



## Yetkili Satıcılar otomotivin başkenti Bursa'da bir araya geldiler

**B**ursa Bölgesi Yetkili Satıcılar Toplantısı'nın açılış konuşmasını gerçekleştiren OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'ni ikinci dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak temsil etmekten mutluluk ve gurur duyduğunu ifade ederek, Bursa bölgesinden toplantıya katılan yetkili satıcılara ve sektör paydaşlarına şükranlarını sundu. Göreve geldiği günden bu yana OYDER'in en önemli etkinliklerinden biri olan "Diyalog" toplantılarının gerçekleştirilmesinin nedenleri ve sonuçları üzerine kısa bir değerlendirme yapan H. Şükrü İlşal, "2010 yılında dernek yönetimine geldiğimizde, bir istatistik çalışması gerçekleştirdik. Bu çalışmanın sonucu, OYDER'in sadece İstanbul'a yönelik çalışma yapan elitist bir dernek olduğunu gösterdi. Bizler ise bu sonuçlara bakarak, bir yerlerde bir yalnızlık yapıldığına kanaat getirdik. Ve bu algıyı kırmak üzere harekete geçtik. Yönetim Kurulu toplantılarımızı belirlediğimiz illerde yapmaya karar vererek harekete geçtik. Burada amacımızı, 'OYDER Türkiye'dir algısını yerleştirmeye çalışmak olarak belirledik. Her ilimizde gerçekleştirdiğimiz Yönetim Kurulu toplantıları sonunda, o bölgedeki Yetkili Satıcı arkadaşlarımızın da katıldığı sektörün sorunlarına ilişkin toplantılar düzenlemeye baş-

ladık. Hem distribütörler hem hukuk düzeyinde değerli konuşmacıları Bölge Toplantılarımıza taşıyarak, sektörün değerli isimleriyle sektörün gerçeklerini tartışmaya çalıştık" olarak ifade etti.

H. Şükrü İlşal yönetime geldikleri günden bugüne kadar 10 Bölge Toplantısı ve iki tane de sektörü bir araya getiren Otomotivin Geleceği Kongresi düzenlediklerini belirtti. Sivil toplum örgütlerinin artık demokrasilerde çok daha ön plana çıktığına değinen İlşal, "Amerika başkanlık seçimlerinde adaylar seçimin son turunu Amerikan Yetkili Satıcılar örgütü olan NADA'da yapıyor. Bu NADA'nın ne kadar güçlü bir sivil toplum örgütü olduğunu gösteriyor. Bursa Bölgesi Toplantısı'nı İstanbul'a yakın olması, yeşil Bursa olması, otomotiv sektörüne ilişkin bilgi birikiminin çok yüksek olması nedeniyle düzenledik. OYDER üye sayısının yüzde 27'sini Bursa oluşturmaktadır. Bizler bu seviyeyi dernek üyeliği anlamında yeterli göremiyoruz. OYDER üyeliği hiç bir zaman bireysel firmaların yönlendirilmesiyle gerçekleştirilebilecek bir durum değildir. Sektörün sorunlarını dile getirmek için bir araya gelenler zamanını, aklını bu işe aktaran bir gönüllüler topluluğudur." açıklamasında bulundu.

Rekabet Hukuku, Basel III Kriterleri, Yeni Blok Muafiyeti Yasası'nın sektörün önünde durduğunu hatırlatan H. Şükrü Ilısal "Bunun yanında yeni Türk Ticaret Kanunu'nun, sektörün içindeki haksız rekabeti ortadan kaldıracak bir düzenleme olduğuna inanıyorum. Haksız rekabetin önlenmesinin yanında, distribütörün 'para kazanıyorsunuz' üslubunun da geri çekilmesine fayda sağlayacaktır. Çünkü kayıt dışının yapmış olduğu haksız rekabet, distribütörlerde 'kazanana da var' algısını oluşturuyor. Yeni TTK ile haksız rekabetin önüne geçilecektir."

Kârsızlığın sektör için önemli bir sıkıntı olduğuna değinen H. Şükrü Ilısal, "OYDER olarak sektörün kârsızlık sorununa ilişkin 2009-2011 yılları içerisinde görsel ve yazılı basına 76'ya yakın demeç verdik, toplantılar düzenledik. Kârsızlığı gerçeklerimizden biri olarak kabul ediyorsak, bununla ilgili bir çok çalışma yapmak zorundayız. Bir sivil toplum örgütü olarak elimizden geldiği kadar kârsızlık gibi sektörün diğer bütün sorunlarının çözümü için faaliyetler gösteriyoruz. Sorunlarımızın çözümü için OYDER'e sahiplenmek ve destek vermek gerekiyor" dedi. OYDER'i sahiplenmek demenin yönetimde yer alamamak değil, sivil toplum kuruluşu olarak kurumu sahiplenmek anlamına geldiğine dikkat çeken H. Şükrü Ilısal, OYDER'in gönüllülük esasına dayanarak çok güçlü, ses getiren ve sektöre fayda sağlayan bir kurum olduğunun altını çizdi. Tek başına hem topluma, hem sektöre hiç bir şey kazan-



OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI H. ŞÜKRÜ İLİSAL

dırlamayacağını belirten H. Şükrü Ilısal, OYDER'de hem Yönetim Kurulu hem de profesyonel ekip olarak, yaptıkları işin daha iyi olması için çaba sarfettiklerini dile getirdi. Sektörde faaliyet gösteren Yetkili Satıcıların ikinci kuşak yöneticilerine, çoklu marka seviyesine gelen kuruluşların tepe noktalarda çalışanlarına seslenen H. Şükrü Ilısal, OYDER'e sahip çıkılmasının sektöre sahip çıkılması anlamına geldiğini söyledi.

Bursa Yetkili Satıcılar Toplantısı'nda söz alan OYDER Genel Sekreteri Özgür Tezer, 2012 yılı için Türkiye, Avrupa ve dünyadaki ekonomik büyüme tahminlerini katılımcılar ile paylaştı.



Özgür Tezer, Türkiye'nin büyüme hızının 2012 yılında yüzde 4, 2013 yılında ise yüzde 5 civarında olarak tahmin edildiğini hatırlatarak, 2013 yılında Avrupa'da daralmanın özellikle ihracatımızı etkileyeceğini söyledi. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüklüklerine değinen Özgür Tezer, Meksika'nın 1,23 trilyon dolar, Güney Kore'nin 1,21 trilyon dolar, Endonezya'nın 908 milyar dolar, Türkiye ise 876 milyar dolar büyüklüğü aktardı. Kısaca Avrupa Komisyonu'nun büyüme ve istihdamın artırılması için atılacak adımları belirlemek üzere raporlar yayınladığını belirtti. Yunanistan, İrlanda, Portekiz ve Romanya'nın kurtarma programı kapsamında gözlemlendiğini söyledi. Avrupa ve dünyadaki ekonomik gelişmeler ışığında Türkiye'nin demografik olarak avantajlı olduğu tespitini yapan Özgür Tezer, yaş ortalamasının Avrupa ülkelerine göre çok daha iyi olduğunu aktardı. "Türkiye nüfusunun ortalamasının genç olması otomotiv sektörü için bir avantajdır" tespitini yaptı.

Tüketici Güven Endeksinin yüzde 90 seviyelerinde olduğunu hatırlatarak, tüketicinin harcamaya devam ettiğini söyledi. "Güven Endeksi tablosuna göre otomotiv sektörünün buradan payını alması gerekiyor" dedi. Enflasyonun 10 rakamların altında olmasının büyük bir başarı olduğuna dikkat çeken Özgür Tezer, "Türkiye'de kişi başına düşen yıllık gelir tahmini 2012 yılında 11.405 dolar, 2013 tahmini ise 12.157 dolardır. Bu da satın alma gücünü net olarak göstermektedir. Otomotiv sektörü pazar hareketinin de satın alma gücüne bağlı olduğunu geçmiş yıllarda-

ki deneyimlerimizden hatırlarsınız". İşsizlik oranının bir çok Avrupa ülkesine kıyasla daha iyi olduğuna işaret eden Özgür Tezer, "Şu anda açıklanan rakamlara göre işsizlik oranımız yüzde 9 seviyesindedir" dedi. Türkiye'nin ihracatına da değinen Tezer, "Geçtiğimiz yıl ihracatımız 135 milyar dolar seviyesinde gerçekleştirdi. Bu yılın ilk altı ayında ise 72 milyar dolar seviyesinde oldu" dedi. Sıkıntılı bir dönem olmasına karşın 2012 yılının ihracatının 150 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesini umduklarını dile getirdi. Türkiye'nin ihracatı içerisinde otomotiv endüstrisinin yüzde 7'lik bir pay aldığını aktaran Özgür Tezer, "Otomotiv endüstri bu yılın ilk altı ayında 9 milyar tutarında bir ihracat gerçekleştirdi".

