

# OTODER

**"Auto Show'un gösterişi ve başarısı otomotiv sektörümüzün geleceğinin ne kadar parlak olduğunun en büyük kanıtı"**

**OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vedat İnciroğlu:**

**Ankara'daki tüm yetkili satıcılar Şubat sonunda ASBİS'i kullanacak**

**Model Yılı Tebliği sektörü nasıl etkileyecek?**

**Skoda Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Winfried Vahland:**

**"Skoda yetkili satıcılarının, OYDER'e üye olmalarını tavsiye ediyorum"**



*3,2,1...*

*KREDİ!*

*Otomobil  
kredisinin  
hızlısı*

*Koçfinans'ta!*

## Ortak satın alma projemizi geliştiriyoruz

Değerli Meslektaşlarım,

Geçtiğimiz ay sektörümüzde yaşanan vergi artışları ve bayram tatilleri sebebi ile Ekim ayı satışlarımız 60 bin adede çok yakın bir noktada gerçekleşti. Bu rakam bu yılın bir önceki ayından ve geçen yılın aynı dönemine göre düşüş gösterdi. Ancak yılın son 2 ayında özellikle model yılının değişmesinin de etkisi ile 210 bin adedin üstünde satış beklentisi devam etmekte. Görüştiğimiz markaların yetkililerinden aldığımız izlenimlere göre tüm markalar kozlarını oynamaya hazır hale gelmiş durumda.

OSD'nin yönetim kurulunda olduğu ve bu yıl Başkan Yardımcılığı görevini üstlendiği OICA'nın Genel Kurulu Türkiye'de yapıldı. Aynı zamanda dünyadan gelen ziyaretçilere de ülkemizde bir yuvarlak masa toplantısı düzenleyerek gelecek 10 yıl içinde üreticilerin gerçekleştirme-yi düşündüğü yeni trendleri paylaştılar. Toplantıda ABD, Hindistan, Çin, Fransa, İtalya, Hırvatistan, Almanya, Japonya ve Rusya gibi otomotiv sektörüne yön veren ülkelerin yetkili kişileri sunumlarını gerçekleştirdiler.

İki yıl aradan sonra bu yıl gerçekleşen Auto Show Fuarı son zamanların en hareketli ve uluslar arası vizyon kazanmış fuarı olarak başladı. Birçok markanın CEO ve Genel Müdürlerinin katıldığı fuarda OYDER olarak bazı temaslar gerçekleştirmiş olduk, bunlarla ilgili haberleri dergimizde sizlerle paylaşmak üzere hazırladık. 4 adet dünya prömiyeri ve oldukça fazla sayıda yeni model lansmanı gerçekleşen fuarda ziyaretçiler birçok yeni modeli bir arada görme fırsatı elde etti. Tüyp yetkililerinin fuara gösterdiği özen de ziyaret edenlerin konforlu bir şekilde gezabilmelerine olanak sağladı.

Çok yakın bir tarihte sadece OYDER üyelerimiz için şirket maliyetlerine büyük katkı sağlayacak bir program başlatacağız. Üyelerimize yaptığımız ziyaretler ve bölge toplantılarımız esnasında yaptığımız görüşmelerde üyelerimizin bu projenin başlamasını sabırsızlıkla beklediklerini gördük. Hedefimiz yıl sonuna kadar ilgili sistemin kullanımınıza açılmasını hedeflemiş durumdayız.

Yetkili Satıcılıklarımızda yaşanan sıkıntılardan biri de personel istihdamında yaşanan problemler. Geçtiğimiz günlerde İŞKUR İstanbul Bölge Müdürü ile yaptığımız bir görüşmede ortak bir istihdam projesi yapmak üzere sözleştik. Projemizin kapsamı öncelikli olarak Kaporta ve Boya teknisyeni yetiştirme programı, bu projemizi de yıl başı itibarı ile başlatmayı planlıyoruz. Eğitimlerin gerçekleştirileceği modeller üzerinde yaptığımız çalışmalar neticelenmek üzere. Umuyoruz ki bu bölümlerde yaşanan kalifiye personel ihtiyacına cevap verebilecek başarılı bir çalışma olacak.

Yılın son iki ayında tüm Yetkili Satıcılarımıza başarılar diliyorum.

Saygılarımla,



**Özgür TEZER**  
OYDER  
Genel Sekreteri

OYDER



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği  
adına İmtiyaz Sahibi  
**H. Şükrü İLİSAL**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
**Murat MUTLU**

Yayın Kurulu  
**Murat GÜRÜNLÜ**  
**Murat MUTLU**  
**Murat ŞAHSUVAROĞLU**  
**Seyra TOPRAK**  
**Zeynep FİDAN SOYSAL**

Editör  
**Çınar NOYAN**  
**Tevfik Fikret ÇALIŞKAN**

Reklam  
**Aylin GÖKÇE**  
Tel: 0216 355 73 16  
aylin.gokce@oyder-tr.org

**Yönetim Yeri:**  
Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği  
Derya Sok. No: 14/ 6 Şişikler Plaza  
Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul  
Tel: 0216 355 73 16  
Faks: 0216 355 72 69  
www.oyder-tr.org  
otoban@oyder-tr.org

**Yapım:**



**MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM**  
Rasimpaşa Mah. Ayrılıkçeşme Sok.  
No: 122 Yeldeğirmeni 34500  
Kadıköy-İstanbul  
Tel: 0216 418 59 31 pbx  
Faks: 0216 348 95 22  
www.mavitanitim.com.tr

**Baskı:**  
Umur Basım ve Kirtasiye A.Ş.  
Esenkent Mah. Dudullu OSB  
2. Cadde No: 5 Ümraniye-İstanbul  
Tel: 0 216 645 62 00

**Yayın Türü:**  
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

## 3 EDITÖRDEN

**Ortak satın alma projemizi geliştiriyoruz**

**Özgür TEZER**  
OYDER Genel Sekreteri

## 8 MODEL YILI



**Model Yılı Tebliği sektörü nasıl etkileyecek?**

## 14 SEKTÖR ÖNGÜRÜLERİ



**"Auto Show'un gösterişi ve başarısı otomotiv sektörümüzün geleceğinin ne kadar parlak olduğunun en büyük kanıtı"**

**Vedat İNCİROĞLU**  
OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili

## 16 OYDER'DEN HABERLER

**OYDER, Kalkınma Bakanlığı'nın 10. Kalkınma Planı Toplantıları'nda yetkili satıcıları temsil etti**

## 18 OTOMOTİV GÜNDEMİ



**'Pazarı arz itiyor ama biz de ite ite yorulduk'**

**Mustafa BAYRAKTAR**  
ODD Yönetim Kurulu Başkanı



**'Pazarı distribütörler itiyor biz hamallığını yapıyoruz'**

**H. Şükrü İLİSAL**  
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

## 22 ASBİS

**Ankara'daki tüm yetkili satıcılar Şubat sonunda ASBİS'i kullanacak**

## YENİ FORD B-MAX

### HAYATA KAPILARINI AÇ.

Sıra dışı gövde ve kapı tasarımıyla yeni Ford B-MAX. Vakit kaybetmeden içine dalın.

1.5m



Go Further  
ford.com.tr



# OTOBAN İÇİNDEKİLER

## 24 İKİNCİ EL OTOMOBİL



**"İkinci el otomobil ticareti geleceğin yatırımudur"**

**Sami NACAROĞLU**

## 52 İÇİMİZDEN BİRİ



**"Distribütör ve yetkili satıcı karşılıklı güven içerisinde yürümelidir"**

**Murat GÜRÜNLÜ**  
Bayraktar Otomotiv ve Servis Hizmetleri A.Ş.  
Genel Müdürü

## 30 FUAR: İSTANBUL AUTO SHOW 2012



**İstanbul Auto Show 2012 kapılarını açtı**

## 58 ÜYELERDEN HABERLER



**Otokoç Otomotiv'den 5 yıldızlı açılış**

## 34 FUAR: İSTANBUL AUTO SHOW 2012



**"Skoda yetkili satıcılarının, OYDER'e üye olmalarını tavsiye ediyorum"**

**Prof. Dr. Winfried VAHLAND**  
Skoda Yönetim Kurulu Başkanı

## 60 DÜNYA OTOMOTİV PAZARI

**Dünyanın en büyük 25 otomobil pazarı Eylül ayında yüzde 0,6 geriledi**

Dünyanın en büyük 25 otomobil satış pazarı, ki bunlar toplam dünya satışının yüzde 89,2'sini kapsamaktadır, Eylül ayında 5.991.504 adet satış gerçekleştirilmişlerdir. Devamlı olarak büyüyen 9 aydan sonra bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,6 oranında bir gerileme oldu. Yıl başından bu yana satışlar yüzde 6,7 yükseliş ile 53,5 milyon adet gerçekleşti.

## 62 TEKNOLOJİ

## 38 FUAR: İSTANBUL AUTO SHOW 2012



**Bakan'dan otomotiv devlerine davet...**

## 66 ANALİZ

**Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 2012'nin ilk 10 ayında yüzde 12,22 daraldı**

Türkiye Otomotiv pazarında, 2012 yılı Ocak-Ekim dönemi otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı %12,22 azalarak 590.651 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 672.872 adet satış gerçekleşmişti. 2012 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı ise 59.938 adet oldu. 69.421 adet olan 2011 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %13,66 oranında azaldı.

www.citroen.com.tr  
www.facebook.com/CitroenTurkiye



# TECHNOLOGY & REFINEMENT

CHANGE ERA



## NEW CITROËN DS5

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



# Model Yılı Tebliği sektörü nasıl etkileyecek?

» Yeni düzenlemeye göre, 31 Aralık'ta satın alınan otomobil 2012 model yılı olurken, 1 Ocak'tan itibaren üretilen ve yine 1 Ocak'tan sonra plakalanan otomobiller ise 2013 model olacak.

**T**ürkiye otomobil pazarında yıl sonları, özellikle de aralık ayı satışlar açısından büyük önem taşıyor. Bu güne kadar her yıl ağustos ayından itibaren, bir sonraki model yılına ait sıfır kilometre araçların satışı mümkün oluyordu.

Alınan radikal bir kararla artık yıllardır alışagelmış bu uygulama son buluyor. 23 Temmuz 2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan tebliğ ile motorlu araçlar ve romörkların imal tarihinin belirlenmesi ile ilgili yeni bir düzenleme devreye girdi. Artık, 2012 yılı itibarıyla model yılı geçişleri, geçmişte olduğu gibi Ağustos ayında değil, yıl başlarında gerçekleştirilecek. Yeni düzenleme trafiğe kaydı yapılan tüm motorlu araçlar için geçerli olacak.

## Tarihin önemi kalmadı

Eski uygulama devam etseydi, Temmuz ayında trafiğe kaydı yapılan araç 2012 model yılına ait olurken, 1 Ağustos'tan sonra üretilen ve trafiğe kaydedilen araçların ruhsatlarında 2013 model yılı yazılıyordu. Bu yıldan itibaren yıl sonuna kadar satılan bütün araçlar 2012 model yılına ait olacak, 2013 yılı model geçişleri 1 Ocak tarihinden itibaren yapılabilecek.

Her yılın Aralık ayı, günümüze kadar satış adetlerinin patladığı bir ay olarak



kayıtlara geçti. Geçtiğimiz yıl 910 bin adet olarak gerçekleşen toplam satışın, 134 bin gibi önemli bir adeti Aralık ayında gerçekleşti. Filo satışları, şirket alımları dışında, yılın son ayında satışların patlamasının büyük bir nedenini de, alınan otomobilin bir sonraki yıla ait olması oluşturuyor. Ancak yeni düzenlemeye göre, 31 Aralık'ta satın alınan araç 2012 model yılı olurken, 1 Ocak'tan itibaren üretilen ve yine 1 Ocak'tan sonra plakalanan araçlar 2013 model olacak. Ancak 31 Aralık 2012 ve öncesinde üretilmiş araçlar halen yeni yılda da satışa devam edebilecek fakat bu araçlar 2012 model olarak satılacak. Günümüze kadar, Ağustos ayından itibaren yetkili satıcılarda iki model yılına ait araçlar bir arada satılıyordu. Özellikle yıl sonuna doğru, o yıla ait modeller önemli indirimlerle satılırken, bir sonraki yıl için tescil edilebilecek modeller daha yüksek fiyatla müşteri bulabiliyordu. Yeni düzenlemeyle bu durum da ortadan kalkacak.

Tüketici tercihlerinde, otomobilin bir sonraki yıla ait olmasının psikolojik etkileri olduğu gibi, ticari kaygılar da

rol oynuyor. Konuttan sonra hala en önemli yatırım olarak bakılan otomobil alımında, yıl ortasında, bir sonraki yıla aitmiş gibi görünen otomobil, daha geç eskiyecekmiş hissi yarattığından tercih ediliyor. Ayrıca ruhsatında ne kadar ileri tarihli görünürse, ikinci elde daha kolay satılacağı düşünüldüğünden etkili oluyor.

Artık başlayacak uygulamayla bir motorlu kara taşıtının imal yılı eski tabiri ile model yılı ancak üretiminin yapıldığı yıl olacak diyen ODD Genel Koordinatörü Dr. Hayri Erce; 'Yayımlanan yeni tebliğ ile, 'Model Yılı' kavramı yerine 'İmal Yılı' kavramı getirildi. Model yılı kavramının yerine imal yılının gelmesi tüketici tarafından zaman içerisinde daha fazla algılanacaktır. Daha önce 1 Ağustos sonrası model yılının değişmesi nedeniyle Temmuz ayı satışlar açısından beklemede geçen bir ay olurdu. Artık bu beklemenin olmayacağını düşünüyoruz. Model yılı kavramının önemi zaman içerisinde azalacaktır' diye konuştu.

Bu sayımızda otomotiv sektörünün önde gelen markalarının yöneticilerine Model Yılı'nın sektöre etkileri üzerine değerlendirmelerine yer verdik.





## **"Yeni model tercihi artık Şubat ayına kalacak"**

**Haydar Yenigün**  
**Ford Otosan Genel Müdürü**

"Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yayınlanan ve 1 Ocak 2012 tarihinde yürürlüğe giren Motorlu Araçlar ve Römorkların İmal Yılıının Belirlenmesi Hakkındaki Tebliğe göre; bundan böyle imal tarihi 1 Ocak 2013 ve sonrası olan araçlar 2013 MY olarak tescil edilecektir. Tebliğe göre; her araç üretildiği yılın model yılını taşıyacaktır. Bir başka deyişle; imal tarihi eşittir model yılı olacaktır, yani hem yerli hem ithal araçlar için 1 Ocak 2013 tarihinden sonra üretilecek araçlar, üretildiği yılın modeli olacaktır.

Daha önce geçişin Ağustos ayında yaşandığı ülkemizde, bu uygulama sonrası alım talebi o dönemde artmadı. Henüz etkisinin tam olarak ne olacağı bilinmemekle birlikte yeni uygulama ile sektörün aylık satış trendinde geçtiğimiz yıllara göre farklılık yaşanacağını düşünüyoruz. Örneğin; her yıl en yoğun satışın yapıldığı Aralık ayında satışların bir miktar olumsuz etkilenebileceğini öngörüyoruz. Model yılı konusunda hassas bireysel perakende müşteri ve bazı firmalar alım kararlarını Aralık ayından Ocak ayına sarkıtacak, bu geçiş aşağı yukarı tahmini olarak %10-%15 aralığında Aralık satışının bir sonraki seneye kaymasına neden olacaktır. Diğer taraftan üretim tesisleri açısından baktığımızda da genellikle çok yoğun geçen Aralık ayının sonunda keskin bir şekilde yavaşlayan ve ciddi bir verimsizlik yaratan Ocak ayı üretim temposu da yeni durumla bir miktar düzelme gösterecektir.

Ancak, model yılının belirleneceği tarih üretim tarihi olduğu için



ithal araç satan firmaların yeni modele geçmeleri sevkiyat süreci de gözönüne alındığında Ocak olamayacak yeni model yılı araç temini Şubat ayına sarkacaktır. İthalatın yapıldığı ülke mesafesine bağlı olarak bazı markalar için bu zaman daha da uzayacaktır. Yerli üreticiler ise; 1 Ocak'tan itibaren yeni model yılına geçilebilecektir. Bu durum yerli üretim yapan firmalara ithalatçılara göre avantaj sağlayacaktır. İthal edilen yeni araçları gelene kadar satış kaybı yaşamamak için stok tutan ve ek desteklerle model yılı farkını finanse etmek durumunda kalan markalara bu durum ek bir mali yük oluşturacaktır.

Tüketicilerimiz açısından baktığımızda ise; yeni model yılı ithal otomobil almak isteyen müşterilerimiz bir veya birkaç ay beklemek durumunda kalacaklar. Model yılı geçişinde araçların 2.el değerleri aşağı yukarı 3-4 puan farklılaşmaktadır. Bu nedenle bazı tüketicilerin Ocak ayında yeni model alma ihtimaline karşın, birçok müşterinin alımlarını markaların yılsonu cazip kampanyaları nedeniyle Aralık ayında yapacağını düşünüyoruz. Özetle model yılının yılbaşına kaydırılması kararını olumlu karşılıyoruz."



## **"Model yılının olumlu ya da olumsuz etkileri olmayacak"**

**İbrahim Aybar**  
**Renault Mais Genel Müdürü**

Model yılına ait bu yeni düzenleme ile, yıllardır AB ile aramızda süregelen kavram farkı sona ermiş oluyor. Bu yıldan itibaren araç hangi yılda üretilmişse o yılın model yılına göre tescil edilecek. Bu uygulamanın markalara olumlu ya da olumsuz bir etkisi olacağını düşünmüyoruz. Müşteri için son derece anlaşılır, basit bir uygulama. Geçmiş yıllarda 1 Ağustos'tan itibaren üretilen araçların bir sonraki yılın model yılını taşıması, otomobil satışlarının yılın son aylarında yoğunlaşmasına neden oluyordu. Buna mukabil Temmuz ayında yeni model beklentisi ile durgunluk yaşanabiliyordu. Şimdi ise toplam pazar satış adedinde değişim olmaksızın satışların aylara dağılımında bir denge söz konusu olacaktır. Örneğin, Aralık - Ocak ayları satış dağılımı daha dengeli olacaktır. Buna rağmen yılın son çeyreğinde, daha önceki yıllarda olduğu gibi yine yoğun kampanyaların devam edeceğini düşünüyoruz.



### **"Türkiye otomotiv pazarı giderek rayına oturuyor"**

**Ali Bilaloğlu**  
**Doğuş Otomotiv CEO**

"2012 yılının başında, bu yılın geçen seneye göre daralma yaşayacağını öngördük. Nitekim otomotiv pazarında beklenen daralma yaşandı. Ancak bu noktada şunu unutmamak gerekir ki, 2011 yılı Türkiye otomotiv sektöründe satış rekorunun kırıldığı yıl olarak tarihe geçmiştir. Geçen yıl 900 bine yakın araç satışı oldu. Hep daralmadan konuşuyoruz bu da sanki olumsuz bir havaymış gibi geliyor. Ancak ben durumu bu şekilde yorumlamıyorum. Geçen yıl rekor kırılan bir yıldır, rekor yılın ardından bir rekor yıl daha beklenmiyordu. Pazarın toplanması, konsolide olması gerekiyordu. Öyle de oldu. 2012'nin ilk 10 ayında (Ocak-Ekim) yüzde 13'lük daralmaya rağmen, gerçekleşmesi 786 bin olan 2010 yılından halen daha fazladır.

