



**OYDER DİYALOG TOPLANTILARININ
14.'SÜ GERÇEKLEŞTİRİLDİ**

**OYDER,
Mersin'de sektörü
bir araya getirdi**

Mersin Yetkili Satıcılar Bölge Toplantısına, Mersin Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Büyükşehir Belediye Başkanı Macit Özcan, Mezitli Belediye Başkanı Uğur Yıldırım, Emniyet Müdürü Arif Öksüz, Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. / VW Binek Araç Genel Müdürü Vedat Uygun, OYDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi ve KT Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Kurthan Tarakçıoğlu, OYDER Yönetim Kurulu üyeleri, MODER üyeleri ve çevre illerin yetkili otomotiv satıcıları katıldı.

Mersin Yetkili Satıcılar Bölge Toplantısının açılış konuşmasını gerçekleştiren OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, "Avrupa küçülüyor. Türkiye 3,2'lik tahmini büyümeyle yine şükredilecek bir ortalamada" dedi.

İlşal, Mersin Yetkili Otomotiv Satıcıları Derneği'nin (MODER) ev sahipliğinde düzenlenen bölgesel diyalog toplantısında yaptığı konuşmada, dünyanın ekonomik açıdan çok karışık olduğunu ve bu yüzden çok şükredilmesi gereken bir ülkede olduklarını belirtti.

Dünyada, otomotiv ekonomisinin 84-85 milyonluk bir üretimle 2012'yi kapatacağını vurgulayan İlşal, "Avrupa küçülüyor. Türkiye 3,2'lik tahmini büyümeyle yine şükredilecek bir ortalamada" diye konuştu.

İlşal, sektördeki küresel büyüme değişimine göre Türkiye'nin ekonomik büyüklüğünün 2009 yılı haricinde Türkiye'nin muadili olan ülkelerle neredeyse eşit hale geldiğini söyledi.

Türkiye'nin büyüme rakamlarını değerlendiren H. Şükrü İlşal, 2013-2017 yılları arasında yüzde 3-4,5 arasında bir büyüme öngürüldüğünü hatırlatarak, "Bu rakamların 2023 hedeflerine çok uygun olmasa da, 2017 sonrası bir iyileşme olma ihtimalini de göz önüne almalıyız" dedi. Ülkemizdeki genç nüfusun otomotiv sektörü için heyecan verici bir durum olduğunu dile getiren İlşal, genç nüfus yoğunluğunun otomotiv pazarına hitap edecek kitlenin her geçen gün artacağı anlamına geldiğini ifade etti.

Türk ekonomisindeki iyileşmeleri, geçmişte yüzde 80-90'lar seviyesinde yaşanan enflasyon rakamlarını hatırlatarak değinen İlşal, günümüzde enflasyon rakamlarının yüzde 5'ler seviyesine geldiğine 'hayret edildiğini' dile getirdi. Enflasyon rakamlarının daha da aşağı seviyelere geleceğini umduklarını söyledi.



▲ Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. Volkswagen Binek Araç Genel Müdürü Vedat Uygun ve OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal

H. ŞÜKRÜ İLİSAL:

"Türkiye çok büyük potansiyele sahip ve otomotiv sektörünün geleceği çok parlak. Bugün ulaştığımız seviye hala gidebileceğimiz yolun çok başında olduğumuzu gösteriyor."

"Otomotiv sektörü cari açığı destekleyen bir sektör değildir"

Türkiye'nin ihracat rakamlarını değerlendiren H. Şükrü İlşal, ihracatın 150 milyar dolara yaklaştığını hatırlatarak, sektörün yurt dışına ciddi boyutlarda ihracat yaptığını dile getirdi. Otomotiv sektörünün cari açığı destekleyen bir sektör olmadığını söyleyen H. Şükrü İlşal, "Otomotiv'in cari açığa payı olduğu düşüncesine katılmıyorum. Bugün cari açığın ana sebebi enerji ihtiyacımızdır, kayıtdışı ekonominin yoğun olması, verginin dengeli ve sağlıklı toplanamaması bu sorunun ana nedenlerindedir.

Ülkemizdeki otomotiv sanayi direkt üretimi kalitesi ile kendisini kanıtlamış durumdadır ayrıca yan sanayici dostlarımız bugün markaların yurt dışındaki üretim tesislerine sürekli ihracat gerçekleştirmektedirler. Sektörümüz kesinlikle cari açığa sebep değil tam tersine istihdamda, vergi üretimde, Ar-Ge çalışmalarında ve bunların neticesinde ülkemize büyük katkılar vermektedir. Bu sebeple sürekli bu görüşlerin gündemde tutulmasını da sağlıklı bulmuyorum." dedi.

