

OYDER'in Düzenlediği 32. Geleneksel Diyalog Toplantısı VAN'da Gerçekleştirildi



OYDER'in 32.sini düzenlediği "Diyalog" toplantılarının Van ayağında bugün otomotiv sektörünün nabzı ölçüldü. Ayrıca ithalat, ihracat ve maliyetlerin firmalara olan etkisi masaya yatırıldı. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, Borusan Manheim Genel Müdürü H. Zafer Terzioğlu ve İstanbul Finans Merkezi Girişimi Başkanı Artunç Kocabalkan'ın katıldığı toplantıda sektörün geleceğine dair detaylara da yer verildi.

OYDER'in düzenlediği geleneksel "Diyalog" toplantısının 32.si Van'da gerçekleştirildi. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu'nun açılış konuşması ile başlayan toplantı Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, Borusan Manheim Genel Müdürü H. Zafer Terzioğlu ve İstanbul Finans Merkezi Girişimi Başkanı Artunç Kocabalkan'ın sunumuyla devam etti.

27 yıllık bir STK olan OYDER'in bugün 35 hizmet modelini benimseyerek 725 Tüzel kişilik ve 974 plazanın temsiliyetini gerçekleştirdiğini dile getiren Şahsuvaroğlu, OYDER'in 5 milyon m2'de yapılanmış, 30 milyar TL yatırım gerçekleştirmiş, 70 bin kişinin direk istihdam edildiği, 47 uluslararası markanın temsilciliğini

yürüttüğünü ve neredeyse tamamı yerli sermayeden oluşan yatırımcı ve çalışan gurubunu temsil ettiğini vurguladı.

Sektörün güncel durumuna dair yorumlarda bulunan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, "Hangi açıdan bakacak olursanız olun otomotiv sektörü son derece başarılı, ülke gelirlerine katkı yapan, ülkenin büyüme performansına direk etki eden ve istihdamı artırıcı faaliyetleriyle kaliteli bir işgücü oluşturmayı amaç edinmiş bir sektördür." şeklinde ifadelerde bulundu. Otomotiv Strateji Belgesi içinde yer alan 2023 vizyonu olarak verilen hedeflere ulaşmak için sektörün desteklenmesinin yanında önünün açılmasına da ihtiyaç olduğunu belirten Şahsuvaroğlu bu konu

hakkında bakanlar ve bürokratlarla sürekli temas halinde olduklarının altını çizdi.

Mağduriyetler Ortadan Kalkacak

İkinci el motorlu taşıtların ticaretini düzenleyen yeni yönetmelik çalışmalarını hakkındaki detaylara da yer veren Şahsuvaroğlu, "Önemli görüşmelerimizden bahsetmişken ikinci el motorlu taşıtların ticaretini düzenleyen yeni yönetmelik çalışmalarımız tamamlanmış Gümrük ve Ticaret Bakanı tarafından imzalanarak Başbakanlığa sevk edilmiş ve şu anda Başbakanlık imzaları beklenmektedir. Burada alınacak önlemler sayesinde açıkta kalmış ve önemli mağduriyetlere neden olan bir alan düzenlenmiş olacak.



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
MURAT ŞAHSUVAROĞLU

OYDER olarak bu düzenleme sürecine birinci derecede müdahilliğimiz ile sizlere bu konuda da fayda sağlayacağımızı düşünüyoruz.” dedi.

Ayrıca Maliye Bakanlığı ile görüşülen konular içinde ikinci el araç ticaretinde uygulanan KDV sistemi sorunları, aksesuarlardan alınan ve düzenlenmesi gereken ÖTV, şirket aktiflerine alınan araçların emsal bedel altında fatura edilememesi gibi konularda çözüm aramaya devam ettiklerini belirtirken yetkilileri sektörel konularda bilgilendirerek kararların düzeltilmesi için çalıştıklarına da vurgu yaptı.

“Bir Tomofildir Muradımız”

2014 yılında başlayan ve sektörel kütüphane olarak isimlendirilen OYDER Yayınlarından 7 adet birbirinden değerli eser çıkartıp paylaştıklarını dile getiren Şahsuvaroğlu, “Bu kitaplardan eline ulaşmayanlar Oyder’i arayarak temin edebilirler. Özellikle son kitabımız olanyazar Ahmet Çağan’ın kaleme aldığı “Bir Tomofildir Muradımız” adlı imparatorluk zamanından başlayarak 1990'lara kadar uzanan bir Otomotiv Perakendeciliği tarihini anlatan ve kaynak niteliği ile üniversitelerin kütüphanelerinden talep gören bu eserimizi okumak için muhakkak zamanınızı ayırmanızı tavsiye ediyorum.” dedi.

