

OYDER Konya Bölge Toplantısı, Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi

Otomotiv yetkili satıcıları arasındaki iletişimi ve dayanışmayı geliştirmeyi hedefleyen OYDER'in Konya'da gerçekleştirdiği bölgesel toplantı Konya Valisi Muammer Erol'un katılımıyla gerçekleştirildi.

OYDER'in Konya'da 25.'ncisini gerçekleştirdiği Diyalog Toplantısı'nın açılışında konuşan OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, otomotiv pazarında Eylül ayında bir düşüş yaşandığını dile getirdi. Bu düşüşe rağmen 2015 yılı sonu pazar kapanışının iyi sonuçlanacağını umduklarını söyledi.

2014 yılının otomotiv sektörü için umulmadık derecede kötü bir yıl olduğuna değinen Alp Gülan, "2014 ile 2015 yılını karşılaştırdığımızda bu yılın artış oranlarının dikkat çekici olduğunu görüyoruz. Ülkemizde her sektör düşüş eğilimine girerken otomotiv sektörü bir yükseliş yaşadı. Bu yükselişi değerlendirirken 2014 yılının kötü bir yıl olduğunu dile getirmekte fayda vardır" diye konuştu.

Otomotiv ticaretinde 2015 yılının 2013 yılı ile kıyaslanmasının daha doğru olabileceğinin altını çizen Z. Alp Gülan, "2013'e göre 2014 yüzde yirmi, yüzde otuz daralma ile başlayıp dokuzuncu aydan sonra tersine dönmüştü. Umarız bu sene bu grafik ters yönde ilerlemez. Çünkü Ekim ayının otomotiv satış rakamları henüz netleşmemekle beraber geçen yıla göre biraz düşük çıkma riski taşıyor" dedi.

Otomotiv ticareti için 2015'in son üç ayında neler olacağını temel etkenlerinin başında genel seçimlerin sonuçları ve Amerikan Merkez Bankası'nın kararlarının gelebilme ihtimalini değerlendiren Z. Alp Gülan, "FED'in her zaman faiz artırma yönünde yaptığı karar, döviz fiyatlarına hemen yansdığı için cari işlemler açığını tetiklemektedir. Bu da bizlere ÖTV olarak geri dönebiliyor" dedi.



OYDER 25. DİYALOG TOPLANTISI

OYDER'in Konya Bölgesi'ndeki yetkili satıcılar ve paydaşları ile bir araya geldiği Konya Diyalog toplantısında; otomotiv sektörünün genel görünümü ve dünyadaki gelişmeler hakkında bilgilendirmeler yapıldı.

Bu yıl pazar 900-950 bin arasında kapanabilir

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, sektörün bu yılın 900-950 bin arasında bir satış ile kapanacağı yönünde bir beklentisinin olduğunu dile getirdi. Gülan, "Bu yılın ilk altı ayında sektörün hedefi 1 milyon adet satış gerçekleştirmektir. Fakat son dönemde pazardaki daralmalar 900-950 bin adedin iyi bir rakam olduğunu gösteriyor" diye konuştu.

2008 yılından sonra arka arkaya yaşanan 3 ÖTV artışına rağmen otomotiv pazarının hala alt çizginin 700 binler civarında olduğunu hatırlatan Z. Alp Gülan, "Bu işin pozitif bakılabilecek bir yönüdür. Eğer o ÖTV artışları olmasaydı belki de pazar daha yukarı gidebilirdi, fakat ortaya cari açıkla ilgili başka sorunlarda çıkabilirdi. Bu açıdan 2015 yılının kısa bir özetini şimdiden yapacak olursak bu yıl, Türkiye tarihinin bir rekoru kırılabilir" dedi.

Dövizdeki parite ihracatımızı olumsuz etkiliyor

Z. Alp Gülan, Türk otomotiv endüstrisinde üretimin gayet iyi gittiğine değinerek, "Pazar şu haliyle geçen

yıla göre yüzde 39 bir artış göstermiş durumda. İthalattaki durum yine aynen devam ediyor, fakat ihracatımız paritenin etkisiyle adetsel bir artış olmasına rağmen bir düşüş göstermektedir. Avrupa Birliği ülkeleri otomotiv endüstrimizin ihracatının en fazla olduğu ülkelerin başında geldiği için sektör pariteden olumsuz etkileniyor" dedi.