Dünya otomotiv pazarı hakkında bilgi veren Tezer, "Dünya'daki toplam Araç Parkı 980 milyon adettir. Dünya otomotiv pazarı 2011 yılında yüzde 5,3 artışla 79 milyon adete ulaşmıştır. 2012 yılında ise bir önceki yıla göre yüzde 8 artışla toplam pazarın 85 milyon olarak gerçekleşmesi tahmin edilmektedir". Üretimin de bu rakamlara paralel gittiğini aktaran Tezer, "Toplam dünya üretimi sonuçlarına göre Çin 18 milyon üretimle ilk sırada yer aldı. Türkiye 2011 yılında toplam 1.169.225 adet üretim gerçekleştirmiştir. Dünya otomotiv üretimi 2011 yılında yüzde 5 artışla 81 milyon adete ulaşmıştır. 2012 yılında ise toplam üretimin 84 milyon olarak gerçekleşmesi tahmin edilmektedir" dedi. Avrupa pazarındaki pazar rakamlarını değerlendiren Özgür Tezer bu yılın



OYDER GENEL SEKRETERİ ÖZGÜR TEZER

Tablo:1 – Nüfus yoğunluğuna göre araç sahip olma oranı					
		Ocak-Mayıs 12	Nüfus Adedi	Nüfus/Satış	
1	Almanya	1.466.139	81.751.605	56	% 18
2	Türkiye	284.790	74.724.269	262	% 0,4
3	Fransa	1.030.499	65.350.000	63	% 1,6
4	İngiltere	987.722	62.435.709	63	% 1,6
5	İtalya	745.345	60.776.531	82	% 1,2
6	İspanya	373.888	46.196.278	124	% 0,8
7	Polonya	136.891	38.200.037	279	% 0,4
8	Romanya	66.874	21.413.815	320	% 0,3
9	Hollanda	289.865	16.934.057	58	% 1,7
10	Yunanistan	28.587	11.309.885	396	% 0,3
11	Belçika	267.752	10.951.665	41	% 2,4
12	Portekiz	68.002	10.636.979	156	% 6
13	Çek Cum.	81.330	10.532.770	130	% 0,8
14	Macaristan	28.819	9.985.722	346	% 0,3
15	İsveç	149.447	9.475.954	63	% 1,6
16	Avusturya	171.152	8.419.776	49	% 2,0
17	İsviçre	152.522	7.870.100	52	% 1,9
18	Bulgaristan	8.867	7.364.570	831	% 0,1
19	Danimarka	83.940	5.579.204	66	% 1,5
20	Slovakya	31.327	5.445.224	174	% 0,6
21	Finlandiya	32.022	5.413.300	169	% 0,6
22	Norveç	74.706	5.016.100	67	% 1,5

ilk beş ayında Almanya'nın ilk sırada yer alarak 1.466.139 milyon adet satış gerçekleştirdiği bilgisini verdi. Avrupa pazarı rakamlarına göre Türkiye'nin bu yılın ilk beş ayında nüfus oranına göre 262 kişiden birinin otomobil satın aldığını söyledi. Türkiye otomotiv pazarına değinen Özgür Tezer, 1990 yılından bugüne otomotiv pazarı rakamları üzerinde değerlendirmede bulundu. "2002-2011 yılları arasında 10 yıllık dönemde toplam pazar 613.000, 2007-2011 yılları arasında 5 yıllık dönemde toplam pazar 678.800, 2009-2011 yılları arasında 3 yıllık dönemde ise toplam pazar 744.300 adet olarak gelişti" dedi. 2012 için 850 - 875 bin arasında bir tahmin yapıldığına dikkat çekti.

2012 yılının ilk altı ayında otomobil pazarını ortalama emisyon değerine göre değerlendiren Özgür Tezer, "En yüksek paya yüzde 36,5 oranıyla 120-140 gr/km arasında yer alan otomobiller 89.256 adet ile sahip oldu. Ardından yüzde 30,8 pay ile 100-120 gr/km arasındaki otomobiller yer aldı" hatırlatmasını yaptı.

2011 yıl sonu itibarıyla toplam araç parkının 12 milyon düzeyinde olduğu bilgisini veren Tezer, "Bugün mevcut araç parkımızın yüzde 54,2'si 12 yaş üzeri araçlardan oluşuyor, 16 yaş üzeri olanların oranı ise yüzde 34" dedi.

Türkiye'de kişi başına düşen araç sahipliğinin Avrupa ortalamalarının çok altında bir orana sahip olduğunu söyleyen Özgür Tezer, "Türkiye 1000 kişiye düşen 141 araç ile Batı Avrupa ülkeleri ortalaması olan 606'nın çok gerisinde ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında ise sonuncu durumdadır. Bu tabloya göre Türkiye otomotiv pazarı potansiyelinin çok gerisinde yer alıyor" dedi. Vergi oranlarına da değinen Özgür Tezer, "Avrupa ülkelerinde otomo-

