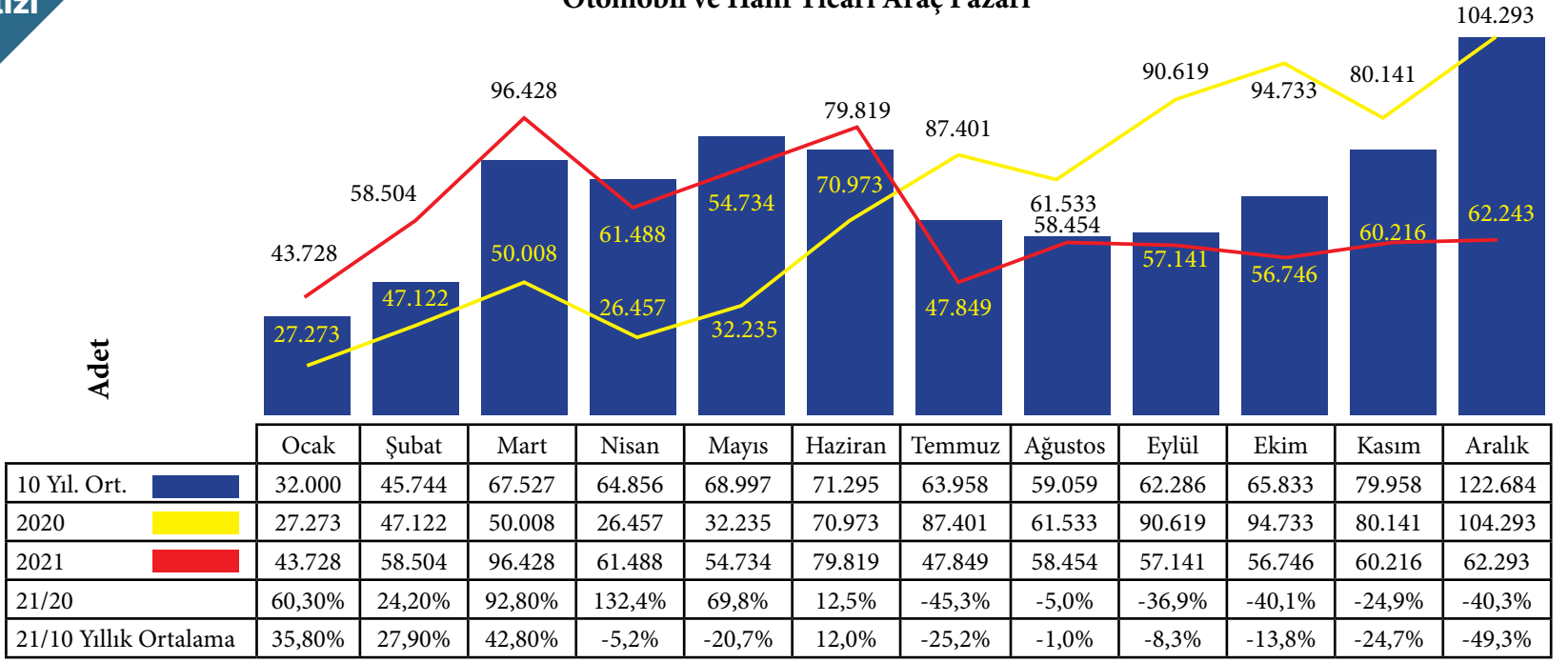
2021'de "elektriğimiz" tuttu;
çok güzel bir başlangıç yaptık.
2022'de yeni modellerimizle
çok dolu, çok heyecanlı,
çok elektrikli bir yıl bizi bekliyor...