2005-2014 yılları arasında otomotiv sektörünün 13,9 milyar dolarlık bir dış ticaret fazlası oluşturduğuna değinen Z. Alp Gülan, "Son yıllarda ihracatımızın lokomotif otomotiv sektörü olmuştur. Dünyada otomotiv üretimi ve satışı giderek doğruya doğru kayıyor. Şu anda 90 milyon civarındaki dünya otomotiv pazarının, 2018 yılında 100 milyon adetlere ulaşacağı öngörülüyor. Bu rakamın sadece 30 milyonu Çin'de üretilecek ve yine Çin'de satılacak" diye konuştu.

Otomotiv pazarı batıdan doğruya kayıyor

2005 yılında 700 bin araç satıldığının bilgisini veren Z. Alp Gülan, "2014 yılında 760 bin adet araç satışı gerçekleşti. 2005 yılında Çin, 2 milyon 200 bin adet satış yapmış. Geçen yıl ise 25 milyon araç satışı yaptılar. Yüzdesel bir kıyaslama yaptığımızda bizim pazarımızın çok da fazla artmadığını görebiliyoruz. Sadece bu rakamlar, son derece net bir şekilde pazarın Hindistan ve Çin'e doğru kaydığını gösteriyor. Dolayısıyla pazarın geliştiği bölgeler otomotiv üretimini de kendine doğru çekiyor" dedi.

Bizde her bin kişiye 250 araç düşüyor

Türkiye'deki otomotiv pazarının potansiyeline dikkat çeken OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, "Otomotiv ticaretinde bir kârsızlık sorunu yaşanıyor. Fakat iyimser bir açıdan yani her bin kişiye düşen araç sayısına da bakarak, pazarın potansiyelini görmek gerekiyor. Romanya'da her bin kişiye 224 araç düşüyor. Türkiye'de çok değişik



rakamlar telafuz edilse de 80 milyon nüfusumuzla, sahip olduğumuz 20 milyon aracımıza bakarak ülkemizde her bin kişiye 250 araç düşüyor diyebiliriz.

Bu rakama sadece araç olarak değil binek otomobil olarak bakarsak, Türkiye'de toplam pazarın yüzde 51'i binek otomobil olduğunu düşünüp bir hesap yapabilirsek o zaman her bin kişiye 125 araç düştüğünü görebiliriz. Bu rakamla Yunanistan'ın bile altında kalmaktayız.

OYDER olarak her ortamda vergi çok yüksek söylemi yerine en azından pazarı daha nasıl büyütebiliriz onun arayışı içerisindeyiz

İyimser tarafından bakarsak bu rakamlar, bizim büyük bir potansiyel taşıdığımızı gösteriyor. Otomotiv pazarı olarak gidecek daha çok uzun bir yolumuz olduğu gerçeği ortaya çıkıyor. Otomotivde Avrupa'daki en yüksek vergi Macaristan'da alınıyor. Bizim ülkemizde otomotivdeki vergiler son dönemlerde epey bir artış gösterdi.

Yüzde 27 ile başlayan 1600 cc'nin altındaki araçlar için ÖTV oranımız şu anda yüzde 45'e geldi. 2000 cc'nin üzerinde yüzde 50 ile 2002 yılında başlayan ÖTV oranlarımız bugün yüzde 145'e geldi. İşte bu artışlar pazarın 1 milyonu neden aşamadığının göstergesidir" dedi.

Z. Alp Gülan, OYDER olarak her ortamda vergilerin çok yüksek söylemi yerine pazarı nasıl büyütebileceklerine odaklandıklarını söyleyerek, "Ülkemizdeki yüksek vergiler sektörümüzün bir gerçeğidir. İster kabul edelim, ister etmeyelim vergi sistemimiz, AB'ye göre yüksek. Avrupa ile aynı vergi oranlarına gelebilirsek, pazarın hızla büyümesini sağlayabiliriz" dedi.