**Tablo 2: Türkiye Otomobil Pazarı Aylık Gelişimi**

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	6 Ay	Toplam
2002	1.764	3.641	7.109	11.007	15.461	14.337	15.472	13.302	14.599	16.531	16.657	27.569	53.319	157.449
2003	11.531	10.402	15.743	18.893	25.853	28.266	30.172	25.903	36.234	45.446	40.048	75.778	110.448	364.069
2004	36.352	37.079	67.144	73.075	80.290	59.730	54.816	52.876	55.609	53.000	49.200	78.924	353.670	698.095
2005	20.747	35.766	60.707	56.844	67.357	60.796	61.015	64.011	61.954	56.638	61.364	103.209	302.217	710.408
2006	27.917	40.938	60.052	64.038	78.229	54.355	37.251	43.767	46.109	36.542	51.867	76.787	325.529	617.852
2007	23.117	29.184	41.890	42.366	47.938	48.674	47.490	50.558	46.581	52.725	63.313	100.926	233.169	594.762
2008	31.527	35.251	53.649	47.701	48.598	46.324	42.156	43.670	43.932	32.884	26.253	42.078	263.050	494.023
2009	19.606	21.742	55.111	52.640	63.191	61.067	28.845	35.609	81.397	21.033	27.962	88.923	273.357	557.126
2010	20.095	31.172	51.769	54.946	59.377	60.896	61.345	61.764	63.814	73.404	73.962	148.369	278.255	760.913
2011	44.892	58.663	78.403	77.695	80.646	81.573	63.044	58.406	60.129	69.421	63.657	127.910	421.872	864.439
2012	29.545	41.324	64.884	62.949	70.863	0	0	0	0	0	0	0	340.632	340.632

**Tablo 3 – Eğer 2012 Pazarı 800.000 Olacaksa 2. Yarı Kaç Adet Satılır**

	1. Yarı Yıl Toplamı	2. Yarı Yıl Toplamı	Yıl Toplamı
10 Yıllık Ortalama	261.246	321.106	582.352
2011 Satışları	421.872	442.567	864.439
2012 Satışları	340.632	???	???
10 Yıllık Ortalama	261.246	321.106	582.352
2011 Satışları	421.872	442.567	864.439
2011 Satışları	340.632	???	800.000
10 Yıllık Ortalama	261.246	321.106	582.352
2011 Satışları	421.872	442.567	864.439
2011 Satışları	340.632	459.368	800.000

**Tablo 4 – 2011 2. Yarı Aylık Satış Rakamları**

	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
10 Yıllık Ortalama	44.259	44.814	50.946	45.723	47.192	88.172
2011 Satışları	63.044	58.406	60.129	69.421	63.657	127.910

bil satışında ÖTV uygulaması söz konusu değil. Ancak bazı AB ülkelerinde belli CO2 değerleri üzerine caydırıcı vergiler uygulanmaktadır. Ülkemizde otomotiv sektörünün gelişmesini hızlandırmak otomobil fiyatlarının aşağı çekilmesiyle mümkündür. Araç talebi ancak bu şekilde artırılabilir.”

OYDER üyelerinin 7 milyar dolarlık tesis yatırımı ile 5 milyon metrekarede hizmet verdiklerine değinen Özgür Tezer, sektörde 100 bin personel istihdamı ile 500 bin kişiye ekmek kapısı olduğunu vurguladı. Yetkili Satıcıların 54 markanın yaygın bayilik ağlarını yürüttüğünü belirterek, Yetkili Satıcıların yüzde yüz Türk sermayeli ve müşteriye markanın temas noktası olduğunu hatırlattı. Yetkili Satıcıların; Hedef Baskısı ve Değişkenler, Rekabet / Haksız rekabet, Fiyat Politikaları, Finans, Kalifiye eleman bulma, Teknolojiye uyum konularında sorunları olduğunu dile getirdi. Özgür Tezer, Yetkili Satıcıların gelecekte var olabilmeleri için, “Yetkili Satıcılar gereğinden fazla yatırım yapmamalıdır. Giderleri kontrol altında tutmalı, en büyük yatırımı insana yaparak, aile bireylerinin ve çalışanlarının eğitimi yükseltmelidirler. Bunun yanı sıra hızla kurumsallaşmalarını tamamlamaları, sektör içinde alternatif gelir kaynakları yaratmalı” önerisinde bulundu. Konuşma-

**Tablo 5: CO2 Ortalaması 2012 Haziran Sonu**

Emisyon Değerleri	2011 6 aylık satış	2012 6 aylık satış	Değişim		
<100 gr/km	1.144	% 0,4	4.860	% 2,0	% 324,8
>100-120 gr/km	83.059	% 28,7	75.360	% 30,8	% -9,3
>120-140 gr/km	110.396	% 38,1	89.256	% 36,5	% -19,1
>140-<160 gr/km	50.936	% 17,6	53.607	% 21,9	% 5,2
>160 gr ve üstü gr/km	44.211	% 15,3	21.407	% 8,8	% -51,6
	289.746	% 100,0	244.490	% 100,0	% -15,5

sını OYDER’in amacı ve hedefleri konusuna değinen sonlandırılan Özgür Tezer, “OYDER’in Yetkili Satıcıları temsil etmek, güvence olmak, yol göstermek, çözüm üretmek, fayda sağlamak ve bilinçlendirmek için faaliyet göstermektedir” diye konuştu.