Arz ve talep arasındaki dengesizlik

Dünya otomotiv üretimi ve pazarından söz eden H. Şükrü İlşal, "Dünyada 1 milyara varan otomotiv parkı 84 milyonluk bir üretim var. Bu üretimin hepsinin satılmadığını düşündüğümüzde ortaya ciddi bir arz fazlası çıkıyor. Bu yüzden arz fazlasının da tetiklemiş olduğu yoğun bir rekabeti hep birlikte yaşıyoruz" dedi. Türkiye'de 1 milyon 200 bin adetler seviyesinde üretim yapıldığına dikkat çeken H. Şükrü İlşal, son 10 yıllık pazar rakamları göz önüne alındığında, sektörün artık kendi içinde bir derinlik sağla-



▲ OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, Mersin'de yetkili satıcıların OYDER etkinliklerine ilgiyle katıldıkları için şükranlarını sundu.

diğini gördüklerini söyledi. İlşal, “Son 10 yılın otomotiv pazarının ortalaması 600 bin, 5 yıllık ortalaması 675 bin, son 3 yıllık ortalaması ise 745 bin civarındadır. Ülkemiz pazarı için artık yıllık 750 bin adet satış rakamları oturmuştur.

Türkiye çok büyük potansiyele sahip ve otomotiv sektörünün geleceği çok parlak. Bugün ulaştığımız seviye hala gidebileceğimiz yolun çok başında olduğumuzu gösteriyor. Öncelikle bu potansiyeli hayata geçirmek için hep beraber çok çalışmamız ve uyumlu olmamız gerekiyor.

2012 yılında gerçekleşen satışlarda hem distribütörlerin hem yetkili satıcıların çok değerli katkıları olduğunu düşünüyorum. Ancak unutmamamız ki 2012 yılı toplam satışları çok büyük ihtimalle 2011 yılının gerisinde kalacak. Yani aslında Türkiye yüzde 3 büyürken otomotiv yüzde 10 küçülme yaşayacak. Otomotivciler olarak ülkenin 2012 yılı büyüme performansından yararlanamadığımızı söylememiz mümkün.

Ancak bütün Avrupa'nın ekonomik sorunlarla boğuştuğu, bölgemizin siyasi çalkantılar ile uğraştığı bir dönemde bizim tarihimizdeki en yüksek ikinci satış yılını yaşamamız değerlidir. Hele yıl içinde hiç beklenmedik şekilde yükseltelen ÖTV'nin olumsuz etkisini de düşünürsek bu seneki toplam performansı başarılı olarak nitelendirmek doğru olur” dedi.

OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, geçmiş dönem Maliye Bakanı Kemal Unakıtan'ın ‘otomotiv sektörü bizim için yediveren güldür’ nitelmesini hatırlatarak, “Bizim her ortamda dile getirdiğimiz bir konu var sektör üretiminden, ithalatına, satışından servis hizmetine kadar tamamen kayıt içi çalışmaktadır ve

H. ŞÜKRÜ İLŞAL:

“Türkiye'nin gelişimi ve değişimi içerisinde otomotiv sektörü de hak ettiği yere doğru gidiyor. Pazar sürekli büyüyor. Maliyet analizlerine kaymamız ve çok iyi ölçümler yapmamız gerekiyor. Kendimizle yüzleşmemiz gerekiyor. Gün geldiğinde birleşmek, devralmak, devretmek, sessizce mağdur olmadan çekilmek ya da güç birliği yaparak büyük güç olmamız gerekiyor.”

devlete en fazla vergi geliri sağlayan sektördür. Dolayısıyla Devlet tarafından pamuklara sarılarak korunması gereken gözbebeği olması gereken bir sektördür” dedi.

Yetkili satıcılık kurumunun önünün açık olduğuna değinen İlşal, “Türkiye'deki araç sayısına baktığımızda artık değişmesi gereken bir park olduğunu görüyor ve çevreci motorların tercih edildiği bir döneme giriyoruz. Bu konuda OYDER olarak çalışmalar yürütüyoruz. Yetkili satıcılar çevreci araçların sisteme daha fazla girmesiyle bir pazar kazanacaktır” dedi.

“Yetkili satıcılık zor bir zenaat”

Yetkili satıcılığın önemli bir sıkıntısının bir meslek tanımı olmamasından kaynaklandığını dile getiren H. Şükrü İlşal, “Yetkili satıcılık mesleğini yapan patron, şirketinin tüzel kişiliğinin önünde gidiyor. Bu bir tehlikedir, şirket patron şirketi haline geliyor. Bu yüzden dışarıdan idare edilebilmesi kolaylaşıyor” dedi.