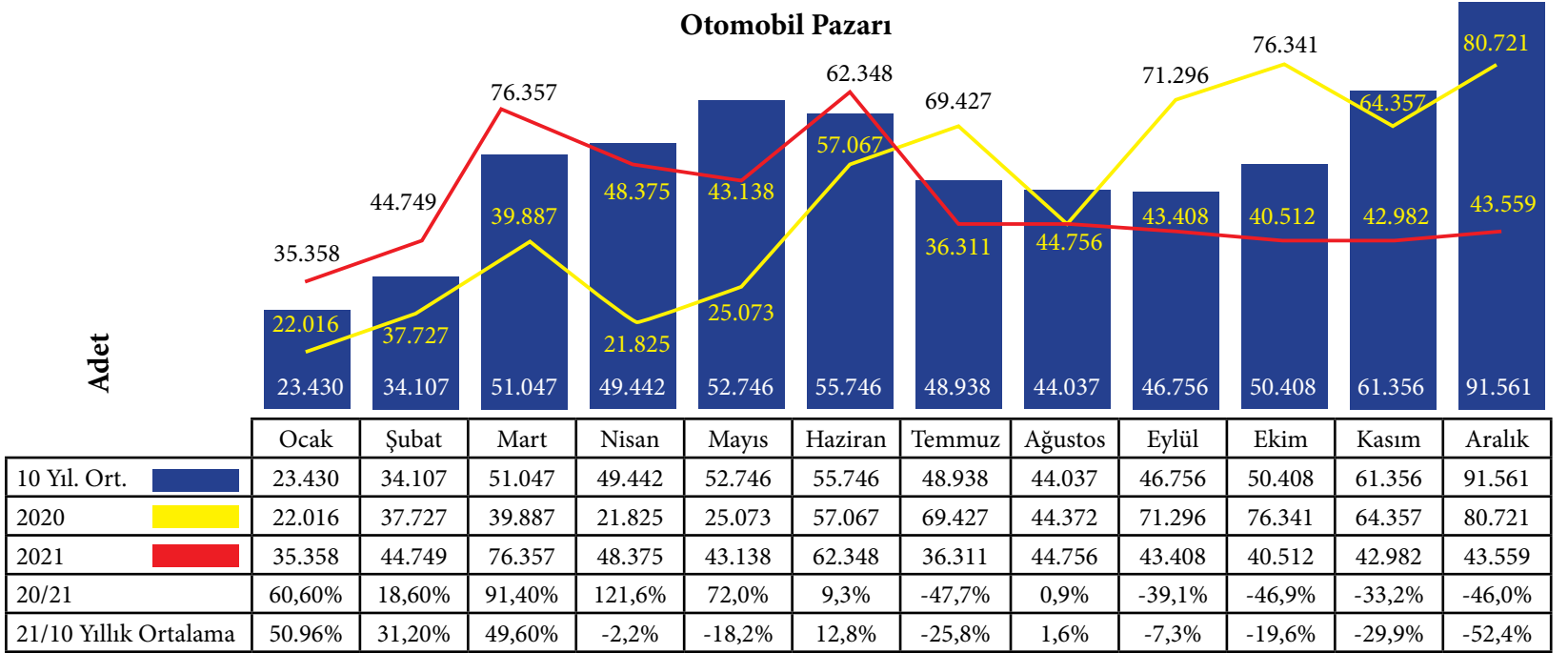
Recharge yourself

#içindekigüç mg-turkey.com

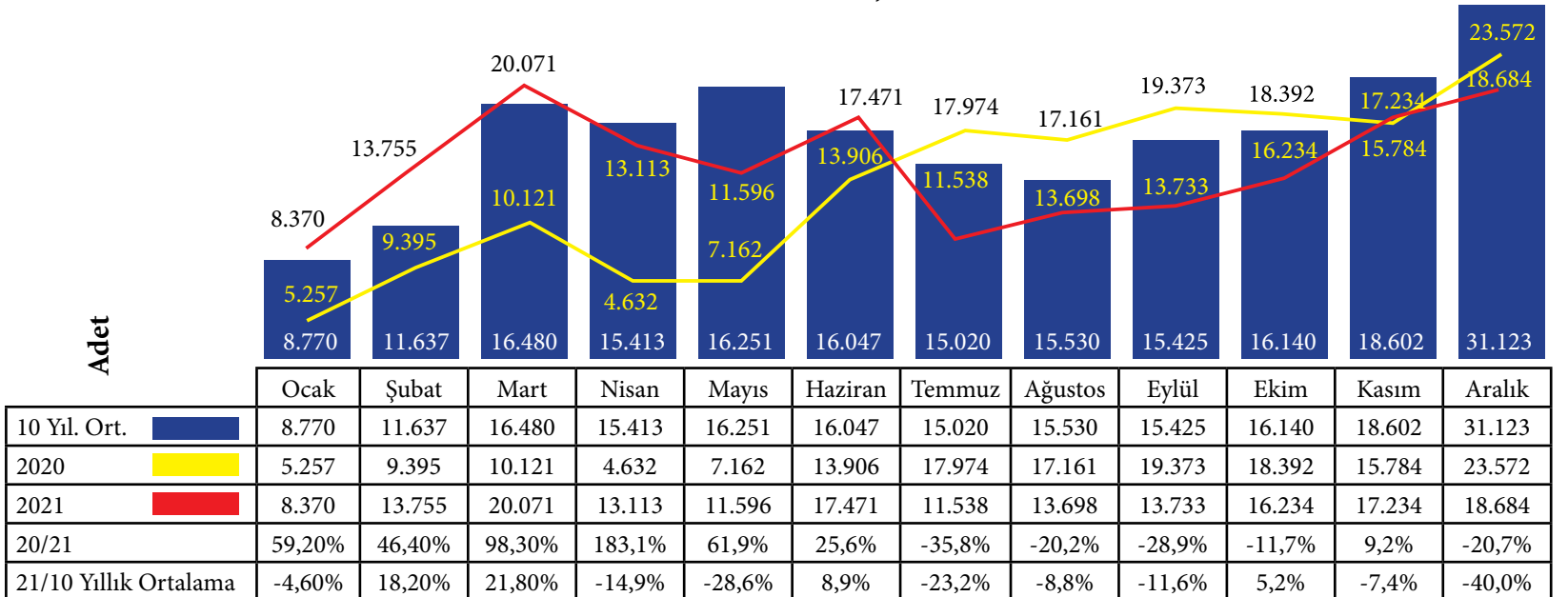
Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı



Otomobil Pazarı



Hafif Ticari Araç Pazarı



Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı

YIL	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
2010	20.095	31.172	51.769	54.946	59.377	60.896	61.345	61.764	63.814	73.404	73.962	148.369	760.913
2011	44.892	58.663	78.403	77.695	80.646	81.573	63.044	58.406	60.129	69.421	63.657	127.910	864.439
2012	29.545	41.324	64.884	62.949	70.863	71.067	62.304	58.148	69.629	59.938	71.710	115.400	777.761
2013	35.523	48.307	68.774	73.575	81.468	74.096	71.596	65.043	67.963	58.014	79.301	129.718	853.378
2014	32.670	35.021	47.581	53.305	58.121	60.163	59.907	60.199	66.531	66.573	80.621	146.989	767.681
2015	34.615	55.331	83.302	91.602	81.542	86.158	83.836	82.577	64.025	64.255	84.601	156.173	968.017
2016	32.713	52.825	82.948	84.887	93.904	91.540	58.533	71.556	67.593	83.000	122.309	141.912	983.720
2017	35.323	46.965	73.802	75.988	85.422	83.658	82.297	72.536	71.352	91.752	100.859	136.240	956.194
2018	35.076	47.009	76.345	71.126	72.755	51.037	52.734	34.346	23.028	21.571	58.204	77.706	620.937
2019	14.373	24.875	49.221	30.971	33.016	42.688	17.927	26.246	41.992	49.075	58.176	90.500	479.060
2020	27.273	47.122	50.008	26.457	32.235	70.973	87.401	61.533	90.619	94.733	80.141	104.293	772.788
2021	43.728	58.504	96.428	61.488	54.734	79.819	47.849	58.454	57.141	56.746	60.216	62.243	737.350
10 Yıllık Ort.	32.200	45.744	67.527	64.856	68.997	71.295	63.958	59.059	62.286	65.833	79.958	122.684	804.398