#### EVREN FENEMEN

#### Prista Oil Orta ve Doğu Avrupa Yatırımlar ve İş Geliştirme Direktörü

**B**ursa Yetkili Satıcılar Toplantısı’nda konuşan Prista Oil Orta ve Doğu Avrupa Yatırımlar ve İş Geliştirme Direktörü Evren Fenemen, Türk otomotiv sektörünün, Prista madeni yağ markası ile Chevron için kilit bir odak noktası olmaya devam ettiğini söy-



## BURSA YETKİLİ SATICILAR TOPLANTISI >>>



PRİSTA OİL ORTA VE DOĞU AVRUPA YATIRIMLAR VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ  
EVREN FENEMEN

ledi. Merkezi San Ramon, Kalifornia, ABD olan ve dünya çapında faaliyet gösteren iştirakleriyle Chevron'un, dünyanın önde gelen entegre enerji şirketlerinden biri olduğunu belirten Evren Fenemen, şirketin enerji sektöründe tam anlamıyla her yönünde faal olduğunu aktardı. Evren Fenemen, "60 binden fazla çalışanı, 16 rafinerisi, dünya çapında 20 binden fazla akaryakıt istasyonu bulunan Chevron, ham petrol ve doğal gaz araştırmaları, üretimi ve dağıtımının yanı sıra; akaryakıt ve yağların rafine edilmesi, satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir. Petro kimya ürünleri üreten ve pazarlayan; elektrik ve jeotermal enerji üretiminde bulunan Chevron; enerji yönünden etkin çözümler sağlama ve bio yakıtlar da dâhil olmak üzere geleceğin enerji kaynaklarını geliştirmesiyle de dikkat çekmektedir." açıklamasını yaptı.

Madeni yağ pazarında da dünyanın dördüncü büyük entegre üreticisi olan Chevron'un dünya genelinde birçok madeni yağ üretim tesisi bulunduğunu da dile getiren Evren Fenemen, Enerji devinin Prista markalı madeni yağlarının 80'den fazla ülke pazarında yer aldığını söyledi.

Prista Oil Holding BV'in ,Türkiye'yi de içeren coğrafyada Chevron'un Doğu Avrupa'da faal Distribütörü olduğunu hatırlatan Evren Fenemen, "Prista Oil Holding 1995 yılında kurulmuş bir enerji şirkettir. Faaliyetleri arasında madeni yağ üretimi, baz yağ depolama ve satış ve akü üretimi olan firmanın 19 ülkede,

550 çalışanı vardır. Prista Oil bir tanesi Körfez-İzmit'te 86.000 ton kapasiteli olmak üzere toplam 282 bin ton üretim kapasiteli 4 madeni yağ üretim tesisine ve yine bir tanesi Körfez'de olmak üzere 4 depolama tesisine sahiptir" bilgisini verdi.

### AVUKAT ÇAĞRI TURAL LEGAL HUKUK BÜROSU

**B**ursa Yetkili Satıcılar Toplantısı'nın bir diğer konuşmacısı Legal Hukuk Bürosu'ndan Avukat Çağrı Tural, katılımcıları 1 Temmuz 2012 tarihinden itibaren yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu hakkında bilgilendirdi.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun neler getirdiğini özetleyen Çağrı Tural, "Şeffaflık, eşit işlem, sorumluluk, hesap verebilirlik gibi kurumsal şirketlerin hali hazırda benimsemiş olduğu kurumsal yönetim ilkeleri kanun kapsamına alınarak, şirketler hukuku alanında bütünlük sağlanması hedeflenmiştir. Bu kapsamda Yeni TTK'da birçok yenilik ve revizyona yer verilmiştir" diye aktardı.

Aynı yönetim çatısı altında toplanan ana şirketler ve yavru şirketler arasındaki ilişkilerin yani "şirketler topluluğu ilkelerinin" düzenlendiğini söyleyen Tural, "Bu düzenleme ile ana şirket ve yavru şirketler arasındaki ilişkiler kurallara bağlanmış ve yeni sorumluluk halleri öngörülmüştür. Ana şirketin hâkimiyetini yavru şirketi zarara uğratacak şekilde kullanmasının önüne geçilmeye ça-



LEGAL HUKUK BÜROSU'NDAN AVUKAT ÇAĞRI TURAL TÜRK TİCARET KANUNU  
HAKKINDA BİLGİLER VERDİ.





## BURSA YETKİLİ SATICILAR TOPLANTISI >>>

İşlemiştir” dedi. Haksız rekabete ilişkin kanunu yorumlayan Çağrı Tural, “Haksız rekabete ilişkin daha ayrıntılı düzenlemeler yapılarak, rekabetin haksız olarak ihlali halinde, failere hapis veya adli para cezası yaptırımını getirilmiştir. Başlıca haksız rekabet halleri yeniden tanımlanmış; odalar, borsalar ve tüketicileri koruyan sivil toplum kuruluşlarının dava hakları kuvvetlendirilmiş ve basının sorumluluğu her türlü basın yayın mecrasını ve interneti de kapsayacak şekilde genişletilmiştir” bilgisini aktardı.