2012 yılı için tahminimiz 800 bin seviyesinin biraz daha üzerine çıkacağı yönünde idi. ÖTV sonrasında ise bu rakamın 800 bin seviyesinde kalacağını tahmin ediyoruz. Temsil ettiğimiz markalarımızın yıl sonu satış hedeflerini bu doğrultuda yeniledik. Geçmiş yıllarda olduğu gibi en azından belirli bir dönemi kapsayacak şekilde artışı müşterilerimize yansıtmama gibi birçok uygulamayı değerlendirip yıl sonunda belirlediğimiz noktalarda olmak için



çalışacağız. Öte yandan, İstanbul Autoshow'un da sektöre pozitif etkisi olacağını düşünüyorum. 2013 otomotiv pazarı için ise bugünden bir tahminde bulunmak kolay değil. Benim görüşüm, ekonomi ve politika ekseninde büyük bir kayma olmaması halinde Türkiye için bu yılın bir miktar üzerine çıkacak bir otomotiv pazar büyüklüğü olacağı yönündedir."



### **"Tüketici açısından bakıldığında düşük model yılı araçların kampanyaları ciddi avantajlar sunacaktır"**

**İlkin Sancaktaroğlu**  
**Nissan Türkiye Genel Müdür Yardımcısı**

Model yılı değişikliğini yıl sonuna gelmesi pazarın en canlı olması beklenen aylarda bir endişe yaratacaktır. Fakat bilindiği üzere yıl sonları kampanyaların ve iletişimin en hızlı olduğu dönemler. Genelde model yılında fiyat farklarının yaratıldığı geçtiğimiz yıllarda gözlemlenebilmektedir. Bu yıl ise yıl sonu kampanyaları ile model yılı kampanyalarının bir arada yapılması beklenebilir. Tüketici açısından bakıldığında düşük model yılı araçların kampanyaları ciddi avantajlar sunacaktır.





Yeni **ASTRA SEDAN**

# REKABET SONA ERDİ.

Baş döndüren tasarım.



[www.opel.com.tr](http://www.opel.com.tr)



[facebook.com/OpelTurkiye](https://facebook.com/OpelTurkiye)

Opel İletişim Hattı  
**4446735**  
OPEL

Ortalama yakıt tüketimi 4.1 - 7.2 lt / 100 km, ortalama CO<sub>2</sub> emisyonu 107 - 169 g/km



Wir leben Autos.



### **"Yeni Model Yılı uygulamasına göre hazırlıklarımızı tamamladık"**

**Mahmut Kadirbeyoğlu**  
**Skoda – Yüce Auto Genel Müdürü**

"Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2001 yılında yayınladığı tebliği uyarınca Model Yılı kavramı yerine artık İmal Yılı kavramına geçildi. Bununla birlikte 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren üretilmiş araçlar, 2013 model olarak kabul edilecek. Yani bundan böyle ağustos ya da eylül ayında tescillenmiş bir araç, bir sonraki yılın modeli olarak yazılmayacak. Yeni model yılının 1 Ocak'ta başlaması, elbette Avrupa Birliği normlarının Türkiye'de de geçerli olmasını sağladı. Bir başka deyişle, bir ölçüde karışıklık da ortadan kalktı. Bunun bir başka etkisi de, elbette özellikle farklı yollardan ithal edilen araçların tesciliyle ilgili bazı düzensizliklerin önlenmesi ve müşterilerin mağduriyetinin önüne geçilmesiydi.

Söz konusu yeni model yılı değişikliği uygulamasına tüketicilerin alışması, elbette bir miktar zaman alabilir. Ancak bu durumun, tüketiciler açısından bir dezavantaj getirmeyeceğini söylemek mümkün olabilir. Bununla birlikte ikinci elde tüketicilerin kafasını karıştıran model yılı düzenlemelerinin de, daha basit hale geleceğini düşünüyoruz. Nitekim tüketiciler, ileriki yıllarda 2012 ve daha üst model bir ikinci el araç almak istediklerinde, ruhsatında yazıldığı yılda üretilmiş bir araçla karşı karşıya olduklarını bilecekler.

Tüm bunlara rağmen yine de hiçbir değişiklik olmadan üretilen aynı otomobillerin bir gün arayla farklı model yılı olarak tescil edilmesi ve bir üst model yılı olan otomobilin 2.elde daha yüksek değer etmesinin de yanlış olduğunu düşünüyorum.



İkinci elde fiyatın aracın trafiğe çıktığı tarihi, kullanım alışkanlıkları ve kilometresine bakarak değerlendirmenin daha doğru olacağını düşünmekteyim. Haksızlığın ortadan kaldırılabilmesi için bir çok ülkede olduğu gibi model yılının ruhsata yazılmamasının daha doğru olduğu kanaatindeyim.

Skoda açısından yeni model yılı uygulamasına ilişkin hazırlıklarımızı yapmış durumdayız. Tebliğ, 1.5 yıllık bir geçiş süresi tanıdığından, biz de buna göre bir yol haritası belirledik. Elbette sattığımız araçların, fabrikadan çıkıp Türkiye'ye gelmesi belirli bir süre alıyor. Bunun için, ana merkeze siparişlerimizi verirken, bu konuda da hazırlıklar yaptık. Bununla birlikte en önemli modellerimizin Türkiye'ye gelişi de, gelecek yılın ilk çeyreğini bulacak. Dolayısıyla bizim açımızdan, satışlarımızı önemli oranda etkileyecek bir durum söz konusu olacağını düşünmüyoruz.



### **"Satış dağılımı dengeli olurken, vergiler konusunu da dikkate almak gerekiyor"**

**Nurkan Yurdakul**  
**Mazda Türkiye Genel Müdürü**

Bu uygulamanın yıllardır savunucusu oldum. Model yılını üretim tarihine bağlamaktan daha mantıklı bir karar olamazdı.

Her ne kadar, bizim gibi üretim yerlerinden Türkiye'ye uzun süren nakliye nedeniyle, dezavantajlı duruma düşen markalar olacaksa da, daha önceki uygulamanın hiçbir mantığı bulunmamaktaydı.

Geçmiş uygulamanın satış anlamında tek uygun yanı; hem içinde bulunulan yılın, hem de bir sonraki yılın modelinin(!) satılmasıydı. Yeni uygulamada ise içinde bulunulan yılın ve (Ekim, Kasım, Aralık üretimlerinin ancak Ocak, Şubat ve Mart aylarında Türkiye'ye gelebilmeleri nedeniyle) bir önceki yılın modeli satılacak. Bir önceki yılın modelinin maliyetinin aynı olmasına rağmen satılabilmek için fedakarlıklar yapılması ve bu fedakarlıkların ÖTV kararnamesine (%10 azami indirim) uyum sağlanması gerekecektir.

Bir taraftan yılın son üç ayına minimum üretim koymak için fabrikayla pazarlık ederken diğer taraftan ÖTV kararnamesine nasıl uyum sağlanabileceğini düşünmek yeni uygulamanın getirdiği en önemli komplikasyon olmaktadır. Müşterilerin nasıl bir reaksiyon göstereceğini bilmediğimiz ve ilk defa yaşadığımız bu durumun, önümüzdeki yıllarda rayına oturacağını düşünmekteyiz.



TUTKUNUN BİR RENGİ VARDI,  
ŞİMDİ BİR DE ŞEKLİ  
VAR.



@YeniClio

www.renault.com.tr [f/reaultturkiye](#) [t/reaultturkey](#) [You Tube/reaultturkey](#) [/+RenaultTurkiye](#)



HER ŞEY UNUTULUR, İLKLER KALIR  
**YENİ RENAULT CLIO**

- Yeni benzinli motor: Turbo 90 bg Stop & Start, 4,5 lt/100 km\*
- Euro NCAP'ten 5 yıldız
- Renault R-NAV entegre navigasyonlu dokunmatik multimedya sistemi

\* Onaylı tüketim (karma parkurda). Renault'nun birimi [elf](#)

**DRIVE THE CHANGE**





OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Vedat İnciroğlu**:

## “Auto Show’un gösterişi ve başarısı otomotiv sektörümüzün geleceğinin ne kadar parlak olduğunun en büyük kanıtı”

» **OYDER Başkan Vekili Vedat İnciroğlu ile İstanbul Auto Show 2012 ve sektör hakkındaki görüşlerini konuştuk.**

**Sizce Auto Show 2012 nasıl geçti? Fuar hakkındaki genel değerlendirmeleriniz nelerdir?**

**A**uto Show 2012 tüm sektörümüz adına gurur duyulacak bir organizasyon. Bu organizasyonu gerçekleştiren tüm ilgilileri çok içten duygularla kutluyorum.

Bu sene hemen hemen tüm katılımcıların en az bir modeli ilk kez Auto Show sırasında sergilendi. Bu yeni model lansmanları tüketicilerin fuara olan ilgisini en üst düzeye çıkardı diye düşünüyorum. Ayrıca otomotiv pazarımızın son yıllarda içinde bulunduğu dikkat çekici yükseliş, uluslararası markaların üst düzey yöneticilerinin de bu pazara olan ilgisini arttırdı. Dikkat ettiyseniz bu sene fuar açılışında tüm iddialı markaların yurt dışındaki en üst düzey yöneticileri basınla ve davetlilerle bir araya geldi.

Yeni modellerin ve uluslararası yöneticilerin yanı sıra dikkat çekici bir diğer husus ise tüketicilerin gösterdiği yoğun ilgi. Sanırım henüz resmi rakamlar açıklanmadı ama geçen seneki ziyaretçi rakamlarının üzerinde bir Auto Show yaşadık.

**Auto Show’un perakende sektörünü de hareketlendirdiği ve otomotive ilgiyi canlandırdığı söyleniyor. Bu konudaki gözlemleriniz nelerdir?**

Auto Show’un tüketiciler ile markaları bir araya getiren en önemli buluşma noktası olduğu herkes tarafından kabul edilen bir gerçek. Bu buluşmanın satışları hareketlendirdiği de söylebilir elbette. Ancak şunu unutmamak lazım, Auto Show sadece İstanbul ve çevresini hareketlendiren bir organizasyon. Halbuki Türkiye’deki otomotiv satışları tüm illere dağılmış durumda. İstanbul ve çevresi toplam satışın %35 civarını gerçekleştiriyor. Bu nedenle Auto Show otomotiv sektörünü hareketlendirdi demektense bölgeye canlılık getirdi demek daha doğru olacaktır.

Fuardaki tüketici ilgisine ve hareketliliğine gelince, bu yıl daha önce de söylediğim gibi tüketici ilgisi çok üst düzeydeydi. Ziya-

retçiler fuara katılım gösteren her markaya yoğun ilgi ile yaklaştı. Özellikle yeni modellerin tanıtımı açısından faydalı olduğu kanaatindeyim. Kasım ayının hemen başına denk gelen bu hareketliliğin yıl sonuna kadar devam edeceği ve hedeflenen satışlara daha kolay ulaşılabileceğini tahmin ediyorum.

**Ekim satış adetleri geçen senenin bir hayli altında gerçekleşti. Bu azalışta sizce ÖTV artışının bir etkisi bulunuyor mu?**

Hepimizin artık çok yakından bildiği gibi Avrupa’nın en yüksek otomotiv vergileri Türkiye’de bulunuyor. Bu kadar yüksek oranda vergi alınırken bir de bütçe açığını yamamak için ilk akla gelen sektörün yine otomotiv olması, aslında hepimizde büyük hayal kırıklığı yaratıyor.

Otomotiv sektörü gerek yarattığı istihdam gerek gerçekleştirdiği ihracat ve gerekse de kaydettiği ekonomik büyüklük ile ülkemizin en büyük sektörlerinden biridir. Bu sektörü yavaşlatacak ve uzun vadede sıkıntıya sokacak her düzenlemenin sadece sektöre değil aynı zamanda tüm ekonomiye etki edecek bir düzenleme olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle, otomotivden alınan vergilerin arttırılması yönteminin tehlikeli bir araç olduğu kanaatindeyim.

Yeni düzenlemenin kısa vadeli satışlara etki edip etmediği hususunda ise şimdilik bir yorum yapmanın erken olacağını düşün-



Türkiye’de son yıllarda yaşanan siyasi ve ekonomik istikrar, ekonomimizin düzenli ve hızlı bir artış yaşamasına neden oldu. Bu ekonomik büyümenin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini ve Türkiye’nin dünyadaki en büyük ekonomiler arasında yer alacağını düşünüyorum. Bu yönde en olumlu göstergelerden biri olarak geçenlerde aldığımız not artışını görüyorum. Türkiye, 20 yıldan sonra yeniden “Yatırım Yapılabilir” ülkeler arasında yer aldı. Bu gelişme, yurt dışından ülkemize yönelecek sermayenin hızlanmasına ve Türkiye’nin kalkınmasına yardımcı olacağına inanıyorum.



**OYDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Vedat İnciroğlu İstanbul Auto Show 2012’de Peugeot Türkiye Genel Müdürü Marc Bergeretti ve Peugeot Automobiles Genel Müdürü Maxime Picat ile Peugeot Standında**

nüyorum. Aybaşında açıklanan yeni oranlar, kampanyaların içinde eritmeye çalışıldı ve tüketicilere pek yansıtılmadı. Bu nedenle düşüş etkisinin şimdilik görülmemiş olabileceğini düşünüyorum. Önümüzdeki aylar bu konuda bize daha net bir fikir verecektir.

#### **2012 yılsonu kapanışı ve toplam satış beklentileri hakkındaki değerlendirmeleriniz nelerdir?**

2012 yılı hepimiz için ilginç bir yıl olmaya devam ediyor. Yıl başlamadan önce yapılan değerlendirmelerde 2011 satışlarının yüzde 20 civarında altında bir satış bekleniyordu. Yılın ilk aylarında da bu beklentiye uygun satış adetleri geldi. Ancak özellikle yaz aylarında başlayan yukarı doğru hareket Eylül ayında zirve yaparak tarihimizin rekor yılı olan 2011 satış seviyelerini yakaladı.

Ekim ayı satış adetleri ve ÖTV artışı gibi yan faktörler değerlendirildiğinde ise yine aşağı doğru bir hareketin başlamış olabileceği izlenimi alıyoruz. Bununla birlikte gerek Kasım’daki Auto Show ve gerekse de tüketicilerdeki hareketliliği değerlendirirsek Kasım’da bu trendin de kırılabileceğini düşünebiliriz.

Sonuç olarak büyük resmin değişmeyeceğini ve yaklaşık 800 bin ila 810 bin civarında aracın satılacağını düşünüyorum.

Göz önünde bulundurmanız gereken bir diğer önemli faktörün ise model yılı uygulaması olacağı kanaatindeyim. Geleneksel olarak her yıl yaşanan yoğun Aralık ayı satışlarının bu sene gerçekleşip gerçekleşmeyeceği en büyük belirsizlik olarak karşımız-

da duruyor. Yeni model yılının takvim yılı ile başlayacak olmasının Aralık satışlarını doğrudan etkileyip etkilemeyeceğini ancak yaşayarak öğreneceğiz.

#### **Genel ülke ekonomisi ve gelecekte ortaya çıkması muhtemel ekonomik gelişmeler hakkındaki düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?**

Türkiye’de son yıllarda yaşanan siyasi ve ekonomik istikrar, ekonomimizin düzenli ve hızlı bir artış yaşamasına neden oldu. Bu ekonomik büyümenin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini ve Türkiye’nin dünyadaki en büyük ekonomiler arasında yer alacağını düşünüyorum.

Bu yönde en olumlu göstergelerden biri olarak geçenlerde aldığımız not artışını görüyorum. Türkiye, 20 yıldan sonra yeniden “Yatırım Yapılabilir” ülkeler arasında yer aldı. Bu gelişme, yurt dışından ülkemize yönelecek sermayenin hızlanmasına ve Türkiye’nin kalkınmasına yardımcı olacağına inanıyorum.

Gelişen ve büyüyen bir ekonomide reel sektörlerin de canlı ve yüksek potansiyelli olacağını düşünürsek önümüzdeki yıllarda başta otomotiv olmak üzere pek çok sektörde hareketlilik beklemek hayalcilik olmayacaktır.

Kısaca özetlersek, Türkiye önümüzdeki yıllarda bugünkü performansının da ötesine geçecek ve dünya ekonomileri içinde önde gelen sıralarda yer alacaktır. <<<

# OYDER, Kalkınma Bakanlığı'nın 10. Kalkınma Planı Toplantıları'nda yetkili satıcıları temsil etti



» Kalkınma Bakanlığı'nın 2014-2018 dönemini kapsayan "Onuncu Kalkınma Planı" çalışmaları kapsamında OYDER Ticaret Hizmetlerinin Geliştirilmesi-Perakende ve

İmalat Sanayinde Dönüşüm konularında sektör adına temsil yetki gösterdi.

## Ticaret Hizmetlerinin Geliştirilmesi

2014-2018 dönemini kapsayan Onuncu Kalkınma Planı çalışmaları kapsamında oluşturulan Ticaret Hizmetlerinin Geliştirilmesi Özel İhtisas Komisyonu (ÖİK), sektörün geliştirilmesi ve modernleştirilmesi amacıyla hizmet etmektedir. Bu çalışmalar sektörün dünyadaki ve Türkiye'deki mevcut durumunu ortaya koyarak, konu hakkındaki tartışmalara ön ayak olmak amacıyla hazırlanmıştır. ÖİK toplantılarındaki tartışmalar ve yorumların da ekleneceği nihai raporda ise sektörün güçlü ve zayıf yanları ortaya koyularak tehditler ve fırsatlar belirlenecek, sosyal ortakların taleplerini ve piyasanın işleyiş mekanizmasını gözetenek politika önerilerine yer verilecektir.

Sektör, ekonomik hareketliliğin yönünden ve büyüklüğünden doğrudan etkilenmektedir. 2008 küresel krizinin ardından düşen cirolar, tüketimin artması ile tekrar artışa geçmiştir. Nihai tüketiciye hizmet veren perakende sektörünün küresel boyutu 2009 yılında 14,5 trilyon dolar olmuştur.

Krizin etkisini üzerlerinden atmak isteyen toptancıların ve perakendecilerin bir kısmı küçülme yönlü politikalar izlemişler, bir kısmı ise kar marjı düşen piyasalardan çıkmışlardır. 2008 krizinin ardından Türkiye'de de ticaret hizmetleri sektöründe bir daralma yaşanmış, ancak ekonominin toparlanması ile kısa sürede kriz öncesi seviyelere ulaşılmıştır. Sektörde kayıtlı çalışanların sayısında bir artış gözlenmektedir ve özellikle perakende ticaret hizmetleri kadınların yoğun olarak çalıştığı bir sektör olarak öne çıkmaktadır.

Ticaret hizmetleri sektörü ileri ve geri bağlantıları nedeniyle başta imalat sanayi ve tarım olmak üzere diğer sektörlerin faaliyetleri ile yakından ilişkilidir. Özellikle organize perakende sektörü, KOBİ'lerin piyasaya girmeleri ve standartlarını yükseltmeleri için önemli fırsatlar sunmaktadır. Ekonominin kalını ile sıkı bağlara sahip olan bu sektörün düzenlenmesi için çeşitli girişimlerde bulunulmuştur. Yeni Türk Ticaret Kanunu, perakendeci ile tedarikçi arasındaki sorunların çözümüne yönelik çeşitli hükümler getirmiştir.

Tedarik zincirinde güç dengesi organize perakendeciler lehine değişirken, farklı kesimler arasında da uyumsuzluk ve gerilim ortaya çıkmıştır. Böylesi bir dönemde ticaret hizmetleri sektörünün ilk kez kurulan bir ÖİK ile incelenecek olması hem sektörün önemini ortaya koymakta, hem de fırsatların ve tehditlerin çeşitli kesimlerden gelen ortaklar tarafından tartışılmasına olanak sağlamaktadır.