Otomobil Pazarı

YIL	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
2010	12.594	20.651	33.958	36.549	40.467	42.086	41.399	42.222	42.477	47.859	50.061	99.461	509.784
2011	29.868	39.004	54.023	53.835	56.302	56.714	43.518	38.875	39.964	47.508	44.951	88.957	593.519
2012	21.077	29.189	47.270	45.645	50.460	50.849	44.531	41.236	49.360	43.440	52.297	80.926	556.280
2013	25.835	36.814	51.785	56.999	62.383	58.290	55.712	51.611	52.925	46.985	64.117	101.199	664.655
2014	24.368	27.167	37.812	42.769	46.379	47.278	46.602	45.131	49.262	50.814	59.695	110.054	587.331
2015	24.498	40.817	61.676	70.211	62.878	67.766	64.218	61.753	47.088	47.954	62.397	114.340	725.596
2016	23.358	40.588	63.975	65.618	73.832	71.111	45.566	53.977	51.340	63.746	95.783	108.044	756.938
2017	25.689	34.658	55.616	57.998	65.799	66.164	62.384	54.890	53.423	70.488	75.956	99.694	722.759
2018	26.611	35.901	59.798	55.108	57.227	41.225	42.024	26.976	17.595	16.809	46.204	60.843	486.321
2019	10.979	19.205	38.628	24.416	27.126	36.024	15.398	21.544	35.308	39.996	47.803	70.829	387.256
2020	22.016	37.727	39.887	21.825	25.073	57.067	69.427	44.372	71.296	76.341	64.357	80.721	610.109
2021	35.358	44.749	76.357	48.375	43.138	62.348	36.311	44.756	43.408	40.512	42.982	43.559	561.853
10 Yıllık Ort.	23.430	34.107	51.047	49.442	52.746	55.249	48.938	44.037	46.756	50.408	61.356	91.561	609.076

Hafif Ticari Araç Pazarı

YIL	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
2010	7.501	10.521	17.811	18.397	18.910	18.810	19.946	19.542	21.337	25.545	23.901	48.908	251.129
2011	15.024	19.659	24.380	23.860	24.344	24.859	19.526	19.531	20.165	21.913	18.706	38.953	270.920
2012	8.468	12.135	17.614	17.304	20.403	20.218	17.773	16.912	20.269	16.498	19.413	34.474	221.481
2013	9.688	11.493	16.989	16.576	19.085	15.806	15.884	13.432	15.038	11.029	15.184	28.519	188.723
2014	8.302	7.854	9.769	10.536	11.742	12.885	13.305	15.068	17.269	15.759	20.926	36.935	180.350
2015	10.117	14.514	21.626	21.391	18.664	18.392	19.618	20.824	16.937	16.301	22.204	41.833	242.421
2016	9.355	12.237	18.973	19.269	20.072	20.429	12.967	17.579	16.253	19.254	26.526	33.868	226.782
2017	9.634	12.307	18.186	17.990	19.623	17.494	19.913	17.646	17.929	21.264	24.903	36.546	233.435
2018	8.465	11.108	16.547	16.018	15.528	9.812	10.710	7.370	5.433	4.762	12.000	16.863	134.616
2019	3.394	5.670	10.593	6.555	5.890	6.664	2.529	4.702	6.684	9.079	10.373	19.671	91.804
2020	5.257	9.395	10.121	4.632	7.162	13.906	17.974	17.161	19.323	18.392	15.784	23.572	162.679
2021	8.370	13.755	20.071	13.113	11.596	17.471	11.538	13.698	13.733	16.234	17.234	18.684	175.497
10 Yıllık Ort.	8.770	11.637	16.480	15.413	16.251	16.047	15.020	15.023	15.530	15.425	18.602	31.123	195.321