Otomotiv sektöründeki tüm gelişmeleri anlık olarak takip eden OYDER imzalı Otoban dergisi hakkında da konuşan

Şahsuvaroğlu, “Otoban isimli aylık yayınladığımız dergimizin 99. sayısını bugün masalarınızda göreceksiniz. Kasım ayında 100. Sayısını yayınlayacağımız dergimiz, sektörel haberlerin yanı sıra, ekonomi haberleri, dünyadan haberler ve değerli görüşlerini bizlerle paylaşan konuk yazarlarımız aracılığıyla sektörün referans dergisi rolünü üstlenmeye devam etmektedir. Dergimizin tüm üyelerimize açık olduğunu ve şirketleriniz ile ilgili bilgileri paylaşmak isteyen tüm dostlarımıza her zaman yer olduğunu belirtmek isterim.” dedi.

“Genç OYDER ile Geleceği Bugünden Görmeye Çalışıyoruz”

Şahsuvaroğlu ayrıca gençleri aktif olarak sektöre hazırlamak istediklerini belirtirken 2017 yılının başlarında kurdukları Genç Oyder’e değindi. “2017 yılının başında ise Genç Oyder’i kurarak bir hayalimizi daha gerçekleştirmiş olduk. Yetkili Satıcılıklarımızda görev yapan 30 yaş ve altı olan tüm genç patron ve yöneticileri bu çatı altında toplayarak mesleğin geleceğini bugünden görmeye çalışıyoruz. Onların bize katacağı dinamizm ve teknolojiyi, bizlerin tecrübeleriyle de birleştirdiğimizde çok başarılı işler yapacağımıza inancımız tamdır. Buradan Oyder Yönetim Kurulu olarak tüm Van Yetkili Satıcılarımıza evlatlarımızı Genç Oyder’e üye olmaları konusunda yönlendirmeye davet ediyoruz.” dedi.

Gelişen Pazar ve Artan Rekabet Ortamı

Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç ise otomotiv sektöründeki gelişmelere değindi. Kasım 2016’da değişen vergi sistemi ile birlikte artan kurların da fiyatları önemli oranda arttırdığını ancak herşeye rağmen pazarın yılın ilk bölümünde beklentilerin de üzerinde gerçekleştiğini dile getirdi. Maliyet ve fiyatlardaki önemli artışa rağmen Türkiye pazarının potansiyelinin yüksek olduğunun altını çizdi.

Aytaç, “Bir yandan sektördeki rekabet artıyor, bir yandan da maliyetler yükseliyor. Avrupa pazarları ile ülkemiz otomobil pazarını mukayese ettiğimizde mevcut vergi yükü nedeniyle araç fiyatlarının en yüksek olduğu pazar durumunda olduğumuzu biliyoruz. Herşeye rağmen pazarda tempo düşmüyor. Son 5 yıla baktığımızda Türkiye otomobil araç pazarının iyi bir yükselişle 1 milyon araç seviyesine geldiğini görüyoruz. Bu sene de pazarın yine aynı seviyeyi koruyacağını ve önümüzdeki dönemde bu potansiyelin artarak devam edeceğine inanıyoruz.” dedi.

“Beraber Çalışmalıyız”

Otomotiv endüstrisinin Türkiye için ne denli önemli olduğunu belirten ve ülke ekonomisine katkılarına değinen Aytaç, “Tüm sektörün pazarın bu potansiyelini realize etmek ve pazarı büyütme için birlikte çalışmaya devam etmesi gerekiyor.”

“Otomotivde bir markanın sürdürülebilir biçimde büyümesi için güçlü ürünlerinin yanında muhakkak güçlü bir satış ve satış sonrası organizasyonu da olması gerekir. Güçlü bir bayi teşkilatı bu işin olmazsa olmazı. Her geçen gün müşteri istekleri, beklentileri değişiyor. Satış sonrası hizmetlerde de rekabet her geçen gün artıyor. Satış sonrası hizmetlerde farklılaşırken müşterinin ne istediğine kulak veriyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap veren, onlar için değer yaratan hizmetler üretmeye çalışıyoruz.” şeklinde konuştu.