## İmalat Sanayinde Dönüşüm

17 Eylül 2012 tarihinde Kalkınma Bakanlığı'nın daveti ile Otomotiv

Sanayii Çalışma Grubu'nun ilk toplantısı yapıldı. Toplantıda mevcut durumu ve 9. Plan dönemini değerlendiren taslak rapor tartışıldı. 17 Eylül 2012 tarihinde Ankara'da Kalkınma Bakanlığı tarafından düzenlenen Onuncu Kalkınma Planı toplantısına Kalkınma Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ile sektör temsilcileri katıldı. Görüşmeler konulara istinaden tüm katılımcılar aşağıda aktarılar perspektifte birleştiler.

- Ülkemizin 2023 yılında ulaşabileceği düzeyi belirlemeyi amaçlayan 10. Kalkınma Planı birkaç aşamalı olmalıdır. 2014-2018 dönemi ile 2023 ve sonrası için de çalışmalar yürütülmeli, gelişimin sürekliliği sağlanmalıdır,
- Üretim hedefleri belirlenirken iç ve dış pazar dinamikleri ortak olarak ele alınmalıdır. Dış pazarlardaki gelişmeler yoğun bir şekilde izlenmeli, geleneksel pazarlarla birlikte BRIC ülkeleri başta olmak üzere Afrika, G. Amerika ve Asya pazarları izlenmelidir,
- Tüm gelişmelerde ve eylem planlarında "Tedarik Zinciri" bütünlüğü dikkate alınmalıdır,
- Bu çerçevede insan gücü, markalaşma, ArGe altyapısı gibi rekabet gücü sürdürülebilirliğini etkileyecek tüm temel unsurlar analiz edilmelidir.

Gelecek sürecinin belirlenmesinde ise mevcut kurulu tesislerin küresel rekabette sürdürülebilirlik için, geliştirilmeye devam edilmesi konusunda hem fikir olarak, üretim kapasitenin artırılması için yeni küresel ortaklıklar geliştirilmeli, yeni markaların üretim için gelmesini özendirilen politikalar benimsenmesi konusunda anlaşılmalıdır.

Bunun yanı sıra öne çıkan konu başlıkları ise; Pazar talebine dayalı, rekabet gücüne sahip özgün yerel markaların küresel pazarlarda gelişimi için, konsept geliştirme/tasarımdan pazarlamaya kadar tüm süreçleri içine alan "Değer Zinciri" bütünlüğünü öne alan teşvikler uygulanmalıdır. Ar-Ge çalışmaları tüm "Tedarik Zinciri" nde küresel ihtiyaçlar çerçevesinde yürütülmelidir.

2023 hedeflerine ulaşmada yeni kapasiteler belirlenirken "İç Ve Dış Pazar" dinamikleri ve gelişmeleri birlikte göz önünde bulundurulmalıdır. Uygun vergi politikaları ile düzenlenmiş istikrarlı bir iç pazarın ihracatta sürekliliğin ve küresel rekabet gücünün temelini oluşturduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Çalışmaların Sürekliliğinin Sağlanması/Yıllık Gözden İzleme: Kalkınma Planları için İhtisas komisyonları ve onların çalışma grupları 4-5 yılda bir toplantı yerine her yıl toplanarak bir önceki çalışma grubu veya ihtisas komisyonunda; Alınmış olan kararların uygulamasının izlenmesi ve değerlendirmesi, Küresel, bölgesel ve yerel değişikliklerin yorumlanması için Bu gelişmelerin alınmış olan kararlara etkilerinin tespiti, Alınmış kararların gözden geçirilmesi ve yeni kararların alınması, Hedeflerin gözden geçirilip geliştirilmesi, Bu hedeflere yönelik stratejilerin gözden geçirilip geliştirilmesi sağlanmalıdır. <<<



**GÜVEN:** a.1. Korku,  
çekinme ve kuşku  
duymadan inanma  
ve bağlanma  
duygusu, itimat.

*50 yılı aşkın süredir, milyonlarca insan  
Aksigorta'ya güven duyuyor.*

**AKSigorta**





# ODD Başkanı **Mustafa Bayraktar:** 'Pazarı arz itiyor ama biz de ite ite yorulduk'

» ODD Başkanı Mustafa Bayraktar, otomotiv pazarının firmaların desteği ile ayakta durduğunu ifade ederek, "Distribütör, satıcı, üretici destek veriyor, pazarı itiyor o şekilde satış yapılıyor. Ama ite ite birazcık yorulduk" yorumunu yaptı.

**M**ustafa Bayraktar, otomotivdeki son ÖTV artışının sektör açısından sürpriz olduğunu, sektörün böyle bir artış beklemediğini kaydetti.

Bayraktar, Türkiye otomotiv pazarının geçen yıla oranla zaten yüzde 15 seviyesinde düşüşle gittiğini anımsatarak, bu yılın başından beri otomotivde tüketimin yavaşladığını, cari açık açısından da sektörün artı ile gittiğini, onun için son ÖTV artışını beklemediklerini anlattı.

Bu yıl otomotiv pazarının, otomotiv firmalarının ittirmesi ile gittiğine işaret eden Bayraktar, "Talebin sürüklediği bir otomotiv piyasası yok, arzın ittirdiği bir piyasa var. Dolayısıyla, ne yapacağız? Biraz daha ittireceğiz, ancak ite ite de birazcık yorulduk. Talebin ittiği değil de, satanın çektiği bir piyasa olduğu için, üretici, dağıtıcı, bayi elindeki malı satabilmek için elinden ne gelirse yapıyor. Bu nereye kadar sürdürülebilirse" ifadelerini kullandı.

Bayraktar, otomotiv satışlarının Türkiye ekonomisinin büyümesi ile doğru orantılı olduğunu dile getirerek, Türkiye ekonomisi çok büyümezse, otomotiv piyasasının küçüleceğini belirtti.

Bu yılın başında pazarda düşüşün daha sert olduğunu, ancak temmuz-ağustos ayından itibaren toparlanmaların görüldüğünü ifade eden Bayraktar, son ÖTV artışının son bir iki ayda oluşan toparlanmayı yavaşlatacağını kaydetti.

**"Akşam yattık, sabah kalktık, verginin arttığı yerde planlama yapsan ne olacak?"**

ODD Başkanı Mustafa Bayraktar, son ÖTV artışından sonra ODD'ye üye otomotiv firmaları arasında yıl sonu pazar beklenti anketi yaptıklarını bildirerek, ankette yıl sonu toplam pazar beklentisinin 785-800 bin adetler civarında çıktığını, bunun da geçen yıla göre yüzde 10-15 oranında bir daralmaya işaret ettiğini söyledi. Otomotiv sektöründe vergilerle çok oynanmamasının arzu edildiğini ifade eden Bayraktar, oto-

motivde sık vergi düzenlemesinin, sektörün önünü görmesini zorlaştırdığını kaydetti. Bayraktar, "Sektör olarak planlamamızı nasıl yapalım? Akşam yattık, sabah kalktık verginin arttığı yerde planlama yapsan ne olacak?" dedi.

Otomotiv talebinin tamamen gelir artışına ve ekonominin büyümesine paralel olduğuna işaret eden Bayraktar, "Önümüzdeki yıl yine yüzde 2-3 oranında bir büyüme olursa, bu Türkiye için aslında bir küçülme olur. Ekonominin çarklarını çok durduruyor yüzde 2'lik büyüme. Şu andaki ekonomik yavaşlığı hissedebiliyoruz. Hemen şu anda vadeli evraka döndü piyasa. Krediler daraldı. Mesela otomobilde şu anda görüyoruz. Tüketici kredi başvurularında çok büyük bir azalma yok. Dönüşlerde azalma var. Markaların pozitif cevaplarında azalma var. Daha az kredi onaylanıyor. O da niye? Bankalar daha seçici davranıyorlar" diye konuştu.



# OYDER Başkanı H. Şükrü Ilısal: 'Pazarı distribütörler itiyor biz hamallığını yapıyoruz'

» OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Ilısal, Türkiye otomotiv pazarında rekabetin tüm hızıyla devam ettiğini, distribütörlerin Avrupa'da oluşan arz fazlasını yetkili satıcılar üzerinden tüketiciye vermek istediklerini belirterek, "Türkiye otomotiv pazarında distribütörler ite ite yoruldu, biz de itile itile yorulmakla kalmadık, boğulduk" dedi.

Türkiye otomotiv pazarına ilişkin soruları yanıtlayan Ilısal, otomotiv sektöründe geçen yılın son ayları ile başlayan daralmanın, bu yılın haziran ayından sonra düzelme eğilimi göstermeye başladığını kaydetti. OYDER Başkanı Ilısal, bu yılın 9 ayında toplam otomotiv pazarının yüzde 15 civarında daraldığını anımsatarak, ekim ayında Kurban Bayramı tatilinin etkisi ile 65-67 bin adet civarında bir pazar olacağını ifade etti.

## Bence pazar büyüdü

Bu yıl sonu beklentilerinin ağır vasıta dahil 820-825 adetlik bir otomotiv pazarı olduğunu, bunun da pazarın geçen yıla göre yüzde 8-10'luk bir pazar daralma anlamı taşıdığını anlatarak, "Bu bana göre, pazar daralması değil, pazar büyümesidir. Çünkü geçen yıl Türkiye'nin büyüme oranı yüzde 8,5'tu, bu yıl yüzde 3,2 diye öngörülüyor. Oransal olarak dahi baktığınızda, otomotiv pazarındaki daralma büyümedeki daralmaya göre daha az" diye konuştu. Ilısal, 1600 cc altı araçlarda yapılan yüzde 3'lük ÖTV artışına ilişkin de değerlendirmelerde bulunarak, bu ÖTV artışının yapılmamasını gerektiğini, yürütmenin tahsil edilen bir verginin üzerine yüklenmeden ziyade vergide adaleti sağlayıp bütün tabana yaymasının zorunlu olduğunu söyledi. Kayıt dışı ekonominin sisteminin içine çekilmesi gerektiğine işaret eden Ilısal, kayıt içerisinde olanların üzerindeki yüklerin azaltılması gerekirken, Türkiye'de bu yüklerin artırıldığını, bu tür uygulamalardan da en fazla sıkıntıyı gören sektörün otomotiv sektörü olduğunu dile getirdi.

Ilısal, "ÖTV artışından devlet tahsilatını yaptı, tüketici bundan hiç etkilenmedi, bazı markalarda distribütörler ve bayiler, bazı markalarda bayiler bunu üstlendi.

Eylül ayı tüketicinin etkilenmediği ÖTV artışı ve iyi bir satış adedi ile kapandı" dedi.



## Kasap et, koyun can derdinde

OYDER Başkanı Şükrü Ilısal, dünyadaki otomotiv sektöründe olan arz fazlasının ve Avrupa'daki küçülmenin Avrupa'ya çok yakın olan Türkiye'de ithalatı daha kolaylaştırdığına değinerek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"İç pazarda rekabet tüm hızıyla devam ediyor. Avrupa'da oluşan bu arz fazlasını distribütörler yetkili satıcılar üzerinden tüketiciye vermek istiyorlar. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) güzel bir açıklaması vardı, 'İte ite yorulduk' diye. Neyi ittiler, arz fazlasını ittiler. İtmenin amacı pazarı artırmak, ya da markaların mevcut pazarda kendi oranlarını yükseltmek. Peki itilen kim? Yetkili satıcılar. Biz de artık itile itile yorulmadık, boğulduk. Yetkili satıcının kar marjları sürekli düşüyor. Pazarın büyümesi yetkili satıcının birim karına hiç bir fayda sağlamadığı gibi, risklerini genişletiyor. Anadolu'da bir tabir vardır. 'Kasap et derdinde koyun can derdinde' diye. Devlet verginin peşinde, distribütörler pazar payını artırmanın derdinde, müşteri ucuz almanın keyfinden, arada yetkili satıcılar kalıyor ki, yapmış olduğumuz işte ayakta kalmak zorundayız."

Yetkili satıcıların kar marjlarının çok düştüğünü dile getiren Ilısal, kar marjı çok düşük olduğu için yeni yetkili satıcıların piyasaya girmediğini, bunun için mevcut yetkili satıcıların güçlü olması gerektiğini, bunun da yolunun yetkili satıcının kar etmesinden geçtiğini anlattı. <<<



AutoShow'da Tüm Araçlar

# "Sahibine Kiralık"



Aracınızı AutoShow'da seçin,  
hayatınızı kolaylaştıran hizmet paketlerimizi ve özel kiralama avantajlarımızı size sunalım.  
İster bir araç, ister filonuz için.

DRD'nin profesyonel hizmetleri ve müşteri odaklı ayrıcalıklarıyla,  
tüm araçlar "Sahibine Kiralık".

• Sınırsız Araç Seçim İmkanı • Türkiye Geneline 800 Servis Noktası • Gelişmiş Teknolojik Altyapı • 7/24 Yol Yardım • Muadil Araç Desteği • Şirketinize Özel Raporlama

İSTANBUL MERKEZ  
0212 414 14 00

İSTANBUL ANADOLU  
0216 688 65 70

ANKARA  
0312 472 07 07

BURSA  
0224 443 46 00

İZMİR  
0232 462 78 88

ADANA  
0322 456 12 72

GAZİANTEP  
0342 325 00 08

# Ankara'daki tüm yetkili satıcılar Şubat sonunda ASBİS'i kullanacak



» 16 Ekim tarihinde Ankara Emniyet Genel Müdürlüğü koordinasyonunda projelendirilen ASBİS (Araç Sürücü Bilgi Sistemleri) uygulamasının yaygınlaştırılması toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi.

**O**YDER olarak Yetkili Satıcılarımızı temsilen katıldığımız bu toplantıda özellikle Ankara'daki Yetkili Satıcılarımızı ilgilendiren kararlar alındı.

Bir süredir Ankara'da 6 Yetkili Satıcılarımızda deneme aşamaları yürütülen projede bugüne kadar 1.500 adede yakın plakalama işlemi gerçekleştirilmiş ve sistem her yönü ile çalışır hale getirilmiştir.

Projenin deneme safhalarında yaşanan problemler bugün giderilmiş ve tüm taraflarca uygulamalar netleştirilmiştir. Özellikle işin devlet tarafında, Bilim-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri ile Maliye Bakanlığı yetkililerinin katılımları ile "TİP ONAY" belgeleri ile "UYGUNLUK" belgelerinin elektronik ortamda yayınlanabilmeleri ile proje tamamlanmıştır.

ASBİS şu aşamada sadece "M1" sınıfı araçlar için yürürlükte olacak ancak ilerleyen günlerde tüm segmentlere yayılmak üzere çalışmalar devam ettirilmekte.

EGM tarafından Şubat ayı sonu itibarı ile tüm Ankara Yetkili Sa-

tıcılarımızın ASBİS üzerinden plaka işlemleri gerçekleştirmeleri yönünde karar alınmıştır. Bu karar EGM tarafından da yayınlanarak duyurusu yapılacaktır.

Bu sebeple Ankara'daki Yetkili Satıcılarımızda elektronik imza yetkisi olan veya olabilecek lojistik yetkililerinin, EGM – OYDER – ODD ve OSD işbirliği ile organize edilecek ASBİS eğitimine davet edilmelerine karar verilmiştir. Eğitim bizzat EGM tarafında projeyi yürüten teknik ekip tarafından verilecek olup daha sonraki işlemlerde de kendilerinden yardım alınmaya devam edilebilecektir.

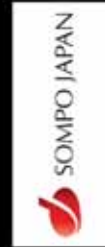
Toplantının tarihi konusunda düzenlemelerin yapılmasının ardından OYDER Yetkili Satıcılarımız ile irtibata geçmek sureti ile eğitime katılacak personelin bilgilerini toplamaya başlayacaktır.

ASBİS'in kullanımı EGM sistemleri üzerinden yapılacağından dolayı, sisteme giriş yapıp işlemi gerçekleştirecek kişilerin elektronik imza sahipleri olmaları gerekmektedir. Ayrıca yine sistemi kullanacak Yetkili Satıcılarımız EGM ile sistemi kullanabilmek amacıyla bir protokol yapacaklardır.

İlgili toplantıda alınan bir diğer karar ise İstanbul'da da pilot uygulamanın başlatılmasıdır. İstanbul'da seçilecek Yetkili Satıcılarımız ile ASBİS'in kullanım eğitimleri başlatılacak ve deneme süreci sonunda yıl sonu itibarı ile tüm İstanbul'un ASBİS üzerinden plakalama işlemleri yapması hedeflenmektedir. <<<



İnciroğlu



*İç Anadolu'daki güven kapımız.*

(0352) 311 40 00

Kayseri

[www.inciroglu.com.tr](http://www.inciroglu.com.tr)

# Sami Nacaroğlu: "İkinci el otomobil ticareti geleceğin yatırımdır"

» Sıfır otomobiller kadar hareketli olmasa da ikinci el araç ve servis sektörü gelişmeye başladı. Sami Nacaroğlu da otomotiv sektöründe yaklaşık 30 yılı aşan profesyonel hayatında elde ettiği birikimi Adana ve İstanbul'da 'otomobilde geleceğin yatırımı' dediği ikinci el ve servis işine yatırdı.





### İkinci el otomotiv satışı için neden yatırım yaptınız?

İkinci el otomobil ticareti bugünlerde sektör için giderek daha güncel bir hal alıyor. Oysa benim açımdan çok daha önceden güncel bir konuydu. 1996 yılında Nissan Türkiye'de genel müdür olarak görev yaparken 4S mantığıyla yetkili satıcılara, servis ve ikinci el ticareti eklemeye çalıştığımda bayiler bana kızılıyordu. O dönem birinci el otomobil ticaretinden iyi para kazanılıyordu. Bu yüzden ne ikinci el ile, ne de servis hizmetiyle uğraşılmak istenmiyordu. O dönem ikinci el ticaretinin önemini iyi anlatamadığımı düşünüyordum. Şimdi, otomotiv ticaretinde kârliliğin azalmasıyla beraber, yetkili satıcılar, yeni kâr merkezlerinden biri olan ikinci el otomobil ticaretine yöneldiler.

Otomotiv sektörünün her alanında 30 yılı aşkın bir süredir görev yaptım. Otomotiv üretiminden tutun, distribütörüne, distribütörden bayi operasyonuna kadar değişik alanlarda çalıştım. Artık bu bilgi birikimi ve tecrübeye istinaden sektöre ilişkin değişik bir alana yönelmek gerekiyordu. 1996 yılında geliştirmeye başladığım ikinci el otomobil ticaretini kurumsal bir yapıya kavuşturarak başladım. İkinci el otomobil ticaretini kurumsallaştırmamızın üzerinden yaklaşık beş yıl gibi bir süre geçti. Bu süreçte işi yapılandırmak hakikaten kolay olmadı. İşimizin marka imajı, işin prosedürleri, bilgi birikimi, bilgisayar sistemi ve müşteriye vermek istediğimiz güven üzerine çok çalıştık. Bu yapılandırma ve kurumsallaşma çalışmalarımızın henüz yeni rayına oturtmuş durumdayız. Bu çapta bir işin yapılandırması uzun soluklu ve yorucu oldu diyebilirim.