Yetkili satıcıların sistem içerisinde çalıştıklarını ifade eden İlşal, “Sürdürülebilmesi zor ama büyük bir iş yapıyorlar. Hedef baskısı, rekabet ve bunun sonucu ortaya çıkan haksız rekabet, fiyat politikaları, büyüme ve genişleme ile artan finans ihtiyacı gibi zorluklar da yetkili satıcıların karşısına çıkıyor. Yetkin eleman bulma zorluğu ve teknoloji ile uyumu da eklediğimizde sürdürülebilir olmanın zorluğunu hepimiz anlamış oluyoruz. Bunun yanında satış karlılığının azalması, sigorta şirketlerinin kendi bünyelerinde oluşturdukları yedek parça, servis ve işçilikte alternatif üretmeleri, yaptığımız işin önünde tehdit oluşturuyor” dedi.

Sektördeki rekabet konusuna da değinen İlşal, şöyle devam etti: “Kuyudan çıkarken birbirimizin kafasına vuruyoruz. Bunu yaparsak sektörü büyütemeyiz. Düşük fatura ve düşük personel istihdamı, sektörün büyük yarasıdır. Bunu güçlü olamadığımız için yaşıyoruz. ‘Bu ayı atlatayim, bu yılı atlatayim’ derken ayağımızdan kayıyor toprak. Bunu engellemenin yolu ise aramızda bulunan bölgesel derneklere, OYDER'e ve kendi iş derneklerimize sahip çıkmaktan geçiyor.” Dünyaki değişime paralel olarak, Türkiye'nin de değişip geliştiğini ifade eden İlşal, şunları kaydetti: “Bu gelişim ve değişim içerisinde otomotiv sektörü de hak ettiği yere doğru gidiyor. Pazar sürekli büyüyor. Maliyet analizlerine kaymamız ve çok iyi ölçümler yapmamız gerekiyor. Kendimizle yüzleşmemiz gerekiyor. Gün geldiğinde birleşmek, devralmak, devretmek, sessizce mağdur olmadan çekilmek ya da güç birliği yaparak büyük güç olmamız gerekiyor.”





MODER BAŞKANI HALUK VELİ DOĞAN

“Kârsızlık bizim kaderimiz değil”

Haluk Veli Doğan

Mersin Yetkili Otomotiv Satıcıları Derneği (MODER) Yönetim Kurulu Başkanı

OYDER Mersin Yetkili Satıcılar Toplantısı'nda konuşan MODER Başkanı Haluk Veli Doğan gelecek yılların sektörü zorlayacak gibi görüldüğüne değinerek, “Burada öncelikli olarak sigorta şirketlerinden bahsetmek istiyorum. 2007 yılı ile 2012 yılını karşılaştıran çalışmamızda; 2007 yılında neredeydik, ne yaptık, sigorta gelirlerimiz yani kaporta boya gelirlerimiz nasıldı ve 2012 yılında neler yaptık bir değerlendirelim istedik. Ortaya çarpıcı sonuçlar çıktı, onları sizinle kısaca paylaşmaya çalışacağım.

2007-2012 Karşılaştırması

Biz 2007 yılında bir kaporta teknisyenine 400 TL maaş veriyorduk. Bu rakam 2012 yılında 1200 TL'ye çıkmış. Fırınlarımızda kullandığımız motorinin litresi 2007 yılında 2.11 TL imiş, bugün 4.40 seviyesinde. Aynı boya şirketinden alageldiğimiz boyanın fiyatı 2007 yılında 30 TL iken, bugün 68 TL.

Kısaca MODER:

Mersin'de bulunan tüm yetkili satıcıları çatısı altına toplayan MODER'in 20 üyesi bulunuyor. 20 yetkili satıcı, toplamda 1000 kişilik istihdam sağlıyor. ÖTV gelirleri de dahil olmak üzere 1 milyar TL civarında ciroya sahip. Mersin ilinde yaklaşık 5 bin kişinin istihdamına katkıda bulunan bir kuruluş olarak varlığını sürdürüyor.

2007 yılında sigorta şirketlerinden beher aracın parça başı boya işçiliği için ne aldığımıza baktık. Bir aracın kaportasından 2007 yılında 250 TL alırken bu rakam 2012'de 150 TL'ye düşmüş. Yani giderler yüzde 100, yüzde 300 artarken, gelir kalemlerimiz yüzde 40 düşmüş durumda. Akabinde üretici standartlarına uymayan yetkisiz servislerin devreye girmesi ve bunun yanısıra hangi yetki ile donatıldığını anlamadığımız 'akıllı tamir' adı altında iş yapan arkadaşlarımızın piyasaya girmesi karşısında gerek yedek parça gelirlerinden gerek işçilik gelirlerinden gerekse kaporta-boya ile ilgili tüm gelirlerden şu an zarar ediyoruz.

