



2011'in son buluşması: Konya

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
 9. Diyalog toplantısını Konya
 Dedeman Otel'de gerçekleştirdi



OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vedat İnciroğlu

Otomotiv Sektörünün rekorlara imza attığı bu dönemde Yetkili Satıcılık mesleğinin sürdürülebilir olması için gayret gösteren OYDER, Yetkili Satıcıların tek ses olması adına her ay bir bölgede toplanıyor. Her geçen gün artan üyeleri ile Türkiye'de tüm kurum ve kuruluşlar nezdinde güç kazanan OYDER'in toplantısına OYDER Başkanı H. Şükrü Ilısal, OYDER Genel Sekreteri Tamer Atsan, OYDER Başkan vekili Vedat İnciroğlu ile Mermerler Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Mermer, Mazda Genel Müdürü Nurkan Yurdakul ve davetliler katıldı. Konya'dan sektörün önemli isimlerinin de katıldığı toplantıda yetkili satıcıların problemleri, sektör değerlendirilmesi ve genel değerlendirme yapıldı.



OYDER Genel Sekreteri Tamer Atsan, "Gelir artışları nedeniyle araç yenileme ihtiyaçları da doğdu. Dünyada otomotiv sektöründeki vergi oranları yüzde 20 seviyelerindeyken Türkiye'de bu oran yüzde 60 seviyelerine çıkıyor. Otomotiv sektörünün önünün açılması için bu sorunların aşılması gerekiyor" diye konuştu.



OYDER Genel Sekreteri Tamer Atsan



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlisal



Konya Selçuk Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü öğrencileri toplantıyı ilgiyle izlediler



OYDER'in 9. Bölge Diyalog toplantısı Konya'da gerçekleştirildi. Bölgesel anlamda 70'den fazla bayinin katılımıyla gerçekleşen toplantı kapsamında Türkiye'nin otomotiv geleceğinin çok daha parlak olduğunu vurgulayan ve OYDER çatısı altında gerçekleştirdikleri çalışmalar ile ilgili bilgiler veren OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vedat İnciroğlu "Türkiye'nin aldığı istikrarlı kararlar ve ekonomik politikalar doğrultusunda bugün cari açığı bir kenara koyarsak büyüme rakamları, artan istihdam, düşen işsizlik oranı, yükselen kişi başına gayri safi milli hasıla gibi verilerin ışığında Türkiye'miz ilk 10 ekonomiden biri olma yolunda ilerliyor. Özellikle Avrupa ülkeleri borç stoğu ve bütçe açığıyla boğuşuyor. Mukayese edildiğinde Türkiye ekonomisinin daha güçlü olduğunu görmek umut verici ve sevindiricidir.

Elbette dünyada safha safha değişen hatta evrim geçiren sıkıntılı bir süreç var. ABD ve Avrupa ekonomilerinin içinde bulunduğu ne yapacağını, nereye gideceğini bilemez halini de analiz etmeden, bunun ülkemize olabilecek kısa ve orta vadeli etkileri üzerine de düşünmeden, planlama yapmayı ihmal etmiyoruz. Buna rağmen bildiğimiz ve inandığımız tek şey var ki, o da çok daha fazla iş ve aş sağlayacak atılımlar yapmak için fırsatları değerlendirmek, çalışmak ve katma değer üretmektir. Türkiye'nin hızlı ve istikrarlı bir çıkış içinde olduğu böylesi bir dönemde ayaklarımızın yere biraz daha sağlam bastıracağız, bizleri ekonomik sarsıntıların etkilerine karşı sağlamlaştırmanın verimli yollarını arıyoruz" dedi.



Legal Danışmanlık, Emre Akın Sait



Basf Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses



(OYDER) Genel Sekreteri Tamer Atsan, Türkiye'nin istihdam sağlayan önemli sivil toplum örgütlerinden biri olarak kriz ve risklere karşı aynı zamanda dünyanın en antrenmanlı otomobil yetkili satıcıları olduklarını belirterek, böylesi bir dönemde tüm yetkili satıcıların ayaklarını yere daha sağlam bastıracağız, olası ve mevcut ekonomik sarsıntıların etkilerine karşı sağlam durmasını sağlayacak çözümler için çalıştıklarını söyledi.