Yaşı 20'yi dolduran araçlar trafikten çekilmeli

Ziya Alp Gülan, yaşı 20'yi dolduran araçların çevre ve insan sağlığı açısından zararları göz önünde bulundurularak trafikten çekilmesi gerektiğini söyledi. Gülan, Türkiye'de 16 yaşın üzerinde hafif ticari ve binek Otomobil olmak üzere 3,5 milyon araç bulunduğunu anlattı.

Yeni üretilen araçların bir kilometredeki karbondioksit salınımının 120-130 gram olduğunu anlatan Gülan, "16 yaşın üzerindeki bir arabanın karbondioksit salınımı 210 gramdır. Bu 90 gram civarındaki farkı 3,5 milyon arabayla çarptığınızda temizlenmesi gereken karbondioksit salınımı çok yüksektir" diye konuştu.

Gülan, AB raporuna göre 16 yaşın üzerindeki aracın çevreye verdiği zararının temizlenmesi için harcanan paranın 8 bin 460 avro olduğunu, bu bedelin herkes tarafından ödendiğini vurgulayarak, "Türkiye'de 20 yaşın üzerindeki araçlar, çevreye verdiği zararın yanı sıra fren sistemindeki eksikliklerle de büyük tehlike oluşturuyor" dedi. Eskiden 100 kilometre hızda 50 metrede durabilen

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Gülan: "Türkiye'de 20 yaşın üzerindeki araçlar, çevreye verdiği zararın yanı sıra fren sistemindeki eksikliklerle büyük tehlike oluşturuyor"

araçların, bugün 30 metrelerde durabildiğine dikkati çeken Gülan, şöyle konuştu: "Ekonomik ömrünü tamamlamış araçların yenilenmesi ülkeye çok büyük katkı sağlayacaktır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığına sürekli sunumlar yapıyoruz. 20 yaşını doldurmuş araçların da daha talep göreceği pazarlara ihraç edilmesi ya da trafikten çekilmesi önerilerimizi belli aralıklarla devlet yetkililerine aktarıyoruz."

Hafif ticari konusunda belirlenecek yol çok önemli!

Türkiye'de hafif ticari araçlardaki durumun çok yanlış bir noktaya geldiğini dile getiren Başkan Gülan şunları söyledi; "Türkiye'nin bütün Avrupadaki en büyük üretim kapasitesine sahip olan hafif ticari aracı, insanların almaması için sanki özel bir düzenleme var. SRC belgesi olsun, Psikoteknik Analiz olsun, K2 belgesi ile hafif ticari

Vali Erol: "Yerli otomotivde milli takım olmak istiyoruz"

Konya'nın milli olana destek verdiğini aktaran Konya Valisi Muammer Erol, milli duruş ve özveri ile arzu edilen başarıya en kısa sürede ulaşılabileceğini ifade etti. Vali Erol, "Yerli otomotivde biz milli takım olmak istiyoruz. Milli takımı bağrından çıkarma, Konyalı'nın özverisi ile olacaktır. Mutlaka milli duruş ve özveri olması gerekir ki, arzu ettiğimiz başarıya en kısa sürede ulaşalım" şeklinde konuştu.

OYDER Diyalog Toplantısı'nda konuşan Konya Valisi Muammer Erol, "Otomotiv ticareti rakamlarının ülkemizin ekonomisinin gidişatı ile ilgili en doğru kanaati veren rakamlar olarak yansımaktadır" diye konuştu.

Muammer Erol, 2015 yılının son üç ayında otomotiv ticaretinin bereketli olmasını dileyerek, "Umarım otomobil alımlarını erteleyen insanlarımız kısa bir zamanda yeni alım kararı verirler. Sizler de ertelenen talepleri karşılayarak, çok kazanır, çok da vergi verebilirsiniz" dedi.