Kaporta boyamızı, kendi plazalarımızın içinde bir yerlerde değerlendirmek yerine dışarıya alsak yani sanayiye gitsek bu alanlara kira versek tüm personelin SGK'sını, muhtasarını yapsak vs. toplam giderlerimizi bir yana, gelirlerimizi bir yana koyduğunuzda şu anda zarar ettiğimiz farkına varacaksınız. Çünkü biz toplama bakıyoruz, toplam resme bakıyoruz. Diyoruz ki toplamda servisimizde para kazanıyoruz. İçine girdiğinizde metalik atölye aslında gerçek-

ten güzel paralar kazanıyor. Metalik atölye öyle güzel kazanıyor ki kaporta boyanın zararını da kompanse ediyor. Yaşadığımız durum bu iken maalesef birçok yetkili satıcı arkadaşımız bunun farkında da değildi. Biz onlarla konuşuyoruz, sürekli yazılar yazıyoruz. Bununla ilgili hızlı bir icraata geçmemizin birlik olmamızın zamanının geldiğini düşünüyoruz” dedi.

‘Pert kayıtlı araçlar trafikte geziyor’

Haluk Veli Doğan, yetkili satıcıların da parçaları değiştirdiğine değinerek, “Onarılması gerekenleri onarıyoruz daha sonrasında sigorta şirketleri gelip bu parçaları bizden topluyorlar. Peki topladıktan sonra ne yapıyorlar biliyor musunuz? Piyasada satıyorlar. Piyasada alan kişi kim? Özel servis. Özel servis ne yapıyor? Kasko şirketi yönlendiriyor. Özel servis 1200 TL’lik parçayı 300 TL’ye almış, faturasını 1200 TL’den çıkıyor. Orjinal parçayı kullanmıyor, sahte parçayı geçiyor. Sigorta da bunu biliyor. Şu anda Türkiye’de üretici standartlarının dışında araçlar üretiliyor. Sigorta şirketleri yüzde 25 ile araçları pert etmeye başladılar. Ve pert kayıtlı araçlar şu an trafikte gezerek tehlike saçıyor. Bir de madalyonun öbür yüzü var. Türkiye dünyadaki hurda ithalatının yüzde 20’sini gerçekleştiriyor. Hurda ithalatını yapacağımıza sigorta şirketlerinden çıkan yüzbinlerce parçayı geri dönüşüm merkezlerine göndersek, kullanılmaz durumda olan araçları geri dönüşüme göndersek acaba bu konuda hala lider olarak kalabilir miyiz? Bununla ilgili yasal bir düzenlemenin mutlak surette yapılması gerektiğini düşünüyorum.

Sigorta şirketleri ile ortak çözümde buluşmalıyız

Sigorta şirketleri biz 2007’de de 1000 liradan poliçe yapıyorduk, şimdi de 1000 liradan poliçe yapıyoruz diyorlar. Ama bizim 2007 ile şimdiki arasındaki

H. VELİ DOĞAN:

“Bizi bir ağaç gibi düşünün. Bir dalında sigorta şirketi var, öbür dalında biz varız. Ağaç kurursa hepimiz kuruyoruz. Ağacı beraber yeşertmemiz lazım. Sigorta şirketleri yetkili satıcılar pahalı iş yapıyor diyor, biz de diyoruz ki sigorta şirketleri uygun olmayan yerlere gönderiyorlar. Bu sürünceme böyle devam ediyor.”

gelir dengelerimizdeki bozukluk onlara da yansıyor. Onlardan da bize yansıyor. Diyorlar ki, biz de zarar ediyoruz. Bu ortamı yaratan aslında hepimiziz. Bizi bir ağaç gibi düşünün. Bir dalında sigorta şirketi var, öbür dalında biz varız. Ağaç kurursa hepimiz kuruyoruz. Ağacı beraber yeşertmemiz lazım. Sigorta şirketleri yetkili satıcılar pahalı iş yapıyor, biz de diyoruz ki sigorta şirketleri uygun olmayan yerlere gönderiyorlar. Bu sürünceme böyle devam ediyor. Benim başkanımın ricam, bizi sigorta şirketleriyle bir araya getirmesi ve bir ortak çözüm noktasında buluşmamıza ön ayak olması. Bu konuyla ilgili, önümüzdeki dönemde bir önlem olarak, mutlak suretle marka kaskolarına geçilmesi lazım geldiğini düşünüyorum” dedi.