Atsan, 9. Bölge Diyalog toplantısının açılışında, otomobilin lüks olmaktan çıkıp ihtiyaç haline geldiğini belirtti. Otomotiv sektörünün temsilcilerine genel bilgilendirmelerde bulunduğu diya-





Mazda Türkiye Genel Müdürü Nurkan Yurdakul

log toplantısının 2011 yılının son buluşması olduğunu hatırlatan Atsan, Türkiye’de bin kişiden 135 kişiye otomobil düştüğünü dile getirdi.

Türkiye’de yıllık gelirin 10 bin dolara çıktığını ifade eden Atsan, “Gelir artışları nedeniyle araç yenileme ihtiyaçları da doğdu. Dünyada otomotiv sektöründeki vergi oranları yüzde 20 seviyelerindeyken Türkiye’de bu oran yüzde 60 seviyelerine çıkıyor. Otomotiv sektörünün önünün açılması için bu sorunların aşılması gerekiyor” diye konuştu.

Otomotiv sektörünün avantajları, geleceği, sorunları gibi birçok konuda bilgilendirmeler yapan Atsan, şunları kaydetti: “Türkiye’nin istihdam sağlayan önemli sivil toplum örgütlerinden biri olarak kriz ve risklere karşı aynı zamanda dünya-



nın en antrenmanlı otomobil yetkili satıcılarıyız. Avrupa ülkelerinin borç stoku ve bütçe açıkları ekonomik risk ve kriz ortamı algısını ateşledi. 2000’den beri devam eden ve tüm dünyayı saran inişli çıkışlı süreç halen devam ediyor. Yetkili satıcılık mesleği, satışta ve satış sonrasında karlılık azalsa da üyelerimiz yüzde yüz yerli sermaye yapısıyla ayakta kalmaya ve toplamda 500 bin kişiye eklemek kapısı olmaya devam ediyor.”

Son bir yıl içerisinde dokuz bölge toplantısı düzenlediklerini ve yetkili satıcılarla yakın iletişime geçtiklerini anlatan Atsan, “OYDER çatısı altında takım olmanın önemini global bir araştırma yaptığımızda daha net biçimde görürken, kendimizi daha şanslı hissediyoruz. Böylesi bir dönemde tüm yetkili satıcıların ayaklarını yere daha sağlam bastırarak, olası ve mevcut ekonomik sarsıntıların etkilerine karşı sağlam durmasını sağlayacak çözümler için çalışıyoruz” diye konuştu. <<<



Mazda Türkiye Genel Müdürü Nurkan Yurdakul:

“Yetkili satıcılar gücünün farkında olmalılar”

Türkiye’de otomotiv sektörü büyük bir potansiyel taşıyor. Ülkemizde bin kişiye 135 otomobil düşüyor, otomobil sahipliğinin Avrupa düzeyine gelmesi için pazarın iki üç kat büyümesi kaçınılmaz gözüküyor. Günümüzde araçlar çok geliyor, artık hiç bir aracın diğerinden eksiyi yok. Otomotiv sektöründe rekabet de giderek artıyor. Türk ekonomisinin olumlu seyri, sektörü geliştiriyor.

Geçmişte, yaşadıklarımızı hatırlarsınız, sektörde kârlılık oranları yüksekti, bir satıcı piyasasında yaşıyorduk. Müşteri de bulduğunu alıyordu. Şimdi zaman değişti. Kârlar, sadece otomotivde değil, tüm sektörlerde düştü. 2001 yılından itibaren enflasyonun normal bir seyir izlemesiyle beraber tüm sektörlerde kârlar minimize halde geldi.

“Distribütörler teşkilatı kadar değerlidir”

Sektörümüzde yaşanan “kâr” probleminin bir açıdan sanki distribütörlerin etkisiyle yaşandığı algısının yanında kârsızlığa karşı çözümleri de distribütörlerin gerçekleştirmesi gibi bir algı oluşmuş durumda. Bugün Türkiye’de hangi markaya bakarsanız bakın, teşkilatından daha değerli bir marka yoktur. Bir markanın teşkilatı ne kadar değerli ise, o marka o kadar değerlidir. Marka neden teşkilatını oluşturan yetkili satıcıları zor durumda bırakır? Bana göre yetkili satıcılar, distribütör firmanın hedeflerinden dolayı üzerinlerinde oluşan baskıdan dolayı bazı algılara kapılabilirler. Bugün Türkiye’de müşteri ile temas noktası olan siz yetkili satıcılar varsınız. Bir de bazı markaların kendi satış teşkilatları. Buna rağmen müşteri ile temas noktasını yetkili satıcı oluşturuyor. Buradan hareketle yetkili satıcıların nasıl bir güç olduklarının farkında olmadıklarını düşünmekteyim. Yetkili satıcılar çok önemlidir, sorun sadece bunun farkına varmakta yatıyor.