Konya'nın otomotiv endüstrisinde teknoloji, bilgi ve tecrübe düzeyiyle çok önemli bir yere geldiğini anlatan Konya Valisi Muammer Erol, "Konya, sanayicilik kültürü, otomotiv yedek parçada

Konya Valisi Muammer Erol, OYDER'in çalışmalarından ve sektör üzerinde bulunduğu katkılardan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

güçlü sanayi altyapısı, 5 üniversitesinde nitelikli insan kaynağı potansiyeli, 2 teknoloji geliştirme bölgesinde nitelikli bilgi üretme kapasitesi, coğrafi konumu, deprem riskinin en az olduğu bir bölgede olması, tüm lojistik kanallarla bağlantılı olması gibi avantajlarından dolayı Türkiye'nin ilk otomobilinin üretilebileceği en uygun Anadolu şehridir" diye konuştu.

Muammer Erol, bir yatırımın başarılı olabilmesinin, ekosistemin, aktörlerin ve ortamın onu desteklemesine bağlı olduğunu aktararak, "Konyada ziyadesi ile bu ekosistem var. Konya sanayi yıllardır her şeyi üretebilen bir şehir konumuna geldi. Otomotiv yan sanayinde de Türkiye'yi ve dünyayı besleyen bir Konya var" ifadelerini kullandı.



kiralayamamak olsun, bunların hepsi ayrı ayrı birer mesele. Biz bunun mücadelesini defalarca verdik, vereceğiz de. Hafif ticari araç konusunda belirlenecek yol çok önemlidir.”

Z. Alp Gülan, "Özellikle hafif ticari araç satışlarında son beş yıldır K1,K2, SRC ve Psikoteknik analiz gibi kıstaslar nedeniyle çok büyük bir düşüş yaşıyorduk. Geçen senenin son üç ayına girildiğinde K2 Belgesinin 1.200 TL'den 800 TL'ye indirilmesi ile birlikte pazarda bir hareketlilik başladı" dedi.

ASBİS sistemi çok iyi çalışıyor

OYDER'in 2010 yılında yaptığı bir çalışmayı hatırlatan Z. Alp Gülan, "O dönem OYDER'in Dış İlişkiler Sorumlusu olarak görev almıştım. Dönemin bakanına ikinci el araçlarda yaşadığımız problemleri anlattık. O dönem yaşanan sorunların en başında ikinci elde araç satılırken, kimse aracı birbirinin üzerine devretmiyordu. Satılan araç bir kazaya karıştığında rücu davalar açılıyordu. Bu kadar dava açılması ve bürokratik bir sürü işlem, sadece aracın satın alıcı tarafından üzerine alınmamasından kaynaklanıyordu. Dönemin bakanı bu konuyla çok ilgilendi, bu konuda noterlerde gerçekleştirilecek bir Fransız satış modelini önerdik.

Asbis uygulamasının adımları bu şekilde atılmış oldu. Günümüzde bu uygulama çok iyi çalışıyor. Rakamlara baktığımızda 2010 yılında ikinci el araç satışında 1 milyon 400 bin aracın el değiştirdiğini görüyoruz. Geçtiğimiz yıl ise bu rakam 5 milyon 800 bin araca çıkmış oldu. Kamu hizmetleri bu konuda iyi çalıştı. Artık herkes ikinci el otomotiv ticaretine önem vermeye başladı.

Geçen sene Nisan ayında yapmış olduğumuz kongremize konuşmacı olarak katılan Doç. Dr.



Leonardo Buzzavo konuşmasının bir bölümünde 'Eğer bir yetkili satıcı, satışını yaptığı sıfır bir aracın yüzde yetmiş kadar ikinci el yapamıyorsa para kazanması mümkün değildir. Eğer bir yetkili satıcı her sattığı araç sayısı kadar ikinci el ticareti yapıyorsa işini iyi yapıyordur' demiştir. Bu bizim değil, Amerika ve Avrupa'daki söylemdir. Sistem buna doğru gidiyor ve bizim önümüzdeki en büyük engelde kalkmış oluyor. Artık bu pazarda çok hızlı iş yapmak gerekiyor, bütün araçlar artık kayıt içine girdi. Kimse artık devirsiz araç kalmadığı için yüzlerce binlerce dava devletin üzerine yük olmaktan kalktı" diye konuştu.

