

OTOBAN

Otomobil satışına kredi ayarı

Otomotiv kredileri ile ihtiyaç kredilerini de kapsayan düzenleme neler getirecek?

İhracat rakamları
rekorun habercisi



**Fermas Genel Müdürü
Ferhat Albayrak
İşini tutkuyla yapıyor**

**Ankara Bölge Toplantısı
gerçekleştirildi**



Kredi başvurusu yapmanız

Kredinizin onaylanması

Koç Fiat Kredi
Hayalinizdeki araca kavuşmanın hızlı yolu.



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
H. Şükrü İLİSAL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Murat MUTLU

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

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

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

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

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

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

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



MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

Otomotiv sektörü cari açığın kapanmasına destek veriyor

Özgür TEZER

OYDER Genel Sekreteri



Değerli Meslektaşlarım,

Otomotiv sektörü 2013 yılını yine üretim-ihracat ve satış başarısı ile tamamlayacak gibi görünüyor. Kasım sonu itibarı ile toplam pazar % 9 artış gösterdi, bunun tek ve önemli istisnası hafif ticari araç satışlarından yaşanan %13,5'luk gerileme oldu. Elbette sanayimiz hafif ticari araç üretimi tabanlı çalışmakta ve güçlü bir iç pazar sanayimizi destekleyecek en önemli unsurdur.

Otomotiv endüstrimiz, Ocak-Kasım ihracatını %12,2 oranında arttırarak 19,5 milyar dolar gelir elde etti. Bu sene 11 ay sonunda otomotiv sektörü ithalat-ihracat dengelerinde 300 milyon dolar'a yakın fazla vermiş durumda. Bu tablo da bize otomotiv sektörünün cari açığın kapanmasına destek vermeye devam ettiğini göstermektedir.

2014 yılını karşılarken yeni yıl hedefleri üzerinde dikkatle çalışmak gerekiyor. Önümüzdeki yıl FED tarafında varlık alımlarının azaltılması piyasalardaki para bolluğunu engelleyecek ve özellikle gelişmekte olan ekonomiler de risklere daha açık hale gelecekler. Bununla beraber ülkemizdeki ekonomik görünümde de özellikle tüketimin sınırlandırılmaya çalışılması gibi birtakım önlem alma çabaları görülüyor. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan ve ekibinin açıklamış olduğu "Orta Vadeli Programın" içinde yer alan ve otomotiv'i yakından ilgilendiren krediler konusu son günlerde açıklanan "BDDK kredi kartları ve krediler ile alakalı kanun tasarısı"nda iyice ortaya çıktı. Bu kanunun ne zaman yasalaşacağını henüz bilmemekle beraber devreye girdiği an itibarı ile otomotiv iç pazarının satış hedeflerini revize etmesi gerekecektir.

Dergimizin bu sayısında Ankara'da 16.sını yaptığımız Bölge İletişim Toplantımızın detaylarını okuyacaksınız. Mesleğimizi çok yakından ilgilendiren konular hakkında değerli meslektaşlarımıza konusunda uzman kişiler tarafından bilgiler aktardık. Özellikle Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün hocamız mesleki yeterlilik ve sertifikasyon süreçleri hakkında geleceğe dair bazı ipuçlarını bizlerle paylaştı. Ayrıca ısrarla üzerinde durduğumuz "yeni İş güvenliği kanunu" hakkında derneğimiz danışmanlarından İş güvenliği Uzmanı Sn. Levent Kütük'te çok kıymetli bir sunum gerçekleştirdi. Katılım gösteren akademisyen ve uzman dostlarımıza meslektaşlarımıza verdikleri bilgilerden dolayı teşekkür ediyorum.

Derneğimizin web sayfasını yeniledik (www.oyder-tr.org) ve kullanımı daha kolay olan ve her türlü bilgiye rahatça ulaşabileceğiniz hale getirdik. Sizlerle sıklıkla e-posta adresleriniz üzerinden paylaştığımız sektörel bilgileri artık web sayfamıza yükleyeceğiz ve link vermek sureti ile sizlere ulaştıracğız.

Güzel bir yıl sonu olması dileğiyle,

Saygılarımla



6



18



22

İÇİNDEKİLER



24

EDİTÖRÜN YORUMU

3 Otomotiv sektörü cari açığın kapanmasına destek veriyor

Özgür TEZER
OYDER Genel Sekreteri

DİYALOG

6 OYDER, Ankara Bölge Toplantısı gerçekleştirildi

OYDER'in geleneksel hale gelen diyalog toplantılarının 16'ncısı Ankara'da gerçekleştirildi. Toplantıya OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün, İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, Basf Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses, Otokoç Otomotiv ikinci El Satış Müdürü Mehmet Ali Ünlü, MLK Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi M. Levet Kütük, Castrol Madeni Yağlar Yetkili Servisler Özel Müşteriler Müdürü Fırat Aşar, Continental Lastikleri Türkiye Satış Müdürü Mehmet Akay konuşmacı olarak katıldılar.

KREDİLER

18 Otomobil satışına kredi ayarı
Otomotiv kredileri ile ihtiyaç kredilerini de kapsayan düzenleme neler getirecek?

EKONOMİ

22 T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan: İhracat rakamları rekorun habercisi

RÖPORTAJ

24 Fermas Genel Müdürü Ferhat Albayrak işini tutkuyla yapıyor

KALİTE KONGRESİ

30 22. Kalite Kongresi'nde Otomotiv Mükemmellik tartışıldı

KalDer ve TÜSİAD işbirliği ile düzenlenen 22. Kalite Kongresi, 12-13 Kasım tarihlerinde dünyadan ve Türkiye'den iş dünyasının önemli isimlerinin katılımı ile İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

OTOMOTİV TİCARETİNİN GELECEĞİ

32 TEB Cetelem Araştırması - 3

KİRALAMA SEKTÖRÜ

38 DRD Filo Kiralama 15 yılda 1000 kat büyüdü

COMVEX 2013

40 Comvex İstanbul 4. Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı

TREYLER ZİRVESİ

46 Tehlikeli Maddelerin Taşınmasında Yeni Dönem

ÜYELERDEN HABERLER

48 "Hurdanın dönüşüm yolculuğu" Otokoç Otomotiv'in fotoğraf sergisinde hayat buluyor

SEKTÖRDEN HABERLER

50 Hurda teşviki uygulamasında Avrupa model alınabilir

51 Tofaş "Altın Fabrika" seviyesine yükseldi

52 Otomotiv sektöründe "fark yaratan" kazanacak

54 Mercedes-Benz Türk Teknisyenlerine Ödül

SEKTÖR ANALİZİ

56 Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı, 2013 Yılı 11 Ayında % 9 Arttı

Otomobil Pazarı %18,53 Artarken, Hafif Ticari Araç Pazarı %14,33 Azaldı. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2013 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %9,25 artarak 723.660 adet olarak gerçekleşti.

62 Avrupa otomobil pazarı daraldı

YENİ PEUGEOT 2008 CROSSOVER

ŞİMDİ, ŞEHRE BİR DAHA BAK.



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

PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44

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

YENİ PEUGEOT 2008 CROSSOVER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT



OYDER, Ankara Bölge Toplantısı gerçekleştirildi

OYDER'in geleneksel hale gelen diyalog toplantılarının 16'ncısı Ankara'da gerçekleştirildi. Toplantıya OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün, İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, Basf Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses, Otokoç Otomotiv ikinci El Satış Müdürü Mehmet Ali Ünlü, MLK Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi M. Levet Kütük, Castrol Madeni Yağlar Yetkili Servisler Özel Müşteriler Müdürü Fırat Aşar, Continental Lastikleri Türkiye Satış Müdürü Mehmet Akay konuşmacı olarak katıldılar.

OYDER Ankara Bölgesi Yetkili Satıcılar Diyalog Toplantısı'nın açılış konuşmasını gerçekleştiren Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, yetkili satıcılar olarak büyük bir sektörün perakende ayağında yer aldıklarını dile getirdi. Türkiye sathına yayılmış 970 yetkili satıcının, ancak 340 tanesinin OYDER'e üye olduğunu hatırlatan İlşal, "OYDER olarak sektöre ortak çözümler sunmaya çalışıyoruz. 970 otomotiv perakendecisinin manevi olarak derneğimizin içinde olduğunu biliyoruz. Bu yüzden yetkili satıcılarımızı her platformda dile getirdiğim gibi

**H. Şükrü İlşal
Ankara Diyalog
Toplantısında,
otomotiv ticaretinin
asıl sahibinin
sektöre yıllarca
kendini adanların
olduğunun altını
çizdi.**

yine Ankara Bölge Toplantımızda da derneğimize üye olarak katılım göstermelerini temenni ediyorum" dedi.

İkinci kuşak bizim taşıdığımız bayrağı daha da ileriye götürmeli

OYDER'in hiçbir siyasi görüşün, markanın, dinsel ve etnik bir grubun temsilini içermediğini söyleyen H. Şükrü İlşal, "OYDER, ülkemizde mesleki gelecek için idame çalışması yapan pırıl pırıl bir dernektir. Benim en büyük temennim sektörde faaliyet gösteren şirketlerimizin ikinci kuşaklarının dernek yönetiminde görev almalarıdır. Onların şimdi bizim taşıdığımız bayrağı biraz daha ileriye götürmelerini istiyorum. Sektörün entelektüel seviyesi artıyor, babalar yaşadıkları sıkıntılı dönemlerden sonra herşeylerini çocuklarına devrettiler. Bu arada bir istatistiki bilgiyi de sizinle paylaşmak istiyorum. Otomotiv perakendeciliğinde faaliyet gösteren aile şirketlerinin yüzde 21'nde ikinci jenerasyon işi devam ettiriyor" diye konuştu.

Yıllar önce otomobil pazarının 1 milyon adetlere ulaşacağını söylediklerini ve buna kimsenin inanmadığını söyleyen H. Şükrü İlşal, "Pazarın

gidişatı 2016 yılında bir milyon adetler seviyesine ulaşacağımızı gösteriyor. Bir milyonluk pazarı yakalamak, yetkili satıcı için artık gerekli bir şarttır. Ama yeterli bir şart değildir. Yeterli olması için o pazarın, yetkili satıcı açısından aynı zamanda da kârlı olması demektir. Yetkili satıcılarının hayatlarını devam ettirebilmelerinin yegane yolu kâr etmekten geçiyor. Dolayısıyla 2016 yılından itibaren pazarın büyümesini realize ediyoruz ama, dünya pazarında yüzde 30'lar seviyesinde bir arz fazlası olacağını da biliyoruz. Böyle bir arz rakamının olduğu durumda, markalar hiçbir durumda yetkili satıcıların geleceği üzerine odaklanmayacaklardır. Markalar, arz fazlasının olduğu durumda kendi pazar paylarını korumak ya da büyümek üzerine hamle yapacaklardır. Bu yüzden adedi artırıyor olmak, karı artırmadığınız ve onu likit hale getiremediğimiz müddetçe sadece tatminin ötesine de geçmeyecektir" dedi.

Dünyanın ve aynı zamanda Türkiye'nin de değiştiğini ifade eden H. Şükrü İlşal, "Artık otomobilin kullanım şekli değişiyor. Yeni jenerasyon sahip olmak istemiyor, insanlar artık otomobili kullanmak istiyorlar. Dolayısıyla sahiplik güdüsünden arınarak minör hale gelmiş bu yeni ticaret anlayışında biz kendi adımıza nasıl yeni çıkış yolları bulabiliriz? İşte artık bunların tartışmasını yapmamız gerekiyor" diye konuştu.

Otomotiv perakendeciliğinde büyük tabloya bakmanın gerekliliğine dikkat çeken H. Şükrü İlşal, "Büyüyen pazarda, büyük oyuncular artık çok daha radikal kararlar alarak işlerini devam ettiriyorlar. Ülkemizde artık markalar kendi perakende şirketlerini pazara hakim olacak şekilde güçlendiriyorlar. Distribütör firmalar büyüyen pazarda, pazar paylarını korurken aynı zamanda perakende pazarında da bir pay almayı hedefliyorlar. Bunun dışında kalanlar, büyük şehirlerde çoklu marka seviyesine gelmediği, üzerlerinde finanman yükü olduğu müddetçe bu rekabetin içerisinde çok dikkatli adımlar atmak zorundalar. Ayrıca sektöre yeni oyuncular da dahil oluyorlar. İnşaat sektöründe faaliyet gösteren bazı firmalar katma değer vergisinden kaynaklı olarak otomotiv sektörüne yöneliyor. Elbette çok kıymetli firmalar sektöre yeni oyuncu olmak için giriyorlar. Ama otomotivci olmak için değil, devletten mahsup edemedikleri KDV'yi bizim sektörümüzden tahsil etmek için otomotiv perakendecisi oluyorlar. Kendilerinde yüzde 1'lik KDV stoğu bittiğinde acaba otomotiv sektöründe iş yapmaya devam edecekler mi?" dedi.

Otomotiv ticaretinin asıl sahibinin sektöre yıllarca kendini adanların olduğunu söyleyen H. Şükrü İlşal, "İşini gönülden yapan yetkili satıcılar gelecek planlarını şimdiden yapmak

H. Şükrü İlşal, "Ülkemizde artık markalar kendi perakende şirketlerini pazara hakim olacak şekilde güçlendiriyorlar. Distribütör firmalar büyüyen pazarda, pazar paylarını korurken aynı zamanda perakende pazarında da bir pay almayı hedefliyorlar"



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, "Otomotiv pazarında satış adedinin yükselmesi; yaptığımız işin kârını artırmadığınız ve onu likit hale getiremediğimiz müddetçe sadece tatminin ötesine geçmeyecektir" dedi.

zorundalar. Otomotiv ticaretindeki gelişmeler ışığında kendi mevcut durumlarını gözden geçirmelidirler. Sektörün şimdiki oyuncuları, otomotiv ticaretinden ayrılabilirler, devredebilirler ve hatta birleşebilirler. Ama bu planları şimdiden yapmak durumundadırlar. Ben, sektördeki birleşmelerden daha güçlü şahıs şirketlerinden tüzel şirketler çıkabileceğine inanıyorum. Ben yetkili satıcılarımızdan işlerini iyi yönetmelerini, şirketlerini batma noktasına getirmemelerini rica ediyorum. Sektörün büyük fotoğrafına bakarak, yerlerini görmelerini gerektiğini düşünüyorum. Yetkili satıcılar büyük resimde kendi yerlerini göremiyorsa, yüzlerinin akıyla bu sektörden çıkmalıdır. Yetkili satıcılık müessesesinin, distribütörler ve bankalar nezdinde imajı kaybetmemesi için sektördeki durumumuzu gözden

geçirmeliyiz. Diyelim ki, iki yetkili satıcı finansman sıkıntısı yüzünden sektörden ayrıldıysa, o markanın diğer bayilerine bankalar risk analizi içerisine alırlar. Bu durum farkında olmadan da bir daralma yaratır” diye konuştu.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, dünyanın yeni şartları içerisinde otomotiv ticaretini yapmanın önemine değinerek, “2006 yılında yüzde 10'larda seyreden arz talep dengesinin, yakın bir gelecekte yüzde 30'lar seviyesine geleceği öngörüsüyle davranmak önemlidir. Yetkili satıcıların rekabetin geldiği noktada, büyük balığın küçük balığı yutacağı gerçeğini göz önüne alarak hareket etmelerini rica ediyorum” dedi.

Yetkili satıcıları kayıt dışı ekonomi konusunda uyaran H. Şükrü İlşal, “Lütfen, kayıt dışı ekonomiye destek vermeyin. Biz OYDER yönetimi olarak, devletin herhangi bir noktasına gittiğimizde üzerine basa basa kayıt içi ekonomiyi temsil ettiğimizi dile getiriyoruz. Bugün yaşanan haksız rekabet, birgün bir şekilde geri dönüyor, sektörümüze zarar veriyor. Bunun yanı sıra personelimize sahip çıkalım. Onların maaşlarını ve sosyal haklarını tam



verelim. Bütün bunları hepimiz yaptığımız zaman, pazarda haksız rekabet diye bir olgu kalmayacaktır. Kayıt içi ekonominin içerisinde hepimizin aynı şekilde davranması bize eşit bir şekilde rekabet etme olanağını sunacaktır. Sektör bunları hakkıyla yaptığı vakit artık yarattığımız müşteri memnuniyeti, nitelikli insan gücümüzle rekabet edeceğiz. Otomotiv ticaretinin artık gerçek rekabeti yapması ve yaşaması gerekiyor. Bizim işimiz sektörü kaliteli, verimli, ahlaklı ve yasal şekilde temsil etmektir” diye konuştu.

Yetkili satıcılara OYDER'de daha fazla yer almalarını dilediklerini ifade eden H. Şükrü İlşal, “Yetkili satıcılar her zaman bizlere görüşlerini, önerilerini ve eleştirilerini aktarabilirler. Sektörün artık içine kapanmasını istemiyoruz. OYDER'de bayiler için çalışan çok iyi bir takım var. Bu takım hiçbir kişisel beklentisi olmadan işini yapıyor. İletişimi üst seviyede kurmak, OYDER'in sektör adına katkılarını daha artırmak anlamına gelecektir. OYDER'e gönülünü katan arkadaşlarımız sektörün ortak menfaatleri için adımlar atmaya çalışıyor. Bu açıdan bir kez daha yetkili satıcılarımızın OYDER'le bütünleşmesini ve sahip çıkmasını dile getiriyorum” dedi.

Ulusal Mesleki Yeterlilik Sistemi

Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi

Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün

Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün, ülkemizde yeni kurulan Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun açıldığı bilgisini verdi. Bu kurumun AB müktesebatına göre Türkiye'de mesleki ve teknik eğitimin sertifikasyonuyla ilgili yeterliliğin üzerine çalıştığını söyleyen Doç. Dr. Mesut Düzgün, “Ülke olarak mesleki ve teknik eğitim veren kurumlara sahibiz. Bunlar genellikle örgün ve yaygın eğitim yapılan kurumlardır. Yetkili satıcıların işletmelerinin çoğunda bu kurumlardan mezun olan personel görev yapmaktadır. Otomotiv ülkemizde büyük bir sektör, iş gücü anlamında da bazı alanlarda eleman sıkıntısı çekmektedir” dedi.

Türkiye'de TSE'nin mesleki yeterlilik alanında belgelendirme yaptığına değinen Mesut Düzgün, “Ancak Avrupa'ya baktığımızda böyle bir sistemin terkedildiğini görüyoruz. Türkiye olarak bu bağlamda bir çalışma yürütülmektedir. Bu çalışmanın neticesinde 5545 sayılı Mesleki Yeterlilik Kanunu 2009 yılında yayınlandı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bünyesinde kurulan Mesleki Yeterlilik Kurumu bu çalışmalara ev sahipliği yaptı. Bu süreçte gerek sivil toplum kuruluşlarından gerekse ticaret odalarından gerekse kamu



Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Mesut Düzgün

kurumlarından oluşan temsilcilerle bir yönetim oluşturuldu. Burada asıl amaç herhangi bir mesleği icra edecek personelin uzun yıllar eğitim sürecinden geçmesi yerine, o mesleğin içeriğini öğrenebilecek kapasitede yetişmesi olarak belirlendi. Örnek vermek gerekirse, makine mühendisini mühenslik yapması için yetiştiriyoruz. Bu personel bir çok alanda bilgi sahibi fakat otomotiv ile ilgili sadece dar kapsamlı bir iş ile uğraşıyor. Aslında bu iş bir sertifikasyon eğitimiyle çözülebilecek durumdadır. Yıllarda bu kişiye yapılan yatırım, devletimizin bütçesinden çıkmaktadır” diye konuştu.

Sertifikasyon eğitiminin Avrupa’da çoğunlukla uygulanan bir sistem olduğunu dile getiren Mesut Düzgün, “Hangi alanda kimin çalışacağı bir belgelendirme ile istihdam edilebiliyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı mesleki yeterliliğin Türkiye’de yaygınlaştırılması amacıyla, devlet otoritesi anlamında kanuni müeyyideler getirmiş durumdadır. Fakat bu müeyyideler uygulanırken de bazı teşvikler kapsam içine alınmıştır. Türkiye’de uygulamaya başlarken özendirmek için kanun kapsamında belgelendirilme yapılacak personelin sigorta primlerinde bir muafiyetin sağlanması düşünüldü. Bu durum AB’ye sunuldu. Açılan fasılların birinde bu durum kabul edilerek 2011 yılı itibarıyla uygulanması gündeme geldi. Fakat burada en büyük sıkıntı Türkiye’de bu belgelendirme sistemini oluşturacak akreditasyonu olan kurumların sayısının çok az olmasında yaşandı. Hatta bazı alanlarda hiç olmaması büyük bir engel teşkil etti. Örneğin otomotiv sektörü. Otomotiv sektörüyle ilgili akreditasyonu olan bir

Gazi Üniversitesi Otomotiv Bölümü Öğretim Görevlisi Doç. Dr.

Mesut Düzgün: Ulusal Mesleki Yeterlilik Sisteminin kurulmasındaki temel amaç eğitim ile iş yaşamının nitelik talepleri arasında işlevsel bir bağ kurmaktır. Bu sistem Türkiye’nin küresel ekonomide rekabet edebilmesi için ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün yetiştirilmesini sağlayacaktır. İş dünyasının işgücüne yönelik mevcut ihtiyaçları ve geleceğe dönük eğilimleri, hazırlanmasına katkı sağlayacağı ulusal meslek standartları yoluyla eğitim sistemine yansıyacaktır. Yine eğitim dünyası da, amaçlarından birisi olan nitelikli iş gücünün yetiştirilmesini bu sistem sayesinde etkin ve esnek bir şekilde gerçekleştirecektir. Bu sistemin en güçlü yönlerinden birisi, hayat boyu öğrenme anlayışını kabul etmesidir. Bu kapsamda herhangi bir eğitim almadan çalışarak beceri edinen bireyleri sahip oldukları becerileri belgelendirmeleri, bireylere farklı meslekler veya sektörler arasında yatay ve dikey geçişleri sağlaması, bulunduğu sektörde ve icra ettiği meslekte ortaya çıkan yeni gelişmeleri esnek bir şekilde mesleğine yansıtabilmesi ve bunu belgelendirebilmesi gibi imkanlar bu sistem sayesinde mümkün olacaktır.



kurumun olmaması sürecin yavaşlamasına yol açtı. Bu koşullar altında bakanlık mesleki yeterlilik konusunu 2013 yılına ertelemek durumunda kaldı. Altyapıyı oluşturmak için bir takım sivil toplum örgütleriyle AB fonları aracılığıyla projelendirdi. Bu kapsamda TİSK, Türk Metal İş Sendikası gibi kuruluşlar mesleki yeterlilik belgelendirilmesi konusunda bir sistem oluşturarak akreditasyon çalışmasına başladılar. 2014 yılı Ocak ayı itibarıyla uygulanacak teşvik kapsamında bir zaman daha ötelenmesi mümkün gözükmemektedir” dedi.

Mesut Düzgün kendilerinin eğitimci olarak bu durumun bir başka tarafında yer aldıklarını hatırlatarak, “Sertifikasyon eğitimi, sadece sektörün ihtiyaçlarını gidermek ve AB müktesebatına uyum için değil gerçekten bir katma değer yaratacağı için önemlidir. Öğrencilerime derslerde, hep otomotiv kültürünün bizden çıkan bir kültür olmadığını dile getiriyorum. Biz bu kültürü menşei olan ülkelerden almış durumdayız. Fakat bunu oralardan alırken kendi kültürümüze de uyarlayarak ve değiştirerek aldık. Otomotiv ile ilgili temel felsefe, yetişmiş nitelikli insan gücünün ülkemizde var olmasıdır. Yetkili satıcılar otomotiv üretiminden sonra özellikle satış sonrası servis hizmetlerinde istihdamın en yoğun olduğu alanda çalışıyorlar. Sektörde alaylı dediğimiz yetişmiş insan gücünü istihdam etmek daha çok tercih ediliyor. Örgün eğitimden geçmiş olan gençler, somut anlamda iş üretilmiyorlar. AB’deki modellere baktığımızda özellikle Almanya uygulamalı eğitimde sertifikasyonu en başarılı şekilde uygulayan ülkedir. Belirli bir yaş aralığında, belirli bir mesleğe yönlendirdiği kişiye birebir saha tecrübesi kazandırıyor” dedi.



Standartların hazırlanması konusunda görev aldığını söyleyen Mesut Düzgün, "Otomotiv yetkili satıcısının servis hizmetlerinde çalışacak mekanik elamanın asgari şartlarda neler yapması üzerine çalışmalar yaptık. Bu kapsamda 26 tane standart hazırlanarak Resmi Gazete'de yayınlandı. Bu, Mesleki Yeterlilik Kurumu aracılığıyla şu anda kamuoyuna mal olmuş standartlardır. Bunların içerisinde bazı otomotiv standartları üretici firmaları ilgilendirmektedir. Ancak bazı standartlar ise satış sonrası hizmetlerdeki teknik elemanları ilgilendirmektedir. Bu standartlara Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun web sayfasından ulaşabilirsiniz" diye konuştu.

Teşviğin bir yere kadar önemli olduğunu belirten Mesut Düzgün, bir noktadan sonra çalışan personelin niteliğine kurum sahiplerinin önem verdiğini aktardı. Düzgün, "Gerek üniversite, gerek akreditasyonun sağlandığı kuruluşlardaki eğitimciler olarak otomotiv sektöründe bir hizmet üretmeye çalışıyoruz. Bu ülkemiz için önemli bir durumdur. İnsan kaynağı ülkemizin gelişmişliği açısından birinci dereceden önem arz ediyor" dedi.