“Bizi temsil eden insanların güçlü olduğunu görmek isteriz”

Distribütör ve yetkili satıcı yok, bizler birer bütünü. Yetkili satıcısı kuvvetli, kaliteli bir teşkilatı varsa distribütör vardır. Artık aynı tarafta olduğumuzun bilincine varmamız gerekiyor.

“Kâr”sızlığın nedeni geleneksel olarak distribütörde aramak belki yetkili satıcının hakkı olabilir. Ama çuvaldızı biraz da yetkili satıcının kendisine batırmasında fayda var. Sonuç olarak ticaret yapıyoruz. Ticaret “kâr” elde etmek için yapılır. Marka içi rekabet distribütörün işine gelz. Çünkü bu her seferinde bizden giden bir parça olarak değerlendirilmelidir. Yetkili satıcıların zor duruma düşmeleri, giderek “kâr”sızlığa batmaları bu manevi olarak da markayı etkiler.

“Kâr artık bir sigorta poliçesinde saklı”

Rekabeti ve “kâr”sızlığı başka yerlerde aramaya gerek yok. Bu durumu yetkili satıcı kendi içerisinde çok daha sık sorgulamalı ve yeni çıkış yolları bulmak zorundadır. “Kâr” artık başka yerlerde saklı, yetkili satıcı bunları bulup çıkarmak durumundadır. Bundan 15 yıl önce yetkili satıcılar satış sonrası hizmetleri çok da fazla dikkate almıyordu. Günümüzde artık, yetkili satıcılığın her faaliyeti, küçük ya da büyük, içerisinde “kâr”lar barındırıyor. Önemli olan işte bunları bulup çıkarabilmektedir. Bütün bunları doğru bir potada eritebilmek için değişime ayak uydurmak gerekiyor. <<<

“Yetkili satıcılar nasıl bir güç olduklarının farkında değiller. OYDER çatısı altında daha fazla yetkili satıcı bir araya gelerek, güçlerine güç katarak, sorunların aşılmasında işbirliği yapabilirler”





Mermerler Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Mermer:

“OYDER bir referans dernek haline geldi”

Bir otomobil için gereken her türlü yedek parçanın üretilbildiği Türkiye’de, hem yetkili satıcı hem vatandaş hem de devlet artık sanayicinin harekete geçmesini istiyor.

Mermerler Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Mermer; OYDER’in sektörde gerçekleştirdiği çalışmalara değinerek “en içten dileklerle OYDER yönetimini kutluyorum” dedi.

Mermer sözlerine, “OYDER’in sektörde gerçekleştirdiği çalışmaları en içten dileklerle kutluyorum. Hepimizin bir parçası olduğu OYDER diyalog toplantılarıyla her bölgede yetkili satıcıların bir sinerji yaratmasına olanak sağlıyor.” diyerek devam etti.

Derneklerin uzun soluklu olması ve ayakta kalabilmesi için hem maddi hem de manevi sıkıntılar yaşamaması gerektiğini vurgulayan Yüksel Mermer, “Bunun için yetkili satıcıların tek temsilcisi olan OYDER’de bir araya gelmesi gerekiyor. OYDER bugün artık bir referans derneği haline gelmiştir. Bu yüzden bütün yetkili satıcıları OYDER çatısı altında olmaya davet ediyorum.” dedi.

Yetkili satıcılar olarak son yıllardaki yaptığı önemli yatırımları dikkatle izlediğini vurgulayarak hükümetin de otomotiv sektörüne çok önem verdiğini, yerli otomobili desteklediklerini ancak sıfırdan yapmak yerine mevcut bir markayı almanın daha mantıklı olduğunu söyledi.