Aytaç, konuşmasında “Bayilerimizle beraber başlattığımız yedek araç tahsisi gibi uygulamalarla müşterilerimizin yetkili bayi ve yetkili servislerimizi tercih etmesi için farklı ve değer yaratan hizmetler üretmeye çalışıyoruz.”

Satış gelirlerinin son 10-15 yıl içerisinde gerilediği ve satış sonrası hizmetlerin bu anlamda da önem kazandığı ortaya konuldu.



Fiat İş Birimi Direktörü
ALTAN AYTAÇ

“Yeni İş Alanları Yaratmak Gerek”

Bu düşünüşle beraber yeni iş alanları yaratmanın önemini vurgulayan Aytaç, “Otomotiv sektöründe ikinci el işinin daha da ön plana çıktığını görüyoruz. Büyük markalar için satış sonrası gelirleri artırmak öncelikli hedefdir. Bu hedefimizi gerçekleştirmek için önemli kampanyalar yapabildiğimiz gibi farklı hizmetlere yer veriyoruz. Her ne kadar son 5 yılda Türkiye otomotiv pazarı 1 milyon seviyesinde hatırı sayılır rakamlar elde etmiş gibi görünüyorsa da sadece satış adet ve gelirlerine güvenerek hareket edemeyiz.” diye konuşan Aytaç, bu nedenle özellikle satış sonrası gelirlerini artırmaya çalıştıklarını da belirtti.

“Müşterileri Çeken Yalnızca Ürün Değil Hizmet”

Toplantıda verimli ve çalışkan personelleri kaybetmemek için de yeni yöntemlerin uygulanması gerektiği dile getirilirken özellikle dijital çağda, internet gibi bir faktör varken alım-satım gibi işlemler kolay olsa da müşteriyle birebir iletişimde olan personellerin daima önemli olacağı vurgulandı.

Alıcıyı çekenin yalnızca ürün olmadığını dile getiren Aytaç verilen hizmetin önemli olduğuna değindi. Bu konuda



IFM Girişimi Başkanı
ARTUNÇ KOCABALKAN

gelişimin esas olduğunu vurgularken bayi teşkilatlarına, satış ve servis teşkilatlarına ayrı bir önem verilmesi gerektiğinin de altını çizdi. “Özellikle satış sonrası destek için personel yetiştiriyoruz. Bu şekilde hem bir eğitim vermiş hem de bir kültür inşa etmiş oluyorsunuz. Böylece hızlı bir değişim meydana geldiğini de görüyorsunuz.” şeklinde konuştu.

Sürücüsüz Araçların Geleceği

Soru-cevap kısmında sürücüsüz araçlara da değinen Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç konu ile ilgili yaptığı açıklamada, “Bildüğünüz gibi elektrikli araçlar ve otonom sürüş otomotivde yükselen trendler. Bu araçlar ne kadar kısa sürede hazırlanabilir satış ve satış sonrası işlerimize nasıl bir etkisi olur? sorularının cevaplarını yakında alacağız. Muhakkak ki bir şeyler değişecek. Birçok markanın sürücüsüz araçlara yatırım yaptığını görüyoruz. Kısa vadede olmamakla beraber bu konuda da belirli bir yol alınacağını düşünüyorum. Bu araçların elektrikli olup olmayacağını bilmiyorum ama sürücüsüz araçların toplu taşımada da önemli bir kullanım alanı olacağını düşünebiliriz.” dedi.

“Nokta Atışı Fiyat Verebiliyoruz”

Otomotivde ikinci el iş yapmak isteyenler için önemli bilgiler veren Borsan Manheim Genel Müdürü H. Zafer Terzioğlu ise sektörü değerlendirerek hedeflerine değindi. Terzioğlu, “Biz Manheim olarak Gebze merkezli, Çayırova’da 50 dönüm arazi üzerinde fiziki araç açık artırma yapıyoruz. Bu şekilde 26 bin araç satıyoruz. Onlineda ise yıl bittiğinde 1000’e yakın bir araç satmış olacağız.” dedi.

Fiyatlandırma modellerinden de bahseden Terzioğlu, “İkinci el araç fiyatlandırma modelimiz bulunuyor. Çok çeşitli yerlerden çeşitli araçlar alabildiğimiz ve bunu nakde döndürebildiğimiz için kazanç elde edebiliyoruz. Bunu da öncelikle geniş çerçevede bilgi sahibi olarak yapıyoruz.