OYDER, GfK ile her yıl tüketici anketi düzenliyor

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Alp Gülan, Türkiye'de satılan araçların, genel olarak emisyon değerlerine uygun olduğunu, ancak ülkemizde azot oksit ölçümü yapılmadığına değinirken, tüketicilerin de, araçların havayı kirletme miktarı olarak bilinen emisyon değerlerini pek de önemsemediklerini belirtti. OYDER'in GfK ile her yıl düzenlediği anketlerde, tüketicilerin satın alma sürecinde önem verdiği unsurları öğrenmeye çalıştıklarını anlatan Gülan, "Bu araştırmalarda gördük ki, bir aracın emisyon değeri, tüketicilerin o aracı tercih nedenleri arasında en son sırada çıkıyor. Geçen yılki, hatta bir önceki araştırmada da bu aynı" diye konuştu.

Otomotiv yetkili satıcılarının geleceği

OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, Boğaziçi Üniversitesi ve OYDER'in birlikte yayına hazırladıkları 'Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği' kitabı hakkında bilgiler verdi. Gülan, "Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte hazırladığımız kitabımızda sektörün geleceğini, fırsatlar ve tehditleri göstermeye çalıştık. Bu, sektörde



yazılmış ilk kitaptır. Her türlü fırsat ve tehdit analizlerini bu çalışmada bulabilirsiniz. Yetkili satıcı arkadaşlarımızdan bu kitabı da mutlaka okumalarını rica ediyoruz. Yine ayrıca bu dönem içerisinde iki ayrı çalışmamız daha yayınlanmış olacak." dedi.

OYDER'in Strateji Belgesi'ne katkıları sürüyor

Otomobilin hala sosyal statüde birinci sırada olduğunu bilgisini hatırlatan Z. Alp Gülan, "Otomobil Strateji Belgesi üzerinde çalışıyoruz, hükümetimiz ne zaman çağırırsa gidiyor, görüşlerimizi kamu yönetiminin bilgisine sunuyoruz. OYDER olarak 2023 hedeflerinin gerçekleşmesini diliyoruz, hedefler tekrar revize edilmek durumunda. Bu konuda dernek olarak katkılarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Rekabet Kurumu ile çalışmalarının devam ettiğini söyleyen Z. Alp Gülan, yeni bir taslak metin hazırlandığını bilgisini verdi. Taslakta riskli, iki ucu açık kelimeler yer aldığını aktararak, "Taslak metinde yanlış anlaşılabilir kelimeler var. Garanti süresi içerisinde müşteri ödemeli yapılan hizmetlerin garanti süresinde olsa bile aracın garantisinin bozulup ya da bozulmayacağı konusunda muallak söylemler vardı. Konuyla ilgili Sanayi Bakanlığı ile bir araya geldik. Umuyorum, beklentilerimiz doğrultusunda düzeltmeler yapılacaktır" dedi.

OYDER'in faaliyetlerinden söz eden Z. Alp Gülan, ODD, OSD, TAYSAD ve TOKKDER ile çok yoğun ve yakın çalıştıklarını dile getirerek, "Sektör kuruluş toplantıları İTO, TOBB ile sürekli devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası ile sertifika programımız devam ediyor" diye konuştu.



ÜNAL MUTLU, SAHİBİNDEN.COM AKDENİZ BÖLGE YÖNETİCİSİ

Dakikada iki araç satılan bir platform SAHİBİNDEN.COM

ÜNAL MUTLU

Sahibinden.com Akdeniz Bölge Yöneticisi

Sahibinden.com Akdeniz Bölge Yöneticisi Ünal Mutlu, Mart 2015 verilere göre 4 milyar sayfa görüntülemeye sahip olduklarının bilgisini vererek, "Bu sayfa görüntülenmesinde aylık 33,5 milyon da farklı tekil ziyaretçi tarafından ziyaret edilmektedir. Bu da sizin satışlarınıza büyük olasılıkla çok yoğun destek sağlamaktadır. Özellikle ikinci el satışlarınızda sizlere katkı sağlayacak bir veri olarak düşünüyorum.