### Sizin ikinci el otomobil ticaretinizle, yetkili satıcı ikinci el ticareti arasındaki farklılıkları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Farklılıklardan önce bu işi yapan firmaların kurumsallığına değinmek istiyorum. Kendimizi hep tırnak içerisinde yarı kurumsal kabul ediyoruz. Çok kurumsal olduğunuzda müşteriye olan ilgi-de problemler yaşanıyor. Müşteri memnuniyetini ve beklentilerini karşılamak çok kolay değil. Kurumsal yapının getirdiği bir katılık var. Müşteriyle aranızda mesafeler oluşturuyor. Bu yüzden kendimize 'yarı kurumsalız' diyorum. Artık günümüz ticaretinde çok hızlı karar vermek, hızlı hareket kabiliyetinde olmak gerekiyor. Örnek vermek gerekirse, müşterimiz pazarlık yapmayı seviyor. İşimizde müşteriye katı kuralları dayatmak, onun beklentilerini karşılamamak anlamına geliyor.

Öte yandan çok ciddi anlamda da kurumsal bir yapımız var. Müşteri açısından baktığımızda bütün süreçlerimiz şeffaf bir şekilde ilerliyor. En önemli özelliğimiz ise sattığımız otomobilin arkasında duruyoruz. Ekspertiz raporlarımız var. Ve bu raporların müşteriye olan şeffaflığı yaptığımız işin ciddiyetini belirliyor. Bu da müşteriyle yaratılan güvenin gelişmesine katkı sağlıyor. Müşteri her zaman güvenebileceği yerden otomobilini almak istiyor.

Müşterinin ikinci el otomobili satın aldıktan, geriye dönüp satın aldığı yerden bir muhatap bulabilmesi çok önemlidir. Bir kurumsal yapının olması müşterinin güveni sağlıyor. Bunun dışında en önemlisi yaptığımız işte bir 'garanti' var. Sattığımız otomobillerde, bir hafta içerisinde bizim ekspertiz raporunda belirlediğimizden hariç arıza ya da başka bir problemle karşılaşıldığında, müşterinin yaptığı masrafları ödeyerek aracı geri alıyoruz. Bu yüzden ekspertiz raporları bizim için çok önem teşkil ediyor. Müşteri satın



"13-14 yıl önce Nissan genel müdürü iken 4S mantığıyla bayilere servis ve ikinci el eklemeye çalıştığımda bayiler bana kızılıyordu. Satıştan iyi para kazanılıyordu, ikinci elle, servisle bile uğraşmak istemiyorlardı. Bugün servis ve ikinci el kurtarıcı oldu." diyen Nacaroğlu, Amerika ve Avrupa'da ikinci el satan dev zincirler oluştuğunu belirtiyor ve ekliyor: "Türkiye'de bugün satılan her yeni araca karşılık 2 kullanılmış otomobil el değiştiriyor. Ancak bu rakam kayıt dışıları da hesaba katarsak bire 3'e yaklaşıyor. İnternet sayfamız Türkiye'nin dört bir yanından günde 6 bin civarında 'tık' alıyor."

aldığı otomobilin ne durumda olduğunu bilmek durumundadır. Sattığımız otomobillerin en son bakımlarını da yaparak müşteriye teslim ediyoruz.

İkinci el ticaretimiz için ciddi bir tesis yatırımı da yaptık. Fakat bir yerde yaptığımız tesisin de bir önemi yok. Önemli olan sizin firma olarak müşteriye verdiğiniz güven. Çok güzel tesisler yapabilirsiniz, çok otomobil satabilirsiniz ama arkasında durmuyorsanız müşteri beklentilerini karşılayamazsınız. Bunun yanında yaptığımız işte insan kaynağı da çok önemli. Birlikte iş yaptığımız çalışanlarımız da ticaretimizin önemli bir parçasıdır.

### Franchisinge nasıl bakıyorsunuz?

Türkiye'nin çeşitli yerlerinden bize franchising teklifleri geliyor. Ama biz daha kendimizi hazır hissetmiyoruz. Biz önce kendimizi tam oturtmalıyız ki bu işe girebilelim. Bizim franchise alan firmalarımız yanlış yaparlar ise biz bundan çok zarar görürüz. Onun zamanı da gelecek fakat daha hazır değiliz. Biz markamızı müşteri nezdinde geliştirmeye çalışıyoruz. Tabi ki bu büyümek istemiyoruz anlamına gelmiyor.

Kendimize bir hedef seçtik, Türkiye'de 20-25 adetlik bir noktada ikinci el otomobil satış hizmeti vermek istiyoruz. Öncelikle İstanbul ve Adana'dan başladık. Adanalı olmam ve yetkili satıcılık faaliyetlerini yürüttüğümüz Okar Otomotiv'in Adana'da olması bunun önemli nedenlerinden biriydi. Şimdi hedefimiz ise Türkiye'nin değişik bölgelerindeki merkezi şehirlerinde satış noktaları oluşturmak istiyoruz. Hepimizin bildiği gibi yeni yatırımlar yapmak çok kolay değil, bu yüzden sağlam ve emin adım-

## İKİNCİ EL OTOMOBİL >>>



“İkinci el otomobil ticareti tamamen finansal bir iştir. Bu sadece kişisel servet ve yetkili satıcılıktan kazanılan paralarla inşa edilemez. Yurt dışındaki kredi kuruluşlarının bizimle temasa geçtiklerini zaman zaman görüyoruz. Özellikle Avrupa ve Arap ülkelerinden finansal ortaklar Türkiye’deki ikinci el otomobil ticaretine sıcak bakıyorlar. Gelecek bir zamanda bu iş küresel ticaretin bir parçası olacağına inanıyorum. İkinci el ticaretinin büyümesi ancak böylesi bir finansal güçle mümkün olabilir.”

larla ilerliyoruz. İkinci el ticareti tamamen finansal bir iştir. Finansmanı iyi yönetmek gerekiyor, bu yüzden bu hedefimizi sürece yaydık.

### Şu an kaç noktada hizmet veriyorsunuz?

Beylikdüzü’nde inşaat halinde yeni bir yatırımımızla beraber, İstanbul’da üç noktada hizmet veriyoruz. Bunun yanında da Adana’da bir noktamız var.

### İkinci el ticareti için neler öneriyorsunuz?

Bugün 1.500-2.000 adetlik bir stokla bu işin yapılması gerçekçi ve sonuç alıcı olabilir. Bu adetlerle ortalama bir hesap yaptığımızda tesis dışı 70-80 milyon TL gibi nakit para gerekiyor. Bu yüzden yaptığımız iş bir finans yönetimi. İşimizde finansman demek, aynı zamanda stokları da yönetmek demek anlamına geliyor. İkinci el ticaretinde stokları yönetememek işin zararıyla sonuçlanabilir. Artık ikinci el müşterisi, 5-10 otomobil satıldığı yerleri tercih etmiyor. Araç parkınızın müşteri açısından doyurucu olması gerekiyor. Dünyadaki örnekleri incelediğimizde artık ikinci el otomobil ticareti showroumlarda yapılmıyor. Bunun için düzenlenmiş özel alanlar da gerekiyor. Amerika’da, Avrupa’da hatta Japonya’daki örnekleri inceledim. Özellikle açık alanda ikinci el otomobil ticaretinin yapılması artık bir zorunluluk haline geliyor.

Bizler de ikinci el otomobil ticaretinin bir standardının oluşması için çaba sarfediyoruz. TOBB Otomotiv Ticaret Meclisi’nde, OYDER Başkanı sayın H. Şükrü Ilısal ile görev yapıyorum. İkinci el otomobil ticaretinin kurallar ve standartlar çerçevesinde icra edilmesi için çalışıyoruz.

Şehir dışına doğru Auto Center’ler kuruluyor, bu galerileri bir çatı altında toplamak için yapıyor. Bu işi büyük çapta yapanlar için başka standartlar gerekiyor. Dünyanın bir çok yerinde yaptığımız işi inceleme fırsatı buldum. Premium marka otomobillerin satıldığı tesisler sadece kapalı alanda hizmet veriyor.

### İkinci el pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2010 yılının Mayıs ayında yapılan bir düzenleme ile, otomobil satışında bir kolaylaştırma yapıldı. Satış noter üzerinden yapılarak, işlem ücretleri biraz aşağıya çekildi. İkinci el otomobil ticareti aslında kayıt altına alınmaya çalışıldı. Bu düzenlemeden önce otomobilini satan bir çok insan, üzerine devir işlemi yapmıyordu. Bu devir işlemleri vekaletler ile yürütülüyordu. Bu düzenleme ile sektöre biraz çeki düzen getirilmiş oldu. Ben Amerika’da, ikinci el bir otomobil satın aldığımda, satan kişinin imzasıyla devir işlemi gerçekleşti. Amerika’da otomobilin bir sahiplik belgesi var. Bu belgeye kimin ismini yazarsanız sahibi o oluyor. Sonra bu belge Trafik Tescil Şubesi’ne gönderiliyor. İşlem basitçe kayıt altına alınmış oluyor ve tabi ki büyük bir kolaylık getiriyor. Biz ülkemizde hala bir noter ihtiyacı duyuyoruz.

Ülkemizde ikinci el otomobil pazarının hacmi hep bir tartışma konusu oldu. Bir zamanlar bir milyon adetler civarında gerçekleştiği söyleniyordu. Hatta bundan beş, altı yıl önce sıfır otomobil satışı kadardır da deniliyordu. Noter satışının gerçekleşmesiyle gerçek rakamlar ortaya çıkmaya başladı. Kullanılmış otomobil pazarı, sıfır otomobilin satışının Amerika’da 3,5 katı, Almanya’da



İsmimizi [ikincielotomobilim.com](http://ikincielotomobilim.com) olarak seçtik. Bunun sebebi kullanılmış araçlardan ikinci el araç diye bahsediyoruz Türkiye’de büyük kullanılmış oto pazarına baktığınızda ikinci el de var üçüncü el de var dördüncü el de var sekizinci el de var. Belki onuncu el de var. Ama kullanılmış otomobil aslında biz [ikincielotomobilim.com](http://ikincielotomobilim.com) olarak otomobillerimizin yüzde 90’ı gerçekten ikinci eldir. Teşhire koyduğumuz arabalara bakarak söylüyorum. Çünkü biz kendimize bir segment seçtik. 100 bin km altında araçları satıyoruz. Zaten 100 bin km altında olunca yüzde 90’ı ikinci el oluyor. Gerçekten nadir üçüncü el oluyor. Diğer farklılığımız da araçların ciddi bir ekspertizini yapıyoruz. 101 nokta kontrolünü yapıyoruz ve bunu da müşteri ile çok şeffaf bir şekilde paylaşıyoruz. Yani müşterinin önüne satış danışmanlar ekspertiz raporunu mutlaka koyarlar. Arabada şudur bu arabanın teknik şartları şu kadar boyası vardır söyle bir sorunu vardır belirtilir. Biz müşteriye gerçekten ne varsa onu satıyoruz. İkincisi bence en önemli farkımız bizim ekspertiz raporu dışında söylediğimiz bir şey var. Müşteri bir hafta içinde farklı problem bulursa veya gösterirse biz hemen paralarını ödeyip arabayı geri alıyoruz.



### **“Kullanılmış otomobil ticareti, birinci el ticaretine oranla en az on kat daha zor bir iştir”**

Sıfır otomobil satışlarındaki kampanyalar, ikinci el ticaretini etkiliyor. Bazı kampanyalarda, ikinci ele göre sıfır otomobil daha cazip hale gelebiliyor. Bunun yanı sıra ikinci el otomobil ticareti ile sıfır otomobil satışları birbirine çok bağlantılı geliyor. Kullanılmış otomobil pazarı hareketliliğini, sıfır otomobil pazarından alıyor. Sıfır otomobil satışındaki bulunabilirlik, satılan otomobilin imajı ve yapılan kampanyalar pazarımızı etkiliyor. İkinci el ticareti yapan şirketin, en az birinci el ticareti yapıyormuş gibi otomobillere vakıf olması ve takip etmesi gerekiyor. Kullanılmış otomobil ticareti, birinci el ticaretine oranla en az on kat daha zor bir iştir. Örnek vermek gerekirse, sıfır otomobil pazarında bir markayı temsil ederek onun yetkili satıcısı olmak durumundasınız. Bu durumda temsil ettiğiniz markanın ve rakiplerin o segmentteki araçlarını takip edersiniz. Ama ikinci el ticaretinde her markanın, her modeline ve her segmentine ilişkin çok iyi bilgi sahibi olmanız gerekiyor.

2,5 katı, İngiltere’de 3,25 katı gerçekleşiyor. Bu rakamlar aşağı yukarı sıfır otomobil satış rakamlarına karşılık olarak belirleniyor. Ülkemizde ise noter satışından sonra bu rakam yaklaşık 3,5 milyon adet gibi gerçekleşti. 2011 Mayıs ayına baktığımızda ise yaklaşık 4,8 milyon adet olduğu söyleniyor. Tabi bu rakamın içerisinde ağır ticari araçlar, traktörler de var. En önemlisi de motosiklet var. Bütün bunları göz önüne aldığımızda 3,5 milyon adet kullanılmış otomobile sahip olduğumuzu söyleyebiliriz.

Tabi bu rakamları tam anlamıyla ölçmüyoruz. Örneğin, biz satışını gerçekleştirdiğimiz kullanılmış otomobilleri şirketimizin üzerine alıyoruz. Bu da adetlerde bir duplikasyona neden oluyor. Yani satıcı satın alırken notere yazılıyor, satıcı müşteriye satarken yeniden notere yazılıyor. Bu yüzden gerçek bir ölçümleme yapamıyoruz. Umarım ileride yeni sistemler, motorun şasi ve plakanın işlendiği gibi bir yapının kurulması, ticaretin boyutunu ve kayıt içine alınması daha da kolaylaşacaktır.

Türkiye, ikinci el otomobil ticaretinde de olgunlaşmış bir pazardır diyebilirim. 800 bin adetlerde bir otomobil pazarı gerçekleşiyorsa, buna karşılık yaklaşık 2,5 milyon kullanılmış otomobil pazarı vardır. Fakat bunun çok azı bizim gibi firmalar tarafından müşteriye sunuluyor. Yetkili satıcılar ve bizim gibi firmalar bu rakamın yüzde otuz gibi bir oranda pay aldıklarını düşünüyorum.

#### **İkinci el ticaretinde lokasyonun önemi var mı?**

Biz markamızı oluştururken, Kavacık’ta lokasyonumuzun çok önemi oldu. Ama ileride o kadar da önemli olacağını düşünmüyorum. Tesisimizin yanında, ikincielotomobilim.com adlı bir web sitesini de hayata geçirdik. İnternet ortamının etkin kullanılması ile müşteri daha hızlı bilgi sahibi olarak, geri dönüş sağlıyor.

#### **Otomobillerde model yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bu uygulama ile, müşterinin 2013 yılında aldığı otomobilin bir kısmı 2013 model olacak, bir kısmı da dünya standardında 2014



#### **OYDER Yüksek İstişare Kurulu Üyesi**

#### **Okar Otomotiv ve İkincielotomobilim.com Yönetim Kurulu Başkanı**

*Sami Nacaroğlu, Haziran 2004’ten bu yana Amerika Rhode Island’daki Roger Williams Üniversitesi’nde üniversitenin Geleceğini Yönlendiren Yönetim Kurulu üyesi olarak sosyal sorumluluk çerçevesinde çalışmalarını sürdürmüştür, 2007 Ağustos ayından itibaren aynı üniversitenin mütevelli üyeliğine seçilmiş ve halen bu üyeliğine devam etmektedir. Sami NACAROĞLU aynı zamanda Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği (GYİAD) Haysiyet Divanı üyesi. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Onur üyesi. The Propeller Club of the U.S. üyesi, Ocak 2007’den beri Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) üyesi olup Temmuz 2006’da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde oluşturulan Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi’ne seçildi.*

## İKİNCİ EL OTOMOBİL >>>



İkinci el otomobil pazarında tüketici tarafından en çok dizel-otomotik araçlar talep görüyor. Özellikle İstanbullu tüketici C ve B segmentini tercih ediyor. Müşteri tercihi sedan ya da hatchback farketmiyor. Artık Türkiye otomotiv pazarı, bir 'sedan' pazarıdır diyemiyoruz. Ama 'sedansız' bir pazar da diyemiyoruz. Bunun yanı sıra Türkiye otomotiv pazarında sıfır satışlarında hangi segment daha çok satıyorsa, aslında ikinci el pazarında da böyle gerçekleşiyor.

model olacak. Gelecek yıl da böyle bir sorun yaşanacak. Bu yılki 2012 modellerin bir kısmı bir yıllık, Ağustos ayından bu yana satılan otomobiller aslında 2012 tescilli olmasına rağmen, içlerinde 2013 model yılı olanlar var. Yani dünya nezdinde 2013 model olacak. Tabiki müşteri satın alırken bunları göz ardı etmeyecek.

Aynı yıl içinde bir çok marka, bir sonraki üretimin gövdesiyle pazara sunuluyor. Herkes o zaman soruyor, "Bu 2010 model ama yeni gövde mi" diye. Şimdi bir de müşteri buna bakacak. Biz de satın alırken buna dikkat edeceğiz. Bir yıl sürecisinde alınan otomobilin, bir ya da iki yaşında mı olduğu tartışma konusu olacak. 2011 yılı model otomobil satın alan müşterinin, o yılın ilk ayında ya da son ayında satın alan müşterinin otomobili arasında bir yıl var. Müşteri bu konuda bilinçlendikte, model yılı konusunu iyice irdeleyecektir. Müşteri, otomobilin trafiğe çıkışı yani ilk tescil ayına ve kilometresine bakacaktır.

### 'ikincielotomobilim+' (plus) hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kavacık'ta açtığımız ikinci yeni tesiste lüks otomobil satın almak isteyen müşterilerin beklentilerine yönelik özel hizmet veriyoruz. Kavacık'taki ilk tesisimizde bütün araçları aynı ortam-

da sergiliyorduk. Bu durum bize bazı zorluklar yaşıyordu. Lüks araç müşterilerinin farklı beklentileri olabiliyor. Yeni açtığımız tesiste sadece lüks araçların yani D segmenti ve üstü araçların, 4x4'lerin, SUV'ların satışını plus kısmımızda gerçekleştiriyoruz. ÖTV artışı sonrası lüks otomobil satışları önemli ölçüde geriledi ve talep ikinci ele doğru kaymaya başladı. Bu açıdan ikincielotomobilim+plus tüketici tarafından ilgiyle takip ediliyor.

### OYDER hakkında neler düşünüyorsunuz?

Yetkili satıcı tarafıyla OYDER üyesiyim. Bunun yanında OYDER'in Yüksek İstişare Kurulu üyeliğini de yürütüyorum. OYDER son dönemlerde gayet başarılı işler yapıyor. Artık profesyonel kadrolarımızın OYDER ekibinin yeni kadrolarla geliştirmemizin zamanının geldiğini düşünüyorum. OYDER'in çok iyi bir hukuk danışmanlığı, otomotivde vergi konularına hakim mali işler danışmanlığı gibi bazı yeni bölümlerinin açılması gerekiyor. Aslında OYDER'in her konuda sektöre hakim danışmanlarının olmasını diliyorum. Yönetim Kurulu ve başkanımız OYDER'i sektör nezdinde daha da ilerilere taşıyor. Bunun profesyonel kadrolarla desteklenmesi gerekiyor. Bunun gerçekte bir mali boyutu var. Bu yüzden OYDER üye sayısını artırmamız gerekiyor. OYDER üyelerinin desteğiyle, profesyonel kadrolar sektörde önümüzü açmalı. Bizler OYDER'e inandık, bizim gibi üye olmayan yetkili satıcıların, sektörün tek temsilcisi derneklerine inanarak destek olmaları gerekiyor. Bugün 370 olan üye sayımızın artık binlere ulaşması lazım.