Marka kaskolarının avantajları neler?

Haluk Veli Doğan, bazı kasko şirketleri ile yapılan anlaşmalardan örnek vererek, “Anlaştığımız kasko şirketi ile yapmış olduğunuz sözleşmede; trafikte hasar yapmış olan araçlar mutlak surette, marka kasko kapsamında yetkili servislere gelecek diye belirttik. Başta yapılan bu anlaşmalarda işçilik fiyatları da baştan konuşulduğunda zaten ortada böyle bir sıkıntı kalmayacak. Çünkü marka kaskonun poliçe fiyatı ona göre belirlenecek. Risk bedelleri ona göre belirlenecek. Bu konuda tüm yetkili satıcı arkadaşlarımızın sağlayıcılara, distribütörlere baskı yapıp, her yetkili markanın, her distribütörün kendi marka kaskosunu çıkartması konusunda destek vermeleri gerekiyor” dedi.

İkinci el araçlar konusunda geç kaldık

Yetkili satıcıların geçkişte araç satışından para kazandığını dile getiren Haluk Veli Doğan, “Şu anda satışlardaki kârsızlık durumu hepimizi etkiliyor. Artı, verilen bonus ya da ek prim dediğimiz sistemden içeri giriliyor. Daha önce servislerle ilgilenmeyen patronlar şu anda servislerin gelir giderlerine bakmaya başladılar. Sigorta ile ilgilenmeyen patronlar, sigortada da bir para kaynağı olduğunu görmeye başladılar. Akabinde de ikinci el. İkinci el konusunda ülke olarak çok geç kaldık. Avrupada, özellikle İngiltere’de bir yetkili satıcı 1000 adet sıfır kilometre araç satıyorsa, 1600 adet ikinci el araç satıyor. İngiltere yüzde 160’ta. Yani ikinci el gerek kârlılık olarak, gerek iş olarak küçümsenmemesi gereken ve kârlılıklarımızı arttırmanın önemli taşlarından bir tanesi. Bu konuya dikkatlice eğilmemiz ve süreci profesyonelce yönetmemiz gerekiyor.

Beklenmeyen fırsat

Sigorta şirketlerinde ayrı bir konu daha var. Ona da birkaç cümle ile değineceğim. Sigorta şirketleri fiziki şartlar düzenlemesi getirdi. Dedi ki: “ey yetkili satıcı



sen kendi plazanın içerisinde sigortacılık hizmetini yapamazsın, illa ki dışarıya açılan bir kapının olması lazım. O kapıyı açmazsan biz sana bu yetkiyi vermeziz”. Birçok yetkili satıcının böyle bir şansı da olmadı. O yüzden kimi yan komşusunun altındaki dükkanı kiraladı, kimi uzaklaştı. Şirketin içinden uzaklaşınca da yeni kurdukları organizasyonun ayrı masrafları oldu. Bunları karşılamak için gelirlerini arttırmak istediler, diğer alanlara yangına, sağlığa, BES’e girdiler. Yani sigortacılığı profesyonel yapmaya başladılar. Ama uyuyan devi uyandırdılar. Burada sigorta şirketlerimiz de şu anda aktif olarak çalışıyor. Bu çalışmanın neticesinde güzel kârlılıklar da elde etmeye başladık. Bu fiziki şartlar düzenlenmesini çıkartan arkadaşımıza ben teşekkür ediyorum.

Gelecek 20 yıl

Önümüzdeki 20 yıl otomotiv sektörü nasıl olacak? Bahsettiğimiz gibi şu anda satıştaki kârlılık azaldı. Ve sigorta şirketlerinin, kaporta boyanın durumu ortada. Gelecek 20 yılda satış tarafındaki durum belli. Bizi kârlılık açısından daha büyük bir sıkıntı bekliyor. Önümüzdeki 20 yılda araçların bir çoğunun elektrikli olacağını düşünüyorum. Bu elektrikli araçların yağı yok, suyu yok, triger kayışı yok. Dolayısıyla bakımı yok. Yani mekanik atölyede de kârsızlık baskımızı ağırlatacak. Konuşmamda değindiğim konuyu bir sözle bitirmek istiyorum “kârsızlık bizim kaderimiz değil”. Kâr etmeliyiz, etmek zorundayız” dedi.