Yetkili bayi paketi

Sahibinden.com dakikada iki araç satılan bir platform. Bu da otomotiv ticareti açısından önemli bir veridir. Biz, sahibinden.com olarak yetkili satıcılarımız için özel bir paket oluşturduk. Oluşturduğumuz bu yetkili bayi paketinden, otomobil yetkili satıcıları, yetkili satıcı belgesine sahip kurumsal üyelerimiz yararlanabilirler. Yeni Kurumsal Üyelik dünyasına geçmiş olan ve Yetkili Bayi/Yetkili Satıcı belgesine sahip üyeler Yetkili Bayi Paketi alabiliyorlar.

Yetkili Bayi olmanın en önemli avantajları; İlan detay "Kimden" kısmında "Yetkili Bayiden" ifadesi gözükmesi, Arama Sonuç Sayfası'nda Yetkili Bayi özel sekmesi olması, İlan detay ve mağaza sayfalarında marka amblemlerinin yer alması ve Arama sonuç sayfalarında "Yetkili Bayi" oldukları gözükmesidir" diye konuştu.



Borusan Manheim, kırk saniyede bir araç satıyor

M. ZAFER TERZİOĞLU
Borusan Manheim Genel Müdürü

Borusan Manheim'in Türkiye'de kırk saniyede bir araç sattığını dile getiren Borusan Manheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, "2001 yılında Türkiye'nin ilk ikinci el araç alım satım internet hizmetleri ile pazara giren Otomax, 2002 yılında Otomax dergisi ile Türkiye'nin ilk seri ilan dergisini çıkardı. Bir Borusan Holding kuruluşu olan Otomax, 2004 yılında Açık Artırma Hizmetleri ile galeri ve yetkili satıcıların alternatif araç tedarik merkezi konumuna geldi. Otomax'ın dünyanın lider açık artırma şirketi Manheim Auctions ile 2008 yılında birleşmesi sonucu Borusan - Manheim şirketi doğdu. Manheim Türkiye markası ile faaliyetlerine devam eden bu organizasyon, Otomax'ın sahip olduğu insan kaynağı, alıcı ve satıcı ağını Manheim tecrübesi ile birleştirerek Türkiye pazarının kurumsallaşmasına ve büyümesine katkı sağlıyor" dedi.

Borusan Manheim'in üye olan bayilerine özel artırmalarla ikinci el araç sağlayan, Manheim Türkiye markasıyla hizmet veren Türkiye'nin ilk çok markalı ikinci el pazarlama şirketi olduğu bilgisini veren M. Zafer Terzioğlu, şu anda 17-18 bin aralığında yıllık araç satışları olduğu bilgisini verdi. Terzioğlu, "Borusan Manheim'de her marka araç bulabilirsiniz, bu araçların yaklaşık yüzde ellisi filolardan, yüzde yirmisi daha çok İstanbul ağırlıklı olmak üzere yetkili satıcılardan geliyor.



Sistemimiz 2000 – 2015 yılları arasında Türkiye'de satılmış tüm binek ve hafif ticari araçların %75'ini otomatik olarak fiyatlamaktadır. Kalan Manuel fiyatlama için ise merkezimiz 7/24 destek vermektedir.

Manheim Takas

Tek görevi Türkiye'deki tüm kullanılmış otomobillerin günlük fiyatlarını takip ederek, belirleyerek sisteme giriş yapmak olan 4 kişilik tecrübeli bir ekibimiz var. Arkadaşlarımız 1,5 yıllık Manheim satışlarını, bayilerimizin satışlarını, Online platformları ve tüm pazarı anlık takip ederek yüksek teknoloji ile kurulmuş sade ancak binlerce algoritmadan faydalanan sistemimize kaydetmektedirler. Özellikle bizim aylık 1.500 civarındaki çeşitliliği yüksek marka / versiyondan oluşan satışlarımız işimizi son derece yüksek doğrulukla yapmamızı sağlıyor.