OYDER'in her ay özveriyle yayınladığı OTOBAN dergisi, sektöre önemli bir katkıdır. OTOBAN dergisi aracılığıyla yetkili satıcılara OYDER üyeliğinin faydalarını aktarmamız gerekiyor. Bunun yanı sıra yetkili satıcılar olarak uluslararası ilişkilerimizi OYDER aracılığıyla geliştirmemiz gerekiyor.

OTOBAN dergisi aracılığıyla benimle gerçekleştirdiğiniz röportaj için hepinize teşekkür ediyorum. <<<



*Trafik Sigortaları Bilgi merkezi'nin kısaltılmış hali olup en basit haliyle trafik sigortasında uygulama birliği sağlanması, sigorta sistemine olan güvenin artırılması, sigortasını yaptırmamış motorlu araç işletenlerinin tespiti ve sigorta sahtekarlıklarının önlenmesi amacıyla kurulmuş merkezi yapıya verilen addır. Tramer, Türkiye'de kaza yapan otomobilleri bir veri tabanı üzerinde kayıtlarını tutar Bu yüzden Tramer kayıtları ikinci el otomobil satın alacak müşteriler için çok önemli. Biz, sattığımız her aracı Tramer bilgi sistemine kaydını yapıyoruz. Müşterinin de kullanılmış otomobil satın alırken mutlaka Tramer kayıtlarından o araca ait bilgilere ulaşmasına dikkat etmesini tavsiye ediyoruz. Bugün Tramer'de 13 milyona yakın otomobile ilişkin bilgiler bulunmaktadır. Bunun yanı sıra müşteri, satın alacağı ikinci el otomobilin yetkili servis kayıtlarını da bakmak zorunda. Tüketiciler bu önerilerimi dikkate almalı.*



# Şahsuvaroğlu



**Şahsuvaroğlu Maltepe'den sonra şimdi de Pendik'te hizmete açtığı yeni plazasında siz Ford tutkunlarına mükemmel hizmet sunmaya başladı.**

Son teknoloji cihazlar ile donatılmış dev Pendik plazamız ile ilgili birkaç rakam:

Mekanik Atölye	7.500 m <sup>2</sup>
Kaporta / Boya	4.500 m <sup>2</sup>
Showroom	2.000 m <sup>2</sup>

Hedefimiz yıllardır sürdürdüğümüz kaliteli hizmet çizgisini bir adım öteye taşımaktır. Bu amaç doğrultusunda aynı anda **73 binek ve ticari araca servis hizmeti** verebilen, çevre koruma ve atık kontrol teknolojileri ile donatılmış, modern, hem sizin hem de aracınızın tüm gereksinimlerini karşılayacak **Pendik Plazamızda** da hizmetinizdeyiz.



**Seçim Ford, Adres Şahsuvaroğlu**

Ford Yetkili Satıcısı

## Şahsuvaroğlu

**Maltepe:** E-5 Gülsuyu Köprüsü yanı No:1 Maltepe  
Tel: 0216 441 42 78

**Pendik :** E-5 Divan Asia Oteli yanı, Üst Kaynarca Pendik  
Tel: 0216 625 25 00

[www.sahsuvaroğlu.com.tr](http://www.sahsuvaroğlu.com.tr)

*Pazar günleri açığız.*



# İstanbul Auto Show 2012 kapılarını açtı

» TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 2-11 Kasım tarihlerinde düzenlenen İstanbul Autoshow 2012, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ve Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın katılımlarıyla açıldı.

ODD ve TÜYAP işbirliği ile 2-11 Kasım 2012 tarihleri arasında TÜYAP'ta düzenlenen İstanbul Autoshow 2012, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, OICA Başkanı Patrick Blain ve TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım Anonim Şirketi Autoshow Başkanı İlhan Ersözlü'nün katılımıyla özel konuklar ve basın için 1 Kasım'da düzenlenen etkinlikte ziyarete açıldı.

Ailelerin keyifli bir gün geçirmelerine olanak verecek yepyeni konsepti ile ziyaretçilerini ağırlayacak olan İstanbul Autoshow 2012'de 4 modelin dünya prömiyeri 31 modelin ise Türkiye prömiyeri gerçekleştirildi. 45 markanın toplam 500'e yakın modelinin sergilendiği, Autoshow 2012, 12 salonda ve toplam 50.000 metre kare stand kurulum alanında gerçekleşti.

**Bakan Çağlayan: "Vergi sıkıntıları konusunda sektörü haklı buluyorum"**

Fuarın açılışında konuşan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Autoshow'un sektörün dinamiklerini göstermesi açısından çok önemli olduğunu söyledi. Hükümetin sektöre yönelik desteği-

nin yüksek olduğunu belirten Çağlayan, otomotiv sektörünün vergi nedeniyle yaşadığı sıkıntılarda haklı olduğunu ve bu sıkıntıları ilgili bakanlıkla da paylaşacağını belirterek, "Bunu sizlerle şirin görünmek için söylemiyorum. Vergi sıkıntıları konusunda haklısınız" dedi. Konuşmasında Türkiye'nin ihracat hedefleri konusuna da değinen Çağlayan, hedeflerin tutturulabilmesi için ihracat kilogram fiyatının da arttırılması gerektiğini söyledi. Çağlayan bakanlığın yaptığı bir çalışmada bin kilogramlık malın 1027 dolara satıldığını görüldüğünü belirterek, "1.2 dolar olan ihracat fiyatımızı Almanya, Kore gibi 3-4 dolar seviyelerine taşımamız" şeklinde konuştu.

#### **Bakan Nihat Ergün: "İnsanlar twitter'a değil, otomobile binecek"**

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün de Ar-Ge ve inovasyonun önemine dikkat çektiği konuşmasında, ekonomisi sanayi ve üretime bağlı ekonomilerin her zaman daha güçlü olduğunu kaydederek, "Twitter, facebook da önemli gelişmeler ama insanlar facebook ya da twitter'a değil otomobile binecekler. Bu nedenle otomobil sektörünün önemi güçlenerek artacak" dedi. Türkiye'nin yeni otomobil markalarının yaratıldığı bir pazar olması gerektiğini ifade eden Ergün şunları söyledi:

"10 yıl sonra Türkiye iç pazarında 2 milyon araç satılacak. Ama tükettiğimiz araçların yüzde 75'ini ithal ediyoruz. İçeride üretilen araçlar yetmiyor. Yeni modellerin de üretime katılması lazım. Bu noktada yerli otomobil meselesi de çok önemli. Ana üreticilerin bu konuyu milli ve manevi bir görev kabul etmesini bekliyoruz. Türkiye önümüzdeki dönemde 10 tane dünya markası yaratacaksa bunlardan biri de otomobil markası olmalı."

#### **Bayraktar: "2012 yılı otomotiv sektörü toplam pazarını 815 binler seviyesinde öngörüyoruz"**

Pazara ilişkin de kısa bir değerlendirme yapan Mustafa Bayraktar, "Pazarımız, 2011'i 911 bin adetlik satış ile tamamlanmasının ardından bu yılın ilk 9 ayında %12.2'lik bir azalmayla devam ediyor. Ekonomide yumuşak inişi sağlamak amacıyla 1 yıl önce alınmaya başlanan mali önlemler, ve özellikle geçen sene 1600 ve

#### **Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan**



2000cc üzeri otomobillere, hafif ticari araçlara, geçtiğimiz Eylül ayında ise 1600 cc altındaki otomobillere gelen vergi artışları pazarımızı olumsuz etkiledi. Sonuçta, 2012 yılı otomotiv sektörü toplam pazarının 815 binler seviyesinde gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Bu seviye, pazarımızın gerçek potansiyelinin çok gerisinde. Araç sahipliği oranı Türkiye'de hala bin kişide 141'le dünya ortalaması seviyesinde. Derneğimiz bu konuyu derinliğine irdelemek ve birçok kesim tarafından sorgulanan pazarın gerçek potansiyelini tespit etmek amacıyla 2009 yılında 10 yıllık bir yol haritası ve bilimsel bir talep projeksiyonu çalışması yayınladı. Bu sene ise, verileri güncelleyerek devamı niteliğindeki ikinci çalışmayı yayınladık. Her iki çalışma da gösterdi ki ülkemizin refah seviyesi yani satınalma gücü ile otomotiv talebi arasında çok kuvvetli bir korelasyon var. Hane halkının geliri %1 artarsa talep %2'den fazla artıyor." dedi.

#### **"Binlerce kilometrelik bir yolculuk ilk adımın atılmasıyla başlar"**

Bayraktar şöyle devam etti: "Bu sene yayınladığımız akademik çalışmada açık bir öneri yer alıyor. O da ömrünü tamamlamış araçlarla ilgili sistemin çalışabilmesi için hurdaya çıkan araçların sadece yenisinin alınması konusuydu kullanılabilecek bir vergi teşviği verilmesidir. Bu yolla, bugünkü ekonomik konjonktürde senede ortalama 100 bin civarı aracın trafikten çekilip yenileriyle değiştirilebileceği sonucuna vardık. Üstelik maliyemizin de bu sayede hiçbir ek fon ayırmadan 1 milyar TL'nin üzerinde ek gelir elde edebilmesi mümkün.

12 milyonluk araç parkında her sene 100 bin aracın yenilenmesi, araç parkının gençleştirilmesi konusunda önümüzde çok uzun bir yol olduğunu gösteriyor. Bu da aklımıza eski bir Çin atasözünü getiriyor: Binlerce kilometrelik bir yolculuk ilk adımın atılmasıyla başlar.

Bundan üç yıl önce, modern teşvik, vergi ve altyapı çalışmalarının tek bir elden koordineli bir şekilde yürütülmesi amacıyla or-

#### **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün**





OICA Başkanı Patrick Blain

taya konan, Otomotiv Strateji Belgesi açıklandığında büyük bir heyecan duyduk. Bu platform, kanun koyucularla piyasa oyuncularının ve bürokrasinin görüşlerini bir araya getirmesi açısından çok önemli bir araç. Bugün geldiğimiz noktada Otomotiv Strateji Belgesine katkıda bulunması öngörülen kesimlerin daha fazla bir araya gelerek yeni uygulama ve politikalar hakkında asgari müşterekte buluşarak karar alınması konusunda ileriye dönük ümidimizi koruyoruz.”

#### **OICA Başkanı Blain: “Türkiye coğrafi konumu ve ticaret ve rekabet gücüyle küresel otomotiv sektöründe önemli oyuncularından biri durumunda”**

İstanbul Autoshow 2012 açılışında konuşan OICA Başkanı Patrick Blain ise 2011 yılında dünyada 80 milyonun üzerinde otomobil üreten ve dünyanın en büyük sektörlerinden biri olan otomotiv sektöründe 2012 yılında yüzde 3'lük bir büyüme beklendiğini belirterek şunları söyledi: “Türkiye coğrafi konumu ve ticaret ve rekabet gücüyle küresel otomotiv sektöründe önemli oyuncularından biri durumunda. Önümüzdeki 10 yılda otomotiv sektöründe küresel değişimler olmasını ve bu nedenle de tüm sektörün yeniden yapılanmasını bekliyoruz. Avrupa ve diğer bazı pazarlar doyma noktasına gelirken gelişmekte olan ülkelerdeki pazarlarda beklenen hızlı gelişme sektörün de yapısını değiştirecek. Geçtiğimiz yıllarda küresel üretim kuzeyden güneye, batıdan doğuya olmak üzere yeni merkezlere kaydı. Bu değişim bugün her zamankinden daha da önemli olan maliyet avantajı ve artan kalite ile ortaya çıkan verimli iş gücü sayesinde gerçekleşti.”

Türkiye’de sektörün gelişmeleri çok yakından izlediğini de vurgulayan Blain, “Günümüzde “Küresel Pazarlarda Sürdürülebilir Rekabet”, ve “Hava Kirliliği ve Gürültü Emisyon Oranlarının Azaltılması” gibi konular OICA ailesinin en öncelikli konuları arasında yer alıyor ve Türk otomotiv sektörü de tüm bu konuları çok yakından takip ediyor” dedi. <<<



# Otokoç Otomotiv

## 1928'den beri ilk günkü heyecanla, otomotiv sektörüne değer katıyor.



1928'den beri devam eden otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama tecrübemizi; **Otokoç, Birmot, Avis, Budget** ve **Otokoç Sigorta** markalarını **Otokoç Otomotiv** altında birleştirerek yepyeni bir basamağa çıkardık. Müşteri ihtiyaçlarına tam karşılık vermek üzere sürekli yenilenen, gelişen, üstün kalite odaklı anlayışımız ve ilk günden beri hiç azalmayan heyecanımızla hizmetinizdeyiz.

**Otokoç Birmot** **AVIS** **Budget** **Otokoç Sigorta**

Skoda Yönetim Kurulu Başkanı **Prof. Dr. Winfried Vahland:**

# "Skoda yetkili satıcılarının, OYDER'e üye olmalarını tavsiye ediyorum"

» OYDER Yönetim Kurulu Başkan  
Vekili Vedat İnciroğlu, İstanbul  
Autoshow'da Skoda standında,  
Skoda'nın Yönetim Kurulu Başkanı  
Prof. Dr. Winfried Vahland ile  
OTOBAN dergisi için özel bir  
röportaj gerçekleştirdi.

**Türkiye otomotiv sektörünü nasıl  
değerlendiriyorsunuz?**

**T**ürkiye, dünyanın en önemli pazarları arasında yer alıyor. Gelecek yıllarda daha da üst sıralara çıkabileceğine ise gönülden inanmaktayım.

Türkiye, sahip olduğu potansiyel sayesinde en önemli otomotiv pazarlarından biri durumundadır. Geçen yıl trafiğe kaydı yapılan otomobil sayısı bakımından Avrupa'da 8'inci sırada yer alıyor. Ülkenizin bu durumuyla otomobil üreticilerinin Türkiye pazarını görmezden gelmesinin söz konusu olmayacağını ifade edebilirim. Türkiye'nin bu sıralamadaki yerinin gelecek yıllarda daha da yükselmesi kaçınılmaz. 75 milyonluk nüfusu ve 1000 kişiye düşen araç sayısı, genç nüfusuyla büyüme potansiyeli bana göre çok daha büyük.

**Yükselişimiz hız kazandı**

Skoda için, Türkiye pazarının büyük bir önemi var. Markamız bunu yıllar önce keşfetti. Bu yüzden 50 yılı aşkın bir süredir, markamız Türkiye'de gayet başarılı bir şekilde faaliyet göstermektedir.

Pick up ile başlayan öykümüz, 50 yıl boyunca çok başarılı şekilde gelişti.





Bugüne kadar Türkiye'de yaklaşık 140 bin adet araç satışı gerçekleştirdik. Yaklaşık 120 bin adedi yani yüzde 80'den fazlası son 20 yılda oldu.

Bu gelişimde Skoda'nın 1991 yılında Volkswagen ile birleşmesinin de etkin olduğunu söyleyebilirim. Ancak çok önemli bir 'Türk faktörü'nü de unutmamalı. Bu da, distribütörümüz Yüce Auto ile yapıcı işbirliğimizdir. Bunun yanı sıra da yetkili satıcılarımızın özverili ve başarılı çalışmalarını da unutmamak gerekiyor. Bu işbirliği çerçevesinde Türkiye'de Skoda'nın yükselişi hız kazanmıştır. Doğu Grubu'nun da katılımıyla, buradaki faaliyetlerimiz giderek iyi bir ivme kazanıyor.

2009 yılından bu yana Skoda'nın Türkiye'deki satışlarını 3 bin 600 adetten geçen yıl 7 bin 400 adede yükseldi. Bu yıl da başarılı sonuçlar alıyoruz. Ocak-Eylül döneminde teslimatlarımız yüzde 30.4 arttı. Bu yıl sonuna kadar satışlarımızda 10 bin adet sınırını aşmayı hedefliyoruz.

**Vedat İnciroğlu:** Markaların, Türkiye pazarında belirli bir yer elde etmek için mutlak sedan modellere sahip olması gerekiyor. Fuarda, Skoda'nın sergilediği otomobilleri gördüğümüzde, hakikaten pazarda yerlerini başarıyla alacaklarına emin olduk.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Araçlarımızı tetkik ettiğiniz için öncelikle teşekkür

ediyorum. Türkiye'de otomobil kullanıcıları sedan otomobilleri tercih ediyorlar. Bu açıdan, ülkeniz bizim markamıza çok uygun bir pazar. Türkiye pazarındaki konumumuzu, gelecek yıllarda daha da güçlendirmek istiyoruz. Markamızın 2018 Stratejisi'nde Türkiye'nin büyük bir desteği olacak. İstanbul Auto Show fuarında tanıtacağımız Rapid ve Citigo sayesinde Türkiye pazarında tüm ürün gamımızla yer alıyor olacağız.

Kompakt sedan sınıfındaki Rapid tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de önemli bir sınıfta yer alıyor. Bu modelimiz, Fabia ve önümüzdeki aylarda tanıtacağımız yeni Octavia'nın ortasında yer alacağını ve yeni bir sınıfı temsil edecek. Rapid, 550 litrelik bagaj hacmiyle station wagonlardan, yenilikçi ve akıllı çözümleri, dinamik tasarımıyla da hatchback modellerden bir eksiği bulunmuyor.

**Vedat İnciroğlu:** Bir tavsiye olarak ülkemizde gelişen kiralama sektörünü de göz önüne almanıza dikkat çekmek istiyorum. Beş kapılı seçeneğiyle pazara sunacağınız Skoda Citigo'ya kiralama sektöründen çok talep geleceğini düşünüyorum.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Önerileriniz için yine teşekkür ediyorum. Skoda olarak Türkiye'de yetkili satıcılık



yapılanmasına önem veriyoruz. Önümüzdeki hedeflerden biri de Türkiye'de yetkili satıcı sayımızı artırmak ve güçlendirmek olduğunu ifade edebilirim. Bu buluşmadan önce ülkenizdeki Skoda'nın yetkili satıcıları ile bir araya geldik. Onları dinledik, onların memnuniyeti bizleri de memnun etti. Kârlılıklarının yüzde 2,5-3 oranında olduğunu iletiler. Bu oranda aslında bizi memnun etti. Yetkili satıcılarımızın imajıyla ilgili çalışmalar yaptığımızı aktardık. Bundan sonraki süreçte belki onların üzerine bir yatırım yükü gelebilir.

**Vedat İnciroğlu:** Türkiye'de yetkili satıcı örgütünün tüm markalarda şu anda had safhada sıkıntılı olduğu söylenebilir. Kârlılıklar yüzde 2-3 oranında olsa bile bu marjlar brütte kazanılan kârdır. Netine baktığımızda ise sonuç böyle olmuyor. Şu anda yetkili satıcılarımızın çoğu kendi mülklerinde oturuyor, öz kaynaklarıyla çalışıyor. Bunun yanında hala ülkemiz otomotiv sektöründe kayıt dışı çalışmanın hakim olduğunu görüyoruz. Buna rağmen işte demin sözünü ettiğiniz yüzde 2-3 aralığındaki kârlara ulaşılabilir. Yetkili satıcılarımızın şu an yeni bir yatırım yapabilmeleri zor gözüküyor. Bir tavsiye olarak kimsenin yeni yatırım yapacak gücü olmadığını söylüyorum. Eğer bir yatırım yapılacaksa, markaların da taşın altına elini koyması gerekiyor. Bu projeksiyonla gidilirse, tabii ki yetkili satıcı ağı, ne kadar kaliteli olursa, markayı o kadar ileriye taşıyabilir. Biz hep yetkili satıcının, distribütörlerle



**PROF. DR. WINFRIED VAHLAND:**

Hedeflerinin, Türkiye pazarındaki konumlarını gelecek yıllarda daha da güçlendirmek olduğunu, markanın 2018 Stratejisi'nde Türkiye'nin büyük desteği olacağını belirten Vahland, "İstanbul'daki fuarda tanıtacağımız Rapid ve Citigo sayesinde Türkiye pazarında tüm ürün gamımızla yer alıyor olacağız" diye konuştu.

birlikte inarak yol alması gerektiğini söylüyoruz.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Biz Skoda olarak yetkili satıcılarımızın iyi bir iş ortağımız olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden ortaklarımızın, kâr etmelerini ve para kazanmalarını isteriz. Bizim düşüncemiz, yeni ürün ve stratejilerle satış adetlerini ve volümü artırmak. Buradan kazanılacak paralar ile tekrar yatırım yaparak, müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi hedefliyoruz. Önemli olan müşterinin bizim yetkili satıcımıza geldiği zaman, markanın imajının ve beklentisinin karşılanmasıdır.