“Ne kadar basit oynarsanız o kadar kazanırsınız”

Vedat Uygun

Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. VW Binek Araç Genel Müdürü

Vedat Uygun, OYDER Toplantısı’nda otomotivcilerle konuşmayı ‘tereciye tere satmak’ olarak nitelendirip, “Bizim işimiz de satış-pazarlama olduğu için biraz tereciye tere de satmamız lazım” dedi.

Konuşmasına kendi otomotiv geçmişinden söz ederek başlayan Vedat Uygun, 1981 yılında Otosan Mammül Geliştirme Departmanı’nda mühendis olarak sektöre adam attığını dile getirerek “Otosan Mammül Geliştirme Departmanı’nda yaklaşık 10-15 tane mühendis vardı, çizim masalarımız vardı. Şu anda Otosan’ın Ürün Geliştirme Departmanı’nda binlerce mühendis çalışıyor ve çizim masaları da yok tabii. 15 yıl Otosan, 15 yıl Volkswagen, arada 1,5 yıl da Anadolu Endüstri Holding-Isuzu var. Bu dönem içinde üç duayen benim hayatımda etkin oldu. Onları anmadan geçemeyeceğim. Birisi Ali İhsan İlkbahar ki mühendislik vizyonumu ondan aldım. İkincisi Macit Akman. Satış-pazarlama ve yetkili satıcı ilişkileri ve teşkilatlığı Macit Bey’den aldım. Üçüncüsü şim-



DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİC. A.Ş.,
VW BİNEK ARAÇ GENEL MÜDÜRÜ VEDAT UYGUN

diki patronumuz Sayın Ferit Şahenk. Dünya vizyonunu da ondan aldım. 30 küsur yıllık otomotiv hayatımda üç önemli isim onlardır ve onları da her fırsatta söylemeden geçemem” dedi.

Dört hayati konu

Otomotiv işinin karışık bir iş olduğundan söz eden Vedat Uygun, “Ama bunu basit oynamak lazım. Öncelikle makroda çok basite indirmek lazım. Her oyun öyle. Futbol da öyle değil mi? Yani ne kadar basit oynarsanız kazanıyorsunuz. 30 küsur senelik otomotiv tecrübemle ki, bunun son 24 senesi direkt yetkili satıcı teşkilatıyla geçti. Hepiniz bildiği dört konum var ama bu konulardaki düşüncelerimi biraz daha distribütör veya şahsi görüşüm olarak alın. Çok basit, çok bildiğiniz konular ama bence çok hayati konular” dedi.

Stok seviyesi

Yetkili satıcılara stok seviyesi konularında bilgi veren Uygun, “Stok seviyesini optimum düzeyde tutmak

*Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Makine Mühendisliği bölümünden
mezun olan Vedat Uygun,
lisansüstü eğitimini Koç
Üniversitesi İşletme Enstitüsü’nde
tamamladı. 1997 yılında Doğuş
Grubu’na katılan Vedat Uygun,
Haziran 2007’den bu yana
VW Binek Araç Marka Genel
Müdürlüğü görevini yürütüyor.*

lazım. Tabii buna sadece sizin değil, distribütörlerin de katkısının olması lazım. Benim görüşüm veya bizdeki uygulamalar otomobil stoğu aylık satışınızın yarısını, yüzde 50'sini, yüzde 60'ını geçmemeli. Daha fazlasının veya daha azının olmaması lazım. Yani bu aslında -çok detaya inmiyorum ama- kârlılığın en önemli faktörü arz-talep dengesi. Ayda 100 tane satan bir yetkili satıcının elinde 50-60 stok olması normaldir. Bunun altında olursa satış kaybedersiniz. Üstünde olursa da kârlılık kaybedersiniz. Bu sadece sizin için değil, teşkilattaki stok da çok önemli. Yani otomobili ideal olarak senede 15-20 kere çevirmek lazım. Duruma göre, ayına göre değişiyor ama benim tecrübem ortalama olarak böyle yapmak gerektiğini gösteriyor. Bu hakikaten işin kritik noktalarından birisi. Yedek parçayı da senede 12 ila 15 arasında çevirmek lazım. Yani çok basit olarak stoğunuzun bir aylık satışınıza eşit olması lazım. Bu iki stok seviyesi bence işin ana konularından bir tanesi. Çok detaya inmeden, bir sürü soruna çare olacak konulardır. Siz böyle tutabilirsiniz ama yan komşuda yüksek stok varsa o yine problem olacaktır. Minimumun altında tutarsanız mutlaka satış kaybedersiniz. Ürününüzü bu şekilde pozisyonlamak iyidir diye düşünüyorum.