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: ARALIK - 2021

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		15	15			0	0	15	15
ASTON MARTIN		3	3			0	0	3	3
AUDI		1.305	1.305			0	0	1.305	1.305
BENTLEY			0			0	0	0	0
BMW		2.050	2.050			0	0	2.050	2.050
CITROEN		1.768	1.768		592	592	0	2.360	2.360
CUPRA		38	38			0	0	38	38
DACIA		1.832	1.832		4	4	0	1.836	1.836
DFSK		0	0			0	0	0	0
DS		139	139			0	0	139	139
FERRARI		1	1			0	0	1	1
FIAT	5.443	21	5.464	4.827	59	4.886	10.270	80	10.350
FORD	36	323	359	6.540	166	6.706	6.576	489	7.065
HONDA	92	2.334	2.426			0	92	2.334	2.426
HYUNDAI	1.393	639	2.032		21	21	1.393	660	2.053
ISUZU			0	35	101	136	35	101	136
IVECO			0		305	305	0	305	305
JAGUAR		7	7			0	0	7	7
JEEP		349	349			0	0	349	349
KARSAN			0	18		18	18	0	18
KIA		373	373		1	1	0	374	374
LAMBORGHINI		2	2			0	0	2	2
LAND ROVER		165	165			0	0	165	165
LEXUS		26	26			0	0	26	26
MASERATI		19	19			0	0	19	19
MAZDA		7	7			0	0	7	7
MERCEDES-BENZ		926	926		738	738	0	1.664	1.664
MG		32	32			0	0	32	32
MINI		179	179			0	0	179	179
MITSUBISHI		19	19		290	290	0	309	309
NISSAN		165	165		130	130	0	295	295
OPEL		1.007	1.007		647	647	0	1.654	1.654
PEUGEOT		2.296	2.296		762	762	0	3.058	3.058
PORSCHE		73	73			0	0	73	73
RENAULT	8.675	978	9.653		1.012	1.012	8.675	1.990	10.665
SEAT		538	538			0	0	538	538
SKODA		1.736	1.736			0	0	1.736	1.736
SMART			0			0	0	0	0
SSANGYONG		21	21		20	20	0	41	41
SUBARU		54	54			0	0	54	54
SUZUKI		92	92			0	0	92	92
TOYOTA	5.104	177	5.281		1.348	1.348	5.104	1.525	6.629
VOLKSWAGEN		2.214	2.214		1.068	1.068	0	3.282	3.282
VOLVO		893	893			0	0	893	893
TOPLAM:	20.743	22.816	43.559	11.420	7.264	18.684	32.163	30.080	62.243

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI: 2021									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO	0	197	197	0	0	0	0	197	197
ASTON MARTIN	0	33	33	0	0	0	0	33	33
AUDI	0	14.036	14.036	0	0	0	0	14.036	14.036
BENTLEY	0	11	11	0	0	0	0	11	11
BMW	0	15.555	15.555	0	0	0	0	15.555	15.555
CITROEN	0	22.551	22.551	0	6.220	6.220	0	28.771	28.771
CUPRA	0	285	285	0	0	0	0	285	285
DACIA	0	27.672	27.672	0	7.194	7.194	0	34.866	34.866
DFSK	0	53	53	0	0	0	0	53	53
DS	0	918	918	0	0	0	0	918	918
FERRARI	0	22	22	0	0	0	0	22	22
FIAT	71.992	1.089	73.081	45.670	2.503	48.173	117.662	3.592	121.254
FORD	2.326	11.726	14.052	51.427	1.790	53.217	53.753	13.516	67.269
HONDA	19.592	8.558	28.150	0	0	0	19.592	8.558	28.150
HYUNDAI	22.147	14.788	36.935	0	1.595	1.595	22.147	16.383	38.530
ISUZU	0	0	0	386	721	1.107	386	721	1.107
IVECO	0	0	0	0	2.652	2.652	0	2.652	2.652
JAGUAR	0	138	138	0	0	0	0	138	138
JEEP	0	3.164	3.164	0	0	0	0	3.164	3.164
KARSAN	0	0	0	187	0	187	187	0	187
KIA	0	15.250	15.250	0	1.333	1.333	0	16.583	16.583
LAMBORGHINI	0	16	16	0	0	0	0	16	16
LAND ROVER	0	1.804	1.804	0	0	0	0	1.804	1.804
LEXUS	0	232	232	0	0	0	0	232	232
MASERATI	0	101	101	0	0	0	0	101	101
MAZDA	0	153	153	0	0	0	0	153	153
MERCEDES-BENZ	0	15.398	15.398	0	6.100	6.100	0	21.498	21.498
MG	0	468	468	0	0	0	0	468	468
MINI	0	1.394	1.394	0	0	0	0	1.394	1.394
MITSUBISHI	0	1.139	1.139	0	3.775	3.775	0	4.914	4.914
NISSAN	0	12.780	12.780	0	1.316	1.316	0	14.096	14.096
OPEL	0	20.754	20.754	0	5.167	5.167	0	25.921	25.921
PEUGEOT	0	28.998	28.998	0	9.970	9.970	0	38.968	38.968
PORSCHE	0	627	627	0	0	0	0	627	627
RENAULT	66.276	9.285	75.561	0	5.719	5.719	66.276	15.004	81.280
SEAT	0	12.457	12.457	0	0	0	0	12.457	12.457
SKODA	0	25.228	25.228	0	0	0	0	25.228	25.228
SMART	0	9	9	0	0	0	0	9	9
SSANGYONG	0	587	587	0	420	420	0	1.007	1.007
SUBARU	0	796	796	0	0	0	0	796	796
SUZUKI	0	3.826	3.826	0	0	0	0	3.826	3.826
TOYOTA	43.624	2.275	45.899	0	6.689	6.689	43.624	8.964	52.588
VOLKSWAGEN	0	53.523	53.523	0	14.663	14.663	0	68.186	68.186
VOLVO	0	8.000	8.000	0	0	0	0	8.000	8.000
TOPLAM:	225.957	335.896	561.853	97.670	77.827	175.497	323.627	413.723	737.350