Yeni Türk Ticaret Kanunu, ticari hayata ilişkin yeni düzenlemeleri ile şirketlere ciddi yükümlülükler ve sorumluluklar getirmekte olduğunun altını çizen Çağrı Tural, “Yeni TTK ve beraberinde gelecek olan yeni düzene adaptasyon konusu şirket ajandalarında en üst sırada yer alması gereken bir kalem olmalıdır.

Yeni TTK’ya uyumlu hale gelmek, şirketler için bir keyfiyet değil, zorunluluk halini almıştır. Diğer yandan, söz konusu yeniliklerin şirketin ihtiyaçlarına uygun şekilde adapte edilmesi halinde, kanun değişikliğinin fırsata çevrilmesi mümkün olabilecektir” dedi.

### ÜMİT KARAARSLAN

**HYUNDAI ASSAN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.  
GENEL MÜDÜR**

Ümit Karaarslan konuşmasında pazar tahmini üzerine bir değerlendirmede bulundu. ODD tarafından bir grup önerisi üyesine hazırlanan “Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası, Talep Tahmini 2012-2016” isimli çalışmanın sektöre önemli bir katkı sunduğuna değindi.

Hazırlanan “Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası-Talep Tahminleri 2012-2016” raporu, bu yıl dahil 2016 yılına kadar otomotiv pazarının seyirinin ekonomik gelişmelerle ve destekle birlikte nasıl gelişeceğini ortaya koyduğunu dile getiren Ümit Karaarslan. “ODD’nin, sektörün yol haritasını oluşturmak üzere 2009 yılında gerçekleştirdiği akademik çalışmanın devamı niteliğindeki raporda otomobilin ortalama birim fiyatı, tüketici geliri, akaryakıt birim fiyatı, bireysel kredi hacmi ve kredi faizlerin ana değişken-



HYUNDAI ASSAN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ  
ÜMİT KARAARSLAN

ler olarak belirlenmiştir” dedi. Rapor, “mevcut vergi sisteminin pazara ve ekonomiye etkileri”, “Türkiye’deki otomobil sahipliği ve talebi etkileyen unsurlar” ile “araç parkı ve bunun ekonomik ve çevre etkileri” gibi başlıkları kapsadığını aktaran Ümit Karaarslan yüksek oranlı vergilerin, özellikle de ÖTV oranlarının, talep artışını önemli ölçüde engellediği öne sürülen raporda, mevcut şartlar değişmeden, yüzde 5,5 oranında gelir artışı olması durumunda 2016 yılında otomobil satışlarının yıllık 850 bin 39 adet, toplam otomotiv satışlarının da 1 milyon 246 bin 323 adet seviyesine ulaşacağı tahmininde bulunulduğunu söyledi.

Ümit Karaarslan, “Raporda, ÖTV’nin yüzde 18 oranında uygulanması halinde otomobil satışlarının 2016 yılında 1 milyon 16 bin 168 adet, toplam otomotiv satışlarının ise 1 milyon 412 bin 252 adet olacağı tahmin edilirken, ÖTV’nin yüzde 27’ye düşürülmesi durumunda ise otomobil satışlarının 930 bin 682 adet, toplam otomotiv satışlarının da 1 milyon 326 bin 966 adet olacağı öngörülüyor” açıklamasında bulundu.

OYDER’in geçtiğimiz aylarda yaptığı Arama Konferansı’na değinen Ümit Karaarslan, bu girişimin sektör adına ümit verici olduğunu dile getirdi. Arama Konferansı’nda OYDER’in Yetkili Satıcılar için fırsat ve zorluklara değindiğini hatırlatan Ümit Karaarslan, “Fırsatları, gelişen pazar, kayıt dışının azalması, dijital mecraların etkin kullanımı, yabancı yatırımcıların ilgisi, OYDER çalışmaları olarak özetlediniz. Zorlukları ise sermaye yetersizliği, gelir kaynakları yetersizliği, distribütör ilişkileri, kurumsal yönetim eksikliği olarak dile getirdiğinizi gördüm” dedi.

Karsız operasyonlar konusunu birlikte değerlendirmeyi öneren Karaarslan, “Satış performansı göstergelerini; Yeni Kullanılmış



Oranı, Satış Departman Giderleri yüzde içinde Brüt Kar, Satış Danışmanı Başına Yıllık Satış Hedefi, Kullanılmış Araç Stok Günleri Kullanılmış Araç Yatırım Geri Dönüş Oranı olarak ele alabilir” dedi. Sözlerine “Satış Sonrası Performans Göstergelerinin ise Satış Sonrası Karşılama Oranı (Faiz Sonrası), Genel Servis Verimlilik (Satılan/Potansiyel), İşçilik Brüt Karı, Servis Departman Giderleri, İş Emri Başına Satılan Saat (Mek. Serv.), Parça Brüt Kar Oranı, Parça Departman Giderleri % Kar, Parça Stok Devir Hızı olarak ele alınması gerekir” önerisinde bulundu.