Yüksel Mermer cari açık konusunda ise Türkiye’de yüzde ellilere ulaşan kayıt dışı girdiye dikkat çekerek, otomotivin tüm sektörler içerisinde kayıt içi olan ender sektörlerden biri olduğunu hatırlattı. Cari açıktan önce, kayıt dışı ile mücadelenin daha önemli olduğunu ifade ederek, “otomotiv sektöründen şikayet etmeye hiç kimsenin hakkı yoktur” dedi. Yüksel Mermer Türkiye’de otomotiv üzerindeki yüksek vergilerden dolayı asıl şikayet edenin sektör olması gerektiğini vurguladı. Vergi reformunun bir an önce yapılarak kayıt dışılığı önlemek gerektiğini söyledi.

Otomotiv sektörü, kendini ispatladı

Yüksel Mermer, Türkiye ekonomisinde önemli bir ağırlığa ulaşmış olan otomotiv sektörünün, istihdamda, üretimde ve ihracatta kendisini kanıtlandığını belirtti.

Distribütörlerin, yetkili satıcıların ve ikinci el ticaret yapan sektör mensuplarının aynı çatı altında toplanmış olduğu TOBB sektör meclisinin özellikle son yıllarda önemli başarılar sağladığına dikkat çeken Yüksel Mermer, hem ülkemizin ekonomik canlanmasına önemli katkılarda bulunmuş, hem de uluslararası alanda önemli bir rekabet gücüne ulaşmıştır diye konuştu.<<<

OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aytekinhan Yıldırıcı



Kiralama sektörü kayıt dışından derli

OYDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aytekinhan Yıldırıcı, sektörde kayıt dışılığın ciddi boyutlara ulaştığına dikkat çekerek sıkı denetimlere ihtiyaç duyulduğunu söyledi. AB ülkelerinde 1000 kişiye düşen kiralık araç sayısının 220 olduğunu vurgulayan Yıldırıcı, Türkiye’de bu rakamın sadece 12 adette kaldığını vurguladı. Yıldırıcı, “TOKKDER çatısı altında görünen firma sayısı 120 ancak 3 binden fazla kiralama şirketi var. Kasap dükkanının vitrininde bile ‘araç kiralanır’ yazıyor. Haksız rekabetin önlenmesi için sıkı denetimlerin getirilmesini arzu ediyoruz” dedi.

Konya Peugeot yetkili satıcısı Musa Uyaraslan:

“Yetkili satıcılar mutlu olmak istiyor”

Otomotiv pazarının gelişmesini 2012 yılında da sürdürecektir. Bu tahmini yaparken ülkemizde kişi başına düşen araç sayısının çok düşük olduğu verisinden hareket ediyorum. Otomobil artık insanlar için önemli bir ihtiyaç haline geliyor. Nüfus verilere baktığımızda, ülkemizde ne kadar hane varsa, o ölçüde de otomobil sahipliği sayısı artıyor. Bu bir açıdanda da otomobil kültürünün gelişmişliğini de gösteriyor. 2012 yılında Avrupa’daki krizden çok etkilenmeden, iyi satış ve pazarlama teknikleriyle otomobil pazarının 2011 seviyesini geçeceğini düşünüyorum.

Otomobil yetkili satıcıları, bundan 8 ya da 10 yıl önce pazar bu büyüklüğe ulaşmadığı halde, hatta servis girişlerindeki, yedek parça satışındaki cirosunun azlığına rağmen mutluydu. Mutlu olmanın yanı sıra bir umut da taşıyordu. Çünkü o dönem yaptığımız işte bir “kar”lılık söz konusuydu. Fakat, son 5 ya da 6 yıla baktığımızda zaman Türkiye olarak pazar payının, satış, servis, yedek parça satışlarının artmasına rağmen geçmiş yıllardaki karlılık yakalanamaz oldu.

Öte yandan bugün baktığınız da hala cazibesini koruyor gibi gözükse bile artık araştırmalar sektörün yani yetkili satıcılığın büyük yatırımlar için cazibesini giderek kaybettiği yönündedir. <<<



OYDER’in 2011 yılının son Diyalog Toplantısı Konya Peugeot Yetkili Satıcısı Musa Uyaraslan’ın katkılarıyla düzenlendi.