Kendilerine tüketici mahkemelerinden otomotiv sektörüyle ilgili çok sayıda dosya geldiğini aktaran Mesut Düzgün, "Satış sonrası hizmetlerde yaşanan bir takım sıkıntılarla ilgili tüketici, tüketici haklarıyla ilgili mahkemelere gidiyor. Gelen bu dosyaları derinlemesine incelediğimizde, üretici ve distribütörlerin çok fazla eksik ve kusurlarını bulamazken, satış sonrası hizmetlerden kaynaklı olduğunu görüyoruz. Teknik elemanın müdahalesiyle aslında problemsiz olan bir sistem, problemli bir hale dönüşüyor. Seri olarak üretilmiş araçtan kaynaklı ayıp, kusur ve problem çok rahatlıkla tespit edilebilmektedir. Ancak servis hizmetlerinde, servis müdürleri veya yöneticiler ustayla sahada birebir çalışmıyor. Sahada çalışan kişinin beyayına göre rapor tanzim edilmektedir. İşte bu durumda sertifikasyonun ne kadar önemli olduğunu anlayabilirsiniz" diye konuştu.

2012 yılının Mayıs ayında Alman birliği heyetleriyle Türkiye'de görev yapan heyetlerin istişare toplantısına katıldığını söyleyen Mesut Düzgün, "Almanya'da üretilen Türkiye'de ve Almanya'da satılan bir aracın satış sonrası hizmetlerinde Almanya'da hiçbir sorun

İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ: "Büyümekte olan Türkiye otomotiv sektörünün odak noktasının "enerji" olacağına ilişkin öngörümüz ile "İnci Akü Enerji Uzmanı" projesini hayata geçirdik. Sektörde farklılaşmanın ve uzmanlaşmanın önem kazandığı günümüzde perakende bayilerimizi farklılaştıran bu projede İncitaş olarak ana hedefimiz bayi ve perakende bayilerimizin gelişimini desteklemek."



İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ

İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, biz bayilerimiz için ve nihai tüketici olarak tanımladığımız araç kullanıcıları ve sahiplerinin hayatında değer yaratacak projeler geliştirmeye devam ediyoruz.

yaşanmazken, ülkemizde çoğunlukla yaşanıyor. Bu sorunun detaylarına baktığımız zaman bu alanda çalışan teknik elemanların yetersizliği söz konusu ortaya çıkıyor" dedi.

Türkiye'de Akü Pazarı ve İncitaş

İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ

İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, İncitaş ve İnci Akü olarak OYDER ile işbirliklerinin 4. yılına girdiklerini ifade etti. Serdar Demirdağ, İnci Akü ve Türkiye'de akü pazarı ile ilgili bilgiler verdiği konuşmasında yetkili satıcılar için akü ticaretinin önemine değindi.

Serdar Demirdağ, İncitaş, İnci Akü Manisa Fabrikası'nda üretilen İnci Akü, EAS Akü ve Hugel Akü ile Hayes Lemmerz Jantaş Jant Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Hayes Lemmerz İnci Çelik ve Alüminyum Jant Sanayi A.Ş. Manisa Fabrikaları'nın ürettiği jantları, ayrıca distribütörü oldukları Kenda lastiklerinin iç piyasa satış ve pazarlama faaliyetlerini yürüttüğünü söyledi. Serdar Demirdağ, "İnci Holding'in nüvesini oluşturan ve otomotiv

yan sanayinin en büyük ve köklü pazarlama satış firmaları arasında yerini alan İncitaş sektörde 61 yıldır faaliyet gösteriyor. Bugün 250 ana bayisi ve 3500 perakende satış noktası ile her geçen gün büyüyen İncitaş, bayilerin gelişimini destekleyen, verdikleri hizmeti iyileştirmelerine destek olacak projeler ile paydaşlarının gelişimine de destek oluyor" dedi.

İncitaş'ın yeniliklerinden söz eden Serdar Demirdağ, "Farklı projeler ile tüketicilerimizin ve bayilerimizin de her zaman yanındayız. 2012 yılında hayata geçirdiğimiz 444 5Akü yol yardım hattı projemizle akü arızası nedeniyle yolda kalan araçlara 7/24 servis hizmeti sunuyoruz. Bu sene projemizin relansmanını gerçekleştirdik ve akumbitti.com.tr web sitesini hayata geçirdik. Projemiz aktif olarak hizmete devam ediyor" diye konuştu.

Türkiye'de ilk kez İncitaş'ın hayata geçirdiği bu hizmet aküden kaynaklanan nedenlerle yolda kalan araç sahiplerinin çok uygun bir hizmet bedeli



BASF Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses

Ölçmediğiniz hiç bir şeyi yönetemezsiniz

BASF Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses konuşmasında boyahanelerin kârlılığına değinerek yetkili satıcılara 'boyahanelerinin kâr edip etmediği' sorusunu sordu. Üç farklı yetkili serviste yaptıkları analize ait bazı sonuçları paylaşan Serdar Gürses, **"Bir servisin 10 aylık sonuçlarına göre boyahanesinin 41 bin TL zarar ettiğini gördük. İşin ilginç tarafı bu analizden işin sahibinin haberi yoktu.** İşin sahibi para kaybettiği biliyordu fakat ne kadar kaybettiğinin ise farkında değildi. Ortalama parça başı maliyetler 123 TL iken, 110 TL'lik bir tahsilat yapmıştı. Bu iki rakam arasındaki fark 10 ayda 41 bin TL'ye tekabül etmektedir. İkinci servis ise birincisine göre nispeten daha iyi durumda. Bu firmada ise 7 aylık analiz sonucunda 40 bin TL'lik bir kâr ortaya çıkıyor. İşin ilginç burada ortalama parça başı maliyet ise 145 TL'ye mal olmuş durumda. Bu fark sadece ölçmekten kaynaklanıyor. Yaklaşık dört yıldır BASF Coating olarak hizmet verdiğimiz firmaların boyahanelerinde ölçüm yapıyoruz. Bu ölçümü analiz ederek, yapılan işin kârlılığını artırmaya destek oluyoruz" dedi.

BASF Coating Otomotiv Tamir Boyaları'nın sürekli yenilikler peşinde olduğunu dile getiren Serdar Gürses, "Boya-kaporta eğitimi almamış, bilgi eksikliği olan bir yönetici bu atölyelerde nasıl bir ölçümleme yapabilir ki? Bakın size tecrübeme dayanarak ilginç bir rakam vereyim; Türkiye'de çalışmakta olan yetkili servislerin yüzde 90'ından fazlası işini takip edemiyor, KPI kontrolü yapmıyor, gerçekten hangi noktaları düzenli kontrol etmesi gerektiğinden habersiz. Bu şekilde bilgi eksikliği varken, hangi verimlilikten veya üretkenlikten bahsedemeyiz" diye konuştu. Gürses, son teknoloji ürünlere ve saha personellerinin verdiği teknik hizmet sayesinde bir servisin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak danışmanlık sunduklarının bilgisini verdi.

karşılığında yerinde akü değişim hizmeti almalarını sağladıklarını söyleyen Serdar Demirdağ, Yerinde akü değişim hizmeti almak istemeyen müşteriler, en yakın İnci Akü Satış Noktası'na yönlendiriliyor. Bugüne kadar yol yardım projemizle ilgili çok olumlu geri bildirimler aldık. Projemizi sosyal medyaya da taşıdık. iPhone ve Android uygulamamız mevcut" dedi.

Satış ve pazarlama alanında faaliyet gösterdiklerine değinen Serdar Demirdağ, "Ağırlıklı olarak nihai tüketici ile değil bayilerimiz ile dirsek temasında çalışıyoruz. Bayilerimizin gücüne güç katmak için geliştirdiğimiz projelerimizden ikisi 444 5Akü yol yardım hattı ve akumbitti.com.tr web sitesi. Bununla birlikte bu yıl imza attığımız yeni bir projemiz daha var. Türkiye'nin uzun ömürlü aküsü İnci Akü'nün 62 Ah ve 75 Ah ürünlerini Nisan ayından itibaren satın alan araç kullanıcıları 6 ay boyunca ücretsiz yol yardımı kullanabiliyor. Kampanyamız İnci Akü bayileri aracılığıyla satışa geçen biner araç akülerinde geçerli. Yol yardım hizmetini kullanmak isteyen araç kullanıcıları İncitaş'ın yol yardım hattı olan 4445Akü (258)'i arayarak kampanyadan yararlanabiliyor" diye konuştu.

BÜYÜKLÜK BUDUR



#büyüklükbudur

Fiat'tan büyüklüğün tanımını yeniden yapan yepyeni bir SUV.

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

FREEMONT
BÜYÜKLÜK BUDUR

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



Otokoç Otomotiv ikinci El Satış Müdürü Mehmet Ali Ünlü, Türkiye’de ikinci el otomobil ticaretinin profesyonel olarak yapılmadığına dikkat çekti. Kayıtlı olan 4,5 milyona yaklaşan araç parkında ikinci el araç pazarının 2,5 milyon adet bir hacimde olduğunun tahmin edildiği dile getirildiğini söyleyen Mehmet Ali Ünlü, “Otokoç olarak sıfır araç satışında pazar payımız yüzde 8 iken, ikinci el otomobil ticaretinde ise 14 bin araç satışı gerçekleştirdik. Kısa dönem kiralama pazar payımız yüzde 51, uzun dönem kiralama ise sektörün en büyük oyuncularından birisiyiz. Mehmet Ali Ünlü, OYDER üyelerinin kiralama sundukları fırsatları değerlendirmelerini ifade ederek, “Ticari ya da turistik seyahatlerinizde araç kiralityorsanız OYDER üyelerine yüzde 30’a varan indirimler yapıyoruz. Bunun için kurumsal müşteri olmak yeterlidir” dedi.

İkinci el otomobil ticareti bir çok fırsatı içinde barındırdığını söyleyen Mehmet Ali Ünlü, “İkinci el ticaretinin büyük bir kısmını galeri olarak tarif ettiğimiz esnafların eliyle yürütölmektedir. Yetkili satıcılar pazarda çok büyük bir oyuncu haline gelmemiştir. Bu fırsatın öncelikli olarak gündemimize alınması gerekiyor. Son bir kaç yıldır bazı yetkili satıcılarımız ikinci el otomobil ticareti için yatırımlar yapıyor. Biz yetkili satıcılarla her türlü işbirliğine hazırız” dedi. Mehmet Ali Ünlü, “Perakende tecrübemizin yanında araç ve model çeşitliliğimiz var. Birçok firmada bu kadar çok model ve marka bulunmuyor. Tüketiciler oldukça geniş bir ürün yelpazesinde tercihlerine uygun otomobilleri bizden temin edebilirler. Filomuzda premium segmentten dahi otomobiller bulunuyor. Sattığımız araçların büyük bir oranı Ford ve Fiat modelleri oluşturuyor. Tüketicilerin bize güvenmesi için her zaman aracın bilgisini sunuyoruz. Müşterinin kafasında soru işaretlerinin oluşmasını önlemeye çalışıyoruz” diye konuştu.

kuruluşlara önemli yaptırımlar getirmektedir İşverenlerimizin yeni İSG Kanunu’na göre idari para cezaları ile karşılaşmamaları, işletme verimliliğinin artırılması, iş kazası ve meslek hastalıkları yüzünden maddi kayıplara uğramaması için kanunda belirtilen hususların yerine getirilmesi önem arz etmektedir” diye konuştu.

Konunun otomotiv yetkili satıcılığını ilgilendiren kısmına değinen M. Levent Kütük, “1 Ocak 2014 itibarıyla artık işletmede 1 kişi dahi çalışıyor olsa bile 6331 sayılı yasaya tabi olmak durumundadır. Tehlikeli ve çok tehlikeli işlerde görev alacak personel çalıştırmanın kapsamına otomotiv yetkili satıcılarda girmektedir. Otomotiv işinde satış hizmetlerinden değil de, servis hizmetleri kısmından tehlikeli kapsama girmek söz konusudur. Çalışan sayısının 50’nin üzerinde olan yetkili servisler bu yasaya tabi olacaklardır.

Otomobil servis hizmetleri, emek yoğun bir alan olup, iş sağlığı ve güvenliği açısından da bir çok risk faktörünü (toz, kimyasal maddeler, toksik gazlar gibi) bünyesinde barındırmaktadır. Dolayısıyla çalışanlar da üretim esnasında hem

6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu

MLK Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi M. Levent Kütük

İş sağlığı ve güvenliğinin, çalışanların ve çalışma ortamının sağlıklı ve güvenli olması için yapılan koordineli ve sistemli çalışmalar olduğunu söyleyen MLK Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi M. Levent Kütük, “İşverenler, iş kazası ve meslek hastalıklarının ekonomik boyutunu tam olarak hesaplayabilseler ya da bu işin önemini kavrarlarsa, iş sağlığı ve güvenliği konusunu ön plana alabileceklerdir. Ne yazık ki Türkiye’de işletme sahiplerinin iş sağlığı ve güvenliği sebebiyle kaybettikleri ekonomik miktarın nasıl hesaplandığına ilişkin bilimsel bir veri bulunmamaktadır. Ancak SGK ve İLO verilerinden sonuçlara ulaşabilmekteyiz” dedi.

M. Levent Kütük, “Yürürlükteki iş mevzuatına göre işletme sahipleri eğer isterlerse kendi personelleri vasıtasıyla bu hizmetleri yapabileceklerdir. Ayrıca mevzuatımız bu hizmetlerin dışarıdan uzman kuruluşlardan da alınarak yerine getirilebileceğini seçenek olarak sunmuştur. 01.01.2013 günü yürürlüğe giren 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu da ihmali olan kişi ve hizmet veren



Otokoç Otomotiv ikinci El Satış Müdürü Mehmet Ali Ünlü

fiziksel hem de kimyasal tehlikelere maruz kalmaktadırlar" diye konuştu.

Çalışma Bakanlığı, Türkiye'de şirketleri az tehlikeli, tehlikeli ve çok tehlikeli olarak üçe ayırdığını dile getiren M. Levent Kütük, "2186 NACE kodu içerisinde 926 az tehlikeli, 926 tehlikeli ve 334 çok tehlikeli sınıf kodu bulunuyor. Fakat sistem içerisinde bazı aksaklıklar var bu yüzden yetkili satıcılarımızın NACE kodlarını kontrol etmeleri ve hangi sınıfta yer aldıklarını bilerek hareket etmelerini tavsiye ediyorum" dedi.

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu işletme sahiplerine hangi mecburiyetleri getiriyor

Kanunun işletme sahiplerine getirdiği yükümlülükler de değinen M. Levent Kütük, "İşveren, çalışanları arasından iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve diğer sağlık personeli görevlendirecek. Bu niteliklerde personeli olmayan işveren bu hizmetlerin tamamını veya bir kısmını Ortak Sağlık ve Güvenlik şirketlerinden satın alacak. Ayrıca, görevlendirdikleri kişi veya hizmet aldığı kurum ve kuruluşların görevlerini yerine getirmeleri için gerekli araç, gereç, mekân ve zaman



gibi gerekli bütün ihtiyaçları işveren karşılayacak. Hizmetlerin yürütülmesini koordine edecek.

Görevlendirdiği kişilerin veya hizmet aldığı kurumların iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili mevzuata uygun ve kendisine yazılı olarak bildirdiği tedbirleri alacak. Çalışanların sağlık ve güvenliğini etkilediği bilinen veya etkilemesi muhtemel konular hakkında; görevlendirdiği kişileri veya hizmeti satın aldığı kurumları yazılı olarak bilgilendirecek. Bütün bu işler, her işyerinin yapacağı/yaptıracağı İşyeri Risk Değerlendirme Raporu'na uygun gerçekleştirilecek" dedi.

Risk Değerlendirme süreci

Risk değerlendirmesinin tüm işyerleri için tasarım veya kuruluş aşamasından başlamak üzere tehlikeleri tanımlama, riskleri belirleme ve analiz etme, risk kontrol tedbirlerinin kararlaştırılması, dokümantasyon, yapılan çalışmaların güncellenmesi ve gerektiğinde yenileme aşamaları izlemek olduğunu söyleyen M. Levent Kütük tehlikelerin işyerleri için tanımlanmasını aktardı.

M. Levent Kütük yasanın hiçbir ayırım yapmaksızın kademeli olarak kamu ve özel sektöre ait tüm işlere ve işyerlerine, faaliyet konularına ve işçi sayısına bakılmaksızın uygulanacağı bilgisini verdi. Yasanın bu işyerlerinde işveren, işveren vekili, çırak ve stajyerler olmak üzere tüm çalışanlara uygulanacağını belirten M. Levent Kütük, yeni yasa ile işverenlerin çok dikkatli olması gerektiğini söyledi.

M. Levent Kütük uygulama ile ilgili şu bilgileri verdi: "Uygulama ile kamu kurumları ve 50'den az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri için yayım tarihinden itibaren 01.07.2016'da, 50'den



MLK Danışmanlık Yönetim Kurulu Üyesi M. Levent Kütük



Continental Lastikleri Türkiye Satış Müdürü Mehmet Akay

az çalışanı olan tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri için yayım tarihinden itibaren 1 yıl sonra yani 01.01.2014'de, 50'den fazla çalışanı olan tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri için ise yayım tarihinden altı ay sonra yani 01.07.2013 tarihinden itibaren geçerli oldu."

M. Levent Kütük, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın yeni yasa ile işverenin sorumluluklarını artırdığını belirterek şunları söyledi: "İşverenler risk değerlendirmesi yapmak veya yaptırmak, acil eylem planı hazırlamak, işyeri hekimi, iş güvenliği uzmanı çalıştırmak veya hizmet satın almak zorunda. 50'den fazla çalışanı olan işverenlerin ise iş sağlığı ve güvenliği kurulu kurması gerekiyor."

Continental Lastikleri Türkiye Satış Müdürü Mehmet Akay

Continental Lastikleri Türkiye Satış Müdürü Mehmet Akay, Continental lastiklerinin bir çok otomotiv markasının tercih ettiği orjinal ekipman olduğunu hatırlattı. Continental'in sadece lastik üreten bir firma olmadığı bilgisini veren Akay, "Continental Grubu; Şasi&Güvenlik, Powertrain, İç Aksamlar, Lastikler ve ContiTech olarak beş ana başlıkta faaliyet yürütmektedir. 1871 yılında Hannover'de kurulan Continental, 32,7 milyar Euro ciroya elde etmenin yanı sıra 46 ülkede 291

lokasyonda dünyada 160 bin çalışanıyla hizmet vermektedir. Avrupa'da yenileme pazarında bir numarayı" diye konuştu.

Lastik pazarında otomotiv yetkili satıcılarının iyi bir kanal olduğunu diye getiren Mehmet Akay, "Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de pazar kanallar bazında baktığınızda değişiklik gösteriyor. Bundan 10 yıl önce lastik sektöründe satışların yüzde 99,5'u bayiler aracılığıyla satılıyordu. Günümüzde ise müşterinin odak noktasını oluşturan otomotiv yetkili satıcılarının kanalı oluşarak büyümeye devam ediyor. Bizde Continental olarak bu kanala odaklanmış durumdayız. Firma olarak kendi bayilerimize sattığımız aynı fiyatla yetkili satıcılara lastik satışını gerçekleştiriyoruz" dedi.♦♦♦



Castrol Madeni Yağlar Yetkili Servisler Özel Müşteriler Müdürü Fırat Aşar

TECHNO SPACE

YENİ
ETG6 ŞANZİMAN

PANORAMİK
ÖN CAM

NAVİGASYON VE
MULTİMEDIA
SİSTEMİ

7" DOKUNMATİK
TABLET EKRANI

12" PANORAMİK
HD GÖRÜNTÜLEME
EKRANI

PARK YARDIM
SİSTEMİ



3 Bayraktar

CITROËN C4 PICASSO 1.6 e-HDi 115 HP ETG6 STT ortalama yakıt tüketimi 4 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 104 g/km'dir. CITROËN GRAND C4 PICASSO 1.6 e-HDi 115 HP ETG6 STT ortalama yakıt tüketimi 4 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 105 g/km'dir. Görseldeki araçlar orijinalinden farklılık gösterebilir.



YENİ CITROËN C4 PICASSO VE GRAND C4 PICASSO

Hafifletilmiş ve modüler yeni nesil EMP2 şasi platformu, otomobilde tüm dinamikleri değiştiriyor. Gökyüzüne uzanan panoramik ön cam ve sıradışı genişlikteki iç hacim, daha aydınlık ve ferah bir alan sunuyor. 7 inçlik dokunmatik tablet ekran tüm fonksiyonları parmaklarınızın ucuna getiriyor. 12 inçlik panoramik HD görüntüleme ekranıyla son teknoloji gözlerinizin önüne seriliyor. Eşsiz tasarım, rakipsiz sürüş deneyimi ve örnek CO₂ emisyon değerleriyle **Yeni Citroën C4 Picasso** ve **Yeni Citroën Grand C4 Picasso Technospace**. Yaşamak istediğiniz dünya şimdi sizin.

CREATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

Otomobil satışına kredi ayarı

Otomotiv kredileri ile ihtiyaç kredilerini de kapsayan düzenleme neler getirecek?

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin'in, kredi kartları ve bireysel kredilere ilişkin, yapılacağı açıkladığı 3 düzenlemenin gerekçeleri, Kurumun internet sitesinde yayımlandı.

Kredi kartlarının taksitlendirilmesine sınırlamalar getiren Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik Taslağı'nın gerekçesinde, Bakanlar Kurulu'nun "2014 Yılı Programının Uygulanması, Koordinasyonu ve İzlenmesine Dair Karar"ında yer alan "yenilikçi üretim, istikrarlı Yüksek Büyüme" hedefi hatırlatıldı.

Söz konusu hedef kapsamında, üretken alanlara yönelen yatırımlarda istikrar sağlanması ve yatırımların yüksek düzeyde tutulabilmesinin taşıdığı önem nedeniyle, yatırımların güvenilir ve kalıcı kaynaklarla finansmanı açısından önem arz eden yurt içi tasarrufların istikrarlı ve yüksek düzeyde olmasına ihtiyaç duyulduğu belirtilen gerekçede, şunlar kaydedildi: "Bu çerçevede, yüksek ve istikrarlı bir büyüme dinamiği sağlamak üzere, en güvenilir ve kalıcı finansman kaynağı olan yurt içi tasarrufların artırılması, artan yurt içi tasarrufların üretken yatırımlara yönlendirilmesi ve israfın azaltılması amaçlanmaktadır. Bu amaçla, 'tüketici kredilerinde ve kredi kartlarında vade sınırlaması getirilmesi ve kredi/değer oranının taşıt kredilerine de uygulanması' tedbirinin, Kurumumuzun sorumlu kuruluş olarak hayata geçirilmesi kararlaştırılmıştır.

Bu kapsamda hazırlanan Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik Taslağı ile kredi kartlarında taksit uygulamasına farklı sektör kategorileri bazında farklı sınırlar getirilmiştir."



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mukim Öztekin

Söz konusu yönetmelik taslağı ile taşıt kredilerine değişen oranlarda kredi/teminat oranının getirildiği, taşıt ve tüketici kredilerinde ise genel vade sınırının konulduğu bildirildi.

Bireysel krediler

Bireysel kredilere ilişkin düzenleme getiren Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Taslağı'nın gerekçesinde de yine aynı hedefler hatırlatılarak, "tüketici kredilerinde ve kredi kartlarında vade sınırlaması getirilmesi ve kredi/değer oranının taşıt kredilerine de uygulanması" tedbirinin, sorumlu kuruluş olarak BDDK'nın hayata geçirmesinin kararlaştırıldığı ifade edildi.

Gerekçede, söz konusu yönetmelik taslağı ile taşıt kredilerine değişen oranlarda kredi/teminat oranının getirildiği, taşıt ve tüketici kredilerinde ise genel vade sınırının konulduğu bildirildi. Öte yandan, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları

Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Taslağı'nın gerekçesinde ise söz konusu yönetmelik taslağı ile bankalar için öngörülen konut ve taşıt kredilerine değişen oranlarda kredi/teminat oranı ile taşıt ve tüketici kredilerinde genel vade sınırı uygulamasının, finansman şirketleri açısından da getirildiği kaydedildi.

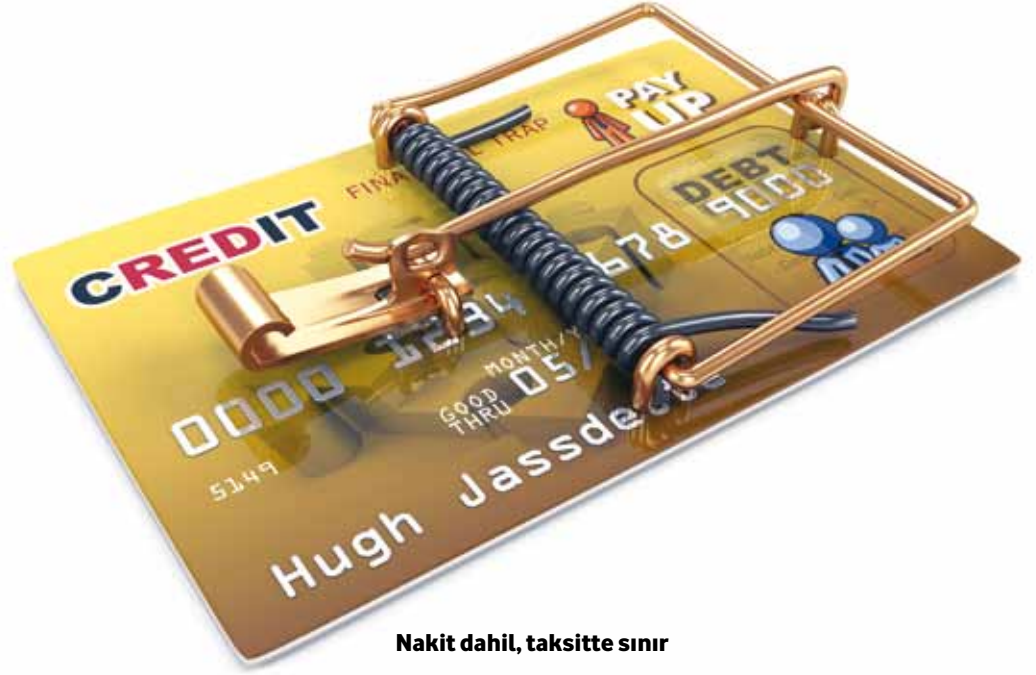
BDDK'nın düzenlemeleri

BDDK Başkanı Öztekin, dün yaptığı açıklamada, genel taksit sayısının, mevcut ortalama taksit sayısı olan 9 ayla, elektrikli ve elektronik eşya ile bilgisayar alımları, araç kiralama, telekomünikasyon ve kuyumculukla ilgili işlemlerde taksit sayısının 6 ay ile sınırlandırılacağını bildirmişti.