Ümit Karaarslan distribütör ile Yetkili Satıcı arasında her türlü konunun dile getirilmesini gerektiğini belirtti. Bundan sonra gidilecek en önemli yolun, bayi ve distribütör ilişkisinin geliştirilmesi gerekliliğine olan inancını aktaran Karaarslan, meslek hayatında buna önem verdiğini söyledi. “Yeni Türk Ticaret Kanunu, Rekabet Hukuku, Blok Muafiyeti gibi uygulamalarda bayi ve distribütör ilişkilerinin giderek geliştirilmesi ve sektörün ileriye taşınması gerekiyor” diye konuştu.

Yetkili Satıcılara kendilerinin değerini bilerek, kurumsal çalışmalarını artırmaları gerektiğinin altını çizen Ümit Karaarslan, “Birinci ve ikinci nesil arasında yönetim tekniklerinizi, OYDER’in katkısıyla birlikte yapacağınız çalışmalarla geliştirmeye özen gösterin. Şirketlerinizdeki gelir gider yönetimine birinci dereceden önem vermenizi dilerim” diyerek konuşmasını sonlandırdı.

#### **SAVAŞ ERTÜRK TURASSİST**

**T**oplantının bir başka konuşmacısı Turassist’den Savaş Ertürk, sigorta, reasürans, finansal hizmetler ve asistansta uzman kuruluş olan Mapfre ile ilgili bilgiler verdi. 46 ülkede 240 şirket varlık gösteren Mapfre’nin 34 binin üzerinde çalışanı olduğunu söyledi. Turassist’in ile 80 milyon euroya sahip Mapfre grubu şirketi olduğunu hatırlatarak 5 binin üzerinde anlaşmalı hizmet birimi olduğunun altını çizdi.

Turassist’in asistansta yüzde 67 pazar payı olduğunu dile getiren Savaş Ertürk, yol yardım, ikinci el ve uzatılmış garanti, çağrı merkezi ve CRM operasyonları gibi verdikleri hizmetlere değin-



**SAVAŞ ERTÜRK  
TURASSİST**



di. Savaş Ertürk, “Mapfre Asistencia tarafından sunulan GAP, araç ile birlikte satılan bir varlık koruma planıdır. Kredilenmiş bir aracın bu süre içerisinde kaza veya yanma neticesinde pert olması halinde veya çalınması durumunda; aracın pazar değeri ile fatura değeri arasındaki veya kalan kredi borcu arasındaki farkın kapatılmasını sağlar.

Mapfre Asistencia tarafından sunulan bu ürün kredili araç alımlarında, araç sahibinin bir kaza veya hastalık nedeniyle çalışamaz hale gelmesi ya da kendi kusuru olmaksızın işsiz kalması halinde, kalan kredi borcu ödemelerini desteklerler. RAC organizasyonu en üstün standartlar ve avantajlarla Türkiye’nin her noktasında sağlanabilen bir hizmettir”.

İkinci el araç garantisine de değinen Ertürk, “İkinci el aracın satışını hızlandırır. Aracın değerini artırır. Garanti dışına çıkmış araçların yetkili servislere geri dönüşünü sağlar. Servis karlılığını artırır. Müşteri sadakatı sağlar. Firma imajını geliştirir” dedi.

#### **SERDAR GÜRSES BASF COATINGS OTOMOTİV TAMİR BOYALARI MÜŞTERİ PROJELERİ MÜDÜRÜ**

**B**oyahanelerin kar etmesi konusunda bilgiler veren Serdar Gürses, Yetkili Satıcıların boyahanelerde su bazlı boya teknolojisi kullanmaları konusunda bilgiler verdi. Su bazlı boyanın hem tasarruf sağladığına hem de çevre konusunda bir duyarlılık yarattığına değindi. Boyahane verimlilik ve tartım sistemlerinin





## BURSA YETKİLİ SATICILAR TOPLANTISI >>>



kullanılmasında, kontrolün boyahane hizmeti veren bayide olmasını sağladığını aktaran Serdar Gürses, hassas renklerin, hassas ekipmanlar ile ayarlandığını söyledi. Boyahane verimliliğinin müşteriyi memnun ederek maliyetleri düşürdüğü konusunda bilgiler verdi. Bugüne kadar 70'in üzerinde boyahane denetlemesi yaptıklarını söyleyen Serdar Gürses, ortalama olarak 42 bin TL'lik bir kaybı tespit ettiklerini söyledi. BASF Coatings Türkiye olarak çalışma prensiplerinin "Çözüm Ortaklığı" mantığı olduğunu aktaran Serdar Gürses, "Çözüm Ortaklığını tam manâsıyla yansıtabilmek ve satış sonralarına destek verebilmek adına 2010 yılının başı itibariyle kurulmuş olan Değer Katan Hizmetler Müdürlüğümüz, Türkiye'nin tüm noktalarında boyahaneleri geliştir-