İşletme sermayesi

İkinci konu bu stoğu tutabilecek, bu stoğu yaşatabilecek işletme sermayesini içeride tutmanız lazım. Genelde zora giden, karsız olan yetkili satıcıların tümü genelde otomotivden kazandıklarıyla veya otomotivin getirdiği yüksek ciroların verdiği imajla aldıkları kredileri diğer işlere yatırıyorlar. Ben demiyorum ki diğer işlere para yatırmayın. Tabii ki diğer işleri de yaparsanız, otelci de olacaksınız, benzinci de olacaksınız, inşaatçı da olacaksınız. Ama otomotivi riske atacak işler yapmayın. Bunları size nacizane söylüyorum, benden daha iyi görürsünüz ama dışarıdan bir göz olarak söylüyorum. Bu işte kaybeden, bu işi terkederek yetkili satıcıların hiçbiri -benim gördüğüm kadarıyla- otomotiv nedeniyle kaybetmemiştir. Otomotivdeki paraların dışarıya aktarılması, otomotivin veya otomotivin verdiği ciro gücüyle yüksek krediler kullanarak otomotiv işini riske atmışlar, açıkça söyleyeyim paralarını başka işlerde batırmışlardır. Dediğim gibi işletme sermayenizi mutlaka otomotivde tutun. Bu işin işletme sermayesiz olması mümkün değil. Optimum stokta ve o stoğu taşıyacak işletme sermayesinin otomotivin içinde olması lazım.

Kurumsallaşma: İlk iş anayasa

Bunun dışında kurumsallaşma. Kravatlı, yakışıklı, güzel insanları transfer ederek kurumsallaşma oluyor. İşte bunu genel müdür atadım, bunu müdür atadım şeklindeki kurumsallaşma yanlış oluyor. Başka yanlışlıklara yol açıyor. Biz teşkilatımızda başladık,

"Elektrikli araçlar görünebilir gelecekte çok etkili değil"

VEDAT UYGUN: "Elektrikli araçlar önümüzdeki 20 senede Türkiye ya da dünya pazarını doldurmayacak. 2020 yılında yüzde 3 ile 6 arasında bir pazar payı olacağı öngörülmüyor. Dünya elektrikli araca doğru ne kadar gidecek onu da kimse bilmiyor.

Yani bu işin doğrusu elektrikli araç mıdır? Onu da kimse bilmiyor. Volkswagen son olarak, şehirlerarası yollarda elektrikli aracın kullanılmayacağını anladıklarını ve bunun için daha çok şarj edilebilir hibrit dedikleri bir modele gideceklerini belirtti. Benim okuduğum bir başka kaynaktan da 2030 yılında tüm dünyadaki petrol tüketimi maksimuma çıkacağı belirtiliyor. Onun için elektrikli araçlar öyle görünebilir gelecekte çok etkili değil. Bir 10 senede çok etkili olmayacak. Yatırımlarınız zaten 10 senede geri döndüğü için elektrikli araçları hiç düşünmeden yatırım yapabilirsiniz."



**KT CONSULTING YÖNETİM KURULU BAŞKANI
OYDER YÜKSEK İSTİŞARE KURULU ÜYESİ
KURTHAN TARAKÇIOĞLU**

bence aile anayasası veya şirket anayasasını mutlaka hazırlamak lazım. Mutlaka aile içindeki veya şirket ortaklarının içindeki anlaşmazlıklar ve sistemin belli olmaması o yetkili satıcıların zora düşmesine, işinin tam yürüyememesine neden oluyor. O yüzden biz şirket avukatlarının desteğiyle yetkili satıcılarımıza aile anayasası, şirket anayasası hazırlatıyoruz. İşe buradan başlamak lazım. Bence profesyonel alacaksınız - yetkili satıcıların çoğunluğu aile şirketi olduğuna göre- yanınızda 4-5 sene çalışmış, aile kültürünü bilen, ailenizin içine soktuğunuz insanlara işi emanet etmeniz lazım. Dediğim gibi, aile şirketlerinde kurumsallaşma deyince "orada başarılı bir genel müdür var, ben onu alayım genel müdür yapayım" anla-



yısında, algısında olmamak lazım. İlk önce anayasa-yı koymak lazım. Sonra da kendi elemanınızı, kendiniz yetiştirmeniz veya varsa şayet aile fertlerinden birisinin götürmesi iyi olur diye düşünüyorum” dedi.