Öztekin ayrıca, beyaz eşya ve mobilya alımlarında taksit üst sınırının 12 ay olarak belirlendiğini, taşıt kredilerinde de konut kredilerinde olduğu gibi, kredi kullananların kredi tutarına bağlı olarak kredi teminat oranı uygulamasına gidileceğini ifade etmişti.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) taksitli alışverişe, kredi kartından taksitli nakit çekimine 'neşter'. Taksit sayısı, 9 ayı geçemeyecek.

Bankacılık sektörünün görüşüne açılan taslak, bu haliyle yürürlüğe girerse, "Çeyizinizi, ayakkabınızı, tatilinizi 6 ay ödemesiz 36 aya varan vadeyle alın. Kredi kartından taksitli nakit çekin" dönemi kapanacak. Mobilya ve beyaz eşyada taksit süresi 12 ayla sınırlanacak. Cebinde parası olmayan ne sıfır ne de ikinci el araba kredisini alamayacak. İşte kredi kartından, nakit çekime; taşıt kredisinden konut kredisine BDDK'nın hazırladığı taslağın özeti....



Nakit dahil, taksitte sınır

Banka Kartları ve Kredi Kartları Yönetmeliği'nin 26. Maddesine eklenecek bir fıkayla 'taksitlere' sınır geliyor. Faizsiz bankacılık yapan katılım bankaları da dahil olmak üzere tüm bankaların hem alışverişte hem de kredi kartından nakit çekimde yapabilecekleri taksit süresi 9 ayı geçemeyecek. Bu süreye 'ödemesiz' dönem de dahil edilecek. Yani mobilya ve beyaz eşya hariç hiçbir sektörde, "Şimdi al, 3 ay sonra ödemeye başla" denilip 12 aya, 18 aya, 36 aya varan vadelerle taksitlendirmeler yapılamayacak.

Cep telefonu, pırlantı sınırı 6 ay

Ancak 9 ay sınırı elektrikli ve elektronik eşya ile bilgisayar alımı, araç kiralama, telekomünikasyon ve kuyumculukla ilgili işlemlerde 6 ayı geçemeyecek. Bir başka ifadeyle anneye mutfak robotu, süpürge, sevgiliye pırlanta, çocuğa bilgisayar, cep telefonu almak için artık üç yıl taksit dönemi kapanacak. Bu süre, ödemesiz dönem dahil 6 ayı geçemeyecek.

Mobilya, beyaz eşya 12 ay

Beyaz eşya ve mobilya alımlarında taksit süresi 12 ayı geçemeyecek. Kredi kartlarıyla gıda ve akaryakıt alımlarında ise taksit olmayacak.

Evini teminat gösterip tüketici kredisi çekene dikkat

BDDK'nın ikinci radikal adımı tüketici ve taşıt kredilerinde atılacak. Değişiklik taslağına göre, konutu teminat göstererek alınan tüketici kredisi limiti; konutun değerinin yüzde 75'ini geçemeyecek. Örneğin 200 bin liralık konutu karşılığı tüketici kredisi çekecek olan bir vatandaş, 200 bin liralık değil; 150 bin liralık kredi çekebilecek. Konutun değerini ise BDDK veya Sermaye Piyasası Kurulu'nun yetkilendirdiği değerleme şirketleri belirleyecek. Bunların dışındaki şirketlere

Otomotivde 'kredi freni' revizyonu

Otomotiv pazarında 2014 yılına yönelik hedefler, BDDK'nın planladığı tedbirler ışığında yeniden gözden geçirilecek

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) gelecek yıl için daha önce açıkladığı 800 bin ile 860 bin arasında olan otomobil ve ticari araç pazarı tahminini, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik planladığı sınırlamalar ışığında gözden geçireceğini açıkladı. ODD tarafından yayımlanan bültende, bu yılın ikinci yarısında kur ve faizdeki artışın tüketimdeki olumsuz etkilerinin 2014'ün ilk yarısında da görülmesinin olasılıklar dahilinde olduğuna dikkat çekilerek, "2014 yılı otomotiv sektörü için... toplam pazar tahminimiz, BDDK tarafından kredi işlemlerine yönelik alınması planlanan sınırlamaların içerik ve zamanlamasına göre gözden geçirilecektir" denildi.

Bültene göre Kasım ayında otomotiv pazarı geçen yıla göre yüzde 10.59 artışla 79,301 adete, Ocak-Kasım döneminde ise yüzde 9.25 artışla 723,660 adete yükseldi. Otomotiv sektörü toplam pazarının bu yıl ise 840 bin ile 880 bin aralığında olması bekleniyor.

değerleme yaptıran bankalar, bu kredinin tamamı için karşılık ayırmak zorunda kalacak.

Ucuz araç yüzde 30, pahalı araçta yüzde 40 cepte olacak

Konut kredilerinde olduğu gibi taşıt kredilerinde ve finansal kiralama işlemlerinde de vatandaşın cebinde para olması gerekecek. Cebinde parası olmayan ne sıfır ne de ikinci el otomobil alacak ya da kiralayacak. Buna göre;

Vatandaş, mevcut sistemde cebinde hiç parası olmadan sıfır ya da ikinci el araba kredisi alabilirken, taslak yürürlüğe girerse artık alamayacak. Alacağı arabanın nihai fatura değeri, yani vergiler dahil satış fiyatı 50 bin lira ve altında ise; vatandaşın cebinde en az bunun yüzde 30'unun bulunması gerekecek. Bir başka ifadeyle 50 bin liralık araba alacak vatandaşın cebinde 15 bin liranın hazır olması gerekecek.

50 bin TL'nin üzerindeki araçlar

Peki ama fiyatı 50 bin liranın üzerinde olan arabalarda durum ne olacak? Yine 50 bin liraya kadar olan bölüm için yine yüzde 70 sınırı olacak; 50 bin liranın üzeri içinse bu sınır yüzde 50 olarak uygulanacak. Yani 100 bin liralık bir araba almak isteyen vatandaş; ilk 50 binlik bölüm için 15 bin lira; ikinci elli binlik bölüm için de 25 bin lira olmak üzere; toplamda 100 bin liralık araç için cebinde 40 bin lira parası olacak. Geri kalan 60 bin lirayı da bankadan kredi olarak çekebilecek.

İkinci el araçlar

İkinci el araçlarda taşıt değerinin tespitinde 'kasko' değeri esas alınacak. Kredilendirmesi ise yine sıfır araçlardaki gibi 50 bin liraya kadar olanlarda yüzde 70; 50 binin üzerinde ise yüzde 50 kredi verilebilecek.

Tüketici kredisi 3 yıl; taşıt kredisi 4 yıllla sınırlanacak

Tüketici kredilerinin vadesi 36 ay; taşıt kredilerinin vadesi ise 48 ayı geçemeyecek.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumundan: (Taslak)

BANKALARIN KREDİ İŞLEMLERİNE İLİŞKİN YÖNETMELİKTE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR YÖNETMELİK TASLAĞI

MADDE 1- 01/11/2006 tarihli ve 26333 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmeliğin 12 nci maddesinden sonra gelmek üzere aşağıdaki 12/A maddesi eklenmiştir.

Konut, Taşıt ve Tüketici Kredilerine İlişkin Sınırlamalar

MADDE 12/A- (1) Konut edinmeleri amacıyla

İkinci el araçlarda taşıt değerinin tespitinde 'kasko' değeri esas alınacak. Kredilendirmesi ise yine sıfır araçlardaki gibi 50 bin liraya kadar olanlarda yüzde 70; 50 binin üzerinde ise yüzde 50 kredi verilebilecek.



tüketicilere kullanılacak krediler ile konut teminatı altında kullanılacak tüketici kredilerinde, kredi tutarının teminat olarak alınan konutun değerine oranı yüzde yetmiş beşi aşamaz. Sınırlamaya konu krediler için teminat olarak alınan gayrimenkullerin değerlemesinin Kurul veya Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş değerleme şirketlerine yaptırılması ve sınırlamada bu değerlerin kullanılması zorunludur. Sınırlamaya konu krediler için teminat olarak alınan gayrimenkullerin değerlemesinin Kurul veya Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş değerleme şirketlerine yaptırılmaması halinde kredi tutarının tamamı bankaların öz kaynaklarının hesaplanmasında sermayeden indirilen değer olarak dikkate alınır.

(2) Binek araç edinimi amacıyla kullanılacak taşıt kredilerinde veya yapılacak finansal kiralama işlemlerinde, kredi tutarının taşıtın değerine oranı taşıtın nihai fatura değeri elli bin Türk Lirası ve altında olanlar için yüzde yetmiş beşi aşamaz. Bu oran, nihai fatura değeri elli bin Türk Lirasını aşan binek araçlarda, bedelin elli bin Türk Lirasına kadar olan kısmı için yüzde yetmiş, elli bin Türk Lirasının üstünde olan kısım için yüzde elli olarak uygulanır. İkinci el binek araçlarda taşıtın değerinin tespitinde kasko değeri esas alınır.

(3) Konut kredileri hariç olmak üzere, tüketici kredilerinin vadesi otuz altı ayı, taşıt kredilerinin vadesi kırk sekiz ayı aşamaz.

(4) Bu maddede belirtilen sınırların aşılması halinde ise, aşan kredi tutarı bankaların öz kaynaklarının hesaplanmasında sermayeden indirilen değer olarak dikkate alınır.

MADDE 2- Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer. **MADDE 3-** Bu Yönetmelik hükümlerini Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Başkanı yürütür. <<<

Vatandaş, mevcut sistemde cebinde hiç parası olmadan sıfır ya da ikinci el araç kredisi alabilirken, taslak yürürlüğe girerse artık alamayacak. Alacağı aracın nihai fatura değeri, yani vergiler dahil satış fiyatı 50 bin lira ve altında ise; vatandaşın cebinde en az bunun yüzde 30'unun bulunması gerekecek.





yapılacaklar listesi

- ✓ hangi araç, nerede, ne kadar fiyata? araştır!
- ✓ bakım maliyetlerim ne kadar? servisleri ara!
- ✓ Kış lastiğini temin et!
- ✓ ödenmemiş trafik cezalarını kontrol et!
- ✓ oğs cihazını unutma!
- ✓ yakıt maliyetlerim ne kadar olacak? hesapl!

09

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

Şirket araçlarınızın maliyetlerini doğru yönetiyor musunuz?

Fleetcorp'un operasyonel araç kiralama ve danışmanlık hizmeti ile ihtiyaçlarınıza uygun aracı birlikte belirleyelim, üstelik dilediğiniz adetlerde, her marka ve modelde! Kiralama süreniz boyunca aracınız ile ilgili tüm detayları Online Raporlama sistemi ile analiz edelim, operasyonel kiralamanın avantajlarından Fleetcorp profesyonelliği ile yararlanın.

Filonuzun derdi bizim, kazancı sizin olsun!



T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan: İhracat rakamları rekorun habercisi

T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Kasım ayı ihracat rakamlarını memnuniyetle karşıladı; "Bu rakamlar rekorun habercisi" dedi.

Zafer Çağlayan, Kasım ayı ihracat rakamları ile ilgili yaptığı yazılı açıklamada "İhracatçı birlikleri kayıtlarına göre 2013 Kasım ihracatımız yüzde 8,8 artarak 13 milyar 798 milyon dolar oldu. 10 aylık Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verisi ile Kasım ayı Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verisi toplamı 138 milyar doları aştı." ifadelerini kullandı. Çağlayan, geçen senenin aynı dönemine göre sanayi ürünleri ihracatının yüzde 8 artarak 11,1 milyar dolara; tarım ürünleri ihracatının yüzde 14,3 artarak 2 milyar 248 milyon dolara; madencilik ihracatının yüzde 3 oranında artarak 440 milyon dolara çıktığını aktardı. Çağlayan, "Ekim ayı ihracatımız 9 günlük Kurban Bayramı'nın da etkisi ile gerilemişti. Şu aşamada Kasım rakamı oldukça iyi geldi. Ay sonunda TÜİK verileri ile resmiyet kazanınca 14 milyar doları aşmış şimdiye dek en iyi aylık ihracat seviyesini yakalayacağız. Bugünkü rakamlar rekorun habercisi." yorumunu yaptı. Zafer Çağlayan, otomotiv ihracatının Kasım ayında 2012'nin aynı dönemine göre yüzde 18,2 artışla 2 milyar 78 milyon doları bulduğunu dile getirdi. Bu rakamın hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında da yüzde 15,8 artışla bir milyar 661 milyon dolar olduğunu bildirdi. Bakan Çağlayan, kimyevi madde ihracatının binde 3 gerileme ile bir milyar 571 milyon dolar olduğunu aktardı.

AB ülkelerine ihracat

Kasım ayında Avrupa Birliği (AB) ülkelerine ihracatın yüzde 9,3 oranında arttığına işaret eden Çağlayan, 6 milyar 138 milyon dolar seviyesine gelerek ihracattan aldığı payın yüzde 44,5 olduğunu ifade etti. Ortadoğu ülkelerine ihracatın yüzde 14,4 artarak 2 milyar 666 milyon dolar düzeyinde gerçekleştiğini dile getirdi. Ekonomi Bakanı sözlerini, "Kasım ayında 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısı



T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan

İhracatçı Birlikleri kayıtlarını değerlendiren Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, 2013 yılı Kasım ihracatının yüzde 8.8 artarak 13 milyar 798 milyon dolar olduğunu ve 10 aylık TÜİK verisi ile Kasım ayı TİM verisi toplamının 138 milyar doları aştığını belirtti.

31 oldu. İlk 11 ayda ise 109 ülke ve bölgeye 100 milyon sınırını aştık. Kasım ayında en çok ihracat yaptığımız ülkeler sıralamasında ilk 5'te Almanya, Irak, İngiltere, Rusya Federasyonu ve İtalya yer aldı. Artık Anadolu ihracatçıların sesi daha gür çıkıyor. Kasım ayında 100 milyon dolar ihracatı aşan 18 ilimiz var. İhracatın tabana yayılması için, gerek büyük şirketlerin gerek KOBİ'lerin ihracatının artması ve süreklilik kazanması için Ekonomi Bakanlığı olarak desteklerimiz devam edecek" dedi.

"Nauru ve Mikronezya'ya da ihracat yapıldı"

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, kasım ayında toplam 226 ülke/gümrük bölgesine yönelik ihracat yapıldığını bildirdi.

Nauru ve Mikronezya'nın da nihayet Türk mallarının girdiği topraklar olduğunu, bu iki ülkeye de ihracat yapıldığını belirten Çağlayan, açıklamasını şöyle tamamladı: "Bizim daha fazla sanayi kapasitesi, daha fazla sanayi yatırımı ve daha fazla sanayi üretimine ihtiyacımız var. Şirketlerimiz için kalıcı ve istikrarlı büyümenin anahtarı bu. Daha fazla üretim ve daha fazla ihracatla çok daha sağlam

bir ekonomi olacağız. Kasım ayında 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısı 31 oldu. İlk 11 ayda ise 109 ülke ve bölgeye 100 milyon sınırını aştık. Kasım ayında en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler sıralamasında ilk 5'te Almanya (1 milyar 316 milyon dolar), Irak (1 milyar 205 milyon dolar), İngiltere (869 milyon dolar), Rusya Federasyonu (659 milyon dolar) ve İtalya (622 milyon dolar) yer aldı.

Artık Anadolu ihracatçıların sesi daha gür çıkıyor. Kasım ayında 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştiren 18 ilimiz var. İhracatın tabana yayılması için gerek büyük şirketlerin gerekse KOBİ'lerin ihracatının artması ve süreklilik kazanması için Ekonomi Bakanlığı olarak desteklerimiz devam edecek."

İhracatta aylık rekor

Ekimde hız kesen ihracat, Kasım'da yeniden gaza bastı. Aylık ihracat 13.8 milyar dolarla Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdı. TİM Başkanı Büyükeşçi, "Yıl sonunda 153 milyar dolarla hedef tutar" dedi.

Ekim ayında 9 günlük Kurban Bayramı'nın etkisiyle gerileyen ihracat, kasımda rekor kırdı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verileri Tokat'ta açıkladı. İhracat geçen yılın aynı ayına göre kasımda yüzde 8.8 artışla 13 milyar 797 milyon dolara çıktı. TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi, "Bu rakam, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek aylık ihracat tutarıdır" dedi.

11 ayda yüzde 3 azaldı

11 aylık ihracatın yüzde 0.3 azaldığını belirten Büyükeşçi, Ocak-Kasım döneminde 138.3 milyar dolar ihracat gerçekleştiğini belirtti. Büyükeşçi, "Birlik kaydından muaf ihraç kalemleri hariç, net mal ihracatına baktığımızda, ilk 11 aydaki birikimli



TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükeşçi

**Ekonomi Bakanı
Zafer Çağlayan,
kasım ayında toplam
226 ülke/gümrük
bölgesine yönelik
ihracat yapıldığını
belirterek, Nauru
ve Mikronezya'nın
da nihayet Türk
mallarının girdiği
topraklar olduğunu
bildirdi.**

artış performansımız yüzde 5.4 oldu. Son 12 aylık genel ihracatımız ise yüzde 0.2 azalarak, 150.9 milyar dolara indi" dedi. Yıl sonu 153.5 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşacaklarını söyleyen Büyükeşçi, sektörel bazda en fazla ihracatı 2 milyar 77 milyon dolarla otomotivin yaptığını belirtti. Bu sektörü hazır giyim ve kimyevi maddeler takip etti. İhracatını en fazla artıran sektör, yüzde 33 artışla zeytin ve zeytinyağı sektörü oldu. Onu yüzde 27 ihracat artışı ile savunma ve havacılık, yüzde 24 ile ağaç mamulleri ve orman ürünleri sektörü izledi. İhracatını en fazla artıran il Sakarya oldu. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ise "Kasım rakamı oldukça iyi geldi. Ay sonunda TÜİK verileri ile resmiyet kazanınca 14 milyar doları aşacağız. Bugünkü rakamlar rekorun habercisi" dedi. 2014'te İran ile olabilecek ticari ilişkiler ihracatı da olumlu etkileyecek.

2014 umut veriyor

Dünya ada ihracatın, ilk 2 çeyrekteki yüzde 1'lik artışını 3. çeyrekte yüzde 3.4'e çıkardığını kaydeden Büyükeşçi, ithalat hızının da eksiden sıyrılıp yüzde 2.6'lık artışa ulaştığına işaret etti. Büyükeşçi "AB de, bu trendi izleyen grup içerisinde yer alıyor" dedi. Bölge ülkelerinden de potansiyelin arttığını belirten Büyükeşçi, Irak'a yönelik ihracatın arttığını, bu ivmeyi yükseltmek için Basra, Erbil ve Bağdat'a bir ziyaret gerçekleştireceklerini açıkladı.

Suriye'ye yüzde 349 arttı

Kasım ayında, AB pazarındaki ihracat artışının sürdüğünü bildiren Büyükeşçi, "AB'ye ihracatımız kasım ayında yüzde 9 arttı. Kasımda Uzakdoğu ülkelerine yüzde 21, Ortadoğu'ya yüzde 14, BDT'ye yüzde 6, Afrika'ya yüzde 4 ihracat artışı yakaladık" dedi. En ilgi çeken ülke ise yüzde 349'luk artışla Suriye oldu. Bu ülkeyi yüzde 257'yle Bangladeş izledi. <<<





Fermas Genel Müdürü Ferhat Albayrak İşini tutkuyla yapıyor

Küçük yaşta otomobil tutkusunun geliştiğini söyleyen Fermas Genel Müdürü Ferhat Albayrak, "Lise yıllarımda Zeytinoğlu Motorlu Taşıtlar şirketinde satış elemanı olarak otomotiv işine adım atmış oldum. Burada altı yıl görev aldım, 1999 yılında Mesareti markasını da bünyesine katan şirketten 2001 yılında askerlik görevimi yapmak için ayrıldım. 2003 yılında Tofaş'da Özel Satışlar Bölümü'nde çalışmaya başladım. O dönem özel ve filo müşterilerine hizmet veren bu bölümden Alfa Romeo markasının yapılanması sürecinde yer aldım" dedi. Tofaş'ın Ferrari ve Mesarati markalarıyla ilgili görüşmelere başladığı zaman proje çalışması içinde yer alan Ferhat Albayrak, 2005 yılında Fermas'da Ferrari Satış Müdürü oldu. 2011 yılında Satış ve Pazarlama Müdürlüğünü görevine getirildi. 2013 yılı başından bu yana ise Fermas'ın Genel Müdürlük görevini başarıyla sürdürüyor.

İşini tutkuyla yapmayanların bizim markamızda çalışması çok zordur

Otomotiv tutkumun yanı sıra yaptığım işi çok seviyorum. Sadece temsil ettiğim markaları değil hemen bütün araçlar hakkında yenilikleri takip ediyorum, kendimi geliştirmeye devam ediyorum. Eskiden sadece otomotiv dergilerinden sektörü takip edebiliyorduk, internetin hayatımızın her alanında yerini almasıyla bilgiye ulaşma giderek kolaylaştı. Sosyal mecralarla bilginin akışı çok daha hızlandı. Bizim işimizin temelini insanlarla geliştirilen diyalog oluşturuyor. Müşterilerimize sektöre ve araçlara ilişkin güncel konularda bilgi aktarabilmek bizim için önem taşıyor. Bize gelen her müşterimiz, modellerimiz hatta başka markalar ile ilgili bilgiler öğrenebilir. Bu durum bize müşterilerimizin bizi ziyaret sıklığının artırılmasına

katkı sağlıyor. Bu sadece benim için değil, bizimle çalışan her arkadaşımız için geçerlidir. İşini tutkuyla yapmayanların bizim markamızda çalışması çok zordur.

Otomobil ruhu olan makinalardır. Otomotiv işi benim için sadece 'al ve sat' anlamına gelmiyor. Bana göre, Türkiye'de insanlar bildikleri işi yapmaktan kaçıyorlar. Ya da başka bir açıdan bakarsak, yaptıkları bildikleri bir iş olmuyor, 'ne iş olsa yaparım' olgusu giderek hakim oluyor. Ben, otomobil kullanıyorum, sürüş keyfini seviyorum bu yüzden otomotiv ticaretinde yer alıyorum. Bu tutkumu bir katma değere dönüştürmek de ayrıca bana keyif veriyor.

Ferrari ve Maserati'nin marka değerleri nasıl yönetiliyor?

Ferrari'nin dünyada marka değerinin yüksek olmasının ardında iki önemli neden yatıyor. Bunlardan biri markanın istikrarı, diğeri ise tamamen aynı işi sürdürülebilir kılmasından kaynaklanıyor. Ferrari markasının tohumları 1947 yılında atılmıştır. 1947'den günümüze dek aynı çizgide yoluna devam etmiştir. Yıllar boyunca yönetim kadrosunda çok radikal değişiklikler olmamıştır. Fiat'a satışından sonra da aynı yönetimin görev alması yani yönetim istikrarı, markanın stratejisine yansımıştır. Buna paralel olarak da ürün gamındaki istikrar da bir marka değeri yaratmıştır. Ferrari bu güne dek sadece "Super sport" otomobiller üretmektedir.



Ferhat Albayrak'ın bilinmeyen yönü

1977 İstanbul doğumlu Ferhat Albayrak, elektronik müziğe ilgisi başladığından beri Techno tarzına ilgi duydu. Ferhat Albayrak, profesyonel DJ'lik kariyerine 1996 yılında Beyoğlu Next'de başladı. Kısa bir süre içerisinde kendi tarzını oluşturup kabul ettiren Ferhat, Kiss FM 90.3'de program yapmaya başladı. 2002 yılında askerlik hizmetini tamamladıktan sonra FG 93.7'de çalmaya başladı. 2007 yılı onun uluslararası kariyeri için dönüm noktası oldu. Önce Mart ayında Miami Winter Music Conference'nin resmi oteli Miami Resort'da sahne aldı. Daha sonra Mayıs'ta ilk EP'si 'WMC EP' sektörün saygın label'larından Lost Records'tan yayınlandı ve birçok önemli techno sanatçısı tarafından desteklendi. Temmuz 2007'de dünyanın en büyük dans müzik festivali olan Global Gathering UK'de Londra'da sahne alan ilk Türk olan Ferhat Albayrak, Temmuz sonu itibari ile yayınlanan Carl Cox'un sınırlı sayıda basılan 'King Of Clubs : Six Years at Space' toplama albümünde 'Let the Game Begin' adlı parçasını vererek uluslararası sahnede ismini daha da duyurmaya başladı.

Ferhat Albayrak'ın bugüne kadarki en önemli performansı Ağustos 2009'da Space Ibiza'da gerçekleşti. Carl Cox ile beraber ana sahnede yer alan Ferhat 5000 kişi önünde Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeye çalıştı ve Space'de çalan ilk Türk olarak ismini yazdırdı.

Ferrari sürecinde yarışlara katılmış, bu yarışlar marka için bir yaşam kaynağı olmuştur. Kuruluşunun ilk başlarında otomobil yarışlarında yer almak için bir finans kaynağı olarak otomobil üretimine yönelen Ferrari, her zaman Formula 1'in en başarılı takımı olmuştur. Ferrari, Formula 1'de kırılmış bütün rekorları egale eden bir markadır. Markanın yarış ve hız tutkusu, ayakta kalmak için daha uygun fiyatla otomobil üretmesi yerine onu hep süper spor otomobil üretmeye yöneltmiştir. Bu istikrar markayı inanılmaz bir şekilde büyüttü. Marka imajı bir anda yükselmediği gibi bir anda da gerileyemez. Ferrari yatırımlarını 10 ve 20 yıllık öngörülere dayanarak yapıyor. Marka imajını yatırımlarına paralel bir şekilde gelecekte var etmek için bugünden stratejilerini belirliyor.