Bir araç nakde nasıl döner, hangi donanımda, hangi kilometredeki araba fiyatını bulur gibi verilere sahibiz ve bunu çoğaltarak doğru şekilde kullanabiliyoruz. Ayrıca internet platformundan da faydalanıp diğer ihaleleri takip ederek edindiğimiz bilgileri sistemimize ekleyerek size nokta atışlı fiyat verebilme şansına da sahip oluyoruz.” şeklinde konuştu.



Manheim Türkiye Genel Müdürü
ZAFER TERZİOĞLU

“Hedefimiz 100 Bin”

Toplantıda çok çeşitli araçların nakit olarak satıldığını ve ihalelere girdiklerini belirten Terzioğlu “Yıllık satışımız şu an için 27 bin. Online platformda da bunu yapabilirsek 3 yıllık hedefimizin 100 bin olacağına inanıyorum. Fiziki satışın belli limiti var, ilerlemek zor oluyor. Maliyetleri de çok yüksek. Ancak onlineda limit diye bir şey yok.” dedi.

2. el araç piyasasında yurtdışı ile Türkiye piyasasını karşılaştıran Terzioğlu, “Amerika’da 10 bin dolarlık bir 2. el araç alındığında 13 bin liraya satılabilir. Bunun sadece 500 doları masrafa gidiyor. Burada %25 kardan bahsediyoruz. Avrupa’nın çoğu ülkesinde kar çok yüksek. Bizde ise devletin ortaklığı yetmiyor, bir de banka ile ortaklığa giriyorsunuz. Dolayısıyla herkes sermayesi kadar çalışıyor, iş yapabiliyor. 2. elden bahsediyorum bir de ÖTV, KDV eklendiği için herkesin işlem hacmi bir yerde sermayesi doğrultusunda sınırlanıyor.” şeklinde konuştu.

“Tüketici Güveni Değişiyor”

İşin finans yönüne ayna tutan İstanbul Finans Merkezi Girişimi Başkanı Artunç Kocabalkan her gün döviz, borsa, faizlerin değiştiğini ancak değişmeyen tek şeyin Türk toplumundaki girişimci taraf olduğunu belirtti ve kriz zamanlarında bile bu girişimciliğin büyük bir



inançla yapıldığının, çok geri çekilme yaşanmadığının da altını çizdi. Kocabalkan, tüketicinin güven ve umudunun zamanla değişebildiğini vurgularken sürekli "kar, kar" deyip durmamak gerektiğini istikrarlı bir yapı ile istihdam yaratmanın çok önemli olduğunu belirtti.

"Kâr Marjının Düşmesi İş Yapma Azmini Düşürebilir"

Piyasadaki alım, satım ve kar arasındaki dengeye değinen Kocabalkan, "Eğer siz kar marjınızın artmayacağını ama satışların artacağını düşünüyorsanız yarın öbür gün kendinize bu işi ne kadar devam ettirebilirim diye soracaksınız." dedi. Konut piyasasından örnek veren Kocabalkan, "Konut fiyatlarında alıcı konut fiyatlarının bir şekilde aşağı inmesini bekliyor. Satıcı ise eninde sonunda benim evimin değeri bu olmalı diyor ve dayanmaya devam ediyor. Ne olacak? O ev eninde sonunda satılacak. Ama bir milyon dolara mı satılacak 800 bin dolara mı ve ne zaman satılacak sorularını düşünmek gerekiyor. Burada maliyet baskısını unutmamak lazım ancak fiyat belirleme yaparken bu soruları önceden sormak ve buna göre pozisyon almak önemli." dedi.

Türk lirasının değer kaybı hakkında da konuşan Kocabalkan, "Bugün buraya geldik. Van'ın havasının kötüleşmeye başlayacağı, bozulacağı belliydi. Ama buna karşı hiçbirimiz hiçbir önlem almadık. Aynı şekilde bugün Türk lirası da değer kaybediyor. Buna karşı bir beklenti var mıydı? Vardı. Bu neydi? FED eninde sonunda faizleri artıracaktı. Artırmaya başladığı andan itibaren gelişen piyasalardan para çıkacak ve o zamanda Türk lirası değer kaybedecek. Bunlar bilinen sorunlar ama çözüm yok gibi gözüküyor. Yani piyasalarda çok büyük bir problem olduğu belli bir şeyin geldiği belli ama buna karşı önlem alınmadığı için farklı tepkiler oluşmaya başlıyor." dedi.