Bu verileri pazarın profesyonel kullanıcılarına yakın zamanda açtık. 3 farklı değeri 15 saniyede sağlıyoruz. Nakit satınalma fiyatımız ile yetkili satıcılarımız ister aracı derhal bize satabiliyor ve paralarını ertesi gün havale ile alıyor. İsterlerse tahmini açık artırma fiyatından faydalanarak aracı 1 dakika içinde bizim 4.000'den fazla üyemizin fiyat teklifi verebileceği Online platformumuza yükleyebiliyor ve daha yüksek bir bedelle satabilme şansına sahip oluyor. Ya da isterse verdiğimiz Tahmini Perakende Fiyat bilgisi ile herhangi bir kullanılmış otomobili takasa alarak



M. ZAFER TERZİOĞLU, BORUSAN MANHEİM GENEL MÜDÜRÜ

nihai kullanıcılara satmak konusunda elini güçlendiriyoruz.

Bunun haricinde pazardaki Buyback imkanlarını ve filo kiralama şirketlerinin gelecekteki tahmini araç bedellerini öngörebilmesi imkanını arttırmak amacıyla sistemimize RV değerlendirme fonksiyonunu ekleyeceğiz. 2016 Ocak ayı itibarı ile benzersiz bir RV fiyatlama hizmeti sağlamayı hedefliyoruz.

Sistemimiz 2000 – 2015 yılları arasında Türkiye’de satılmış tüm binek ve hafif ticari araçların %75’ini otomatik olarak fiyatlamaktadır. Kalan Manuel fiyatlama için ise merkezi ekibimiz 7/24 destek vermektedir.

Takas sistemini nasıl işliyor?

Takasa gelen aracı satmak için www.manheimtakas.com üzerinden araç bilgilerini ve ekspertiz detaylarını girerek 15 saniyede fiyat alabiliyorsunuz. Sistem otomatik olarak 3 farklı fiyat alternatifi sunuyor; “Manheim Satınalma Teklifi”, “Tahmini Açık Artırma Fiyatı” ve “Tahmini Perakende Fiyatı”. Bu fiyatları referans kabul edip her marka aracı takasa alabiliyorsunuz ve stoğunuzda tutmak istemezseniz de anında verilen Satınalma fiyatından Manheim’a satabiliyorsunuz. Tabi Manheim bu aracı alıp açık artırmada satacağı için eğer dilerseniz açık artırmayı tercih edip daha yüksek fiyatlara kendiniz de satabilirsiniz.

Takas sisteminin avantajları

Manheim Takas’ta her zaman güncel fiyat bilgisi bulunmaktadır. Ayrıca Yetkili Satıcıların perakende satış performansını artırır ve ikinci el stoğunu



OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, Bölge Toplantılarına verdiği destekten ötürü İstanbul Anadolu Adliyesi Hakimi İbrahim Halil Şua'ya bir plaket takdim etti.

azaltır, satışa dönme oranını pozitif etkiler, zaman ve maliyet yönetimi yapmasına yardımcı olur.

Borusan Manheim'in gelecek planları

Sistemin pilot uygulama ile başladığı 1 Ocak 2015 itibarıyla 1000 adedin üzerinde araç satın alındı, 250'nin üzerinde Yetkili Satıcı sisteme dahil edildi. Hedefimiz 2016 yılında 2.500 adet araç satın almak, 5000'den fazla aracın Online açık arttırma platformunda satılmasını sağlamak ve 500 Yetkili Satıcı'nın sistemi aktif olarak kullanmasını sağlamak. Bir başka etik amacımız ise pazardaki fiyatlamayı şeffaf, karşılaştırılabilir ve raporlanabilir hale getirerek bayi sahiplerinin cebine girmeyen ciddi miktar paranın bayilerde kalmasını sağlamak. Tabi bu zaman alacak" diye konuştu. <<<



3 farklı değeri 15 saniyede sağlıyoruz. Nakit satınalma fiyatımız ile yetkili satıcılarımız ister aracı derhal bize satabiliyor ve paralarını ertesi gün havale ile alıyor. İsterlerse tahmini açık artırma fiyatından faydalanarak aracı 1 dakika içinde bizim 4.000'den fazla üyemizin fiyat teklifi verebileceği Online platformumuza yükleyebiliyor ve daha yüksek bir bedelle satabilme şansına sahip oluyor.