Bugün dünya pazarı büyüyor, lüks otomobil satışında inanılmaz bir gelişme var. Özellikle Çin pazarındaki lüks otomobile olan talep gün geçtikçe artıyor. Bu gelişmelere rağmen Ferrari yönetimi yıllık 7.400 adetlik otomobil satışını, 7 bin adede çekme kararı aldı. Bunu yaparken cirosunu artırarak, kârlılığını da yükseltiyor. Sadece kendisi şirket olarak değil, tüm satış noktalarının da kârlılıklarının artmasına önem veriyor. Bu olağanüstü bir vizyondur. Bu tutum içerisinde davranmak markanın sürekliliğini de beraberinde getiriyor.

Bu durumun tam tersini yapan markalarda var, sadece adet odaklı hareket ediyorlar. Fakat marka imajları bundan 5 ya da 10 yıl sonra aynı yerde olmayacaktır. Ferarri'nin tutumu özünde bir algı yönetimidir. Uzun dönem stratejileriyle marka imajını en iyi yöneten markanın Ferrari olduğunu düşünüyorum. Bunun yanı sıra dünyada 60 noktada Ferrari Store'lar bulunuyor. Bunlar Ferrari ürünlerinin satıldığı mağazalar zinciridir. Bu mağazalarda şapkadan pin pon topuna, yatak örtüsünden saatlere aklınıza gelebilecek her türlü ürün bulunuyor. Ferrari hayranı olan, otomobillerine ulaşamayan tüketiciye hizmet veren bu noktaların geçtiğimiz yılın cirosu, Ferarri'nin ciroyuyla aynı seviyede idi.

Ferrari'nin enteresan stratejilerinden biri de reklam dünyasıdır. Ferrari Hiçbir mecrada reklamlarını yayınlamaz ya da bu sektöre ürünlerini dahil etmez. Ferrari sadece Formula 1'de otomobillerini yarıştırtıyor, bu şekilde tüketici de bir algı yaratıyor. Otomobillerini sergilemek için de sadece fuarları tercih ediyor. Hiç reklam yapmayan uluslararası bir marka olmakta büyük bir başarıdır.

Ferrari olağanüstü bir araştırma geliştirme bütçesini ciro sunun içerisinde koyarak stratejilerini belirliyor. Yeni modellerini daha da iyi yapmak, ürünlerini iyileştirmek için uğraşıyor. Yeni teknoloji yaratmak için şirketler ya kendisi bunu yapamak ya da bunu satın almak durumundadır. Ferrari ise kendi teknolojisini kendisi yaratıyor. Formula 1, onun için bir laboratuvarıdır. Bu yarışlarda kazanmanın ötesinde buradaki teknolojiyi kullanarak ürüne yansıtmak da önemli meziyettir.



OYDER Genel Sekreteri Özgür Tezer ve Fermaş Genel Müdürü Ferhat Albayrak

**Fer Mas Oto Ticaret A.Ş.
Nisan 2005 tarihinde
%100 Tofaş Türk
Otomobil Fabrikası A.Ş.
ortaklığında kuruldu.
Nisan 2005 tarihinden
itibaren Ferrari, Temmuz
2005 tarihinden
itibaren Maserati
otomobillerinin Türkiye
Resmi Distribütörü
olmuştur. Faaliyetine 18
Ağustos 2005 tarihinde,
Kuruçeşme'de bulunan
showroom ve Genel
Müdürlük binasında
başlamıştır. Toplam
900m2 kapalı Alana
sahip binada, showroom,
küçük servis, Club
Lounge mekanları da bir
arada bulunmaktadır.**

Ferrari'nin otomobil üretirken odaklandığı üç konu var. Birincisi tasarım, ikincisi sürüş keyfi, üçüncüsü de inovasyondur. Bu üç odak noktasını her yeni Ferrari otomobilde görebilirsiniz. Ferrari, en hızlı, ya da en güçlü otomobil olma derdini taşımadan kendini geliştiriyor.

Maserati ürün yelpazesinin, 2015 yılında tamamen değişecek

1997 yılında Ferrari, Maserati markasını satın aldı. Maserati tarihinde hep inişleri ve çıkışları olan bir markaydı. Ferrari'nin satın almasından sonra marka imajının giderek yükseldiğini görebiliyoruz. 2009 yılına geldiğimizde yeni bir fabrika yatırımıyla yeni ürünlere odaklandı. Maserati 2015 yılında E ve SUV segmentiyle 50 bin araçlık bir satış hedefini belirlemiştir. Bu yıl 6 bin seviyesinde pazarda bir kapanış yapan marka için 10 katına yakın bir büyüme hedefleniyor. Yeni modelleriyle fark yaratan ürünleri otomotiv pazarında yer alacak. Motor hacimleri küçülüyor, dizel seçenekler geliyor. Otomobilin kalitesini düşürmeden tüketiciyle ürünlerimizi buluşturmak istiyoruz. Bu büyüme ile ilgili marka olarak yapılanmamız devam ediyor.

Türkiye'ye sevilen modelleriniz sizin dışınızdaki bazı yollar ile gelebiliyor. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Grey Market kanalı son bir buçuk yıldır artık tabiri yerindeyse Black Market oldu. Bu kanal vergi kaçırma konusunda giderek daha fazla kullanılır oldu. Bizim 300 bin Euro vergi ödediğimiz bir araca, 10 bin TL vergi ödenebiliyor. Bu bir buçuk yıldır ülkemize bir çok aracın girmesine neden oldu. Bizim 500 bin Euro'ya satışını yaptığımız araç, bu kanallar aracılığıyla 350 bin Euro'ya satılmaya başlandı. Bu Mayıs ayında çıkan kanunla bu kanalla ülkeye araç girişi bir şekilde engellenmiş oldu. Mayıs'dan itibaren Grey Market durma noktasına geldi.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı'na bu konuda yaptığımız başvurular ve talepler sonucunda markamız araçlarının kaçak yollar ile ülkeye girişini engelledik. Bunun yanında Ferrari nezdinde yaptığımız girişimlerle onları Grey Market konusunda uyardık. Ve bu kanallar engellenmiş oldu. Ferrari, Türkiye'de Fermaş dışında satışı yapılan araçlara garanti vermiyor. Garanti kapsamı dışında bu yollar ile edinilmiş araçlara servis hizmeti veriyoruz. Hizmetimizde ise kesinlikle müşteri ayrımı yapmıyoruz.

Sizin yaptığınız perakendecilik ile bizim yaptığımız perakendecilik arasında farklılıklar var mı? Müşteriye nasıl ulaşıyorsunuz?

Bizim yaptığımız işin ürünle çok fazla ilgisi yoktur. Müşteri bizim kapımızdan içeri girdiğinde



15 YILDIR BİRLİKTE YOL ALIYORUZ

15 yıl önce yola ilk çıktığımızda tek hedefimiz, müşterilerimizin katettikleri her kilometrede güvenle yol almalarını sağlamaktı. Bugün, Türkiye genelinde yaygın 1100 servis noktamız ve 7/24 kesintisiz yol yardım hizmetlerimizle her an, her yerde yanınızdayız. **Tam 15 yıldır yola her çıktığınızda bu güveni hissetmeniz, hikayemizi eşsiz kılıyor.**

#essizhikaye

15 yıl *essiz*
+ *hikaye*

zaten satın alma kararını vermiş durumdadır. Müşterimize 700 bin Euro tutarındaki aracımızı satın alıp almaması konusunda fikirler veriyoruz. Yaptığımız sıradışı bir iş, öncelikle bunu kabul etmek gerekiyor. Bizim işimiz tamamen ilişki yönetimine dayalıdır. Müşterimiz kapımızdan içeri girdiğinde, onu karşılayan güvenlik görevlimizden, çay servisi yapan arkadaşımıza kadar ilişki yönetimine önem veriyoruz. Çünkü burası bir otomotiv satışının yapıldığı yerden daha çok bir mücevher satışının yapıldığı bir mağaza ya da dünyanın ünlü moda markalarının sayılı köşelerinden biri gibidir. Satış yaptığımız ofisimize özel bir koku vardır. Bunun yanı sıra müşteriye sunduğumuz çaya, onun bardaklarına kadar her ayrıntıya özen gösteriyoruz. Müşteri sadakatine de önem veriyoruz. Bazen müşteri memnuniyeti için para kaybettiğimizi de düşündüğüm zamanlar oluyor. Müşterimizi kaybetmektense, para kaybetmeyi göze almış durumdayız.

Müşteri sadakatini oluştururken öncelikle ona karşı ilgi alakamızı eksik etmiyoruz. Otomobillerle, rakiplerimizle ilgili bilgilerden tüm çalışanlarımız haberdardır. Müşterimizin sorularına eksiksiz ve net cevaplar vermeyi hep öne koyuyoruz. Müşterimizi ofisimizde rahat hissetmesini sağlıyoruz. Müşterimizin alışveriş zorunluluğu taşımadan bizi ziyaret etmesini özendiriyoruz. Ofisimizde istediği kadar vakit geçirebilir, bizde hiçbir şekilde ilgimizi eksik etmeyiz. Müşterinin sadakatini sağlamak için ofisimizi sadece çay ya da kahve içmek için uğrayacak bir yer haline getirmeye çalışıyoruz.



Ferrari markamızda satış adetlerimiz 20-25 arasında değişiyor. Bizim için sürekliliği yakalamak çok önemlidir. Vergilerdeki değişim ya da olası yaşanabilecek krizler nedeniyle satış adetlerimizi belirli seviyede korumayı amaçlıyoruz. Biz ultra lüks segmente araç satıyoruz. Bu yüzden bizim açımızdan da satış adetlerindeki istikrar çok önemlidir.

Maserati'nin yıllık 50 bin araç satmaya yönelik büyüme stratejisinde önemli bir rol oynayacak olan Ghibli, ilk dizel motora sahip Maserati olma özelliğini taşıyor.

Ofisimizde ve showroomumuzda masa üstlerinde sergilediğimiz dergilere kadar her şeyin bir stratejisi var. O dönem hangi model pazarda yerini almışsa, o modele ait dergiler ya da fotoğraflar en üste durur.

Müşteri bilgilerimizi her zaman güncel tutarız. Yeni modellerimiz çıktığı zaman onlara katalog gönderimi yaparız. Müşterilerimizi temsil ettiğimiz markaların yurt dışındaki aktivitelerine katılımını sağlıyoruz. Bu katılım kimi zaman fabrika gezisi, kimi zamanda yeni modellerimizin test sürüşleri oluyor. İlk kez bizim ürünümüzü satın alacak müşteriyi fabrikamıza davet ediyoruz. Satın aldığı aracı kişiselleştirmesine destek oluyoruz. Bu tür maliyetlerin hepsini biz karşılıyoruz. Kısacası müşterimizi özel kılmaya özen gösteriyoruz.

Müşteriye yaklaşımımız, yeni müşterilerin bize katılımını sağlıyor. Yani müşteri müşteriyi getiriyor. Biz müşteriyi ne kadar memnun edersek, o bizim fahri satış elemanımıza dönüşüyor. Yarattığımız memnuniyeti kendi çevresini de yaymış oluyor. Elbette güler yüzlü olmak, güzel karşılamak müşteriyle ilgilenmek her zaman yeterli değil. Ürününüz tercih edilir ve güzel olmalı. Verdiğiniz servis hizmetini de eksiksiz ve kusursuz yapmalısınız. Ürünün güzelliği, satış sonrası verdiğiniz hizmet ve en sonuncusu aracın ikinci el değeri konusunda fark yaratıyoruz. En önemli noktalardan biri de otomobilin takas işlemleridir. Ferrari ve Maserati olarak üründe değer kaybı yaratmadan takas işlemlerini yapıyoruz.

Verdiğimiz servis hizmetini de çok başarılı buluyorum. Geçen yıl Maserati markasının en iyi servisi seçildik. Servis hizmeti verirken müşterimize farklı bir deneyim yaşıyoruz. Bekleme süresi, parça temini gibi konularda sıradışı bir memnuniyet yaratmaya çalışıyoruz. Bunun dışında elemanlarımızı sürekli eğitime gönderiyoruz. Bu eğitimler ayda iki üç kez gerçekleşiyor. Ayrıca Ferrari ürünümüzde 7 yıla kadar bakım hizmetlerini ücretsiz gerçekleştiriyoruz. Üç yıllık garanti veriyoruz. Böylelikle bu zaman diliminde müşterimiz yetkili servise gidiyor. Ferrari 7 yıllık ücretsiz bakım maliyetlerini de araçlarının fiyatlarına yansıtmamıştır. Maserati'de ise bakım maliyetleri düşünülenin aksine çok daha uygun maliyetlerde gerçekleşmektedir.♦♦♦

Hizmette
sınır
yoktur.

ALMASI KOLAY, ÖDEMESİ KOLAY TAŞIT KREDİSİ!

Müşterileriniz için 60 aya varan vadeler ve çok uygun faiz oranlarıyla Taşıt Kredisi Yapı Kredi'de! Üstelik Yapı Kredi Bayi Başvuru Sistemi sayesinde kredi başvurularını anında yapabilirsiniz. Bu ayrıcalıklı hizmetimizle tanışmanız için sizi en yakın şubemize bekliyoruz.



yapikredi.com.tr
444 0 444



 **YapıKredi**

22. Kalite Kongresi'nde Otomotiv Mükemmellik tartışıldı

KalDer ve TÜSİAD işbirliği ile düzenlenen 22. Kalite Kongresi, 12-13 Kasım tarihlerinde dünyadan ve Türkiye'den iş dünyasının önemli isimlerinin katılımı ile İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Bu sene “Mükemmelliği Paylaşmak” temasıyla gerçekleşen kongrenin “Otomotivde Mükemmellik” oturumunda, Türkiye’de otomotiv üretimi, uluslararası rekabette Türkiye, gelecek 5 yılın öngörüler, satış sonrası hizmetin geleceği gibi sektöre ilişkin önemli konular ele alındı.

Programa; Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özuner ve Meiller Doğuş Damper Fabrika Genel Müdürü Selçuk Unutur konuşmacı olarak katıldılar. Oturumun moderatörlüğünü ise Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ yaptı.

Hakan Güldağ, Türkiye’de otomotiv üretiminin kalitesinin geldiği seviyenin dünyanın otomotiv markaları tarafından da tescillendiğini söyledi. Üretimde hata oranlarının düşüklüğünden örnek veren Hakan Güldağ, “Üretimde çalışan personelinde çok çalışkan olduğunu düşünüyorum. Yapılan araştırmalar otomotiv işçisinin en mazeretle, en az devamlılığı yaptığını gösteriyor” dedi.



Oturumda, Türkiye otomotiv sektörünün yakaladığı kalite seviyesinin gelecek vizyonu ile birleştirildiğinde nereye doğru yöneldiği ele alındı. Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özuner otomotiv sektöründeki kapasite fazlasında kıtalar arasında farkları olduğunu dile getirdi. Özuner, “Belli kıtalarda pazar büyüyor, o bölgelere yatırım yapılıyor ve bunun sonucunda bir kapasite fazlalığı oluşuyor. Avrupa tarafına baktığımızda ülkemizi etkileyen bir pazarı olduğunu görebiliyoruz. Üretim tesislerimiz olarak büyük yoğunluklu olarak Avrupa’ya ihracat yapıyoruz. Bu açıdan Avrupa pazarındaki kapasite fazlalığı bize yansıyor” diye konuştu. Türkiye’de otomotiv sektörünün hem tedarik hemde ana sanayi olarak esas gelişiminin 2000’li yıllardan sonra olduğunu söyleyen Aykut Özuner, “2000’li yıllardan önce iki büyük markanın Türkiye’de yatırımı vardı. 1995’de Toyota’nın ve 1998’de Ford Otosan’ın yatırımlarıyla otomotiv sektörünün önü açıldı. Yapılan yatırımlar, Türkiye’nin gelişen ekonomik ölçeğinin hızla büyümesi otomotivde seri üretimin de giderek yetkinleşmesine yol açtı. Avrupa pazarına satış yapan otomotiv sektörü kalite çitasını her gün bir adım daha yükseltti. Otomotiv sektörünün kalite algısı ve iş yapma biçimi değişti. Hem ana hem



de tedarik sanayide sertifikasyonlar alındı, belli yetenekler geliştirildi” dedi.

Otomotiv sektöründe oyuncuların niteliğinin değiştiğine değindi. Sektörün önünde çok daha farklı bir gündem olacağını söyleyen Selçuk Unutur, “Otomotiv sektöründe katma değer yaratmak için Türkiye'nin bir öncelik oluşturması ve stratejileri hayata geçirmesi önemlidir. Bu adımların atılmasının sadece otomotiv sektöründen beklenmemesi gerekir. Dünyada artık otomotiv sektörü bir geçiş dönemi yaşıyor. Bizim de bu döneme hızla ayak uydurmamız önem taşıyor.” dedi.

Aykut Özuner otomotiv üretimi yapan bir çok firmanın olduğunu söyleyerek “Otomotivde artık teknoloji bellidir. A markasının yaptığı B markasının yapamaz diye bir şey ortadan kalkmıştır. Sektörde esas farklılaşma üretimde yapılan verimlilik çalışmalarından ortaya çıkıyor. Burada kalite, ürünün sağlamlığı gibi konular öne çıkıyor. Daha sonra üretilen ürünün markası konumlanması yani onun DNA'sı önem kazanıyor. Farklılaşma artık tüketicisinde bıraktığı algılamasını şekillendirme olarak karşımıza çıkıyor. Bugün başarılı olmak için ürün portföyündeki araç grubu benzer algıyı oluşturmalıdır” diye konuştu.

22. Kalite Kongresi

KalDer ve TÜSİAD işbirliği ile düzenlenen ve iki gün süren 22. Kalite Kongresi İstanbul Kongre Merkezi'nde başladı. Bu yıl “Mükemmelliği Paylaşmak” temasının ele alınacağı 22. Kalite Kongresi'nin açılış konuşmalarını KalDer Yönetim Kurulu Başkanı A. Hamdi Doğan ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz yaptı.

KalDer Yönetim Kurulu Başkanı A.Hamdi Doğan açılış konuşmasında, “KalDer için mükemmelliğin tanımı oldukça basittir. Mükemmellik, sektör, büyüklük, yapı, bölge ve ülke farkı gözetmeksizin kuruluşların sürdürülebilir bir başarıyı yakalayabilmelerini sağlayan bir yönetim modelidir. Kurum ve kuruluşlar için girdileri ile çıktıları arasındaki dengeyi sürekli iyileştirerek, geliştiren

Aykut Özuner;
Farklılaşma artık tüketicisinde bıraktığı algılamasını şekillendirme olarak karşımıza çıkıyor. Bugün başarılı olmak için ürün portföyündeki araç grubu benzer algıyı oluşturmalıdır.

CEO'lar Kalite Kongresi'nde

Çok farklı sektörlerden iş dünyasının önde gelen üst düzey yöneticilerinin deneyimlerini paylaştığı kongrenin önemli isimleri arasında Coca Cola Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya Bölüm Başkanı Galya Frayman Molinas, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Eczacıbaşı Holding CEO'su Dr.Erdal Karamercan, The Joint Commussion Başkanı Dr.Mark Chassin, Vaillant Group Türkiye CEO'su Dr. Axel Busch, Avrupa Kalite Yönetim Vakfı (EFQM) CEO'su Marc Amblard ve Koçluk Derneği CEO'su Katherine Tulpa da yer aldı.

Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özuner



kaldırıcın adı mükemmelliktir. Mükemmellik bir anlamda “dalgayı yakalamaktır.” Pek çok kuruluş dalgaları yakalayamadıkları için var olmayı sürdürememişlerdir. Bu bazen teknolojiyi ıskalamakdan, bazen küreselliği es geçmekten, bazen işletme körlüğünden, kısaca değişimi kaçırmaktan geçer” dedi. 21 yıldır kesintisiz verilen ve Türk iş dünyasının en prestijli ödülü olarak tanımlanan Ulusal Kalite Ödülleri'nin artık “Türkiye Mükemmellik Ödülü” olarak verileceğini vurgulayan Doğan, bu süreç ile KalDer-TÜSİAD ödülünün de Avrupadaki benzerleriyle eş adlandırılmış olacağını söyledi.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz yapmış olduğu konuşmasında TÜSİAD olarak, Türk sanayisinin rekabet gücünü artıran, bu gücü sürdürülebilir kılan ve gerek ulusal gerekse uluslararası platformlarda ciddi itibar kazanmış Ulusal Kalite Ödülü'nün temellerini KalDer ile birlikte atmış olmaktan büyük gurur duyduklarını belirterek “Ulusal Kalite Ödülü, iş dünyasında başarılı örneklerin ortaya çıkarılarak kazanılan deneyimin paylaşılmasına önemli katkı sağlamış, ülkemizde kalite bilinci ve toplam kalite yönetiminin yaygınlaşmasında da önemli rol üstlenmiştir” dedi. <<<

TEB Cetelem Araştırması - 3

Cetelem Araştırma Merkezi tarafından hazırlanan, OYDER'in katkı sunduğu; aralarında Türkiye'nin de olduğu sekiz Avrupa otomotiv pazarının mercek altına alındığı raporun üçüncü bölümünü yayınlıyoruz.

ENERJİ KRİZİ VE ÇEVRE DÜZENLEMELERİNDE SIKILAŞTIRMA

ŞEHİRLERİN CEZALANDIRILMASI (BELEDİYE HARÇLARI) VE DÜŞÜK EMİSYON ALANLARININ ÇOĞALTILMASI

Avrupa'da otomobillerden kaynaklanan hava kirliliğini azaltmak için, düşük emisyon bölgeleri ve belediye harçları gibi yerel insiyatifler ortaya çıkmıştır. Belediye harçları 1990 yılında Oslo'da, 2003 yılında Londra'da, 2005 yılında Stockholm'da ve 2012 yılında Milan'da kullanılmaya başlandı. Öncelikli olarak şehir merkezlerindeki kirliliği ve sıkışıklığı azaltmak için belediye harçları tüm sürücülere şehir girişlerinde ortalama beş avro ila dokuz avro arasında bir bilet ödemesi yapmasını zorunlu kılar.

Böylece bu sistemle otomobil sürücülerine tarife ve lojistik olarak sınırlamalar getirilebilir ve kentsel alanlarda şahsi otomobil kullanımını vazgeçirmeye teşvik edebilir. Kirliliği ve trafik sorunlarını azaltmak için diğer bölgeler düşük emisyon alanlarını tercih ediyor. Son on yıl içerisinde birçok Avrupa şehirlerinde uygulanan yöntem oldukça basit bir prensibe dayanıyor; şehrin içine ya da şehrin bir alanına hava kirliliğine katkıda bulunan otomobillerin girişlerinin sınırlandırılması veya yasaklanması. Bu kısıtlayıcı önlemler kapsamında (Avrupa standartlarına göre) kamyonlar, otobüsler, otokarlar (büyük yolcu otobüsleri), büyük kamyonetler ve minibüsler vardır. Binek otomobiller ve motosikletler de Almanya'da olduğu gibi yakında bu uygulamadan etkilenebilirler. Çare olarak görülen bu önlemler ekonomik olarak imkanı olmayan vatandaşın otomobilini etkisiz sayılabilecek bir otomobille yenilemesini olanaksız kılar. Bugün Avrupa'da trafikte olan otomobillerin neredeyse üçte biri on yaşından büyük ve yapılan bu uygulamadan potansiyel olarak ceza alma şansları var. Ademe'in bir çalışmasına göre1 Avrupadaki



Avrupa standartlarının giderek artan talepleri ve ülkede yürütülen havayı kirleten otomobil ağı, sürücülerin otomobil kullanımını daha kısıtlayıcı hale getirdi. Benzinli ve dizel otomobillerin maliyetlerinden dolayı yükselen fiyatları otomotiv piyasası ve otomobilin toplumdaki yeri için zor bir tablo çizmektedir. Alternatif enerji ve itiş güçlü otomobillerin gerçek bir çözüm olduğu ancak bu tür otomobillere geçebilmenin daha birkaç yıl süreceğini anladık.

dokuz ülkede (Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Almanya, İtalya, Hollanda, İsveç, İngiltere ve Portekiz) 180 tane düşük emisyonlu bölge vardır. Özellikle PM10 emisyonlarının azaltılmasıyla ilgili yapılan deneylerin sonuçları genelde olumludur. 2013 yılında Fransa'da "hava için öncelikli eylem alanları" test bölgeleri oluşturulmaya başlanacak.

ORTA VADELİ ÇÖZÜM... HİBRİT VE ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLER

Hibrit ve elektrikli otomobiller, benzinli veya dizel otomobil kısıtlamalarına alternatif çözüm sağlayarak yerel açıdan daha az kirletici veya sıfır emisyonlu olarak kentsel hava kalite kontrollerinden geçme avantajına sahiptir. Bu otomobillerin şehirler için kullanışlı olduğu kesindir ama uzun mesafe seyahatlerde hala menzil sınırları göstermektedirler. Nitekim kısa mesafe yolculuklarda bu otomobiller, daha ziyade hibrit olanlar, elektrikli pillerini kullanırlar.

Tüketiciler sonunda kullanım amaçları ve hedefleri doğrultusunda farklı otomobil türlerini kullanmaya alışmak zorunda kalacaklardır. Öte yandan bu tür otomobillerin fiyatları hala tüketici için aşılabilir bir engeldir. Şarj altyapısı eksikliği daha birkaç yıl için en öne çıkan caydırıcı nedendir. İlk popüler otomobillerin (Toyota Yaris hibrit ve Renault ZOE) piyasaya girmesiyle diğer otomobillerde tamamen veya kısmen elektrikleştirilip yaygınlaşıyor ancak

sürücülerin parklarında bu tür otomobilleri görmek daha uzun yıllar alacaktır.