Marka Standartlarına Uygun Çalışma

Vedat Uygun, ‘Ampülü değiştirsek distribütöre soruyoruz’ diyorsunuz. Kızacaksınız şimdi belki ama ben diyorum ki bu markalar dünya markaları. Hiç kimse kimseye eziyet olsun diye proses koymaz. Bizim teşkilatta veya diğer teşkilatlarda markanın prosedürlerine, sistemlerine, standartlarına uyan yetkili satıcılar başarılı olmuştur. Bu standartlardan hafif kaçayım filan dediklerinde mutlak onlar daha az başarılıdır.

Çünkü biz beraber yaşıyoruz, hepimiz bir aileyiz. Biz öyle görüyoruz. Para harcatmak için bir iş yaptırıyorlar. Bir anlam gördükleri için yaptırıyorlar. Bütün paydaşlarla uygun çalışılmalı ama marka standartlarına daha uygun çalışılmalı. Affınıza müsaade olarak sizlerin de bahsettiği ikinci el işi ile ilgili birkaç şey söylemek isterim. İkinci el işini de kurumsal yapın. Uzun dönemde işin hem kalıcı olması-evlatlarınıza geçecek bir iş olması açısından- hem de çalışanların ve sizin daha rahat etmeniz yani denetim açısından çok önemli. Bunlar benim nacizane dört ana noktam. Bu noktaları yaptıktan sonra diğer işler, tabii ki sigorta işleri, atölye işleri vb. önemli, karmaşık biraz. Müşteri mutluluğu çok önemli. Bunlara ve dünya vizyonuna da hiç girmedim ama benim işte bu 24 senelik yetkili satıcı ilişkilerimde en önem verdiğim dört konuyu sizlerle paylaşma fırsatı buldum” dedi.

Toplantıya katılan Mersin Valisi Hasan Basri Güzeleoğlu, bir kentin değerinin sahip olduğu rekabet büyüklüğüne bağlı olduğunu ifade ederek, “Mersin ülkemizin zenginliğini artıran bir büyük şehirdir” dedi.

OYDER Mersin Bölge Toplantısı yapıldı. HiltonSA Otel’de yapılan toplantıya Mersin Valisi Hasan Basri Güzeleoğlu ile dernek üyeleri katıldı. Toplantıda konuşan Vali Güzeleoğlu, Mersin’in potansiyellerinden söz etti.

Türkiye’nin bir gelişim süreci içerisinde olduğuna işaret eden Güzeleoğlu, “Mersin ülkemizin zenginliğini arttıran bir büyük şehirdir. 2012 yılı sonunda vergi tahsilatında 6’ncı sırada bulunan ilimiz, kamu yatırımlarından fazlasını vergi olarak ödeyen bir kenttir. 2023 hedefimiz kapsamında dünyanın en büyük ilk 10 limanı arasına girmesi kesin olan Mersin Limanı ile birlikte ilimiz, Türkiye’nin Doğu Akdeniz’deki en önemli ticaret merkezidir. Ülkemizin ilk serbest bölgesi de Mersin’de açılmıştır.

Türkiye’nin en büyük tarımsal üretimini yapan Mersin, geçtiğimiz yıl ülkemiz genelindeki tarım faali-



MERSİN VALİSİ HASAN BASRİ GÜZELOĞLU

HASAN BASRİ GÜZELOĞLU:

“2023 hedefimiz kapsamında dünyanın en büyük ilk 10 limanı arasına girmesi kesin olan Mersin Limanı ile birlikte ilimiz, Türkiye”in Doğu Akdeniz’deki en önemli ticaret merkezidir.”

yetlerinin yüzde 6’sını tek başına gerçekleştirmiştir” dedi.

Bir kentin değerinin sahip olduğu rekabet büyüklüğüne bağlı olduğunu aktaran Güzeleoğlu, bu noktada Mersin’e gelen yatırımların rekabetçiliğinin sorgulandığını ifade etti. Güzeleoğlu, “Mersin, gelişen ve yüksek geliri olan pazarlar arasında ilgi görmektedir. En büyük beklentimiz ülkemizin kendi markalarını pazarlayacak duruma gelmesidir. Bunu yapmak için gerekli insan gücü ve sermayemiz eksik değil. İnanıyoruz ve çalıştığımız zaman her şeyi elde edebiliriz” şeklinde konuştu.

Toplantıda ayrıca, Chevron Direktörü Evren Femen, KT Consulting Yönetim Kurulu Başkanı ve OYDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Kurthan Tarakçıoğlu, Bakırcı Otomotiv Satış ve Pazarlama Direktörü Mehmet Karakoç, BASF yetkilisi Serdar Gürses sektöre dair birer sunum gerçekleştirdi. Toplantı soru cevap bölümünden sonra sona erdi. <<<