"Faizlerin Düşmesi Karlılığı Artırır"

Kocabalkan ayrıca Türkiye'de faizlerin yüksek olduğu ve bundan dolayı herkesin belli oranda zorluk yaşadığını ilettiler. "Faizlerin düşürülmesi ile bankacılık sektöründe karlılık artabilir. Bu şekilde daha fazla kişiye kredi verilebilecek ve kredi harcamaları da artacaktır. Yine faizlerin düşmesi ile bankaların kredi verebileceği şirket sayısı artacaktır. O zaman bankacılık sektörü üzerindeki riskin devlet tarafından yüklenilme riski ortadan kalkacaktır." sözlerine yer verdi.

Devletin bütçe dengelerindeki negatif değişimin de fazla olduğunu kaydeden Kocabalkan, "Bu değişim aslında normal. Örneğin bir Ankara ziyaretimde Mehmet Bostan ile görüşmüştüm. Kendisi o zamanki Özelleştirme İdaresi Başkanıydı, sonra Varlık Sonu Başkanı oldu. Geçtiğimiz günlerde ise istifa etti. Varlık fonunun kurulmasında kendisi görevlendirilmişti. Bana, "Artunç Bey, Amerika'nın da yaptığı gibi Türkiye'de de bütçe açığını bir miktar arttırmak ekonomik aktiviteyi de bir miktar arttırmış olacak. Böylelikle biz varlık fonunu kurduğumuzda yapmış olduğumuz önemli sermaye birikimi yurt dışındaki firmalarla beraber yatırımı ve finansmanı da Türkiye'ye çekecek." diyerek devlet bütçesindeki mevcut duruma dair açıklamada bulundu.

"Türkiye Çok Önemli Bir Pazar"

Türkiye'nin önemli bir pazar ve müttefik olduğunu belirten Kocabalkan, "Türkiye, Orta Doğu ile Avrupa arasındaki tampon bölgedir. O yüzden bugün her ne kadar eleştirilmiş olsa da Merkel mülteciler konusunda Türkiye'ye haksızlık edildiğini kabul etmiş ve dile getirmiştir. Bundan sonra da ilişkilerin devamı ve Türkiye ekonomisinin geleceği açısından Merkel veya Almanya ile ilişkilerin çok kritik olduğunu düşünüyorum." dedi.

Euro dolar paritesinin bundan sonra bir miktar dolar lehine değişmesi olasılığının altını çizen Kocabalkan, "Ancak bunun için henüz erken. Şu anda FED'in faiz artırımını ile beraber Türk lirasında gördüğümüz yükseliş, beklediğimiz 3.94'lere yükselişi sağlayacak bir hareketin olmayacağını gösteriyor. Bunu ne zaman göreceğiz? Amerika'da enflasyonun yükseldiği FED'in ise faiz artırımına geç kaldığı anlaşılacak. O zaman FED'in faiz artırımlarının daha da hızlandırıldığı fakat enflasyonu engellemekte yeterli olmadığını göreceğiz." açıklamasında bulundu.

"Fark Artarsa Risk Kaçınılmaz Olur"

Risk yönetiminin de bu bağlamda çok önemli olduğunu dile getiren Kocabalkan, "Bankacılık sektörü riske yok edilmesi gereken bir unsur olarak bakıyor. Siz reel sektördeki ise onu bir fırsat olarak görüyorsunuz. Ancak benim bir tezim var. Tutulan defterlerde farkı çok açmamak gerekiyor. Fark artarsa eninde sonunda finansal olarak ciddi bir risk ile karşılaşmak kaçınılmaz olur. Yani dayanabileceğiniz maksimum vade ve maksimum stok büyüklüğü konularında bir stres testi yapmak sağlıklı olacaktır" dedi.

Avrupa'dan bir örnek veren Kocabalkan, "Orada bankacılar ne kadar güçlü diye stres testi yapıyorlar. Mesela faizler 3 puan artarsa ne olur? sorusunun cevabını test ediyorlar. Kendimize Euro ve Dolar 5 TL olursa ne olur sorusunu soralım. Ben iyimser olmayı seven bir insanım ancak bu değişim bir günde bile olabilir. Amerika'daki dengelerin karışması bunun için yeterli. Bu Türkiye ile alakalı bir durum değil ancak burada sadece pratik olarak düşünmemiz ve risk yönetimi açısından benim ekstrem senaryolara dayanma gücüm var mı yok mu? Sorusuna cevap vermemiz gerekir." dedi.