EKONOMİK BASKI: TÜKETİCİLERİN ÖNCELİĞİNİ DEĞİŞTİRDİ

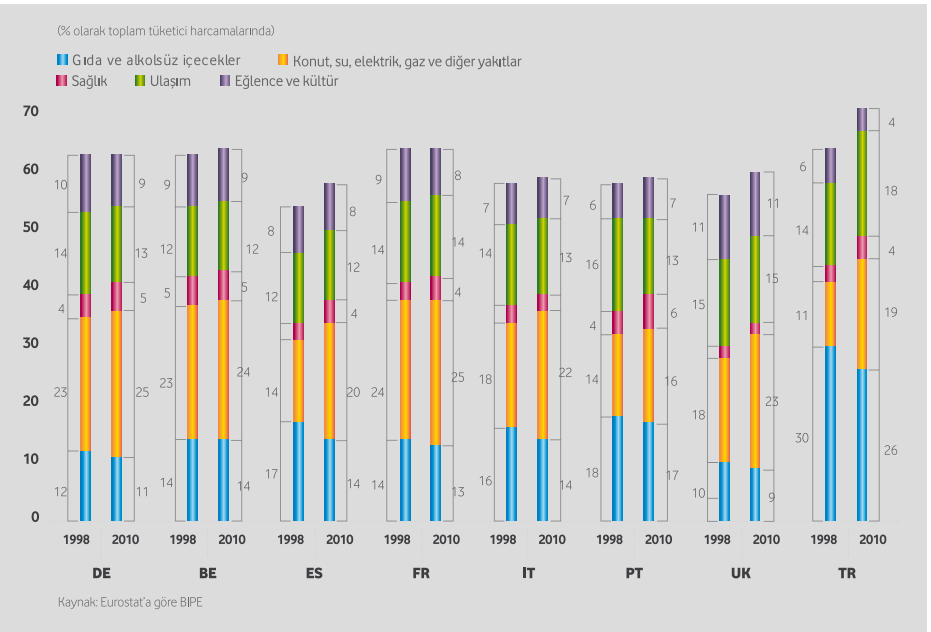
TÜKETİCİ HARCAMALARININ GÜN BE GÜN KISITLANMASI

Otomobil giderlerinin gelişmesini anlamak için vatandaşın genel harcamalarını incelemek gereklidir. Gerçekten de gelen birçok mesaja göre konut, sağlık, eğitim ve sigorta gibi zorunlu harcamaların artışı ile tüketicilerin önceliklerini değiştirmekten başka seçeneğinin kalmadığı anlaşıyor. Emlak piyasası ve artan enerji fiyatlarının etkisi altında konut ile ilgili harcamalar son yıllarda artmaya devam etmektedir. Bu artışlardan sonra Avrupalılar bütçelerinin yaklaşık beşte biri konaklama harcamalarına gitmeye başladı. Sağlık harcamalarının benzer bir şekilde yükselmesi aynı zamanda Avrupada nüfusun giderek yaşlandığının da ipuçlarını veriyor. Öte yandan hükümetlerin kamu maliyesini dengelemek için sağlık harcamalarında sürekli kısıtlamaya gitmeleri, kişilerin sağlık için ayırdıkları paranın daha da artmasına neden oluyor. Vatandaşın satın alma gücünün tehlikede olduğu ve zorunlu harcamaların bütçelerde yarattığı sıkıntıya engel olmak için nihayet ulaşım giderlerinde şaşırtıcıda olsa biraz durgunluk hatta küçük bir erozyon bile görüldü.

ULAŞIM İÇİN EN EKONOMİK YOL HANGİSİYSE O SEÇİLİYOR

Yükselen petrol fiyatı otomobil fiyatı da doğrudan etkiliyor. Tüketicinin yarı yarıya düşen satın alma

1998 VE 2010 YILLARI ARASINDA TÜKETİCİ HARCAMALARI YAPISINDAKİ DEĞİŞİMLER



gücüne karşın yüksek maliyetli otomobil maliyeti her geçen gün yükseliyor.

Alım fiyatları giderek artıyor

2000 ve 2010 yılları arasında otomobil fiyatları (indirim ve promosyonlar hariç) Cetelem Gözlem'in kapsadığı coğrafi alan üzerinde (Türkiye hariç) ortalama %6.1 artış gösterdi. Hammadde maliyetindeki artış, teknolojik yenilikler ve vergi değişiklikleri bu genel eğilimi açıklayan etkilere. Araç fiyatları sadece İngiltere de (€/£) kurunun avantajlarından yararlandı.

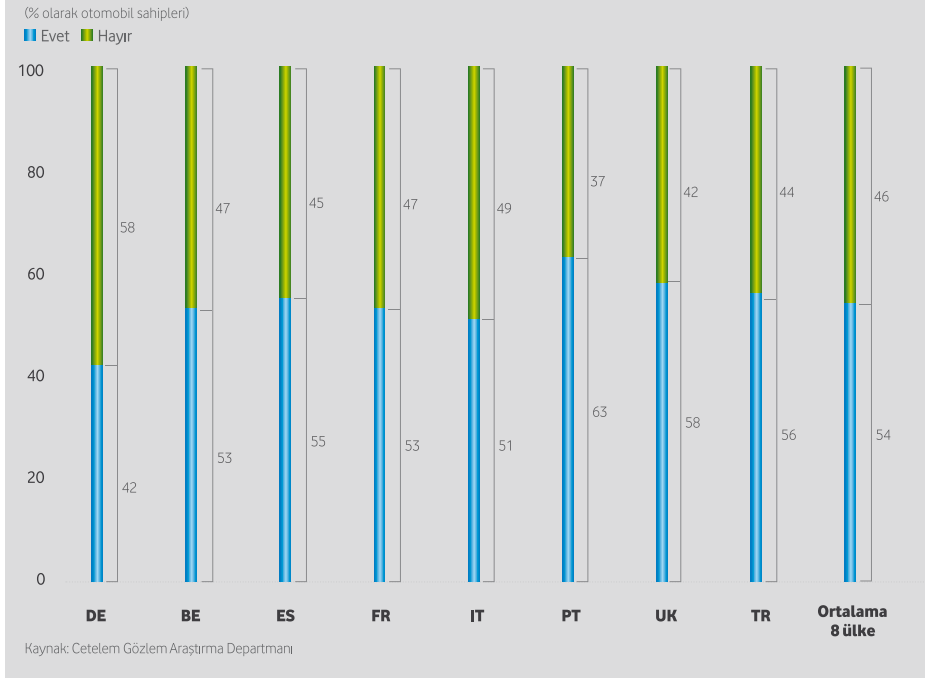
Türkiye'de akaryakıt fiyatı 10 yılda 5 kat arttı

Avrupalı otomobil sürücülerini pompa fiyatlarında yılda ortalama %4 oranında artış yaşamışlardır. Türkiye'de de 2000 ve 2010 yılları arasında akaryakıt

2000 VE 2010 YILLARI ARASINDA AVRO OLARAK KDV VE GENEL ENFLASYON ORANLARINA GÖRE KATALOG FİYATLARINDAKİ* ORTALAMA BÜYÜME ORANI



ZAMAN İÇİNDE OTOMOBİLİNİZİ DAHA AZ KULLANMAYA BAŞLADIĞINIZI SÖYLEYEBİLİR MİSİNİZ?



fiyatları beş kat arttı. Özellikle ağır vergi sistemi ile (vergilerin %70'i akaryakıtın!) Türkiye'deki akaryakıt fiyatlarındaki artış ve dolar bazında petrol ithal eden Türkiye için olumsuz döviz kuru, Türk otomobil sürücülerini zorlamaktadır. Diğer taraftan İspanya'da en uygun pompa fiyatlarını oluşturabilmek için vergilendirme makul oranlarla yapıyor.

Otomobil satın almalarında yükselen maliyetleri aşmak için sürücüler davranışlarını değiştirmeliler; örneğin daha az sıklıkla otomobillerini yenilemeliler, daha küçük ve daha ucuz otomobillere veya ikinci el otomobillere yönelmeliler. Dolayısıyla, Avrupalıların %73'ü ileride alacakları otomobillerin sadece kullanımına uygun otomobil veya masraf yapmaya değecek otomobil olarak ayırıyorlar bu da ekonomik stresin ne kadar fazla olduğunu gösteriyor.

Başka bir strateji ise küçük segmentlere ait bir otomobil seçmek. Geçen yıllarda ara segment piyasası genel olarak ekonomik sıkıntılar yüzünden değer kaybetmiş ve mali açıdan daha cazip teklif ile önlemleri olan küçük otomobiller satın alma için daha çekici olmuştur. Avrupa'da hemen her yerde, segment yapısı biraz bozulmuş olan Portekiz hariç, alt segmentlerin kullanılabilirliği uzun vadede artmıştır. İngiltere'de ise kurumsal alımlarda (filolarda) üst segment tercihi geri dönmüştür.

Halkın ulaşım bütçesinde kullanım durumuna göre satın alma payı düşüyor.

Avrupalılar ulaşım için bütçelerinin aşağı yukarı %13,5'ini kullanıyor. Avrupalılar, eğer başka

çareleri yoksa, zorunlu seyahatleri için otomobil kullanımlarını, yakıt fiyatları dahil olmak üzere kullanım masraflarını da nasıl daha az indirebileceklerini düşünüyorlar. Bu nedenle kullanım harcamalarının vergileri artmaktadır. Ayrıca, toplu taşımadaki artan talepler (yüksek hızlı tren hatları, düşük maliyetli havayolları v.b.) ve aynı zamanda bireysel ulaşım araçlarının artması yüzünden ulaşım hizmetleri üzerindeki baskı artmıştır. Avrupalılar uzun vadede toplu taşımayı ekonomik buluyorlar çünkü yeni bir otomobil satın almayı ya da ikinci el otomobil alımını ertelerek bütçelerinde kısma sağlayarak bir aile otomobili almayı düşünüyorlar.

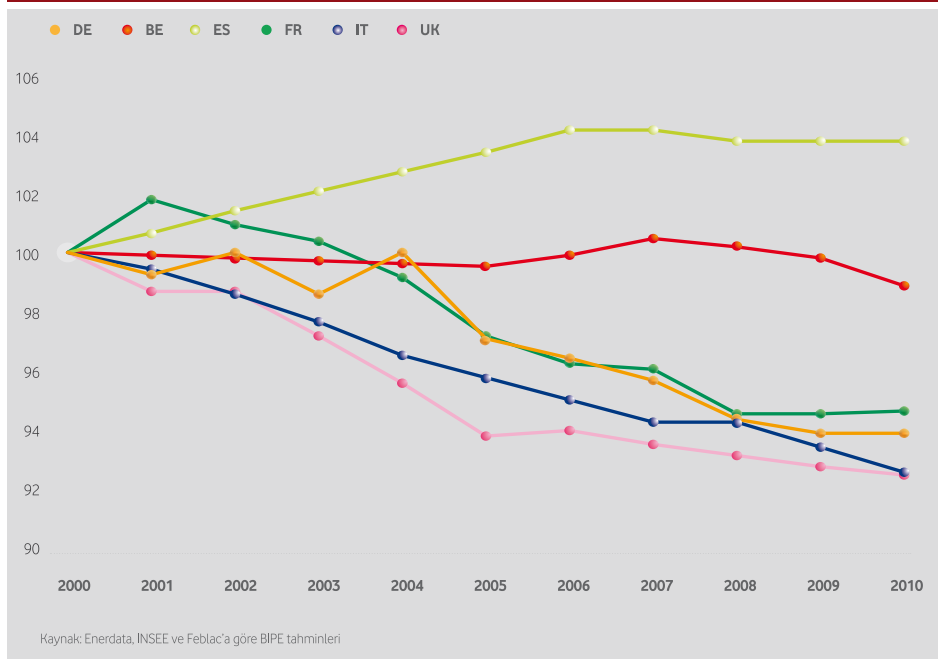
SATIN ALMANIN NEDENİ SATIN ALMA TUTKUSUNA BAĞLIDIR

Avrupalıların otomobilleriyle ilişkilerinde belirleyici olan ne? Avrupalılar her şeye rağmen otomobil satın alırken belli ölçüde 'lüks' arıyor.

"Portekizliler ve İngilizler vazgeçti ama otomobil Almanlar için hâlâ kutsal!"

Avrupalıların yarısından fazlası şahsi otomobil kullanımlarını azalttıklarını belirtiyorlar. Portekizler ve İngilizler bunu en çok yapanlarken, Almanlar için ise otomobil hâlâ kutsallığını muhafaza ediyor!

2000 YILINDAN BERİ YILLIK ORTALAMA KATEDİLEN KİLOMETRE GELİŞİMİ



HEM OTOMOBİL HEM KEYİF ÜRETİYORUZ...



zoom-zoom

Bir otomobil sürüş keyfi vermiyorsa üretmeye değmez. Mazda, tüm otomobillerini bu anlayışla üretiyor. SKYACTIV Teknolojisi ile sürüş keyfinden ödün vermeden, alışılmışı meydan okuyan bir otomobil sunuyor. Mazda'nın, kompakt SUV'si CX-5, 5.3 lt/100km yakıt tüketimi ve 139 g/km CO₂ emisyonu ile otomotiv sektörüne meydan okuyor. Sizi de bu benzersiz otomobili görmemiz için showroom'larımıza bekliyoruz.

MAZDA CX-5. ALIŞILMIŞA MEYDAN OKU.

Bizi takip edin:  www.mazda-tr.com

 [mazdaturkiye](https://www.facebook.com/mazdaturkiye)

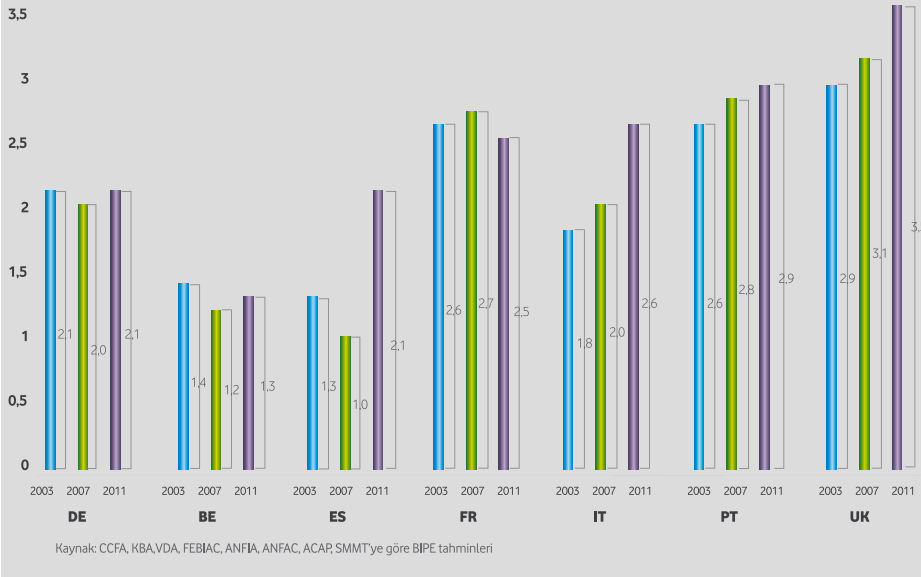
 [mazdaturkiye](https://www.youtube.com/mazdaturkiye)

 [mazdaturkey](https://twitter.com/mazdaturkey)

+2
artı garanti

Mazda Artı Garanti Programı, aracın garanti süresinin opsiyonel olarak 5 yıl / 150.000 km'ye kadar (hangisi önce dolarsa) uzatılmasıdır. Bu bir Mazda Motor Türkiye ilanıdır.

2003 VE 2011 YILLARI ARASINDA YENİ OTOMOBİL KAYITLARI İLE İKİNCİ EL OTOMOBİL KAYITLARI ORANI GELİŞİMİ



Avrupalıların neredeyse onda dokuzu için satın alma nedenleri tutkuları ile bağlantılı. Tüketicilerin %89'u bakım ve işletme maliyetlerinin aslında güvenlik için olduğunu söylüyor. Avrupa'daki tüketicilerin %60'ından fazlası için otomobilin sadece yardımcı özelliği var. Onların gözünde otomobil her şeyden önce ucuz bir ulaşım yolu olmalıdır.

Avrupalıların %59'u için otomobil hala bir tutkudur. Otomobil kullanmaya aşık olanlar otomotiv piyasasındaki yenilikleri ve modelleri de gayet iyi biliyorlar, otomobilin performansının yanı sıra markalara ve ekipmanlarına da bağlılar. Sadece bir iki Avrupalı için otomobil bir moda öğesi olarak kabul edilir. Tüketicilerin %48'i otomobillerini seçerken estetiğe ve görünüme duyarlı olduğunu söylüyor.

AVRUPALILARIN OTOMOBİLE KARŞI TUTUMLARI

Ülke detaylarında Portekiz ve Türkiye biraz durgun. Portekiz, "tutkulu otomobil" konusunda Avrupa ortalamasının üzerinde olan tek ülkedir. %75'i tutkuyula otomobillerini birbirlerine bağdaştırıyorlar. Aynı zamanda ne çelişkidir ki "makul otomobil" oranlarında da (%93) Avrupa ortalamasının üzerinde değerlere sahipler. Türkler de, hazırlanan rapora göre, Avrupa ortalamasından daha yüksek oranda (%91 ile) otomobilden ayrı olarak otomotiv ilişkilerine de aynı önemi gösteriyor. Türklerin %73 "kullanışlı otomobil", %72 "tutkulu otomobil" ve %67 "moda ikonu otomobil" diyorlar.

Otomotiv sektöründe sebep, tutku, kullanışlılık ve güncel olmanın keyfini bir araya getirmek oldukça karmaşık ama bir o kadar da kolay bir iştir.

Bu kararsızlık kalpleri otomobil sevgisiyle çarpan

tüketiciler için hangi ekonomik kısıtlamalar olacağını gösteriyor.

FRANSIZLAR HALA DAHA AKILCILAR

Tüketiciler için otomobil aynı zamanda bir nedene, tutkuya, kullanışlılığa ve modaya dönüşüyorsa bu kayda değer bir gerçektir. Bu rapor her ne kadar moda ikonu ve tutkulu otomobillerin aleyhine görünse de, makul ve kullanışlı otomobiller lehine hazırlanmıştır. 2005 ve 2013 yılları arasında Fransız tüketicilerin tutumu şu eğilimlerde olmuştur. 2005 yılında otomobilin kullanışlılığı son sırada gelirken bugün ikinci sırada yer almaktadır. Makul otomobiller ise ilk yerlerini korurken tutkulu otomobiller ile moda ikonu olmuş otomobiller yerlerini kaybetmişlerdir. 2005 yılında Fransızların %68'i otomobil tutkusuna önem vermişken 2013 yılında sadece %55'i buna önem vermiştir.

Zor bir ekonomik ortamda otomobil sürücülerini de davranışlarını değiştirmişlerdir. İyi bir fırsat ve "iyi fiyat" arayışı içine girmiş, ikinci el otomobil tercihlerinin aralıklarını bile düşürmüş, seyahatlerini iyileştirebilmek için kullanım ile ilgili harcamaları azaltmak için daha ekonomik bir motor seçimine yönelmiş hatta otomobil yenileme ihtiyaçlarını bile ertelemektedirler.

YAKIN ZAMANDA BİR OTOMOBİL SATIN ALMAYI DÜŞÜNMENİZİ ENGELLEYEN TEMEL NEDEN NEDİR?

(önümüzdeki iki yıl içerisinde satın alma niyetleri %'si)

	DE	BE	ES	FR	IT	PT	UK	TR	ORT.
Mevcut otomobilimi tutmayı tercih ediyorum	49	63	44	60	42	33	48	24	45
Şu anda bu masrafa giremem	26	15	32	18	34	44	29	32	28
Enteresan bir fiyat/ promosyon/ teklif bekliyorum	5	4	5	5	6	5	5	12	6
Kredi çok pahalı/ Kredi alamıyorum	3	5	3	3	2	6	2	8	4
Otomobille seyahatlerimi azaltmayı düşünüyorum	2	1	1	2	3	2	2	8	3
Çekici yeni bir model bulamıyorum	4	0	3	0	2	0	0	5	2
Uzun zamanlı bir otomobil kiralamayı tercih ediyorum	1	0	0	1	1	0	3	1	1
Otomobile ihtiyacım yok	1	1	0	1	0	0	1	2	1
Diğer	9	11	12	10	10	10	10	8	10

Kaynak: Cetelem Gözlem Araştırma Departmanı

Hurda ve eski otomobillerin değiştirilmesi için çeşitli teşvikler yapılmasına rağmen otomobillerin geç yenilenmesinin sonucunda Avrupa filoları yaşıyor.



Koluman, Türkiye'nin yıldız takımını sunar.

Sizlerin güveni ile büyüdük ve her geçen gün artan hizmet kalitemizle takımımıza güç kattık.
Daha iyisi için çalışmaya ve sizi yolların en gözâlı yıldızlarıyla buluşturmaya devam edeceğiz.

Birlikte çıktığımız bu yolculukta, prestijli markamızı tercih eden tüm müşterilerimize teşekkür ederiz.



Mercedes-Benz

Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ankara Konya Yolu No: 199, Balgat Telefon 0312 583 73 00 - Konya Devlet Karayolu 5.km Gölbaşı, Ankara Telefon 0312 497 55 00

Gaziantep Nesimi Mah. Gaziantep Cad. No: 70, Şehitkamil Telefon 0342 437 85 00

İstanbul Fatih Mah. Yakacık Cad. No: 33 Sancaktepe Telefon 0216 311 80 50 - E5 Gülsuyu Kavşağı Yanyol, No: 8 Maltepe Telefon 0216 427 99 19 -15
Bağdat Caddesi No: 243/A, Göztepe Telefon 0216 363 00 22

Mersin Yenice Otoyol Çıkışı, E5 Karayolu Üzeri, Tarsus Telefon 0324 651 42 42

Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri, Bağcılar Beldesi, Mevkii Huzurkent Telefon 0324 646 21 14

DRD Filo Kiralama 15 yılda 1000 kat büyüdü



Türkiye’de Operasyonel Kiralama Sektörü’nün öncü markası DRD Filo Kiralama, 15 yılda hacmini tam 1000 kat artırdı. 1998 yılında 20 araç ile adım attığı operasyonel kiralama sektöründe, bugün 20 bin adedi aşkın araç filosu, ülke çapında 1100 adede varan servis noktası ve 3 bin adedin üzerindeki kurumsal müşteri portföyü ile tamamı yerli sermayeli en büyük marka haline gelen DRD, güçlü konumunu 15’inci yılında yeni ürün ve hizmetleri ile pekiştiriyor.

SEKTÖRDE “İLK” LERİN MARKASI

Uzun yıllara dayanan sektör deneyimi ile sektörde birçok ilke imza atan marka, 15’nci yılında da birçok yeniliği hayata geçirerek adından sıkça söz ettiriyor. DRD Filo Kiralama Genel Müdürü İlkey Ersoy konuyla ilgili olarak, “DRD Filo Kiralama, 15 yıldır

DRD Filo Kiralama, 1998 yılında 20 adet araç ile girdiği operasyonel kiralama sektöründe, 20 bin adedi aşan bir araç parkına ulaştı. 15 yılda Türkiye’nin Operasyonel Kiralama Sektörü’nde tamamı yerli sermayeli en büyük şirketi haline gelen DRD Filo Kiralama, bu sürede hacmini tam 1000 kat artırarak önemli bir başarıya imza attı.

Farklı ihtiyaç ve beklentilere göre çeşitlenen filosu ile 34 farklı sektörden 3 bin adedi aşkın bir kurumsal portföye hizmet veren DRD, sektörde sahip olduğu pay ile uzun yıllardır tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markası konumunu sürdürüyor.

güvenle büyürken sektörümüze de önemli katkılar sağlıyor. Bugüne kadar sektörde pek çok ilke de imza atan markamız, şeffaflık ilkesi çerçevesinde sektörde “ilk” kurumsal faaliyet raporunu yayınladı, yıllar itibarıyla bu geleneğini istikrarla sürdürüyor. Uzun yıllardır uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları tarafından değerlendirilen şirketimiz, JCR Eurasia Rating tarafından “yatırım yapılabilir” seviyede değerlendirilen ilk yerli sermayeli operasyonel kiralama kuruluşu oldu. 2007 yılında 110 milyon USD tutarındaki sendikasyon kredisi ile şirketimiz, bir Türk şirketi tarafından kategorisinde gerçekleştirilen en büyük ve uzun vadeli finansman değeriyle “Deal of the Year” ödülünü aldı. Denetim alanında vizyonel bir yaklaşımla, uluslararası bağımsız denetim kuruluşlarının danışmanlığında sektörümüzde kurumsal risk yönetimi sistemini yapılandıran ilk marka olduk. Uzun yıllardır sahip olduğumuz ISO 9001-2000 belgesi bir yana, müşteri ilişki yönetimi alanında ISO 10002 sistemi yatırımlarına başlayarak fark yarattık. Hem şirketimizin, hem de sektörümüzün gelişimine yönelik bu başarıların markamızın yanı sıra sektörümüze de sağladığı katma değerler ile öncülük ediyor olması bizler için ayrı bir önem taşıyor” şeklinde görüşlerini belirtiyor.

FİLO YATIRIMI DEĞERİ 1 MİLYAR TL

Her yıl gerçekleştirdiği istikrarlı araç yatırımları ile araç parkını sürekli yenileyen DRD Filo Kiralama, hizmet kalitesini yükseltmeye yönelik stratejileriyle de teknoloji ve altyapı çalışmaları alanında önemli yatırımlar gerçekleştiriyor. Yapılan yatırımlarla marka değerini sürekli ve sürdürülebilir bir şekilde artıran DRD, 2013 yılında sadece araç yatırımları için yaklaşık 400 milyon TL ayırarak, 15’inci yılında filo yatırımı değerini tam 1 milyar TL’ye ulaştırmış durumda. Bağımsız kuruluşlar tarafından

40 MİLYON TL NET KÂR

Geçtiğimiz yıl 40 milyon 115 bin TL net kâr elde ederek finansal gücünün yanı sıra operasyonel yetkinliğiyle de dikkat çeken DRD, istikrarlı büyümesini sürdürerek bu yıl da kârlılık ve verimliliğini önemli oranda artırmayı hedefliyor. 2012 yılında, öz kaynaklarını bir önceki yıla göre yüzde 63,12 oranında arttırarak 103 milyon 668 bin TL’ye yükselten marka, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating tarafından gerçekleştirilen değerlendirme kapsamında iki yıl üst üste “yatırım yapılabilir” kategorisinde yer alırken, Uzun Vadeli Ulusal Notu’nu ise iki çentik artırmayı başardı.

gerçekleştirilen değerlendirmelerde son yıllarda istikrarlı bir biçimde Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan DRD, güçlü finansalları ve sadece ulusal değil; uluslararası piyasalarda da sahip olduğu yüksek kredibilite ile dikkat çekiyor. Geçtiğimiz günlerde Genel Müdürlüğü'nü Türkiye'nin bu ölçekteki ilk 20 akıllı ofisinden biri olan Kağıthane tesislerine taşıyan DRD, son yıllarda kurumsal yapılanma alanında da ardı ardına yapılan yatırımlarla ülkemizde operasyonel kiralama alanında en yaygın hizmet ağına ulaştı.