**Vedat İnciroğlu:** Ben de düşüncelerinize içtenlikle katılıyorum. Bir diğer önemli konu da lokasyon seçimleridir. Mevcut yetkili satıcılara zarar vermeden, yeni lokasyonlarda yetkili satıcılık ağını geliştirmek gerekiyor. Mutlak sizin markanızda bu projeksiyonda gidiyor olabilir, fakat bazı markalar bunu göz ardı ederek, bazı hata ve yanlışlara düşebiliyorlar. Bu da marka imajı başta olmak üzere, örgütün iyi yapılanmamasına neden olabiliyor. Büyüme stratejinizde, lokasyon seçimlerini dikkatle göz önünde bulundurmanızı rica ediyorum.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Tecrübelerinizden ve önerilerinizden her zaman yararlanacağız.

**Vedat İnciroğlu:** Sizlere OYDER'den söz etmek istiyorum. Bin 300 tane tesisi, 7 milyar dolar yatırım maliyeti olan ve 100 bin kişiye istihdam sağlayan yetkili satıcıları temsil ediyoruz. Ülkemizde 950 adet yetkili satıcı faaliyet gösteriyor.

OYDER olarak, üyelerimizin problemlerini tespit ediyoruz. Bu problemlerin devleti ilgilendiren kısımlarında, hükümet ve yürütme aygıtıyla görüşmeler yaparak iletiyoruz. Sadece problemleri iletmek görevinde bulunmadan bunların takibi ve çözümü konusunda da yol göstermeye çalışıyoruz. Distribütörlerle, sigortacılarla, sektör paydaşlarıyla kuvvetli bağlar kuruyoruz. Paydaşlarımızı karşımızda değil hep yanımızda görüyoruz. OYDER Yönetim Kurulu'ndaki arkadaşlarımızın çoğu, TOBB'da Sektör Meclis üyeliğini de

yürütmektedir. Burada sektöre ilişkin hazırlanan kanunlara, doğru yönde katkılar sunarak, kanun hazırlığında destek oluyor ve veri tabanı oluşturuyoruz

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Bu süreçte Türk hükümetiyle bir görüşmem olursa, yetkili satıcıların taleplerini iletteceğim. Sizin de özel görüşmemizde sözünü ettiğiniz otomobiller üzerindeki vergi yükünün, Türk otomotiv sektörü için bir sorun olduğunu dile getireceğim.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Peki, ben sizlere bir soru sormak isterim. Türkiye pazarında yerli marka ve ithal otomobile yetkili satıcılar nasıl bakıyor?

**Vedat İnciroğlu:** Yerli üretim otomobil ile ithal otomobiller kendi içerisinde avantaj ve dezavantajlar oluşturuyor. Yerli otomobiller çok çabuk aksiyon alabiliyorlar. Örneğin ağırlıkla ilgili bir vergi değişikliği oluyor, hemen o ağırlıkla ilgili otomobil üretimi yapılıyor. Sonuçta biz yetkili satıcılar olarak pazara yönelik daha dinamik otomobilleri önemsiyoruz. Biz yetkili satıcılar olarak Skoda'nın markasal değeri hep vereceğini düşünüyoruz. Yetkili satıcı mutlu olduğu sürece, marka da distribütör tarafından iyi yönetildiğinde, başarı her zaman önümüzde olabilir.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Derneğinizde kaç adet Skoda yetkili satıcısı var?

**Vedat İnciroğlu:** Skoda'nın sekiz yetkili satıcısı OYDER'e üyedir. Yetkili satıcılar derneklerini koruma adına, üye olsunlar. Bu konuda Skoda bayilerine tavsiyede bulunmanızı rica ediyoruz.

**Prof. Dr. Winfried Vahland:** Türkiye'de yetkili satıcılarımız ile bir araya geldiğimizde, derneğimize üye olmalarını tavsiye edeceğim. Türkiye'de yetkili satıcıların nasıl geliştiğini izliyorum. Yetkili satıcılar kendi içerisinde bir başarı öyküsü taşıyor. Birlikte bu başarıları gelecekte de yeni imzalar atacağımıza inanıyorum.

**Vedat İnciroğlu:** Sayın Vahland, karşılıklı görüşmemiz için size, OYDER Yönetim Kurulu ve üyeleri ayrıca Otoban Dergisi okurları için de teşekkürlerimi sunuyorum. <<<

“Sizinle,  
yaşıyoruz”  
tam kırk yıldır



DOĞTAŞ® 40.YIL

TURQUALITY

DOĞANLAR

İstanbul Ofis  
Tel: 0 212 - 438 23 36 - 39

Fabrika: Biga / Çanakkale  
Tel: 0 286 - 316 98 60 (5 Hat)

facebook

facebook.com/dogtas

twitter

twitter.com/dogtaskurumsal

Pinterest

http://pinterest.com/dogtaskurumsal

www.dogtas.com.tr

444 DGTS  
3487

# Bakan'dan otomotiv devlerine davet...

» **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Ergün, "Volkswagen ve Skoda grubunun Türkiye'de üretime dayalı bir yatırım gerçekleştirmeleri konusunda daha hızlı adımlar atmasını bekliyoruz" dedi.**



**B**akan Ergün, Volkswagen Grubunun Türkiye'de en çok satış yapan gruplardan biri olmasına rağmen, Türkiye'de herhangi bir üretim yatırımının olmadığını hatırlattı.

Ergün, Volkswagen ve Skoda grubunun Türkiye'de üretime dayalı bir yatırım gerçekleştirmeleri konusunda daha hızlı adımlar atması yönünde beklentilerini dile getirerek, Skoda grubunun bu konudaki çalışmaları hakkında bilgi aldı.

Türkiye'nin şu an 1,5 milyon adet araç üretim kapasitesinin olduğunu ve yıllık 1,2 milyon adet araç üretimi ile yoluna devam ettiğini anımsatan Ergün, yakın plandaki hedeflerin 4 milyon adet üretim gerçekleştirebilecek bir yapı olduğunu kaydetti.

## **Türkiye tüm dünyaya açılan bir kapı**

Ergün, Türkiye'de otomotiv iç pazarının hızla büyüdüğüne işaret ederek, Türkiyede otomobil sahipliğinin dünya ortalamalarının altında seyrettiğini, 10

» **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, İstanbul Autoshow için Türkiye'de bulunan Skoda Yönetim Kurulu Başkanı Winfried Vahland ile görüştü, Vahland ile Skoda'nın Türkiye otomotiv pazar hedefleri konusunda kısa bir toplantı gerçekleştirdi.**

Yıl içerisinde yıllık 2 milyon adet iç satış hedeflendiğini, bu hedefe ulaşabilmek için de, yeni yatırım ve yeni modellere ihtiyaç duyulduğunu kaydetti.

Avrupa'da Gümrük Birliği Anlaşması'nın imzalanmasına rağmen, bazı ülkelerin ancak 10 bin kamyon mal geçirmeye izin verdiğine, dahası işadamlarının vize konusunda sıkıntılar yaşadığına işaret eden Ergün, "Türkiye'de üretilen araçlar sadece iç pazarda satılmıyor. Yüzde 75'i ihraç ediliyor. Konumu itibari ile ülkemiz

dış piyasalara açılma konusunda büyük avantajlara sahip. İç piyasada satılan araçların da tamamı Türkiye'de üretilmiyor. Bu araçların yüzde 75'i ithal ediliyor" dedi.

Ergün, tüketicinin kalitesiz, ucuz araçlar peşinde olmadığını, kaliteli araçlar arzuladığını ve Türkiye'deki otomobil satınalma arzusunun her gün arttığını kaydetti.

Türkiye'de gerçekleştirilecek yatırımın, sadece iç piyasada satılmayacağını vurgulayan Ergün, otomotiv firmaları için Türkiye'nin tüm dünyaya açılan kapı niteliğinde olacağını dile getirdi.

## **Türkiye heyecan verici...**

Skoda Yönetim Kurulu Başkanı Winfried Vahland ise Türkiye'nin, sahip olduğu potansiyel sayesinde dünyanın en önemli pazarlarından birisi olduğunu, hiçbir otomobil üreticisinin Türkiye'yi görmemezlik edemeyeceğini belirtti.

Vahland, Volkswagen grubunun dünyanın en büyük otomotiv gruplarından biri olduğunu ifade ederek, dünya çapında toplam 550 bin personel istihdamının sağlandığını kaydetti. Skoda markası olarak, 2012 yılında Türkiye pazarında 10 bin adetten fazla satış gerçekleştirdiklerine işaret eden Vahland, öncelikli hedeflerinin bu rakamı 5 yıl içinde 20 bin adet seviyelerine çıkarmak ve istihdamı da aynı şekilde artırmak olduğunu anlattı.

## **Türkiye komşu pazarlara açılmak için önemli bir role sahip**

Vahland, Türkiye'de gerçek bir yatırım için istekli olduklarını dile getirerek, yatırım yapmak için yeterli altyapının olması, belirli bir piyasa hacminin oluşmasının gerekliliğini vurguladı. Türkiye'nin 2 milyon adetlik iç pazar satış hedefinin kendilerini heyecanlandığını anlatan Vahland, piyasanın hassas bir şekilde yönlendirilmesi gerektiğini aktardı. <<<



# YENİ FIAT LINEA TÜM AİLENİN FAVORİSİ!

Türkiye'nin en çok tercih edilen aile otomobili Linea, yenilenen tasarımı ve hayranlık uyandıran özellikleriyle şimdi tüm ailenin favorisi.

Yeni gözalıcı dış tasarım | Yeni ön konsol ve göstergeler  
Multijet dizel motorlar | Çift bölge otomatik klima

 Koç

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA  
Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr



FUAR: İSTANBUL AUTO SHOW 2012 >>>

## Alfa Romeo'dan küçük ve gösterişli modeller

Son dönemde uluslararası pazarlarda satışa sunduğu Alfa Romeo Giulietta ve MiTo modelleriyle atağa kalkmaya başlayan ve gelecek 2 sene içinde birçok yeni modeli peşpeşe tanıtmaya hazırlanan Alfa Romeo'nun 4C GTA adını taşıyan konsept otomobili, İstanbul'da otomobil severlerin karşısına çıktı. <<<



## Audi'den "Teknoloji ile bir adım önde"...

Audi'nin Fuar'da sergilediği modellerin başında, Fuar'la birlikte Türkiye'de satışa sunulan yeni A3 geliyor. Lüks sınıfın niteliklerini, üst düzey kompakt otomobillerin segmentine taşıyan yeni Audi A3 Türkiye'de ilk planda 1,4 TFSI, 1,6 TDI ve 1,2 TFSI motor seçenekleriyle satışa sunulacak. Üç kapılı otomobil, aktarma organlarında, mobil bilgi-eğlence ve sürücü destek sistemlerinde toplu şekilde pek çok teknolojiyi barındırıyor. <<<





## BMW İstanbul Autoshow 2012'de

BMW Türkiye Distribütörü Borusan Otomotiv, bu sene 14. Uluslararası Otomobil Fuarı Autoshow'da pek çok yeni model ve teknolojik yenilikle hazırlandı. 1,170 m<sup>2</sup> taban alanı üzerine kurulan BMW standı, Almanya'dan gelen en son stand konseptinde inşa edildi. Beylikdüzü Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 8. Salonda 19 otomobilin sergilendiği BMW standında aynı zamanda satış sonrası sergi alanı, Borusan Otomotiv finansman markası olan Premium Finance en uygun ödeme koşullarını ziyaretçilere sunarken otomobilini takasa vermek isteyen veya garantili ikinci el otomobiller ile ilgilenen ziyaretçilere Premium Selection markası destek verdi. <<<



## Auto Show 2012'nin en pahalısı Bugatti Veyron 16.4 Grand Sport

Merkezi ve mevcut tek fabrikası Fransa Molsheim'da bulunan Bugatti Automobiles SAS şirketi adına Türkiye genelinde tanıtım, pazarlama ve satış aracılığı faaliyetlerinde bulunan Doğu Otomotiv, İstanbul Autoshow'da anahtar teslim fiyatı 4.3 milyon Euro olan Bugatti Veyron 16.4 Grand Sport'u Türkiye'deki lüks ve prestijli süper spor otomobil severlerin ilgisine sundu.

İstanbul Autoshow düzenlenen Bugatti basın toplantısında konuyla ilgili görüşlerini açıklayan Doğu Otomotiv

Bugatti Genel Müdürü Gino Bottaro, Doğu Otomotiv'in Türkiye'de otomotiv sektörüne değer zinciri kavramını getirerek geniş yelpazede ürün ve hizmet sunduğunun altını çizerek, "Bugatti ilerici teknolojileri ile otomotiv dünyasının geldiği en üst seviyeyi temsil ediyor. Biz de Doğu Otomotiv olarak Türkiye'de Bugatti markası gibi üstün

bir markanın tanıtım, pazarlama ve satış faaliyetlerini gerçekleştirmekten gurur duyuyoruz. 2007 senesinde Bugatti ile yaptığımız anlaşma sonrasında Bugatti'nin temsil edildiği 20. ülke olduk. Bizlere duydukları güven için sizlerin de huzunda bir kez daha kendilerine teşekkür etmek istiyorum." açıklamasını yaptı. <<<



## Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün: "2 yıl içerisinde, 15 yeni küresel modelimiz Avrupa pazarında olacak"



adım ileriye taşдық. Bu söylem ile teknoloji ve ürün geliştirme alanlarında çitayı yükselterek müşterilerimizin yaşantılarına değer katmayı hedefledik. İnovatif ve sınıf lideri teknolojilerin yanı sıra çekici tasarım ve yeni motor teknolojileriyle donatılan binek ve ticari araçlarımızla bugüne kadarki en geniş ürün portföyüne ulaşarak Türkiye'deki toplam pazar liderliğimizi daha da pekiştireceğiz. 10 yıldır aralıksız süren liderliğimizi, içinde bulunduğumuz yılda da sürdürerek 11'inci liderliğe doğru emin adımlarla ilerliyoruz."

### "Güvenilir ürünler yaratma misyonuyla çalışıyoruz"

One Ford Tek Ford stratejisi ışığında müşterilere hak ettikleri kaliteli, çevreci, fonksiyonel ve güvenli ürünleri sunabilmek için çalıştıklarını ve çalışmaya da devam edeceklerini

belirten Yenigün "Ford ürünlerini tercih eden herkes için ve sevdiği için, güvenebilecekleri ürünler yaratmayı çok önemsiyoruz. Teknoloji ve ürün geliştirme anlamında sunduğumuz yeniliklerin başında çevreci yaklaşımımızı ortaya koyan '2012 Yılın Motoru' ödüllü 1.0 litrelik EcoBoost benzinli motoru geliyor. Hali hazırda Focus ve B-MAX modellerinde sunulan 1.0 EcoBoost motor, 2013 yılı itibarı ile Yeni Fiesta, C-MAX ve daha ileri tarihte Yeni Mondeo'da da sipariş edilebilecek. Bildiğiniz gibi bu fuarda sergilediğimiz B-MAX ve Tourneo Custom modellerini Türkiye'de satışa sunduk. Autoshow 2012 Fuarı'nda ilk kez Türk otomobileverlerle buluşturduğumuz Yeni Fiesta ve Yeni Kuga modellerimizi 2013 yılının ilk çeyreğinde satışa sunmayı planlıyoruz." dedi.

**F**ord Otosan'ın, İstanbul Autoshow 2012 Fuarı'nda sergilediği 5 yeni modeli Yeni B-Max, Yeni Fiesta, Yeni Kuga, Yeni Tourneo Custom ve Yeni Mondeo akıllı teknolojileriyle ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Önümüzdeki 2 yıl içerisinde, 15 yeni global Ford modelimizi Avrupa pazarında satışa sunmuş olacağız" dedi.

İstanbul Autoshow 2012 Fuarı'nda Ford, 5 yeni modelle tüketicilerin karşısına çıktı. Fuarda sergilediği yeni araçlarla Ford, inovatif ve sınıf lideri teknolojilerin yanı sıra çekici tasarım ve yeni motor teknolojileriyle donatılan binek ve ticari araçlarında bugüne kadarki en geniş ürün portföyüne ulaşacak.

### Haydar Yenigün: "Geniş ürün portföyü ile liderliğimizi pekiştireceğiz"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, fuarın açılış gününde yapılan basın toplantısında şunları söyledi: "2012 yılında One Ford stratejisini 'Go Further' marka söylemi ile bir



Türk tüketicisini SYNC adlı araç içi iletişim sistemiyle tanıştıracak olan Ford, ayrıca 2013 yılından itibaren tüm yeni modellerde navigasyon sistemini de sunuyor olacak. İlk kez Fiesta modeliyle Türk otomobileverlerle buluşan MyKey'e ilave olarak artık Ford'un gelişmiş araç içi iletişim sistemi SYNC de 2013 yılında satışa sunulacak tüm yeni modellerde tercih edilebilecek. <<<<



# Chevrolet Trax'ın Türkiye lansmanı Autoshow'da yapıldı

Chevrolet, önümüzdeki yıl Türkiye'de pazara sunacağı küçük SUV modeli Trax'ın Türkiye lansmanını İstanbul Autoshow 2012'de gerçekleştirdi. Kasım ayında pazara sunulacak Yeni Cruze SW ve yenilenen Cruze ailesinin HB ve Sedan versiyonları, yenilenen tasarımı ile 2013 yılının başında pazara sunulacak yeni Spark, pazarda yakaladığı başarılarıyla adından bahsettiren Aveo, Yılın Otomobili Volt, ikonik tasarımı yılın



**Chevrolet Avrupa Başkanı Susan Docherty:**

**"24 saat pazar gözlüyoruz!"**

Chevrolet Avrupa Başkanı Susan Docherty, Türkiye'de bu yıl pazar daralmasına karşılık büyümeye devam ettiklerini söyledi. Docherty, yeni yatırım konusunda ülkelerdeki değişimleri 24 saat takip eden bir ekipleri olduğunu ve



tasarım ödülüne sahip Camaro ve yeni interaktif bilgi eğlence sistemi MyLink® ile Chevrolet, yeniliklerini ziyaretçilerinin beğenisine sunuldu.

Chevrolet, 77 sene önce satışa sunduğu Suburban Carryall ile başlayan SUV geleneğindeki iddiasını Yeni Chevrolet Trax ile artırıyor. Hızla büyüyen küçük SUV segmentindeki Yeni Chevrolet modeli olacak olan Trax, başarısını kanıtlanmış Captiva ile birlikte

radarlarında Türkiye'nin de öne çıktığını dile getirdi.