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Segment ve Gövde Tipine Göre Dağılım Tablosu

2021 Aralık	1	2	3	4	5	6	7		
Segment	S/D	H/B	S/W	MPV	CDV	Spor	SUV	Toplam	Pay
A (Mini)	0	120	0	0	0	1	0	121	0,3%
B (Entry)	1.746	9.569	0	4	36	3	3.377	14.735	33,8%
C (Compact)	14.176	1.304	26	91	1	210	7.100	22.908	52,6%
D (Medium)	1.941	42	29	0	0	180	1.428	3.620	8,3%
E (Luxury)	687	0	5	0	0	71	839	1.602	3,7%
F (Upper Luxury)	53	0	0	0	0	8	512	573	1,3%
Toplam	18.603	11.035	60	95	37	473	13.256	43.559	
Pay	42,7%	25,3%	0,1%	0,2%	0,1%	1,1%	30,4%	100,00	

2020 Aralık	1	2	3	4	5	6	7		
Segment	S/D	H/B	S/W	MPV	CDV	Spor	SUV	Toplam	Pay
A (Mini)	0	498	0	0	0	17	0	515	0,6%
B (Entry)	893	13.990	357	48	219	9	6.644	22.160	27,5%
C (Compact)	27.992	3.298	327	254	58	616	15.697	48.242	59,8%
D (Medium)	4.201	101	147	1	0	174	1.691	6.315	7,8%
E (Luxury)	1.790	0	247	0	0	21	745	2.803	3,5%
F (Upper Luxury)	163	0	0	0	0	15	508	686	0,8%
Toplam	35.039	17.887	1.078	303	277	852	25.285	80.721	
Pay	43,4%	22,2%	1,3%	0,4%	0,3%	1,1%	31,3%	100,00	

Değişim	1	2	3	4	5	6	7	
Segment	S/D	H/B	S/W	MPV	CDV	Spor	SUV	Toplam
A (Mini)		-75,9%				-94,1%		-76,5%
B (Entry)	95,5%	-31,6%	-100,0%	-91,7%	-83,6%	-66,7%	-49,2%	-33,5%
C (Compact)	-49,4%	-60,5%	-92,0%	-64,2%	-98,3%	-65,9%	-54,8%	-52,5%
D (Medium)	-53,8%	-58,4%	-80,3%			3,4%	-15,6%	-42,7%
E (Luxury)	-61,6%		-98,0%			238,1%	12,6%	-42,8%
F (Upper Luxury)	-67,5%					-46,7%	0,8%	-16,5%
Toplam	-46,9%	-38,3%	-94,4%	-68,6%	-86,6%	-44,5%	-47,6%	-46,0%