SEKTÖRE DAMGA VURAN RAKAMLAR

Farklı ihtiyaç ve beklentilere göre çeşitlenen filosu ile 34 farklı sektörden 3 bin adedi aşkın bir kurumsal portföye hizmet veren DRD, sektörde sahip olduğu pay ile uzun yıllardır tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markası konumunu sürdürüyor. Türkiye geneline yayılmış hizmet ağı ile her geçen gün büyümeye devam eden marka, sektöre damga vuran istatistikî verilere de imza atıyor. Konuyla ilgili olarak DRD Genel Müdürü İlkey Ersoy bazı verilerin önemine dikkat çekiyor: "Basit bir değerlendirme ile DRD filosu içerisinde yer alan araçların sadece geçtiğimiz yıl kat ettikleri kilometre toplamı 750 milyon km seviyesinde ki, bu rakam Dünya çevresinde 18.715 tura eşit. Sadece geçtiğimiz yıl tamamı yetkili servislerce gerçekleştirilen periyodik bakım işlem adedimiz 55 bin adet. Bugüne kadar 40 bin araç seviyesinde bir hacmi ikinci elde DRD güvencesiyle değerlendirdik. Bu veriler, ifade ettikleri büyüklüklerin yanı sıra DRD'nin 15'inci yılında geldiği nokta itibariyle; tamamı yerli sermayeli bir markanın sadece Türkiye'de değil, geniş bir coğrafyada adından söz ettiren, yurtdışına know-how ihraç eden, yeni iş kollarına yönelik önemli yatırımlar gerçekleştiren bir marka haline geldiğini ortaya koyan somut değerleri ifade ediyor. Şüphesiz sektörümüze ve ülke ekonomisine yönelik ürettiğimiz katma değer de bu anlamda büyük önem taşıyor. 15 yıldır güvenle büyüyen markamızın bugün geldiği nokta itibariyle ortaya konulan bu değerler elbette gurur verici."

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNE YÖNELİK GÜÇLÜ YATIRIMLAR

Gelişen teknolojiye yapılan yatırımlarla hız ve kalite açısından hizmet verdiği müşterilerinin verimli iş süreçleri geliştirmesine de katkılar sağlayan DRD Filo Kiralama, bu anlamda 15'nci yılında sektörde benzersiz yeniliklerle öne çıkıyor. Geçtiğimiz günlerde web

**DRD, 2013 yılında
sadece araç
yatırımları için
yaklaşık 400
milyon TL ayırarak,
15'inci yılında filo
yatırımı değerini
tam 1 milyar TL'ye
ulaştırmış durumda.**

sitesini bütünüyle yenileyen marka, önümüzdeki günlerde de online raporlama modülü ve IOS/Android bazlı yol yardım, kaza ve servis uygulamaları ile benchmark niteliği taşıyan uygulamalara imza atmaya hazırlanıyor. Bu yeni teknolojik uygulamalarla filo yöneticilerinin yanı sıra nihai kullanıcılara yönelik olarak da hayatı kolaylaştıracak hizmetleri online olarak sunacak marka, teknoloji yatırımlarını istikrarlı bir şekilde sürdürüyor. Teknolojik anlamda gerçekleştirilen yatırımların müşteri memnuniyeti için önemine dikkat çeken Ersoy, görüşlerini şu şekilde aktarıyor: "Hızla gelişen teknolojiye yönelik sistemli yatırımlarımızla, müşterilerimize sorunsuz bir filo yönetimi deneyimi vaat ediyoruz. Bu noktada web sitemize ve mobil uygulamalara yönelik müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak önemli projeler geliştiriyoruz. Ayrıca müşterilerimizin memnuniyet seviyelerini ölçmeye yönelik sektörümüze öncülük edecek çalışmalara da imza atıyoruz. Bu çalışmalar içerisinde yaratıcısı, kitabı en çok satanlar arasına giren ünlü yönetim uzmanı Fred Reichheld olan 'Net Desteklenme Skoru' (Net Promoter Score) çalışmaları için ayrı bir paragraf açmak istiyorum. Günümüzde birçok şirket, büyüme peşinde koşarken, "iyi" ya da "kötü" demeden, karın peşinde koşarak gerçek anlamda müşteri memnuniyeti hedeflerinden sapabiliyor. Oysa sürdürülebilir, sağlıklı bir büyüme ve kârlılık, ancak güçlü bir müşteri tabanına, yeniden satın alma yapıp ailesine ve arkadaşlarına öneride bulunan müşterilere sahip olan bir şirket için mümkün olabilir. Biz de DRD olarak bu anlamda kapsamlı çalışmalar yaparak müşteri memnuniyetimizi ve bağlılığımızı daha üst seviyelere taşımaya yönelik, sürekliliği olan adımlar atıyoruz. Ne mutlu ki yapılan bu ölçümlerden elde edilen sonuçlar, müşterilerimizin markamıza duydukları güven ve memnuniyeti açıkça ortaya koyuyor. 15'nci yılını kutlayan markamızın tüm paydaşları ve çalışanları ile fark yaratarak sektörde sahip olduğu öncü konumu bu şekilde güçlendiriyor olması, bizler için ayrı birer gurur kaynağı oluyor."◀◀◀



DRD Genel Müdürü İlkey Ersoy

Comvex İstanbul 4. Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı

Ticari araçların büyük şovu

Hafif ticari araç üretiminde Avrupa birincisi, otobüs üretiminde Avrupa ikincisi olan Türkiye otomotiv sanayinin ticari araç ve otobüs üreticileri, son modelleriyle aksam ve parçalardaki son yenilik ve gelişmeleri 14-17 Kasım 2013 tarihleri arasında Comvex İstanbul'da sergilendi.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) ve Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) işbirliğiyle hazırlanan Comvex İstanbul, otomotiv sektörünün önemli ihracat pazarı olan ülkelerden gelen alım heyetlerini katılımcı firmalarla buluşturdu. Comvex İstanbul ile eş zamanlı olarak Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) işbirliğiyle düzenlenen "Logist Euroasia 2013 - 6. Lojistik Endüstrisi, Taşımacılık, Yükleme, Boşaltma, İstifleme, Depolama Araç, Donanım, Sistem ve Teknolojileri Fuarı" da gerçekleştirildi.



Otomotiv pazarında hafif ticari araçlar lehine gelişmeler var

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, fuarın açılışında, otomotiv sanayinin Türkiye ekonomisi için lokomotif sektör konumunda bulunduğunu vurgulayarak, otomotiv sanayi içinde ticari araçların konumunun da ülke açısından önemli olduğunu ifade etti.

Dış pazarlarda ekonomilerindeki zor günleri atlatamayan ülkeler olduğuna, Türkiye'de ise istikrarlı gelişmenin devam ettiğine işaret eden Önen, yeni teşviklerle otomotiv sanayinin tekrar cazibe merkezi haline geldiğini ve sektör için kaçırılmayacak fırsatların devam ettiğini söyledi.

Otomotiv pazarında hafif ticari araçlar lehine gelişmeler olduğunu dile getiren Önen, şöyle konuştu: "Otomotiv pazarı büyüdüğü, üretim de arttığı için herkes zannediyor ki işler gayet güzel. Biz gene şampiyon olacağız, gene 20 milyar doların üzerinde ihracat yapacağız ama şu anda cebimizdeki gücü yitirmeye başladığımıza dikkat çekmek



istiyorum. Bu yılın ilk 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 büyüyen toplam otomotiv pazarında, otomobil yüzde 18 artarken, hafif ticari araçlarda yüzde 13 azalma var. Ekim ayı olarak bakıldığında ise otomobil yüzde 8 büyürken, hafif ticari araçlar yüzde 33 küçüldü. Biz Avrupa'nın hafif ticari araç üretim üssüyüz ve 5 yıldır da bunun liderliğini bırakmadık ama kendi ülkende başarılı ve bir numara değilsen küresel pazarlarda rekabet etmek çok zorlaşır" değerlendirmesinde bulundu.

Önen, Comvex İstanbul'un Türkiye otomotiv sanayinin üretiminin bel kemiği olan ticari araçların sorunlarının öne çıkacağı bir fuar olması temennisinde bulundu.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dudaroğlu da tedarik zinciri içerisinde taşımacılığın konumuna değinerek, fuarları sadece ürünlerini sattıkları platformlar olarak görmediklerini, Türkiye'nin gücünün ve yetkinliğinin aktarılabildiği bu organizasyonlarda uluslararası katılımcılar ile katma değeri yüksek işbirliklerine girebilmeyi arzu ettiklerini söyledi.

TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Bahadır Özbayır ise ticari araçların yatırım malı nitelikleri dolayısıyla bir ülkenin genel ekonomik gelişme



Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği (CLEPA) Başkanı Arnaud David Beauregard

**CLEPA Başkanı
Arnaud David
Beauregard,
"Türkiye otomotiv
endüstrisine büyük
bir güven duyuyor
ve potansiyeline
inanıyoruz" dedi.**

trendinin göstergesi olduğunu belirterek, "Bu yönüyle bu fuar bir anlamda ülke ekonomisinin nabzını tutma imkanı veriyor. Otomotiv denilince sadece otomobilin anlaşıldığı memleketimizde ekonomik gelişimin göstergesi olan ticari araçların sergilendiği bu fuarın hakettiği ilgiyi görmesini temenni ediyorum" ifadelerini kullandı.

Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği (CLEPA) Başkanı Arnaud David Beauregard da Comvex İstanbul ve Logistik Eurasia fuarlarının ilgili sektörler açısından Avrupa ve Türkiye arasındaki işbirliğini artırmak adına önemli olduğunu kaydetti. Yeni anlaşmalarla hem tedarik zinciri hem de yan sanayi alanında ortaklıklar geliştirmeyi umduklarını dile getiren Beauregard, "Türkiye otomotiv endüstrisine büyük bir güven duyuyor ve potansiyeline inanıyoruz" dedi.

UND Başkanı Çetin Nuhoglu ise dünyada ülkeler arasındaki rekabetin firmalar arasındaki rekabete geçtiğine dikkati çekerek, "Bugün artık tedarik zincirleri arasındaki rekabeti konuşuyoruz. Tedarik zincirleriniz kendi içinde iyi tasarlanmışsa dünyadaki refahtan daha çok pay alabilirsiniz. Bu anlamda ilgili bütün sektörlerin yan yana gelerek bu konudaki etkinliklerini ve mevcut değerlerini daha ileri taşıyacak proje ve işbirliklerinin geliştirilmesi çok önemli" diye konuştu.

İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy da Türkiye ekonomisinin büyümesiyle beraber makine ve ekipmanlarına olan talebin arttığını belirterek, Avrupa'nın en büyük 6. istif makineleri pazarı olan sektörlerinin 2012 yılında 1,2 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştığının bilgisini verdi. <<<



Anadolu Isuzu'dan beklenen haber Comvex Fuarı'nda geldi D-Max Şekerpınar'da üretilecek

Dünya'da satış rakamlarıyla rekorları altüst eden Isuzu D-MAX, 2014 yılından itibaren Türkiye'de de üretilecek. Anadolu Isuzu'nun uzun süredir gündeminde olan D-MAX'ın Türkiye üretimi projesinin sonuçlandığı ve üretime 2014 Mart ayında başlanacağı açıklandı. Açıklamayı 4. Comvex Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı'nda düzenlenen basın toplantısında yapan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "2014 yılı Anadolu Isuzu'nun D-MAX yılı olacak" dedi.

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ile Isuzu Motors International Operations Thailand Genel Müdürü Toshiaki Maekawa ve Genel Müdür Yardımcısı Yusuke Nozawa'nın da katıldığı basın toplantısında Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, şunları söyledi: "Hikayemiz 1965'te Çelik Montaj tecrübesiyle başlıyor. 1984 yılında Isuzu Japonya ile imzalanan lisans anlaşmasının ardından kamyon üretimine başlanması ve hemen ardından 1987 yılında midibüs üretimine başlanması ile devam eden üretim süreci, 1997 yılında şirketin halka açılmasıyla devam ediyor. Halka arzın 2 yıl sonrasında ise Şekerpınar'daki 230 bin metrekarelik alana sahip büyük ve modern tesislerimize taşınarak kalite yolculuğumuza yoğun bir şekilde devam ediyoruz. Bugüne kadar 170 bin araçlık bir satış



potansiyelimiz oluştu. Türkiye genelinde 32 satış ve 120 satış sonrası hizmet noktasında hizmet veriyoruz. Şimdiye kadar gerçekleştirdiğimiz 12 bin otobüs ihracatı ile ülkemize 650 milyon dolarlık ihracat cirosu katkısı yaptık. Dünya genelinde 27 ülkeyi kapsayan ihracatımız ve 113 yurt dışı servis noktamız bulunmaktadır. Küçük otobüs segmentinde ise 9 yıl üst üste ihracat lideri olduğumuzu belirtmek istiyorum." <<<

D-Max Türkiye'nin Pick-Up'ı olacak

Isuzu D-MAX'ın bir pick-up tan daha fazlası olduğuna da dikkat çeken Genel Müdür Tuğrul Arıkan, "D-MAX'ın başarısındaki en önemli etken, kullanıcısının hem özel hem de iş hayatında hep yanında olmasıdır. İşte bu yüzden "Isuzu D-MAX bir Pick-up'dan daha fazlası" diyoruz. Türkiye'de 2014 yılı Anadolu Isuzu'nun D-MAX yılı olacak. D-MAX üretimine Mart ayından itibaren başlıyoruz. Bu yatırımımızla Türkiye'deki iş hacmimizi büyütüyoruz. Böylelikle D-MAX "Türkiye'nin Pick-Up'ı" olacak. Anadolu Isuzu'nun Şekerpınar'daki tesislerinde üretilecek olan D-MAX, hem yerli Ar-Ge faaliyetlerine hem de istihdama taze kan sağlayacak" diye konuştu. <<<



Castrol
EDGE
PROFESSIONAL

Uzmanların tercihi Castrol EDGE Professional

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

*Emisal alınan tam sentetik motor yağına göre.



UZMANLAR TARAFINDAN, UZMANLAR İLE BİRLİKTE VE UZMANLAR İÇİN GELİŞTİRDİK.

SONUNDA BULDUK!



ÇILGINLAR GİBİ ÇALIŞTIK...

Ford Otosan yenilikçi araçları ile Comvex Fuarı'nda "Türkiye'nin Ticari Gücü"nü sergiledi

Türkiye'de "Ticaretin Gücü"nü temsil eden Ford Otosan, 4. kez düzenlenen Comvex Fuarı'nda yeni ticari araçlarıyla göz doldurdu. Türkiye'nin en genç ve en geniş ticari araç ailesine sahip olan Ford Otosan, ticaretin farklı alanlarında faaliyet gösteren müşterilerini, Courier, Connect ve Yeni Transit'in yanı sıra Yeni Ford Cargo 1832 Çift Kabin ile tanıştırdı.

Ford Otosan, yenilikçi yaklaşımlarla üretilmiş 4 yeni ticari modelinin prömiyerini 4. Comvex Ticari Araç Fuarı'nda yaptı. Ford Otosan fuarda ayrıca, Kocaeli Fabrikası'nda üretilen ve geçen yıl tanıtılan Custom Serisi'nin Orta Tavan ve Shuttle Bus versiyonları ile Ford Cargo 1846T modelinin Midilli Çekici versiyonunu da ziyaretçilere tanıtarak, "Türkiye'nin Ticari Gücü"nü gözler önüne serdi.

Haydar Yenigün: Ford Otosan artık 'Türkiye'nin Ticari Gücü'nü ifade ediyor

"Ticari araç üretimi konusunda bugün Türkiye; sahip olduğu ihracat, istihdam ve üretim rakamları ile dünyada söz sahibi olmuş önemli bir oyuncu konumundadır." diyen Yenigün, sözlerini şöyle sürdürdü: "50 yılı aşkın deneyimimiz, Ar-Ge



ve üretim gücümüz, geniş ürün yelpazemiz ile ülkemizin sahip olduğu bu gücün önemli bir kısmını Ford Otosan olarak biz sağlıyoruz. 2012 rakamlarına göre, Türkiye'nin toplam ticari araç üretiminin yüzde 55'ini ve Türkiye'nin toplam ticari araç ihracatının yüzde 60'ını gerçekleştiriyoruz. 2013 yılının ilk 10 ayında geçen yılın aynı dönemine oranla ihracatımızı %16,2 seviyesinde artırdık ve toplam 177 bin 30 aracın ihracatını gerçekleştirdik. Türkiye'deki yüzde 26,7'lik payımızla, Ford'un Avrupa'da en yüksek ticari araç pazar payına sahip ülkesiyiz. Ford Otosan artık 'Türkiye'nin Ticari Gücü'nü ifade ediyor."

Yatırım yaparak gelişiyoruz

Ford Otosan'ın 50 yıldır sürdürdüğü ticari hayatının bugün, araçların tasarımından üretimine kadar Türk mühendisleri ve işçisinin emeğiyle devam ettiğini de vurgulayan Yenigün, şöyle devam etti: "Yatırım olmadan gelişim olmaz. Transit Custom ve Tourneo Custom, Ford dünyası için sadece Ford Otosan tarafından üretilerek dünya pazarlarına sunuluyor. Mühendislik çalışmalarını bize ait olan, hafif ticari araç segmentine yeni bir soluk getiren ve Ford'a bugüne kadar yer almadığı bir segmentin kapılarını açacak Courier modelimizi ise 2014 yılından itibaren Yeniköy fabrikamızda üretmeye başlayacağız. 2014 yılında ayrıca, Transit modelimizin de yenilenen versiyonunu Kocaeli Fabrikamızda üreterek satışa sunacağız. <<<



GAZ Ticari Araçlar Dünya Başkanı Bo Inge Andersson: "Türkiye hafif ticari araç pazarında yüzde 5 paya ulaşmayı hedefliyoruz"



GAZ Ticari Araçlar Dünya Başkanı Bo Inge Andersson, Türkiye'deki yatırımlarının ihracat açısından büyük önem taşıdığını belirterek, "Türkiye hafif ticari araç pazarında da aktif oyuncu olarak yüzde 5 pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

daha da genişletmeyi planladıklarını dile getirdi. Andersson, şunları kaydetti: "Eğer Türkiye'de rekabete girebilirsek her yerde girebiliriz. Çünkü ana rakipler için burası onların evi gibi. Bütün hafif ticari araçların imalatı Türkiye'de yapılıyor. Çok araba satmaktansa pazarda kalmak bizim için daha önemli. Türkiye'yi seçmemizin diğer sebebi de buranın büyük bir pazar olması. Bizim avantajımız Euro 5'e sahip olmamız. Dolayısıyla Türkiye'ye girmemiz Euro 5'i Rusya'dan iki sene önce devreye sokmamıza sebep oldu. Mersa Otomotiv'le Türkiye'deki üretimimiz daha da büyötmek istiyoruz. Çünkü satış yaptığımız yerde imalat yapmak istiyoruz.

Mersa Otomotiv'le aynı zamanda Türkiye'den ihracat konusunda da birlikte çalışıyoruz. Orta Doğu veya Afrika'ya ihracat yapabiliriz ama özet olarak biz burada uzun vadeli kalmak için varız." <<<

Rusya'nın en büyük ticari araç markası olan ve Mersa Otomotiv Distribütörlüğünde Türkiye'de de üretim yapan GAZ, yeni modeli Gazelle NEXT'i Türkiye pazarına sunmaya hazırlanıyor. Aracın bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Comvex Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı'nda Türkiye prömiyerinden önce bir basın toplantısı düzenlendi.

GAZ Ticari Araçlar Dünya Başkanı Bo Inge Andersson, toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'deki yatırımlarının ihracat açısından büyük önem taşıdığını ve pazarda rekabet için yeni ürünlere sahip olduklarını söyledi.

Marka olarak ana pazarları Rusya, Ukrayna, Beyaz Rusya, Kazakistan ve Özbekistan'da pazarın yüzde 50'den fazlasına sahip olduklarını dile getiren Andersson, Türkiye hafif ticari araç pazarında da aktif oyuncu olarak 2016 yılına kadar yüzde 5 pazar payı hedeflediklerini aktardı.

Eğer Türkiye'de rekabete girebilirsek her yerde girebiliriz

Türkiye'den ihracat hedeflerini gerçekleştirmek için çalışmaların sürdüğünü anlatan Andersson, Türkiye'deki üretimlerini Mersa Otomotiv ile birlikte yapmaktan memnun olduklarını ve bunu



Kamu ve özel sektör, ADR için Treyler Zirvesi'nde buluştu

Tehlikeli Maddelerin Taşınmasında Yeni Dönem

Treyler Zirvesi'nde bir araya gelen kamu ve özel sektör yetkilileri 24 Ekim'de Resmi Gazete'de yayınlanan ADR Yönetmeliği'ni ele aldı. Yönetmeliğe göre 1 Ocak 2014'ten itibaren piyasaya girecek yeni araçlarda ADR standartları aranacak. 2018 yılına kadar ise mevcut 20.000 aracın tamamının kademeli olarak bu standartları karşılaması gerekecek.



Treyler sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), 1 Ocak 2014'den itibaren yürürlüğe girecek ADR Yönetmeliği için sektör paydaşlarını bir araya getirdi. Düzenlenen Treyler Zirvesi'nde "Tehlikeli Maddelerin Taşınmasında Yeni Dönem" kamu ve özel sektör tarafından değerlendirildi. Özellikle eğitim, güvenlik danışmanı, kademeli geçiş, mevcut araçların durumu, güvenli taşımacılık mevzuatı

hakkında, konunun uzmanları tarafından en son bilgiler ışığında değerlendirmeler yapıldı.

TSE'nin denetleme ve belgelendirme çalışmalarının da güncel haliyle gündeme getirildiği zirveye, Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Başkanı Cemil Ok, TOBB Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi ve UND Başkanı Çetin Nuhoglu, TSE Başkanı Hulusi Şentürk, Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Genel Müdürü Mehdi Gönülalçak, TAİD Başkanı Bahadır Özbayır ve Bilim Sanayi Genel Müdürlüğü Daire Başkanı H. Ali Özen, UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener ile kamu ve özel sektörden yöneticiler katıldı. Zirvede ayrıca, "ADR Yönetmeliği'nin Türkiye'ye Katkıları" ve "Mevcut araç parkının ADR'ye geçiş süreci" başlıkları altında iki ayrı panel düzenlendi.

Treder Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık zirvede yaptığı konuşmada; "Bugün Treder'in 16 üyesi yıllık 20.000 adetlik Türkiye treyler pazarının % 65 ini üretiyor. Yılda 4.500 treyleri ise Avrupa ve Rusya başta olmak üzere Asya, Afrika ve Orta Doğu pazarlarına satıyor. Otomotiv sektörümüzdeki trendin aksine ülkemizdeki treyler satışlarında, yapılan ithalat toplam pazarın %5'i dahi değil" diyerek ekledi;

"EPDK/Petder verilerine göre geçtiğimiz yıl ülkemizde 20 milyon ton akaryakıt ve LPG tüketildi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin 2012 yılı verilerine göre bu rakam Türkiye'deki



Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Genel Müdürü Mehdi Gönülalçak

tehlikeli madde taşımacılığının sadece %60'ına denk geliyordu ve kimyevi maddeler, asitler, bazlar, boyalar, oksijen, asetilen, karpit gibi gazlar ve patlayıcı maddelerle birlikte bir yılda takribi 33 milyon ton tehlikeli madde taşındı. Tehlikeli madde taşımacılığı için, 2012 yılında 1 milyondan fazla sefer yapıldı. Bu taşımalar derneğimiz verilerine göre 20.000 adede yakın kamyon tanker ve tanker treylerler tarafından yapıldı.”

Türkiye’de artık ADR uyumlu taşımacılık yapacak

Dünyada 48 ülke 1968 yılından beri yürürlükte olan ADR konvansiyonuna muhtelif zamanlarda katılım sağlayarak taraf olmuştur. Bugün başta Avrupa Birliği olmak üzere, Azerbaycan, Rusya, Beyaz Rusya ve benzer bir çok ülke tehlikeli madde taşımacılığını daha tehlikesiz hale getirmek için ADR normlarını kullanıyor.

Kaan Saltık konuyla ilgili açıklamasında; “Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanlığı ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının değerli bürokratları, ADR konusunda çok ciddi mesai harcadılar. ADR’li tankerlerin test ve belgelendirmesi artık Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanlığının yetkilendirdiği Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından Türkiye’de yapılıyor. Biz treyler üreticileri düne kadar bu hizmeti yurtdışından alıyorduk. Bu da firmalar için önemli bir zaman ve döviz kaybına yol açıyordu. Artık bu konuda çok daha rahatız” dedi.