GM'in en büyük markası olan Chevrolet, son 5 yılda üç kat büyüdüğü Türkiye'yi Avrupa'da altıncı büyük ülke ilan etti. Yılın ilk 9 ayında 14 binin üzerinde müşteriye ulaşarak binek otomobil satışlarında yüzde 3.8 pazar payı yakalayan marka tüm 32 Avrupa ülkesi içinde bayi başına en fazla aracı Türkiye'de gerçekleştirdi. Bu başarıları dikkatle takip ettiklerini belirten Docherty, Türkiye'de satışlarının 9 ay sonunda yüzde 3 daralmış olmasına karşın pazar paylarını artırdıklarına dikkat çekti. "ABD, Kanada ve Kore'de üretim yapıyoruz. Rusya bize her türlü desteği sağlayınca yatırım kararı aldık ve oradaki üretimimizi artırarak sürdürüyoruz" diyen Susan Docherty "Türkiye'de de bir şeyler olabilir ama şartların Rusya'daki kadar cazip olması gerekir" açıklamasını yaptı.

Chevrolet'nin sunduğu şık SUV araçlar arasındaki yerini alıyor. Uzunluğu 4.248 mm ve dingil mesafesi 2.555 mm olan Chevrolet'nin yeni, küçük ve sportif SUV modelinin güçlü gövde hatları, aracın çevikliğini ve hareketliliğini ortaya çıkarıyor. Kolayca göze çarpan ön ızgarasının alt ile üst kısmını birbirinden ayıran papyon şeklindeki Chevrolet logosu sayesinde Trax'ın Chevrolet ailesinin bir üyesi olduğu hemen anlaşılıyor.



Yeni Chevrolet Trax, beş kişinin konforlu bir şekilde oturabileceği bir iç alana sahip. Hem aile, hem de bireysel yaşam tarzına uygun sürüş dinamikleri sunan Trax, SUV özelliklerini de içinde barındırıyor. Toplam sekiz oturma kombinasyonunun tercih edilebildiği Yeni Chevrolet Trax'da, 60/40 oranında katlanabilen arka koltukların yanı sıra, tam katlanabilir bir ön yolcu koltuğuna da sahip olması, Trax'ın segmentindeki araçlara kıyasla daha esnek ve pratik olmasını sağlıyor. <<<

## Citroën Genel Müdürü **Frederic Banzet**: "C-Elysée için Türkiye bir kilit ülke"

» Citroën Genel Müdürü **Frederic Banzet**, C-Elysée için "Türkiye bir kilit ülke ve tek başına dünyada C Elysée satışlarının yüzde 30'unu temsil edecek" dedi.

otomotiv sektöründe "Créative Technologie" imzası ile ilerleyen CITROËN; otomobil sektörünün kalbinin attığı ve bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Uluslararası İstanbul Otomobil Fuarı'nda yeni modelleri ve sürprizleri ile yerini alıyor. Citroën'in birbirinden özel modelleri, fuarın başına özel açılış gününde Citroën Genel Müdürü Frederic Banzet'in ve Citroën Türkiye Genel Müdürü Bahattin Tatoğlu'nun da hazır bulunduğu stantta otomobileverlerle buluştu.

2012 yılının ilk 9 ayında çarpıcı bir satış başarısı elde eden Citroën, yeni dönemde lokomotif rolünü üstlenecek olan modeli C-Elysée lansmanını İstanbul Auto Show Fuarı'nda gerçekleştirdi.

Lansmanda konuşan Citroën Genel Müdürü Frederic Banzet; "Citroën markası için oldukça önemli bir gün yaşıyoruz ve bugün Türkiye'de CITROËN



C-Elysée'nin lansmanını yapıyoruz. Bu araç ile pazardaki satışlarımızı hızlandıracamız. C-Elysée için Türkiye bir kilit ülke ve tek başına dünyada C Elysée satışlarının %30'unu temsil edecek.

Günümüzde Citroën satışlarının üçte biri Avrupa dışına yapıyor. Citroën

olarak 2020'den önce satışlarımızın %50'sinin Avrupa dışına olmasını bekliyoruz. Örneğin; 2012 yazından itibaren Çin'de, DS serisini sattığımız 2. ortak yapıyı başlattık, Latin Amerika'da ise iki kilit lansman ile satış hacimlerimiz hedefine ulaşmış olacak, Ve son olarak Rusya'da ise satışlarımız mevcut ülke pazarından daha fazla bir artış sergiliyor. Madem uluslar arası performanslardan bahsediyoruz, Türkiye'de markamızın performansının altını bir kez daha çizmek istiyorum. Düşüş olan bir pazarda bizim hacimlerimizin artışta oluşuna dikkat çekmek isterim. 2009 yılından itibaren Citroën Nemo ve en fazla satılan C4 modeli sayesinde hacimlerimizi ikiye katladık. Bu yolda ilerlemek ve özellikle uluslar arası gelişimimizi arttırmak için kozlarımız mevcut. Bu konuda DS serisi ve C serisi bizim en büyük kozlarımız. Diğer yandan Türkiye'de gelecek ilkbaharda satılacak olan DS3 Cabrio'yu halka ilk görünmesinden bir ay sonra burada size tanıtmaktan büyük keyif duyuyorum" dedi. <<<



# DEFANSİF SÜRÜŞ



## TORTU KALKANLI HAVOLINE® İLE TANIŞIN

Her araba kullandığınızda zararlı tortular motorunuzda birikir, sürtünmeyi artırarak aracınızın performansından çalar. Çözüm: Daha Temiz Motor'dur.

Motorunuzu Tortu Kalkanlı™ Havoline® ile koruyun. Kendine özgü katkı paketi ve formülasyonu ile koruyucu bir kalkan oluşturup aracınızın en yüksek performans ile çalışmasını sağlar. İçinde Tortu Kalkanı içeren tek motor yağı. Havoline.com adresini ziyaret edin.

## DEĞERLİ METALLERİ KORUR



A Chevron company product

© 2011-2012 Chevron Products UK Limited. All rights reserved. All trademarks are the property of Chevron Intellectual Property LLC.

CONDST\_AD\_240x310\_HWDS\_411 [0612\_TR\_PRISTA]



Prista Oil, Authorised Texaco Distributor  
www.prista-oil.com.tr

## Honda Türkiye CEO'su **Hideto Yamasaki:** "Honda'nın Gücü Autoshow 2012'de "



» Honda, Paris Motorshow fuarında görücüye çıkardığı yeni Civic Hatchback Dizeli Türkiye'de ise ilk kez Autoshow'da otomobil severlerle buluşturdu.

Honda'nın fuar kapsamında sergilediği diğer yeni modeli CR-V ise kalitesi, kullanılabilirliği ve zarafetiyle yine Paris Motorshow'dan sonra Türkiye'deki müşterilerin beğenisine sunuldu.

Her iki modelde de yer alacak yeni dizel motor, 'Earth Dreams Technology' adı altında Avrupa'da kullanılacak motor serisinin ilk ürünü olarak karşımıza çıktı. Motorun silindir bloğu ve silindir kapağında yüksek dayanıklı yeni bir malzemenin kullanılması, Honda'ya dünyanın en hafif 1.6 litre dizel motorunu üretme olanağı sağlıyor.

Fuarda düzenlenen basın toplantısında konuşan Honda Türkiye CEO'su Hideto

Yamasaki "Kuruluşundan bu yana Honda, teknolojiyi kullanarak insanların yaşamını daha kolay ve keyifli hale getirme amacıyla müşterilerine çeşitli ürünler sunuyor. Hatırlayacağınız üzere, yaşanan doğal afetlere rağmen, Honda geçtiğimiz mali yılda dünya çapında

23.9 milyondan fazla müşteriye ulaştı ve onların mutluluklarını paylaştı. 2016 mali yılında ise 25 milyon motosiklet, 8 milyon güç ürünü ve 6 milyon otomobil müşterisi olmak üzere dünya çapında 39 milyondan fazla yeni müşterinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz" dedi.

Yamasaki ayrıca "Çocuklarımız için Mavi bir Gökyüzü" sloganıyla gelecek nesillere güzel bir dünya bırakmak istediklerini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Bu felsefemizin bir göstergesi olarak da bugün Türkiye'deki dördüncü ECO modelimiz Yeni Civic Hatchback Dizeli sunmanın gururunu yaşıyoruz. 1.6 litrelik i-DTEC dizel motor bulunan modelimizi gelecek baharda Türkiye'de satışa sunacağız. Gelecek yılın sonunda bu yeni dizel motor ile donatılmış yeni CR-V modelimizi piyasaya sunarak ECO serimizi daha da geliştireceğiz. Ancak CR-V'nin dizel versiyonundan önce gelecek baharda müşterilerimize 2.0L benzinli yeni CR-V modelini satın alma fırsatı sunacağız" dedi. <<<



## Kia'dan Türk tüketicisiyle ilk kez buluşan 2 farklı model

» Kia'nın Autoshow Fuarı'ndaki en önemli sürprizi ise ünlü Top Model Irina Shayk oldu. Dünyanın en güzel kadınlarından biri olarak kabul edilen Irina Shayk, Kia standında yeni Kia pro\_ceed modelini tanıttı.

Kia, yenilenen Kia cee'd ailesinin en son üyesi olan 3 kapılı pro\_ceed modelini ilk kez geçtiğimiz Eylül ayında gerçekleştirilen Uluslararası Paris Otomobil Fuarı'nda sergiledi. Bundan yaklaşık 2 ay sonra çekici pro\_ceed şimdi de Türk otomobil severlerin beğenisine sunuluyor.

2013 yılının ilk çeyreğinde Avrupa ile aynı zamanda ülkemizde de satışa sunulacak olan Kia pro\_ceed, kardeşi 5 kapı hatchback modelinin geliştirilen tüm özelliklerine sahip olmakla birlikte, kendi genetik özelliklerini bir sonucu olarak son derece sportif bir görünüm sergiliyor.

Yeni pro\_ceed, beş kapılı cee'd ve cee'd Sportswagon modelleri ile aynı motor ve şanzıman seçeneklerini sunuyor. 1.4 lt. 90 ps ve 1.6 lt. 110 veya 128 ps olmak üzere iki dizel motor, 1.4 lt. 100 ps ve 1.6 lt. 135 ps olmak üzere iki benzinli motor



seçeneğine sahip olan yeni pro\_ceed'in ülkemizde hangi motor seçeneği ile geleceği kesinlik kazanmadı.

### Makyajlı Kia Sorento...

Kia Sorento, yenilen gövde tasarımı, daha da iyileştirilen yakıt tasarrufu, daha düşük emisyon seviyeleri ve geliştirilmiş güvenlik özellikleri gibi pek çok önemli değişikliğe sahip.

Makyajlı Sorento'ya güçlü yapısını, premium kalitesini ve geliştirilen özelliklerini yansıtan taze bir görünüm kazandırmak için Kia'nın tasarım ekibi,



yükseltiletilen aracın ön ve arka tasarımını yeniden şekillendirdi. Kia tasarımcıları, ön ve arka tamponları, ön ızgara ve farları tamamen yeniledi ve yeni bir bagaj kapağı geliştirdi. Aracın içinde de önemli iyileştirmeler yapıldı. İlave premium seçenekler arasında elektrikli, ısıtmalı ve havalandırılmalı ön koltuklar, ısıtmalı ikinci sıra koltuk yastıkları, Bluetooth® hands-free sistemi, güneş ışınlarını yansıtan solar camlar ve üçüncü koltuk sırası için bağımsız klima, radar tabanlı BSD (kör nokta tespiti) sistemi, ön camın üzerindeki kamerayı kullanan LDWS (şeritten ayrılma uyarı sistemi) sistemi ve otomatik olarak paralel park etme işlemini kontrol etmek için ultrasonik sensörlere sahip olan SPAS (akıllı park destek sistemi) sistemi bulunuyor.◀◀



## Mercedes'e A serisi bereketi

**M**ercedes Benz Pazarlama ve Satış Müdürü Süer Sülün, fuarda yeni A Serisi'ne olan ilginin aynı zamanda gelecek yıldan itibaren kendilerini Türkiye'de bu segmentin liderliğine taşıyacağını iddia ediyor.

Sülün yeni A Serisi'nin kompakt premium segmentte rekabet içinde oldukları Audi ve BMW'nin önüne geçerek gelecek yıldan itibaren pazarın lideri olacağını söyledi. Bu yıllık satış rakamlarının 'alabildikleri' kadar olduğunu dile getiren Sülün, bu rakamınsa yaklaşık 800 adet olduğunu belirtti.

Mercedes Benz Türkiye Otomobil Pazarlama Müdürü Şükrü Bekdikhan ise satışa sunulan yeni A Serisi'nin



kolay ulaşılabilir hissi uyandırdığını ve bu özelliğiyle sergilenmeye başladığı 8 Ekim tarihinden bu yana showroom'lardaki ziyaretçi trafiğini 4'e hatta bazı bölgelerde 5'e katladığını dile getirdi.

### ÖTV kaçağı artırıyor

Mercedes Benz Pazarlama ve Satış Müdürü Süer Sülün 2.0 litre üstü araçlara konan ÖTV'nin bu segmentte

satılan araçların toplam satışlar içindeki payını yüzde 2'den, binde 79'a düşürdüğünü belirtti. Sülün, resmi ithalatçıların satışları düştüğü halde, özel ithalatçı galerilerin önündeki lüks araç bolluğunun ise dikkat çekici olduğunu belirterek, vergisi çok yüksek her üründe olduğu gibi lüks araçta da yasal olmayan yollara başvurulduğuna dikkat çekti. <<<

## Infiniti ilham veren modellerini sergiledi

» Infiniti standının yıldızı, yüzü yenilenen Infiniti FX oldu. Infiniti'nin konsept modeli Essence'dan ilham alınarak tasarlanan yeni FX, yenilenen ızgara ve ön tampon bölümü ile çarpıcı bir görünüm sergiliyor.



Spor otomobil ile SUV'un mükemmel birleşimi olarak tanımlanan Infiniti'nin ikonik modeli FX yenilenen görüntüsü ile Infiniti DNA'sını üst düzeye taşıyor. Avrupa'nın en çok tercih edilen Infiniti modeli olan FX'de yapılan değişiklikler belirgin fark yaratıyor. Ön tamponunda, ön ızgara tasarımında, jant ve renk seçeneklerinde yapılan yenilikler FX'i daha etkileyici bir silüete sokuyor. Yeni FX'in heyecan veren performansı, taviz vermeyen yol tutuşu, üst düzey güvenlik özellikleri ve donanım seçenekleri değişmiyor. Yeni FX'de çift kollu tasarlanmış 20 inç jant ile GT ve GT Premium donanımlarda sportif karakter ön plana çıkıyor. <<<



## Nissan Türkiye Genel Müdür Yardımcısı **İlkim Sancaktaroğlu**: "Performansımızı son 3 yılda 2 katına çıkarmış olacağız"

Nissan Türkiye, Autoshow 2012'de Juke Nismo modelinin Türkiye lansmanını gerçekleştirdi. Türkiye'de satışa sunduğu 6 modelini ve modellerin versiyonlarını fuarda sergiledi. Yeni model ve versiyonlarını basın toplantısı ile tanıtan Nissan Türkiye ayrıca bir değerlendirme toplantısı da gerçekleştirdi. Nissan Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İlkim Sancaktaroğlu ve Nissan Türkiye Pazarlama Müdürü Mehmet Akın sözcülüğünde gerçekleşen basın toplantısında sektör ve marka değerlendirmesi yapıldı. Değerlendirmeyi yapan İlkim Sancaktaroğlu öncelikle sektörü ele alarak, yılsonu satış sonuçları öngörülerinin 760 bin olduğunu, 2012 pazarının 2011'e göre yüzde 12 gerilemiş olacağını ancak Avrupa'daki daralma ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin daha iyi bir performans sergilediğini belirtti. Mevcut gelişmeler ve koşullar ile 2013 yılı pazar tahminlerinin belirsizliğini koruduğunu söyleyen Sancaktaroğlu, Nissan markasındaki gelişmeleri de aktardı.

Nissan Türkiye olarak son yıllarda gösterilen performans ile Türkiye'nin Nissan için daha stratejik hale geldiğini belirten İlkim Sancaktaroğlu sözlerine şöyle devam etti; "Bildiğiniz üzere, Nissan Avrupa'da 26 model ile rekabet



ederken, biz Türkiye'de ancak 7 model ile rekabet edebiliyoruz. Türkiye'de binek ve hafif ticari dahil toplam pazarın yüzde 20'sine hitap ediyoruz. Tüm bu kısıtlı imkanlara rağmen son yıllarda önemli bir performans göstererek 2012 için hedeflediğimiz toplamda yüzde 2,65, binekte ise yüzde 3,7 pazar payı ile performansımızı son 3 yılda 2 katına çıkarmış olacağız."

Nissan Türkiye'nin, son dört yıldır arka arkaya pazardan daha fazla büyüyerek binek araç pazarının en çok satan 10 markasından biri olduğunu belirten İlkim Sancaktaroğlu ayrıca, "Nissan içerisinde Avrupa'da en çok araç satan 7'inci pazar olurken, bağımsız pazarlarda ise artık 1'inci sıradayız. Yılın son iki ayında da kampanyalarımıza devam edeceğiz. Özellikle Autoshow'a özel ÖTV farkı kampanyamızı ve 0 faizli kredi kampanyamızı devam ettiriyoruz. Biz ayağımızı gazdan çekmek istemiyoruz. Nissan'ın Yenilik ve Heyecan Konseptini

hayata geçirdiğimiz 2012 yılını önemli bir başarı ile kapatmak istiyoruz. Bunun için de Fuara özel ÖTV farkı almayacağız, üstelik yüzde 0'dan başlayan kredi seçenekleri ile de tüketicilerin alımlarını kolaylaştırmak istiyoruz" şeklinde konuştu.◀◀◀



## Peugeot büyüme atağına Türkiye'den başlıyor

» Yeni Peugeot 301'in dünya prömiyeri vesilesi ile Peugeot Uluslararası Genel Müdürü Maxime Picat ve Peugeot Uluslararası Ürün Direktörü Xavier Peugeot, Peugeot standında düzenlenen basın toplantısına katıldı.

Peugeot, İstanbul Auto Show 2012 kapsamında ürün gamının tamamını tanıtmaya imkanı buldu. Peugeot standında 308, 3008, 5008, 508, 508 SW ve Yeni Partner Tepee modelleri sergilendi.

İstanbul Auto Show 2012'nin ziyaretçileri, Peugeot standında yeni RCZ ile tanıştılar. Yeni RCZ'de, yenilenmiş benzersiz bir ön yüz bulunuyor. Bu ön yüzün daha belirgin olan sportif karakteri, kaslı arka yüzün gücü çift bombeli tavan ile uyum içinde. <<<



## Volkswagen Binek Araç'tan Avrupa Prömiyeri

**Bir otomobilde aranan her şey Yeni Golf'te var**

1974 yılında pazara sunulmasıyla birlikte yeni bir sınıfın oluşmasını sağlayan ve bugüne kadar 30 milyon adede yakın bir satış rakamına ulaşan Golf modelinin yedinci nesli Kasım ayı ortasından itibaren biri dizel olmak üzere dört farklı motor seçeneğiyle satışa sunuluyor.