Motor Hacmine Göre Adetler, Paylar ve Değişimler Tablosu

MOTOR HACMİ	MOTOR CİNSİ	2020 Aralık Adet	2020 Aralık Pay	2021 Aralık Adet	2021 Aralık Pay	Değişim	ÖTV %	KDV %
≤ 1600cc	B/D	75.434	93,5%	38.118	87,5%	-49,5%	45, 50, 80	18
1601cc - ≤ 2000cc	B/D	1.063	1,3%	600	1,4%	-43,6%	130, 150	18
≥ 2001cc	B/D	190	0,2%	107	0,2%	-43,7%	220	18
B/D Ara Toplam		76.687	95,0%	38.825	89,1%	-49,4%		
≤ 1600cc	HİBRİT	896	1,1%	1.887	4,3%	110,6%	45, 50, 80	18
1601cc - ≤ 1800cc (≤ 50KW)	HİBRİT	0	0,0%	0	0,0%		130, 150	18
1601cc - ≤ 1800cc (> 50KW)	HİBRİT	1.876	2,3%	1.584	3,6%	-15,6%	45, 50, 80	18
1801cc - ≤ 2000cc	HİBRİT	960	1,2%	809	1,9%	-15,7%	130	18
2001cc - ≤ 2500cc (≤ 100KW)	HİBRİT	20	0,0%	17	0,0%	-15,0%	220	18
2001cc - ≤ 2500cc (> 100KW)	HİBRİT	4	0,0%	0	0,0%		130, 150	18
> 2500cc	HİBRİT	2	0,0%	6	0,0%		220	18
Hibrit Ara Toplam		3.758	4,7%	4.303	9,9%	14,5%		
≤ 85 kW	ELEKTRİK	31	0,0%	103	0,2%		10	18
86kW - ≤ 120kW	ELEKTRİK	0	0,0%	18	0,0%		25	18
≥ 121kW	ELEKTRİK	245	0,3%	310	0,7%	26,5%	60	18
Elektrik Ara Toplam		276	0,3%	431	1,0%	56,2%		
Toplam		80.721	100,0%	43.559	100,0%	-46,0%		

Hızlı Finansman ile Yola Çıkma Zamanı

Hızlı Finansman ile hayalinizdeki araca sahip olun.



48
AYA VARAN
VADE
SEÇENEĞİ

250.000 TL'ye
KADAR FİNANSMAN DESTEĞİ



MAĞAZADA
KULLANIM
KOLAYLIĞI

3 AY ÖTELEME
SEÇENEĞİ

DOSYA VE
HAYAT SİGORTASI
MASRAFI YOK



#hayatakatılım

0850 222 22 44

turkiyefinans.com.tr

hizlifinansman.com.tr

f @ /turkiyefinans

**Türkiye
Finans**

*Hayata
katılım
bankası*

0 km araçlarda araç değeri 120.000 TL'ye kadar, 2.el araçlarda ise kasko değeri 120.000 TL'ye kadar olan finansman taleplerinde maksimum vade 48 aydır. Banka, finansman başvurularını serbestçe değerlendirme, kefil ve başka teminatlar ile ek belge isteme, uygun görmediği başvuruları onaylamama, fiyatlamada değişiklik yapma hakkına sahiptir. Detaylı bilgi için hizlifinansman.com.tr ve turkiyefinans.com.tr adreslerini ziyaret edebilirsiniz.



Geleceğe Uyum Sağlayan Teknoloji: Maxima Hibrit Motor Yağları

Karşınızda madeni yağlar pazarının liderinden Maxima Hybrid 0W-16 ve 0W-20 Motor Yağları! Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi'nde hibrit araçlar için özel olarak üretilen formülüyle güç, performans ve korumada tüm beklentileri karşılamak için geliyor.