TSE maliyetleri düşürüyor

Hulusi Şentürk, TSE’nin önümüzdeki dönemde 300 milyon dolardan fazla yatırım yapacağı bilgisini verdi. Şentürk konuşmasına şöyle devam etti: “Kırkın üzerinde akreditasyon yapıyoruz. Sanayicilerimizi dışa bağımlılıktan kurtarmak zorundayız. Biz TSE olarak bütün uygunluk belgelerini vermeye talip değiliz. Bunu özel kuruluşların yapmasını istiyoruz. Biz özel



kuruluşların giremeyeceği alanlara gireceğiz. Her alana girmeyeceğiz ama girecek gibi altyapımızı sağlayacağız çünkü fiyatları dengede tutma görevimiz var. Akustik testleri için laboratuvar kuruyoruz ve fiyatlar aşağı inecektir. Yangın testlerinde bunu yaptık ve fiyatlar 3’te bire düştü. Sanayicilerimiz için test ve belgelendirme maliyetlerini aşağı çekmek ve bu süreleri indirmemiz gerekiyor. Uygunluk değerlendirme hizmetleri üzerinde rekabet yapılıyor. Birçok ülke uygunluk değerlendirme belgelerini teknik engel olarak karşımıza çıkarıyor.”

Belgelendirmenin önemine de değinen Gönülalçak, “Şu ana kadar uluslararası taşımacılık yapan firmalar belgeleri yurtdışından alıyorlardı. Mart tarihi ile TSE ile bir protokol imzalandı. Hem ambalaj hem de ADR araçları için belgeler veriyoruz. Yol kenar denetimleri istasyonlarında tehlikeli madde denetimleri olacak. Bunlarla ilgili eğitim sürecinin başlatıyoruz” diye konuştu.

Zirve gündemine göre; 1 Ocak 2014’den itibaren ADR süreci başlıyor. Tehlikeli mal taşıyan ve piyasaya yeni girecek tüm araçlarda (tanker, tenteli treyler, konteyner taşıyıcı vs) ADR Belgesi aranacak. ADR’ye geçiş sürecinin sağlıklı yürütülmesi için sektördeki araçların envanteri çıkacak. Bugün itibarıyla araçların 20 bin adet dolayında olduğu varsayılıyor. 2018 yılına kadar tüm araçların ADR’ye geçmesi hedefleniyor.

Güvenli Taşımacılık Mevzuatı ile var olan araçlara yapılması gereken zorunlu tadilatlar belirtilecek ve bu tadilatın yapılması zorunlu olacak.🔴🔴🔴

Gönülalçak: “Sıkı denetimler geliyor”

Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Genel Müdürü Mehdi Gönülalçak ise yaptığı konuşmada kurulan yeni genel müdürlük ile kopuklukların ortadan kaldırıldığına vurgu yaptı. İç su taşımacılığı dışında Türkiye’nin ADR’nin tümüne taraf olduğunu hatırlatan Gönülalçak, eğitimlerin çok önemli olduğunun altını çizdi. Sektörde eğitimci eksikliğinin olduğunu bunun için önce eğitici ihtiyacını gidermek için 9 adet olan eğitim kuruluşu sayısını 33’e çıkardıklarını söyledi. Bunun daha da artacağını ifade eden Mehdi Gönülalçak, şunları söyledi: “Sürücülerin taşıdıkları yüklerde olası kazalarda neler yapacağını bilmesi çok önemli. SCR yönetmeliği revize edilerek yayınlandı. 1 Ocak 2014 yılından sonra sıkı bir denetlemeye başlayacağız. Sektör buna hazırlıklı olmalı. Yazılacak cezalara katlanmalı. Ceza yememek için belgelerine dikkat etmeli”



“Hurdanın dönüşüm yolculuğu” Otokoç Otomotiv'in fotoğraf sergisinde hayat buluyor

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Türkiye'de 20 yaş ve üzeri 3,7 milyon adet “Ömrünü Tamamlamış Araç” yani “Hurda Araç” bulunuyor. Bu rakam toplam araç parkının yüzde 21'ini oluşturuyor.

Türkiye'de otomotiv perakendeciliğinin ve araç kiralamanın lider şirketi Otokoç Otomotiv, hurda araçların ekonomiye ve çevreye verdiği zararlara dikkat çekmeyi amaçlayan “Dönüşüm – Hurdanın Yolculuğu” başlıklı bir fotoğraf sergisi açtı. Photoworld Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Murat Gür'ün küratörlüğünü yaptığı serginin fikir ve proje liderliğini ise serginin fotoğrafçılarından da olan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir yaptı. Proje Otokoç Otomotiv yöneticileri Niyazi Erdoğan, Oğuz Atmaca, Onur Özatalay, Rukiye Yılmaz ve Şenay Yılmaz'dan oluşan ekip ile gerçekleştirildi. Yapı Kredi Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen sergi 28 Kasım'da başlayacak.

Türkiye'de 20 yaş ve üzeri 3,7 milyon “Ömrünü Tamamlamış Araç” yani “Hurda Araç” bulunduğu dikkat çeken Görgün Özdemir, bu proje ile Hurda Teşvik Yasası'na dikkat çekmek istediklerini belirtiyor. Özdemir: “Sahipsiz, terkedilmiş, yeri geldiğinde insanlara kaldırımda yürüme izni dahi vermeyen, görsel olarak kirlilik yaratan hurda araçlar, yeniden ekonomiye kazandırılabilir hammadde kaynaklarıdır. Hurda



araçların dönüştürülmesi, doğal kaynakların korunmasında, yeni hammadde üretimi için kullanılacak enerjiden tasarruf edilmesinde ve çevre kirliliğinin engellenmesinde oldukça önemli rol oynuyor.” dedi.

Hurda dönüşümü 206 adet Belgrad ormanına eşdeğer karbon emisyonu tasarrufu sağlayacak

Yeni araçların karbondioksit (CO2) emisyon değerlerinin daha düşük olması nedeniyle, ömrünü tamamlamış araçlara göre çok daha çevre dostu olduğunu belirten Özdemir, “20 yaş ve üzeri araçların ortalama CO2 salınımı 220 g/km'dir. Günümüzde üretilen araçlarda ise bu oran 130 g/km'dir. 20 yaş ve üzeri 3,7 milyon aracın olduğu ve ortalama olarak bir aracın yılda yaklaşık 20 bin km yol yaptığı varsayımından hareketle bir yılda 6,7 milyar gram CO2 doğaya salınmamış olacaktır. Bir ağacın yıllık karbon tutma miktarı 12 bin gramdır. Tasarruf edilen 6,7 milyar gram CO2'nun tutulabilmesi için toplam 555 milyon adet ağaca ihtiyaç olduğunu ve bu büyüklüğün de 206 adet Belgrad Ormanı'na denk geldiğini kolayca hesaplayabiliriz.” dedi.

Çevresel etki bakımından hammadde üretiminde de önemli tasarruflar elde edileceğini söyleyen Özdemir, “Bu konuda elimizde çok çarpıcı veriler



Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir: "Dönüşüm-Hurda'nın Yolculuğu projesine başlarken temelde iki dönüşümü dikkate almış ve yola çıkmıştık. Bunlardan ilki hurda araçların bütün halden parçalara ayrılarak dönüştürülmesi süreci; diğeri ise hurda araçları yollardan çekilerek güvenli karayolları ve sokaklara, temiz çevreye ve ekonomiye dönüşmesi idi. Aslında proje boyunca yaptığımız araştırmalarda hurda araçların çevreye olan zararları proje ekibini en çok etkileyen dönüşüm hikayesi oldu. Bir örnek vermek gerekirse, 20 yaşın üzerinde 3,7 milyon araç parkı var, bu araçların yenisi ile değiştirilmesi sayesinde karbondioksit miktarındaki azalma 555 milyon ağaca ya da 206 adet Belgrad Ormanı'na denk düşmekte."



Rekabetin her geçen gün arttığı günümüzde, iş stresinin de aynı paralelde arttığını yaşıyoruz. İş yaşam dengesini kurmakta daha fazla zorlanıyoruz. Sanatsal faaliyetler iş ortamında çalışanları farklı bir dünyaya, farklı düşüncelere ve bakış açlarına doğru yola çıkarıyor. İş stresinden uzaklaşırken, kişisel gelişiminize de katkılar sağlıyor.

var. Örneğin; hurda araçlardaki çeliğin geri kazandırılması durumunda, yeniden üretime oranla hava yüzde 86 daha az kirleniyor, enerji tüketiminde yüzde 95 tasarruf sağlanıyor. Atık camların kullanımı ile yüzde 25 enerji tasarrufu sağlanabiliyor.” şeklinde ifade etti.

Özdemir bu açıklamalarına ek olarak, “Hurda araçların trafik güvenliğini de tehlikeye attığını” belirterek, hurda dönüşümünün ekonomi ve çevreye sağlayacağı katkılarının yanı sıra hurdaların dönüşüme gönderilmediği takdirde trafikte sebep olduğu risklerin de altını çizdi.

Son olarak Özdemir “Tüm bu sayılanlar dikkate alındığında; Yıllardır dile getirdiğimiz hurda dönüşümünün önemini bir de sanatsal boyut katarak fotoğraflarımızla vurgulamak istedik. Zira Hurda Teşvik Tasarısı'nın hurdanın piyasadan çekilmesini sağlayacak dinamikleri çalıştıracak şekilde ve etkili teşvikler ile bir an önce devreye alınmasının sağlayacağı katkılar ortada.” dedi.

Bir yıl süren özveri çalışmanın ardından 50 fotoğrafın bir araya getirilmesiyle oluşan sergi 15 Aralık'a kadar Yapı Kredi Kültür Merkezi'nde ziyaret edilebilecek. Sergideki fotoğrafların satışından elde edilen gelir Tema Vakfı'na bağışlanacak.

Mersin Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (MODER) Başkanı Veli Doğan: Hurda teşviki uygulamasında Avrupa model alınabilir

Mersin Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (MODER) Başkanı Veli Doğan, 2014 yılında uygulamaya başlanması planlanan binek otomobillerde hurda teşvikinin esasları ve kapsamı konusunda Avrupa'nın rol model alınarak alternatifler hazırlanabileceğini söyledi.

Bir Kısım Motorlu Karayolu Taşıtlarının Piyasadan Çekilmesine İlişkin Tebliği kapsamında ticari araçlara getirilen hurda desteği kapsamının genişletilerek devam ettiğini belirten Doğan, hurda araç karşılığında yeni araç almak isteyenler için ÖTV indiriminin yanı sıra hurdayı sat borcunu öde ve devlete teslim imkanı gibi seçenekler bulunduğunu anlattı.

Türkiye'de 2012 sonu verilerine göre araç parkında yüzde 32'si 16 yaşın, yüzde 21'i ise 20 yaşın üstünde araçlar bulunduğunu açıklayan Doğan, Avrupa'da ise araçların ortalama yaşının 8 olduğunu söyledi. Doğan, Türkiye dışında özellikle AB ülkelerindeki uygulamalar incelendiğinde AB ülkelerinde hükümetlerin, tesis ettikleri özel fonlarla eski ürünlerin yeni ürünlerle değiştirilerek pazardan çekilmesini sağlayacak çevreci teşviklerin uygulandığını görüleceğini söyledi.

Avrupa'da Motorlu Taşıtlar Vergi Sistemi'nin egzos emisyon oranına göre alındığını kaydeden Doğan, "Yeni çıkan araçlar daha çevreci olduğundan eski araçların vergisi yeni araçların vergisinden çok daha fazla oluyor, işte bu nedenle kimse eski aracına binip daha fazla vergi vermek istemiyor ve araç parkı genç kalıyor. Örneğin Almanya'da Motorlu taşıtlar vergisi aracın yakıt türü ve CO2 salınımıyla belli olur. Yaş, kasko değeri gibi etmenler önem arz etmez. Yalnız aracın yaşı ne kadar genç olursa karbondioksit salınımı az olacağından vergisi de az olur. Detaylarıyla açıklarsak 2 türlü vergi vardır. Yol



MODER Yönetim Kurulu Başkanı Veli Doğan

**Veli Doğan
Avrupa'da Motorlu
Taşıtlar Vergi
Sistemi'nin egzos
emisyon oranına
göre alındığını
söyledi.**

Vergisi'nde benzinle çalışan otomobillerde her 100 cc için 2 Euro ödenir. Dizel motorlu otomobillerde her 100 cc için 9,50 Euro ödenir. Karbon Vergisi'nde ise karbondioksit salınımı 120 gr/km altında olan otomobiller karbon vergisi ödemez (2014 yılında HOgr/km olacak) üstü her gram karbondioksit için 2 euro ödenir" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de yeni kurulacak sistemin de buna benzer olabileceğini kaydeden Doğan, "Hurda teşvikinin yanında geçmişten bugüne kadar gelen yanlış vergilendirme sisteminin de paketin içerisine konulup bu yanlış uygulamaya dur demek zamanı gelmiştir" ifadelerini kullandı. Doğan hurda toplama merkezleri, hurda ayrıştırma ve geri dönüşüm merkezlerinin her ilde kurulması için ayrıca bir düzenlemenin yapılması da gerektiğini kaydetti. <<<

Tofaş "Altın Fabrika" seviyesine yükseldi

Tofaş'ın Bursa'daki Fabrikası, Dünya Klasında Şirket (WCC)–Dünya Klasında Üretim Programı (WCM) ekibinin gerçekleştirdiği denetimler sonucunda "Altın Fabrika" seviyesine yükseldi.

Tofaş'ın Bursa'daki Fabrikası, Dünya Klasında Şirket (WCC)–Dünya Klasında Üretim Programı (WCM) ekibinin gerçekleştirdiği denetimler sonucunda "Altın Fabrika" seviyesine yükseldi. 2009 yılında Fiat Fabrikaları arasında Gümüş Seviye'ye ulaşan ilk fabrika olan Tofaş, bu başarısını bir üst seviyeye taşıdı.

Tofaş açıklamasına göre, şirketin Bursa'daki Fabrikası, 175 Fiat-Chrysler Grup fabrikası ve grubun 350 tedarikçisinin fabrikalarında uygulanan WCM–Dünya Klasında Üretim Programı kapsamında 13-15 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen denetim sonucunda "Altın Seviye"ye ulaşarak başarısını taçlandırdı. Endüstriyel alandaki standartları dünya klasına yükseltmek amacıyla 2006'da faaliyete geçirilen programın ilk yıllarında "En Hızlı İlerleyen Fabrika" ödülünü alan Tofaş, 2009'da ise Gümüş Seviye'ye ulaşan ilk Fiat fabrikası olmuştur.

Programa başladığı 2006 yılından bu yana, üretim standartlarını sürekli yükseltmeye odaklanan Tofaş, WCM programıyla iş kazalarını yüzde 97, dış kalite



Programa başladığı 2006 yılından bu yana, üretim standartlarını sürekli yükseltmeye odaklanan Tofaş, WCM programıyla iş kazalarını yüzde 97, dış kalite göstergesini yüzde 68, üretkenliğini yüzde 35, makine arızalarını ise yüzde 75 oranında iyileştirdi.

göstergesini yüzde 68, üretkenliğini yüzde 35, makine arızalarını ise yüzde 75 oranında iyileştirdi.

Açıklamada değerlendirmesine yer verilen Tofaş Üst Yöneticisi (CEO) Kamil Başaran, gerçekleştirilen yeni denetimler sonucunda fabrikalarında 2006 yılından bu yana iş güvenliği, kalite, maliyet, teslimat ve çevre konularında çok önemli sürekli iyileştirme çalışmaları yapıldığına dikkati çekerek, "Bu bir gelişim yolculuğu ve bu yolda sadece fabrikamızın standartları değil çalışanlarımız da gelişti. Özellikle üretim hatlarımızda çalışan binlerce arkadaşımızın yetkinlikleri çok yüksek seviyelere ulaştı. Her bir arkadaşımız, kendi işini o alanın yöneticisi gibi ele alabilecek yetkinlikte işini geliştirmek için öneriler üretip bunların hayata geçmesinde aktif rol oynuyor. Bu durum, bizim bugün ve geleceğimiz için son derece değerli" ifadelerini kullandı.

Başaran, dünyadaki sürekli değişimle yoğun rekabet ortamında kendilerini sürekli yenilemeleri ve geliştirmeleri gerektiğini belirterek, "WCM çalışmalarını da bu hedefe hizmet edecek şekilde hiç durmadan devam ettireceğiz. Ar-Ge'ye yaptığımız yeni yatırımlar, nitelikli çalışanlarımız ve üretim kabiliyetimizle ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz" dedi.

"Altın Fabrika" seviyesine yükselen Tofaş, WCC programı kapsamında 2009 yılından bu yana WCM metodolojisinin tedarikçilerinde de uygulanmasına önderlik ediyor. Bugün itibarıyla yıllık yerli satın alma cirosunun yüzde 55'ini kapsayan toplam 30 tedarikçisinde firmanın rekabetçiliğini dünya standartlarına çekmek için ortak çalışmalar sürdürülüyor. <<<



Otomotiv sektöründe “fark yaratan” kazanacak

Otomotiv sektöründe katma değeri artırabilmek için başlatılan OİB Türkiye Otomotiv Sektöründe ‘III. Geleneksel Ar-Ge Proje Pazarı’ ve ‘III. Geleneksel Komponent Tasarım Yarışması’ 3. yılına giriyor. Yarışmaya katılacaklar, projelerini en son 14 Mart 2014 tarihinde teslim edecek.

Türkiye’nin en dinamik sektörü otomotiv endüstrisinde bu yıl üçüncüsü düzenlenecek “Ar-Ge Proje Pazarı” profesyonelleri, akademisyenleri ve sanayicileri bir araya getirecek. Akademik ve bilimsel araştırma faaliyeti yürüten üniversite, araştırma merkezi ve firmalar, sanayiciler ile profesyonel olarak bu işle ilgilenen herkesin projelerinin sanayiye kazandırılması amacıyla düzenlenen etkinlikte, sektörün ihtiyaçları doğrultusunda belirlenerek yapılması istenen Ar-Ge projeleri, kategori ayrımı olmaksızın ele alınacak.

Etkinlikte projeleri seçilen araştırmacı ve akademisyenlerin projelerini sunabileceği ve sanayicilerle bir araya gelerek bire bir görüşme olanağına sahip olacakları bir sergi de düzenlenecek. Ekonomi Bakanlığı desteği ve Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) koordinatörlüğünde, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği’nin (OİB) organizasyonu ile düzenlenecek ‘3. Geleneksel Otomotiv Ar-Ge Proje Pazarı’ bu yıl ‘Parçaları Buluşturan Pazar’ sloganıyla gerçekleşecek.

Projeler 14 Mart 2014 tarihinde teslim edilecek

Proje pazarına ilişkin önümüzdeki günlerde üniversitelerde tanıtım toplantıları gerçekleştirilmeye başlanacak. Projeler en geç 14 Mart tarihine kadar www.otomotivprojepazari.com adresine teslim edilebilecek. Yarışma ile ilgili her türlü bilgiye de yine bu web adresinden ulaşılabilecek. Dereceye girecek projelere ise toplamda 120 bin TL ödül verilecek.

‘Tasarım yoluna çık, yolun açık’

‘Otomotiv Komponent Tasarım Yarışması’ ise tasarım tutkunlarına kendi hayallerindeki



Geleneksel hale gelen etkinliğe rekor katılım beklenirken, 17-18 Nisan 2014’te gerçekleşecek ödül töreninde dereceye girecek projelere toplamda 300 bin TL’yi bulan ödül verilecek.

tasarımlarını gün ışığına çıkarma keyfi yaşatacak. Otomotiv sektöründe yeni ürünlerin geliştirilmesi ve tasarım etkinliklerinin yaygınlaştırılması amacıyla düzenlenen bu yarışma ile otomotiv sektörü için yenilikçi tasarımların desteklenmesi amaçlanıyor.

Ödül töreni Bursa’da

Üniversitelerin ilgili fakültelerinde eğitim gören öğrencilere ve 18 yaş üstü Türk vatandaşlarına açık olan ‘3. Geleneksel Otomotiv Komponent Tasarım Yarışması’, Ergonomi, Yenilenebilir Enerji ve Çevre, Emniyet, Mekanik/Fonksiyonellik olmak üzere 4 farklı kategoride gerçekleşecek. 14 Mart 2014 tarihine kadar başvuruları kabul edilecek yarışmada öğrenci ve serbest kategorilerinde toplam 173 bin lira ödül dağıtılacak.

Para ödülllerinin yanı sıra Ekonomi Bakanlığı’nın uygun gördüğü proje sahipleri Bakanlık desteğiyle iki yıl yurt dışında tasarım eğitimi almaya hak kazanabilecek. Katılımcılar detaylı bilgilere www.otomotivtasarimyarismasi.com adresinden ulaşabilecek. OİB’in organizatörlüğünde ilk kez 2012 yılında düzenlenen yarışmalara 302 proje katılırken, geçtiğimiz yıl müracaat sayısı 700’ü bulmuştu. Bu yıl da katılımın artarak rekor bir seviyeye ulaşması bekleniyor. Ödül töreni ise her iki etkinlik için 17-18 Nisan 2014 tarihlerinde Bursa’da gerçekleşecek. <<<



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

GLASURIT OTOMOTİV TAMİR BOYALARI

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



Mercedes-Benz Türk Teknisyenlerine Ödül

**Global Techmasters'da bir İLK;
Mercedes-Benz Türk Teknisyenlerine
"Dünyanın En İyi Kamyon Satış
Sonrası Hizmetler Takımı" Ödülü**

Mercedes-Benz Türk'ün müşterilerine satış sonrasında da en yüksek kalitede hizmet ve servis sunabilmek amacıyla yürüttüğü çalışmalar kapsamında, Eylül 2013'te "Mercedes-Benz Türk Teknisyen Olimpiyatları"nın 10.su düzenlenmişti. Yarışmada Kamyon ürün grubu kategori-sinde birinci olan teknisyenler, Türkiye'yi uluslararası platformda temsil etmeye hak ka-zandılar. "Mercedes-Benz Global TechMasters Truck 2013" 12-14 Kasım tarihleri arasında Daimler AG tarafından Stuttgart'ta düzenlendi ve dünyanın dört bir yanından seçilen katılımcılar, "bakım teknisyeni", "sistem teknisyeni tahrik aksamı", "sistem teknisyeni yürüyüş takımları", "arıza teşhis teknisyeni", "yedek parça satış ve pazarlama uzmanı", "müşteri danışmanı" kategorilerinde bireysel olarak, "takım çalışması" kategorisinde takım olarak toplam 7 ayrı kategoride yarıştılar.

Global TechMasters kapsamında daha önceki yıllarda da bireysel dereceler kazanan Mercedes-Benz Türk ekibi, Teknisyen Olimpiyatları'nın 10.sunu düzenlediği bu yıl, toplam 6 bireysel kategori arasından 5 kategoride "Dünya Birinciliği", 1 kategoride "Dünya İkinciliği" ile, "Takım Çalışması" kategorisinde de takım olarak "Dünya



**14 Kasım 2013 tarihinde,
Mercedes-Benz Müzesi'nde
gerçekleştirilen ödül
töreninde dereceye giren
başarılı teknisyenlerin
ödüllerini, Daimler AG
Satış Sonrası Hizmetler
Direktörü Wolf-Dieter
Kurz ve Daimler AG Eğitim
Direktörü Andreas Hiller
takdim ettiler.**

Birinciliği" ile toplamda 7 ödül alarak bir rekora imza attı.

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Kamyon Takımı böylece tüm ülkelerden toplam 6.000 teknisyen arasından sıyrılarak yakalanması çok güç bir başarıya ulaştı.

Daimler AG'nin Satış Sonrası Hizmetler birimi tarafından 2005 yılından bu yana her yıl düzenlenen Global Techmasters, bir yıl otomobil, bir yıl kamyon ürün gruplarında düzenleniyor. 2013 yılında kamyon ürün grubunda düzenlenen bu yarışmaya, tüm dünyadaki Daimler AG ülke organizasyonlarından teknisyen, yedek parça satış ve pazarlama uzmanı ve müşteri danışmanları katılıyor. Ülkeler kendi iç yarışmalarını organize etmesi ve seçtikleri ekipleri Global Techmasters'a göndermeleri ile ülkelerin en iyi teknisyenlerinin, müşteri danışmanlarının ve yedek parça pazarlama ve satış uzmanlarının, bilgi ve becerileri ile dünyanın en iyilerini seçmek üzere yarıştıkları bir platform oluşuyor.

Daimler AG'nin Satış Sonrası Hizmetler Birimi bu yarışma ile eğitimi, bilgi birikimini, tecrübeyi ölçümlemeyi ve teşvik etmeyi, ayrıca yetkili servis ve çalışanlarının bu yolda gösterdikleri çaba ve performansı arkadaşça bir rekabet ortamında değerlendirerek ödüllendirmeyi, böylece motivasyonu da arttırmayı hedefliyor. Bu hedefler, her yıl Mercedes-Benz Türk tarafından düzenlenen Teknisyen Olimpiyatları organizasyonunun da çıkış noktasını oluşturuyor. <<<



Continental 



Duruşunu hiç bozmadı.

Kışın en zor koşullarda bile güvenli bir sürüş için siz de Continental Kış Lastikler'ine geçin.

*Bağımsız testlere göre en kısa fren mesafesi Continental Kış Lastikleri'nde.



Konu güvenlikse,
bize güvenebilirsiniz.

www.continental-lastikleri.com.tr

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı, 2013 Yılı 11 Ayında % 9 Arttı

Otomobil Pazarı %18,53 Artarken, Hafif Ticari Araç Pazarı %14,33 Azaldı. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2013 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %9,25 artarak 723.660 adet olarak gerçekleşti.

Otomobil satışları 2013 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %18,53 artarak 563.456 adete ulaştı. 2012 yılında 475.354 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı 11 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %14,33 oranında azalarak 160.204 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen yıl 187.007 adet satışa ulaşılmıştı.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı, 2013 Yılı Kasım Ayında %10,59 arttı. Otomobil Pazarı %22,6 Artarken, Hafif Ticari Araç Pazarı %21,78 Küçüldü.

2013 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 79.301 adete ulaştı. 71.710 adet olan 2012 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif

ticari araç pazar toplamına göre satışlar %10,59 oranında arttı.

2013 yılı Kasım ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %22,6 artarak 64.117 adet olarak gerçekleşti. Hafif ticari araç pazarı 2012 yılının Kasım ayına göre %21,78 azalarak 15.184 adet seviyesine geriledi.

2013 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %20,6 ve 2000cc üstü otomobillerde %11,4 artış görülürken, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %8,9 azalma görüldü.