BASF COATINGS OTOMOTİV TAMİR BOYALARI  
MÜŞTERİ PROJELERİ MÜDÜRÜ SERDAR GÜRSES

mek, yönetici eğitimleri yapmak, boyahanelerde kontrolü sağlamak adına çalışmalarını sürdürmektedir. Bildiğimiz bir şey var ki; Ölçemediğin hiçbir şeyi, yönetemezsin. Biz, bu ölçümün yapılmasına yardımcı olmayı kendimize misyon edinmiş durumdayız" açıklamasında bulundu.

Bursa Yetkili Satıcılar Toplantısı OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal'ın kapanış konuşmasıyla sona erdi. <<<

otomotivcilerin "egolarının" yüksek olduğunu söyleyen OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal, "Enflasyonist dönemde hepimiz para kazandık, güzel ve büyük tesisler yaptık. Bütün bunları yaparken, enflasyonun katkısını hiç düşünmeden, 'biz yaptık' dedik. Şimdi enflasyonun olmadığı ortamda, ticaretin kendi faaliyet karlarıyla da, işi yürütememenin endişesi içerisindeyiz. Fakat, 'çok biliyorum, çok biliyoruz' dediğimiz için de, kendimizi çok fazla sorgulamadık. İşte tam bu noktada OYDER devreye giriyor. Yaptığımız işin, otomotiv ticaretinin ölçümlenmesine katkı sağlıyor. OYDER biz yetkili satıcılar için bir fırsattır. İki yıldır sektöre yeni oyuncu girmeyeceğinin tespitini yapıyoruz. Bu konuda çoğu zaman eleştiri aldığımız da oluyor. Fakat tespitimiz çok doğruydu, sektöre yeni oyuncu girmeyecek, çünkü ortalama kar marjları bu işi sürdürülebilir bir hale getiriyor. Bunun yanında yetkili satıcıların bugüne kadar yaptığı yatırımları yapmak çok zor hale geliyor. Bugün İstanbul'da çok ciddi pazar payı olan markalarımız, belirli bölgelerde bayi yatırımları bulamıyorlar. Bunun nedenlerinin başında markanın ya da sektörün oluşturduğu kar marjının, İstanbul gibi büyük şehirlerde, yatırımın geri dönüş sürecini çok uzun bir döneme yaymasıdır. Bu da yatırımı riskli hale getiriyor" diyerek, sektöre yerli oyuncunun girmediklerini fakat yabancı yatırımcıların ilgisinin çok yüksek olduğunu belirten H. Şükrü İlşal, "Geçtiğimiz

günlerde Arap yarımadasından yatırımcı bir grup, İstanbul'da bir distribütörlüğün Yetkili Satıcılığını üstlendi. Bu, artık ileride sektöre sermaye gruplarının küçük küçük adım atacağına ayak sesleridir. Bu sermaye gruplarının, sektörün parakende ayağında büyük gruplar oluşturacağı da bir gerçektir" dedi.

Yetkili Satıcılar olarak kendilerini kontrol etmekten kaçmamak gerekliliğine işaret eden H. Şükrü İlşal, "sektör sorunlarıyla bir an önce yüzleşmek zorundadır" tespitini yaptı.

Yetkili Satıcıların Anadolu kültürüyle yetiştiğini dile getiren H. Şükrü İlşal, "Şirketlerimiz namusumuzdur, kimseyle paylaşamayız. Borçlarınız, sıkıntılar yaşarız, bunları aşmak için kimseye söylemeyiz. Her şeyi kendi içimizde yaşarız. Sonra yavaş yavaş yok olur gideriz" dedi. İlşal, Yetkili Satıcılar olarak böyle bir algı ve durumun oluşmasına hiç gerek olmadığına değinerek, "Artık yeni dünya düzeninde birleşmeler kaçınılmaz bir hale gelmiştir. Otomotiv teknolojilerinde farklı markaların ortaklık yapar hale geldiği bir ortamda, artık Yetkili Satıcıların da zorlukları aşmak için birlikte ortaklık yapma dönemi gelmiştir" dedi. Yetkili Satıcıların küçük silahlarını çekerek birbirlerini vurmalarına gerek olmadığını söyleyen H. Şükrü İlşal, "Şimdi artık birleşme zamanıdır. Birleşemiyorsak, devredelim ya da devralalım" açıklamasında bulundu. <<<