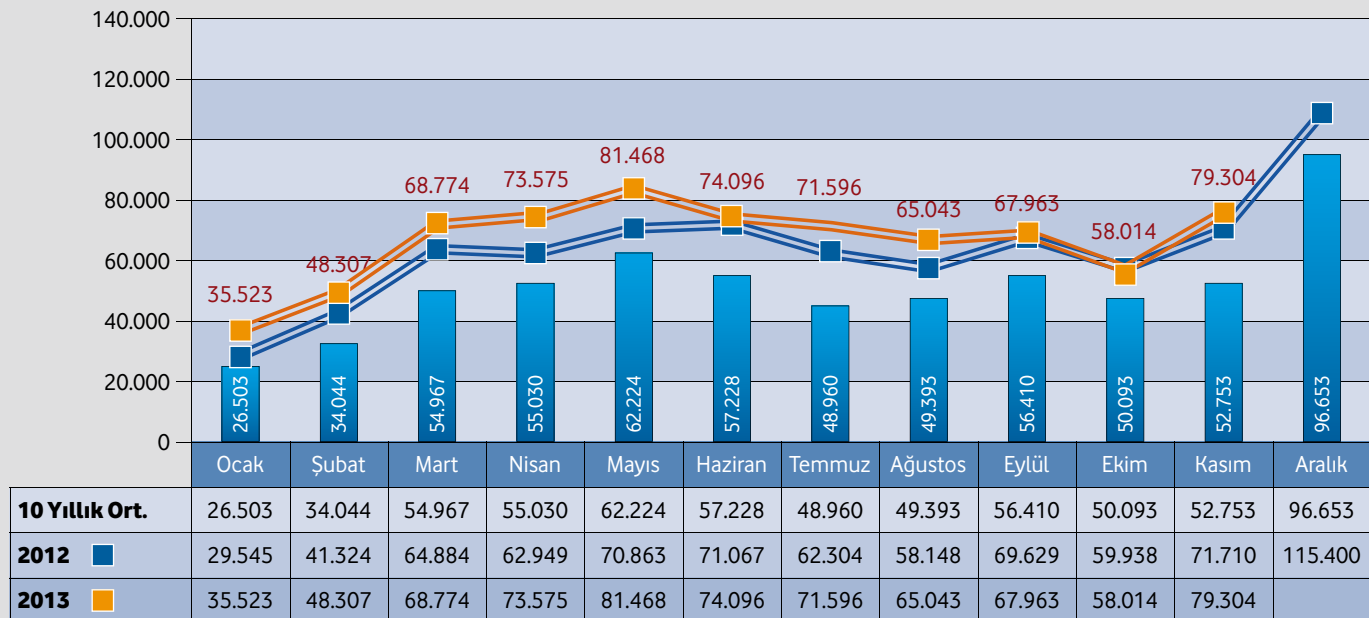
Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı 11 ayında 85kW altı 31 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. 2013 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon

değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya %35,7 oranıyla 100-120 gr/km arasında yer alan otomobiller 200.925 adet ile sahip oldu. 2013 yılı Ocak-Kasım döneminde dizel otomobil satışlarının payı %58,7, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise %38,7 oranında gerçekleşti..

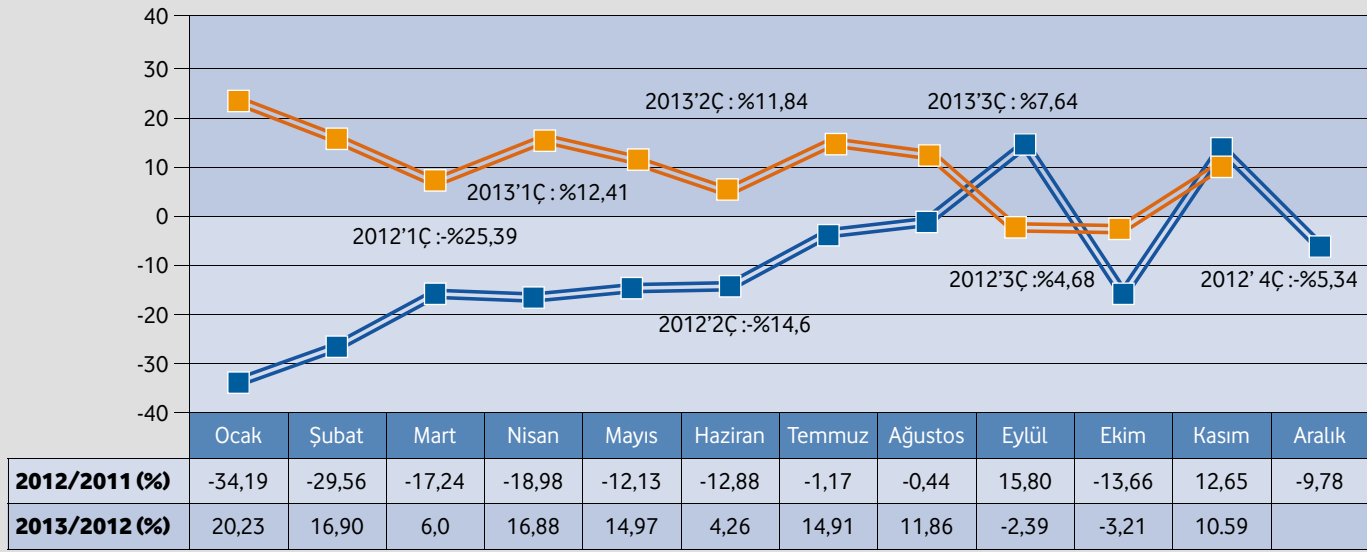
2013 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil pazarı segment dağılımının %86'sını vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlardan oluştu. Segmentlere göre en yüksek satış adetine %51,2 pay ile C segmenti (288.538 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi Sedan otomobiller (%44,5 pay, 250.760 adet) oldu.

2012 yılı ilk çeyrek (-%25,39) ve ikinci çeyrek (-%14,6) sonuçlarına göre daralan otomobil ve hafif ticari araç pazarında, üçüncü çeyrekte (%4,68) artış gözlemlendi. Ancak 2012 yılı son çeyreğinde pazar %5,34 daralarak, 2012 yılını %10,03 küçülme ile tamamladı. 2013 yılının ilk çeyreğinde %12,41, ikinci çeyreğinde %11,84 ve üçüncü çeyreğinde ise %7,64 artış yaşandı. <<<

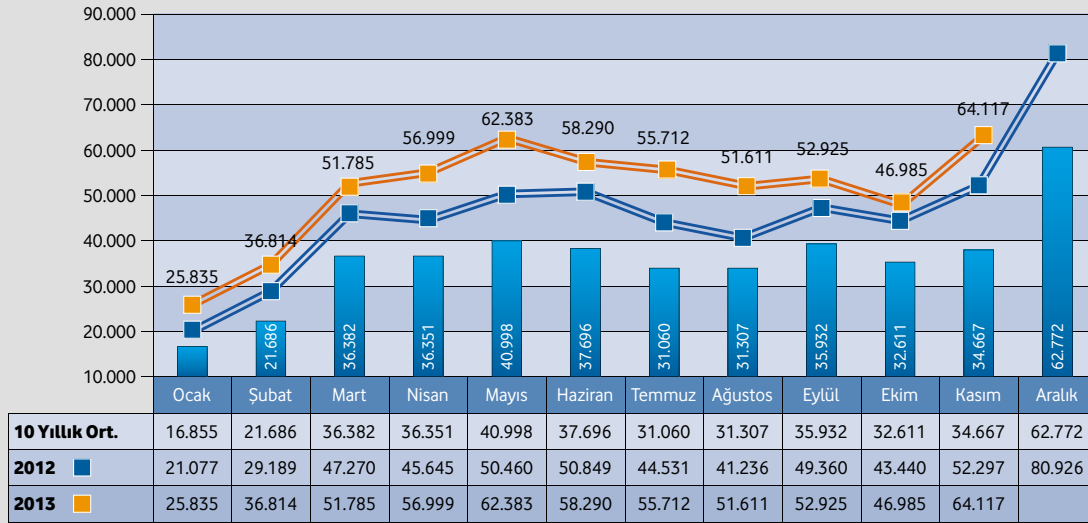
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



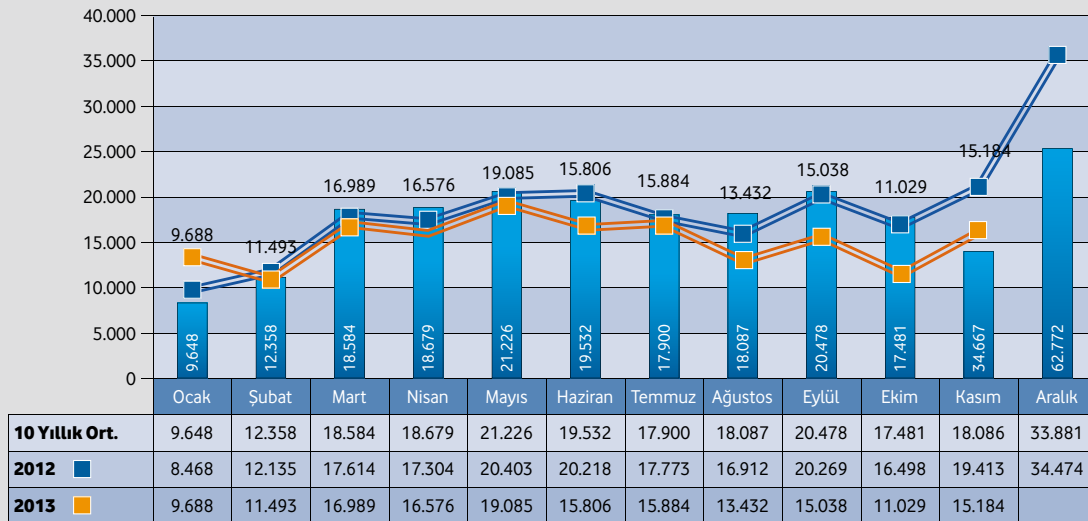
OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI AYLIK GELİŞİMİ (%)



OTOMOBİL PAZARI



HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı 11 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %14,33 oranında azalarak 160.204 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 187.007 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı 2013 yılı Kasım ayında geçen yılın aynı ayına göre %21,78 oranında azalarak 15.184 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 19.413 adet satış gerçekleştirilmişti.

Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Kasım ayı ortalama satışlara göre %16,05 düşüş gösterdi.

2013 yılı Ocak-Kasım dönemi otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %94,1 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 530.295 adet ile sahip oldu. Ardından %5,0 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,9 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2012 yılı aynı dönemine göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %20,6 ve 2000cc üstü otomobillerde %11,4 artış görülürken, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %8,9 azalma görüldü.

Ülkemiz iç pazarında 2013 yılı 11 ayında 85 kW altı 31 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

Motor Hacmi	Motor Cinsi	2012 Kasım Ayı		2013 Kasım Ayı		Değişim	ÖTV	KDV
		Adet	Pay	Adet	Pay			
≤ 1600 cc	B/D	439.866	% 92,5	530.295	% 94,1	% 20,6	% 40	% 18
1601 cc ≤ 2000 cc	B/D	30.970	% 6,5	28.230	% 5,0	% -8,9	% 80	% 18
≥ 2001 cc	B/D	4.423	% 0,9	4.927	% 0,9	% 11,4	% 130	% 18
≤ 85 kW	Elektrikli	95	% 0,0	31	% 0,0	% -67,4	% 3	% 18
86 kW ≤ 120 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 7	% 18
≥ 121 kW	Elektrikli	0	% 0,0	0	% 0,0	-	% 15	% 18
Toplam		475.354	% 100,0	563.456	% 100,0	% 18,5	Vergi Oranları	

2013 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paylara %35,7 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller (200.925 adet) ve ardından yine %33,1 pay ile 120-140 gr/km arasındaki otomobiller (186.484 adet) sahip oldu.

CO2 Ortalama Emisyon Değerleri (gr/km)	2012 Kasım Ayı		2013 Kasım Ayı		Değişim
	Adet	Pay	Adet	Pay	
< 100 gr/km	13.657	% 2,9	46.649	% 8,3	% 241,6
≥ 100 - < 120 gr/km	149.827	% 31,5	200.925	% 35,7	% 34,1
≥ 120 - < 140 gr/km	171.967	% 36,2	186.484	% 33,1	% 8,4
≥ 140 - < 160 gr/km	101.089	% 21,3	97.772	% 17,4	% -3,3
≥ 160 gr/km	38.814	% 8,2	31.626	% 5,6	% -18,5
Toplam	475.354	% 100,0	563.456	% 100,0	% 18,5

2013 yılı Ocak-Kasım döneminde dizel otomobil satışları geçen yılın aynı dönemine göre %18,2 oranında arttı. 2013 yılı 11 aylık otomobil satış adetleri, 2012 yılı aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %58,8'den %58,7'ye (330.533 adet) geriledi.

Dizel	2012 Kasım Ayı		2013 Kasım Ayı		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	37	% 3,0	63	% 3,1	% 70,3
B (Entry)	81.497	% 51,3	105.813	% 54,6	% 29,8
C (Compact)	153.672	% 63,0	176.257	% 61,1	% 14,7
D (Medium)	33.457	% 58,1	35.416	% 56,9	% 5,9
E (Luxury)	9.201	% 77,9	11.142	% 75,6	% 21,1
F (Upper Luxury)	1.657	% 90,6	1.842	% 86,4	% 11,2
Toplam	279.521	% 58,8	330.533	% 58,7	% 18,2

2013 yılı Ocak-Kasım döneminde otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2012 yılı aynı dönemine göre %27,7 arttı. 2013 yılı 11 aylık otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %35,9'dan %38,7'ye (218.108 adet) yükseldi.

Dizel	2012 Kasım Ayı		2013 Kasım Ayı		Değişim
	Adet	Segment İçindeki Pay	Adet	Segment İçindeki Pay	
A (Mini)	643	% 51,8	768	% 38,2	% 19,4
B (Entry)	34.471	% 21,7	41.404	% 21,4	% 20,1
C (Compact)	83.504	% 34,2	109.703	% 38,0	% 31,4
D (Medium)	38.593	% 67,0	49.387	% 79,4	% 28,0
E (Luxury)	11.804	% 100,0	14.714	% 99,8	% 24,7
F (Upper Luxury)	1.829	% 100,0	2.132	% 100	% 16,6
Toplam	170.844	% 35,9	218.108	% 38,7	% 27,7

TOTAL QUARTZ

Motorun Kalbinden
Gelen Güç



CITROËN'in tercihi **TOTAL**



PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI KASIM 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		66	66			0	0	66	66
ASTON MARTIN		0	0			0		0	0
AUDI		1.577	1.577			0	0	1.577	1.577
BENTLEY		0	0			0	0	0	0
BMC			0			0	0	0	0
BMW		2.401	2.401			0	0	2.401	2.401
CHERY		26	26		0	0	0	26	26
CHEVROLET		1.046	1.046			0	0	1.046	1.046
CITROEN		1.563	1.563	218	422	640	218	1.985	2.203
DACIA		2.331	2.331		559	559	0	2.890	2.890
DFM			0		0	0	0	0	0
FERRARI		1	1			0	0	1	1
FIAT	3.165	980	4.145	3.148	600	3.748	6.313	1.580	7.893
FORD		6.044	6.044	4.416	13	4.429	4.416	6.057	10.473
GEELY		66	66			0	0	66	66
HONDA	915	561	1.476			0	915	561	1.476
HYUNDAI	2.344	2.665	5.009		142	142	2.344	2.807	5.151
INFINITI		3	3			0	0	3	3
ISUZU			0	21	228	249	21	228	249
IVECO			0		219	219	0	219	219
JAGUAR		5	5			0	0	5	5
JEEP		99	99			0	0	99	99
KARSAN			0	88		88	88	0	88
KIA		1.441	1.441		44	44	0	1.485	1.485
LADA		0	0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		0	0			0	0	0	0
LANCIA		86	86			0	0	86	86
LAND ROVER		167	167			0	0	167	167
MASERATI		3	3			0	0	3	3
MAZDA		217	217		0	0	0	217	217
MERCEDES-BENZ		1.687	1.687		785	785	0	2.472	2.472
MINI		152	152			0	0	152	152
MITSUBISHI		236	236	1	177	178	1	413	414
NISSAN		1.783	1.783		45	45	0	1.828	1.828
OPEL		4.815	4.815	10	0	10	10	4.815	4.815
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		2.147	2.147	225	774	999	225	2.921	3.146
PORSCHE		42	42			0	0	42	42
PROTON		100	100		0	0	0	100	100
RENAULT	5.892	2.894	8.786		1.018	1.018	5.892	3.912	9.804
SEAT		1.169	1.169			0	0	1.169	1.169
SKODA		1.484	1.484		0	0	0	1.484	1.484
SMART		11	11			0	0	11	11
SSANGYONG		78	78		51	51	0	129	129
SUBARU		139	139			0	0	139	139
SUZUKI		147	147			0	0	147	147
TATA		2	2		32	32	0	34	34
TOYOTA	2.327	2.175	4.502		311	311	2.327	2.486	4.813
VOLKSWAGEN		8.579	8.579		1.643	1.643	0	10.222	10.222
VOLVO		486	486			0	0	486	486
Toplam	14.643	49.474	64.117	8.127	7.057	15.184	22.770	56.531	79.301

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

PERAKENDE SATIŞLAR YERLİ / İTHAL DAĞILIMI OCAK-KASIM 2013									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Top39	Yerli	İthal	Toplam
ALFA ROMEO		881	881			0	0	881	881
ASTON MARTIN		1	1			0		1	1
AUDI		12.384	12.384			0	0	12.384	12.384
BENTLEY		18	18			0	0	18	18
BMC			0			0	0	0	0
BMW		17.414	17.414			0	0	17.414	17.414
CHERY		492	492			0	0	492	492
CHEVROLET		10.874	10.874			0	0	10.874	10.874
CITROEN		16.675	16.675	3.134	5.697	8.831	3.134	22.372	25.506
DACIA		24.099	24.099		6.234	6.234	0	30.333	30.333
DFM			0		39	39	0	39	39
FERRARI		20	20			0	0	20	20
FIAT	34.886	9.513	44.399	33.855	5.266	39.121	68.741	14.779	83.520
FORD		47.108	47.108	41.664	633	42.297	41.664	47.741	89.405
GEELY		616	616			0	0	616	616
HONDA	9.797	2.860	12.657			0	9.797	2.860	12.657
HYUNDAI	15.846	25.820	41.666		1.266	1.266	15.846	27.086	42.932
INFINITI		26	26			0	0	26	26
ISUZU			0	242	2.113	2.355	242	2.113	2.355
IVECO			0		1.824	1.824	0	1.824	1.824
JAGUAR		90	90			0	0	90	90
JEEP		795	795			0	0	795	795
KARSAN			0	1.566		1.566	1.566	0	1.566
KIA		11.402	11.402		385	385	0	11.787	11.787
LADA			0			0	0	0	0
LAMBORGHINI		3	3			0	0	3	3
LANCIA		660	660			0	0	660	660
LAND ROVER		1.115	1.115			0	0	1.115	1.115
MASERATI		22	22			0	0	22	22
MAZDA		1.131	1.131		3	3	0	1.131	1.131
MERCEDES-BENZ		17.017	17.017		9.112	9.112	0	26.129	26.129
MINI		1.335	1.335			0	0	1.335	1.335
MITSUBISHI		1.275	1.275	137	2.883	3.020	137	4.159	4.295
NISSAN		15.776	15.776		842	842	0	16.618	16.618
OPEL		45.543	45.543	265	0	265	265	45.543	45.808
OTOKAR			0			0	0	0	0
PEUGEOT		18.268	18.268	2.429	6.440	8.869	2.429	27.708	27.137
PORSCHE		424	424			0	0	424	424
PROTON		480	480		0	0	0	480	480
RENAULT	54.564	27.438	82.002		9.723	9.723	54.564	37.161	91.725
SEAT		9.529	9.529			0	0	9.529	9.529
SKODA		11.069	11.069		0	0	0	11.069	11.069
SMART		87	87			0	0	87	87
SSANGYONG		820	820		774	774	0	1.594	1.594
SUBARU		972	972			0	0	972	972
SUZUKI		1.443	1.443			0	0	1.443	1.443
TATA		325	325		296	296	0	621	621
TOYOTA	9.813	19.826	29.639		2.092	2.092	9.813	21.918	31.731
VOLKSWAGEN		78.668	78.668		21.290	21.290	0	99.958	99.958
VOLVO		4.236	4.236			0	0	4.236	4.236
Toplam	124.906	438.550	563.456	83.292	76.912	160.204	208.198	515.462	723.660

Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği

Avrupa Otomotiv Pazarı

2013 Yılı İlk On Ayında % 3 daraldı

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde %3,1 daraldı ve 11.833.929 adet seviyesinde gerçekleşti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla düşüş %23,7 ile Hollanda'da, ardından %15,5 ile Romanya'da ve %8,7 ile İtalya'da görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında Slovakya, Finlandiya, Fransa, İsviçre, Lüksemburg, Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Almanya gibi ülkeler yer aldı. Aynı dönemde satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Estonya %16,5, İngiltere %10,1 ve Portekiz %7,4 oranıyla yer aldı.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomotiv pazarı 2013 yılı Ekim ayında 2012 yılı aynı ayına göre %4,9 küçüldü ve toplam 1.209.933 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2012 yılı aynı ayında ise 1.152.947 adet satış gerçekleşmişti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş %11,7 ile Romanya'da, ardından %9,3 ile İzlanda ve %6,3 ile İtalya'da görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında Belçika, Yunanistan, Çek Cumhuriyeti ve İsviçre yer aldı. 2013 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok arttıran ilk üç pazar sırasıyla; İspanya %33,0, Hollanda %30,6 ve Slovakya %30,5 oranıyla yer aldı.

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

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde 2012 yılı aynı dönemine göre %3,1 küçüldü ve toplam 10.385.061 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2012 yılı aynı dönemde ise 10.722.640 adet satış gerçekleşmişti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla; en fazla düşüş %25,4 ile Hollanda'da, ardından %16,5 ile Romanya'da ve %8,5 ile Slovakya'da görüldü.

Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında İtalya, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Finlandiya, İsviçre, Lüksemburg, İrlanda, Avusturya, Almanya ve İsveç gibi ülkeler yer aldı. 2013 yılı ilk on ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar ise sırasıyla; Estonya %14,7, İngiltere %10,2 ve Portekiz %8,1 oranıyla yer aldı.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2013 yılı Ekim ayında 2012 yılı aynı ayına göre %4,6 arttı ve toplam 1.044.921 adet seviyesinde pazar gerçekleşti.

2012 yılı aynı ayında ise 999.266 adet satış gerçekleşmişti. AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2013 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre en fazla düşüş %17,5 ile Romanya'da, ardından %10 ile İzlanda'da ve %5,6 ile Belçika'da görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Yunanistan yer aldı. 2013 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla; Slovakya %37,6, Hollanda %37,4 ve İspanya %34,4 oranıyla yer aldı.◀◀◀

AVRUPA OTOMOTİV SATIŞLARI (EKİM 2013/2012)						
	Ekim 2013	Ekim 2012	Değ.%	Ock-Ekm 2013	Ock-Ekm 2012	Değ.%
ALMANYA	293.630	287.047	2,3	2.727.215	2.878.389	-5,3
FRANSA	207.677	201.834	2,9	1.819.015	1.957.523	-7,1
İNGİLTERE	185.159	173.151	6,9	2.222.315	2.018.326	10,1
İTALYA	121.359	129.464	-6,3	1.204.451	1.318.697	-8,7
İSPANYA	70.708	53.151	33,0	687.383	677.531	1,5
BELÇİKA	44.957	47.686	-5,7	482.507	484.661	-0,4
HOLLANDA	41.933	32.114	30,6	391.903	513.944	-23,7
POLONYA	33.099	27.087	22,2	288.718	275.093	5,0
AVUSTURYA	30.482	29.573	3,1	307.200	326.561	-5,9
İSVİÇRE	29.445	29.695	-0,8	213.017	206.399	3,2
DANİMARKA	19.327	17.676	9,3	135.170	128.549	5,2
ÇEK CUM.	17.522	17.821	-1,7	120.154	131.059	-8,3
NORVEÇ	16.074	15.914	1,0	80.966	88.938	-9,0
PORTEKİZ	11.043	8.906	24,0	79.384	74.430	6,7
FİNLANDİYA	10.469	9.408	11,3	47.080	53.845	-12,6
SLOVAKYA	7.504	5.750	30,5	41.029	39.321	4,3
ROMANYA	6.971	7.893	-11,7	41.073	49.128	-16,4
MACARİSTAN	6.611	5.191	27,7	39.821	38.707	2,9
YUNANİSTAN	5.322	5.472	-2,7	44.013	45.538	-3,3
SLOVENYA	5.295	4.387	20,7	71.717	76.717	-6,5
LÜKSEMBURG	4.951	4.838	2,3	36.026	39.090	-7,8
İRLANDA	2.642	2.290	15,4	14.513	13.316	9,0
ESTONYA	2.167	1.786	21,3	13.898	14.252	-2,5
BULGARİSTAN	1.978	1.905	3,8	18.408	18.283	0,7
LİTVANYA	1.719	1.549	11,0	14.340	14.162	1,3
LETONYA	1.650	1.555	6,1	11.992	12.402	-3,3
KIBRIS	586	901	-35,0	6.773	10.861	-37,6
İZLANDA	519	572	-9,3	7.325	7.379	-0,7
TOPLAM	1.209.933	1.152.947	4,9	11.833.929	12.213.705	-3,1
	Ekim 2013	Ekim 2012	Değ.%	Ock-Ekm 2013	Ock-Ekm 2012	Değ.%
TÜRKİYE	60.406	62.677	3,62	674.440	621.462	8,52

Yollarda uzun ömürlü bir şey var



MAPFRE GENEL SİGORTA
Kasko Sigortası

Anında,



Yanında.



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

 **MAPFRE** | GENEL SİGORTA *65 yıl*

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