Volkswagen'in MQB 'Modular Transverse Matrix' platformu üzerinde yeniden tasarlanan Yeni Golf, yeni multimedya sistemleri, standart sunulan gelişmiş güvenlik ve sürüş destek sistemleri, yeni iç ve dış tasarımıyla segmentinin standartlarını yeniden belirliyor. <<<



# Yeni Renault Fluence ve Yeni Renault Symbol İstanbul'da

» Renault markasının yeni tasarım kimliğini yansıtan modellerinin tanıtımı, Renault Tasarım Direktörü Laurens Van den Acker ve Euromed ve Afrika Bölge Başkanı Jean-Christophe Kugler'in katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

10 Ekim'de Türkiye'de satışa sunulan, Renault'nun yeni kimliğinin ve yeni tasarım anlayışının ilk temsilcisi olan Yeni Clio, İstanbul Auto Show'da otomobilseverlerle buluştu. Yeni Clio büyük beğeni toplayan yeni tasarımının yanısıra, kişiselleştirme imkanı, yepyeni teknolojik özellikler ile dikkat çekti. Bu özelliklerinin yanısıra, Yeni Clio segmentinde giriş seviyesindeki en donanımlı araç olma özelliği ile de öne çıktı. Yeni Clio'da üstün teknolojik bir navigasyon ve multimedya sistemi R-NAV ve araca entegre multimedya tablet R-Link yer alıyor. Bu yeni tasarım otomobil, üst segmentlere yarışır, "Sınıfının en iyisi" olan teknolojik ekipman seviyesine sahip.

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar "Renault olarak Türkiye'de ilk kez



dünya prömiyeri gerçekleştirmenin heyecanı ve gururunu yaşıyoruz. Üstelik bir değil iki model için, hem de Türkiye'nin en çok tercih edilen, podyumdaki iki modeli! Yeni Fluence ve Yeni Symbol İstanbul Auto Show vesilesi ile ilk defa Türkiye'den dünyaya tanıtılıyor... Renault değişiyor! Markamızın Tasarım Rönesansı'nı yansıtan, geçtiğimiz ay satışa sunduğumuz ve tüketicinin büyük ilgi ve beğenisini kazanan Yeni Clio'yu da tüketicilerle buluşturmanın coşkusu yaşıyoruz. Konsept model DeZir,



devrimsel nitelikteki yepyeni elektrik motorlu araç teknolojisinin iki örneği Fluence Z.E. ve Twizy ayrıca diğer tüm yenilikler ayrıca Renault standında sürpriz showlar İstanbul Auto Show'da otomobilseverlerin ilgisini çekecek..." dedi.

Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları'nın üretilen Yeni Renault Fluence, Ocak 2013'de Türkiye'de satışını takiben 55 farklı ülkede pazara sunulacak. Joy, Touch, Icon olmak üzere 3 farklı donanım seviyesi ile pazara sunulacak olan Yeni Fluence Türkiye'de yeni model yılı ile birlikte Ocak 2013'te satışa sunuluyor olacak. <<<<



# Bayraktar Otomotiv ve Servis Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü Murat Gürünlü

"Distribütör ve yetkili satıcı karşılıklı güven içerisinde yürümeli"

### **Bayraktar Otomotiv ve Servis Hizmetleri A.Ş.'den kısaca söz edebilir misiniz?**

**B**ayraktar Otomotiv; Türkiye'de Citroën, Subaru ve Infiniti otomobil markalarının ve Yokohama lastiklerinin distribütörlüğünü üstlenmiş olan Bayraktar Grubu'nun farklı illerdeki şubeleriyle satış, satış sonrası, servis, yedek parça ve ikinci el hizmetleri sunan perakende şirketidir. Bayraktar Otomotiv'in, toplam 5 hizmet noktası bulunmaktadır. İstanbul'da İstinye ve Çekmeköy olmak üzere, İzmir, Ankara ve Bursa'daki şubelerinde, müşteri memnuniyeti ilkesi ile satış, satış sonrası, servis hizmetleri, yedek parça ve ikinci el hizmetleri sunmaktadır.

Şu anda toplamda beş lokasyonda hizmet veriyoruz. Hedeflerimiz arasında altıncı hizmet noktasını açmak anlamında bir hedefimiz de bulunuyor. Otomotiv sektörü değişen ve gelişen bir sektör. Belki önümüzdeki yıllardaki yeni konjoktöre göre yeni kararlar alarak yeni yatırımlar yapabiliriz.

İstanbul'da iki hizmet noktası ile hizmet veriyoruz. Şirketimiz 2008 yılında ilk perakende noktası ile otomotiv sektörüne adım atmıştı. Bu anlamda yeni bir organizasyonuz. 2010 yılından itibaren bu organizasyonu büyütme, kararı alarak buralara getirdik. Stratejik olarak markalarımızın pazar paylarını artırmak için yola çıktık.

Yetkili satıcılık sistemini hepimiz çok iyi biliyoruz. Ülkemizde sıkıntılı bir dönemden geçiyor. Dolayısıyla geçmiş dönemde yapılmış olan yatırımlar olmasa, bugün sıfırdan bir yatırımcının otomotiv sektörüne girmesi çok zor gözüküyor. Ama biz bir yandan bu sıkıntılardan söz ederken, öte yandan hala 'ben yetkili satıcı olmak istiyorum' diyen bir çok yatırımcıya da şahit oluyoruz. Bir yandan yetkili satıcılık sistemi, 'para kazanamıyoruz' derken, öte yandan distribütörlere yetkili satıcılık anlamında bir çok talep geldiğini de biliyoruz. Bu bir çelişki gibi dursa da, durumu iyi özetliyor.

### **Bayraktar Grubu neden perakende alanına yöneldi?**

Bu işe başlarken Infiniti ve Subaru için düşündüğümüz tesisleri, genele yayma kararı aldık. Bu Citroën markasının ileriye dönük, yatırım planlamasında olması gereken bir durumdu. Çünkü markamız olgunluk dönemine yaklaşarak büyümesi gerekiyordu. Bu geldiğimiz noktayı, o günlerde adım atarken planlamaya başlamıştık. Citroën'in ürün gamının yenileniyor olması, kurumsal kimliğinin değişiyor olması, pazar ile olan entegrasyonunun artması, o günlerde konuşulan konuların başında geliyordu. Bu durum daha sistematik bir hale getirildi. Bu gelişim yetkili satıcılık çerçevesinde yürütülmeseydi bu kadar hızlı bir ilerleme gösteremeyeceğimiz biliyorduk. Kendi işletmelerimizi kurmak, hem pazarı, hem yetkili satıcıyı anlama açısından önemli bir göstere oldu. Bugün bizim ürettiğimiz iş faaliyetleri sonucunda, distribütörlerimiz, yaptığımız işin nerelere gidebileceği konusunda bilgi sahibi olmuş oldu.

Temsilimizi daha doğru yerlere çekmiş olduk. Özellikle büyük şehirlerde, yatırım maliyetleri çok yüksek. İstanbul'da

sıfırdan bir tesis yatırımı yapmak, arsa fiyatları anlamında baktığımızda büyük bir maliyet getiriyor. İyi bir temsil yapmak istiyorum, iyi bir tesis yatırımı yapmak istiyorum denildiğinde, bunun maliyetleri hakikaten sıfırdan başlayan bir yatırımcı için çok zor. Bu nedenle biz, kendi markalarımızı tanıdığımız ve bildiğimizden bu süreci daha hızlı atlatabileceğimiz için kendimiz perakende alanına yöneldik. Sıfırdan bir yetkili satıcı olsaydık, o yetkili satıcının bugün markaları algılaması ve şu an bulunduğumuz performansa gelebilmesi kadar kolay olmayabilirdi. Biz içeriden markaları tanıyan ve bilen ekip olarak bu işe yöneldik. Böyle bir yatırım süreci içerisinde görev aldık. Şu anda hedeflediğimiz ve planladığımız gibi perakende satışında ilerliyoruz.

Bundan sonrası açısından baktığımızda ise pazarın getirdiği konjoktörü göre yatırım kararları alınabilir. Ama kısa vadede baktığımızda ileriye dönük bir tane daha tesis yatırımımız olacak. Bunu da İstanbul'da planlıyoruz.

O günlerde 13 kişiyle başladığımız perakende satış hizmeti bugün 200 kişi aşmış durumdadır. Artık yatırım boyutumuz gün be gün büyümektedir.





### Yetkili satıcılığın gelişimi için neler düşünüyorsunuz?

İleriye dönük baktığımızda, herkesin de kabul ettiği gibi otomotiv sektörü ölçek olarak gelmesi gereken noktaya henüz ulaşmadı. Daha da büyüyeceğini hepimiz elbette iyi biliyoruz. Daha çok büyüme, daha çok servis, satış noktası, insan kaynağına olan ihtiyacı da beraberinde getirecek. Bunları bugünden karşılayabilmek ve yetişebilmek için, aynı zamanda markanın temsili açısından da baktığımızda böylesine bir yatırıma ön ayak olmak gerekiyor.

Bir yandan bunları ifade ederken, öte yandan böylesine yatırımlar yapabilmek ise kolay bir iş değil. Bizim bağlı olduğumuz grubumuz yaklaşık yarım asırdır otomotiv sektörünün içerisinde yer alıyorlar. Bu açıdan 'yetkili satıcılık' ne demek, 'distribütörlük' ne demek gibi buralarda yaşanan problemlerin ne olduğu konusunda bilgi ve deneyim sahibiler. Grubumuz, sektörün hem distribütör, hem de yetkili satıcı tarafında bulunmak gibi bir tecrübeleri var.

Bildiğiniz gibi artık yetkili satıcılık kavramı da değişiyor. Eskiden 'bir kasa, bir masa' olarak tarif edilen yetkili

satıcılık sistemi, bugün çok ciddi organizasyonlara ihtiyaç duyuyor. Artık günümüzde iş modelleri de değişiyor.

### Peki, buradan hangi noktalara ulaşacağız?

Artık bu noktadan daha fazla verim elde edebilmeye doğru ilerleyeceğiz. Bana göre perakende işi, çok iyi istatistik ve matematik bilgisi gerektiriyor. Bizler, sabahleyin kalkıp, rakam konuşuyoruz, akşam, rakamlarla işletmelerimizi kapatıyoruz. Sürekli rakamlar, tablolar üzerinden neleri iyileştirebiliriz, nereleri düzeltebiliriz konusuna bakıyoruz.

Biz yetkili satıcılar 30 günlük bir süreçte alıp, satıyoruz. Kampanyalarımız, faaliyetlerimizi 30 günlük ölçekle değerlendiriyoruz. Ama biz aslında daha uzun soluklu bir iş modeli içerisinde, hareket ediyoruz. Distribütör, her zaman markayı temsilen stratejik konumu koyuyor. Bu durum yetkili satıcılar için çok önemli olmalı. O ekibin doğru yönlendirmesi, markanın doğru ürünleri üretiyor olması iş neticilerini çok farklılaştırıyor. Distribütör tarafından çalışan ekiplerin performansı, yetkili satıcının iş sonuçlarına iyi anlamda katkı yapıyor. Yetkili satıcı ve distribütör ilişkisi çok önemli. Distribütör tarafının yetkili satıcıya inanmış olması gerekiyor. Keza aynı şekilde yetkili satıcılık sisteminin de distribütöre inanması gerekiyor. Bunu başaranlar daha da iyi noktalara doğru ilerliyor. Modeli böyle anlamak gerekiyor, karşılıklı güvene dayalı bir



ilişki olması önemli. Her şeye karşın bu modelin ileriye doğru yürüyebilmesi için güven konusunda mutabık olmak gerekiyor.

Üretici ve distribütörün pazarlama stratejisiyle, yetkili satıcılar olarak müşteriye dokunuyoruz. Bu açıdan da bu stratejileri iyi kavramak gerekiyor.

### Bu güven size göre nasıl sağlanır?

Öncelikle sıkı bir iletişim içerisinde olmak gerekiyor. Kendimizden örnek vermek gerekirse, sadece grup şirketlerimizle değil, temsil ettiğimiz markanın diğer yetkili satıcılarıyla da çok iyi ilişkilerimiz var. Çünkü sektörün oyuncusuyuz. Bunun yanı sıra yetkili satıcıların da birbirleriyle olan iletişimleri de çok önemli. Herkes rekabeti sonuna kadar yapabilir, ama etik ve saygıyı elden bırakmamak gerekiyor. Bu yüzden bizim kuşağımızın biraz daha olgunlaşma döneminde olduğunu düşünüyorum. Artık yönetici profili de değişiyor, hesap soran değil de hesabı birlikte ortaya çıkaran bir profil var. Patron jenerasyonunun yetiştirmiş olduğu yeni kuşak, iyi bir eğitimle işlerinin başlarına geldiler. Bu değişim sektöre olumlu olarak yansdı.

### Yetkili satıcılar olarak ne yapmalıyız?

Bir başka açıdan bakarsak, distribütör ile aynı grup şirketi içerisinde olmak, yaptığımız işin nereye gittiğini algılamak açısından önemlidir. Kâr marjları azalıyor, rekabet arttıkça, pazar derinleştikçe giderek daha da azalacağını öngörüyoruz. Ama artık yaptığımız işin nasıl daha verimli hale getirilmesi önem kazanacak.

Artık bugün, yetkili satıcının showroomunun kapısından içeriye giren müşteri sayısı, bu müşterinin hangi ürünle ilgilendiği, gün içerisinde kaç telefon geldiği, bu telefonun hangi vasıta ile açıldığı, müşterinin hangi ilanı görerek yetkili satıcıya geldiğine kadar artık istatistikler tutuyor, analizler yapıyoruz. Bugün artık sektör oyuncularını ve yetkili satıcıları buna odaklanmış durumdadır. Artık yapılan her türlü müşteri teması, yaptığımız iş için çok önemli fırsat. Bu

# 8 ileri otomatik vites. Sonsuz konfor.



www.vw.com.tr

## Yeni Amarok Otomatik, sınıfında tek.

Volkswagen Amarok, gücü zekayla buluşturuyor; 8 ileri otomatik vitesiyle bir ilke imza atıyor. Dahası; 180 PS gücündeki BITDI motoru ve sürekli 4 tekerlekten çekiş sistemiyle konforlu bir sürüş deneyimi sunuyor. Yeni otomatik vitesiyle Amarok, Volkswagen Yetkili Satıcısı ÖzSa'da sizi bekliyor. **Volkswagen Amarok. Fazla söze gerek yok.**



Ticari Araç

## Volkswagen Yetkili Satıcısı **ÖzSa**

Osman Kavuncu Cad. No: 206 38060 Kocasinan - KAYSERİ Tel: (0352) 330 07 33 Faks: (0352) 330 07 34  
**ÖZSA, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.**

Resimdeki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

## İÇİMİZDEN BİRİ >>>

fırsatı sonuca dönüştürebilmek, gün be gün zorlaşırken, elde edilecek marj ise azalıyor. Bunun kıymetini iyi bilmek gerekiyor. Tesislerimizde verim almak zorundayız. Tesis boyutu ile yarattığımız değer arasında bir ilişkilendirme kurmak gerekiyor. Bu da sadece 'ay sonunda şu kadar otomobil sattık, şu kadar araç servise girdi' şeklinde olmuyor. Yarattığımız değer, müşterinin tesisimizde ne kadar ilgilendiğiyle alakalıdır. O yüzden tesislerimizi müşteri odaklı hale getirmemiz gerekiyor. Buradan gelecek için daha fırsatçı ve rekabetçi nokta yakalayabiliriz. Müşteri otomobil satın alırken hayatının en önemli alışverişini yapar, bu yüzden mutlaka otomobili yetkili satıcının showroomunda görmek, izlemek ister. Kimi zaman ailesiyle tesislerimize gelir. Bu açıdan uzun vadede tesislerimiz yerini koruyacak. Müşteriyle hep yüz yüze temas edeceğiz. Belki tesislerimiz Avrupa'daki örnekleri gibi daha küçük hale gelebilir veya şehir dışına doğru lokasyonu değişebilir. Ama yapı olarak tesislerimiz korunacak.

### **Distribütörlüğü de içerisinde barındıran bir grubun sahip olduğu yetkili satıcılık modeli konusunda neler düşünüyorsunuz?**

Bu sadece bize özgü, yeni bir model



değil, başka gruplar ve sermayedarlar da bunu görebilirsiniz. Yetkili satıcılık işi çok iyi yapan özel şirketlerin yanında artık sektörde marjların düşmesiyle bu işi ortada yapanlar da var. Artık kendisini bu işe ait hissetmeyip, sürekli içinde çelişkiyi yaşayan bayi sahiplerinin ayrışacaklarını düşünüyorum.

Distribütörle, yetkili satıcı ilişkisi ne kadar sağlıklıysa, bu iş uzun vadede, kuşaklar boyu devam edebilir. Yani işini iyi yapanlar yoluna devam eder, yoksa sahibinin kimin olduğunun bir önemi yoktur. Bunun yanı sıra sektörün gelişimine uyum sağlayanlar ayakta kalacaklardır.

Kârlılığın azaldığı bir ortamda, maliyetleri daha iyi kontrol etmek ve daha fazla efor sarfetmek gerekiyor.

Şimdi başka bir soruya cevap vermek gerekiyor, 'bizim tesislerimiz bir tehdit oluşturuyor mu?' Tesislerimizin markamızın binek otomobil satışlarına bir hareket getirdiğini görüyoruz. Bu açıdan markamızın çeşitli bölgelerindeki yetkili satıcılarına da bu hareketlilik yansdı. Biz kurumsal yetkili satıcı olarak tesislerimizi kurmamış olsaydık, aynı markanın işini iyi yapan bir başka yetkili satıcısı da bir tehdit olabilir. Bu yüzden, mesleğimizde işini iyi yapan kim olursa olsun, onlar ayakta kalacaklardır.

Otoban Dergisi'ne ve okurlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum. <<<





# Gaz Ticari Araçlar bu kez yatırımla Türkiye'ye dönüyor

» Türkiye pazarına 2004 yılında girdiğinde ticari araç sektöründe önemli bir yer edinen Gaz Ticari Araçlar ara verdiği faaliyetlerine Mersa Otomotiv Distribütörlüğü'ndeki 'GAZelle Business' modelleriyle yeniden başlıyor.

**B**u kez Türkiye'ye yatırım yapma kararı olarak dönen Gaz Ticari Araçlar, Sakarya'da kurulan montaj üretim hattı ile iç pazara olduğu kadar ihracata yönelik araçlar da üreterek ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlıyor.

Türkiye'de araç üretim yelpazesi ile yetkili satıcı ve servis ağına genişletilmesi için tüm olanaklar kullanılacak. Bayi ağı yapılanmasına büyük önem vererek, gerek yedek parça bulunurluğu olsun gerekse servislerde teknik kapasitenin en üst seviyede tutulması olsun GAZ, tüm birimlerini kullanacağını belirtmiştir. Ayrıca, bakım maliyetlerinin düşük tutulabilmesi için yerli yedek parça entegrasyonlarına hız verileceği belirtilmiştir.

GAZelle business, Pick-up olarak tek kabin kısa şase, Tek kabin uzun şase, çift kabin kısa şase, çift kabin uzun şase



ve 9.5 M3 hacimli panel -Van olmak üzere 5 ayrı model ve üst yapısız (şase) üst yapılı (değişik kullanım amaçlı kasalar) 9 değişik seçenikle piyasaya sunulacaktır. Dayanıklı yapısı, yol ve her türlü olumsuz koşullara karşı geliştirilen donanımların yanında ulaşılabilir fiyatıyla Rusya hafif ticari araç pazarında yüzde 52'lik paya sahip Gaz Ticari ARAÇLAR, Türkiye faaliyetlerine, daha önce Türkiye ticari otomotiv sektöründe bir ithalat markası olarak yer alan GAZ, şimdi Sakarya bölgesinde kurulan GAZ Ticari Araçlar montaj üretim hattı ile yeniden başlamıştır.

Özellikle aracın yakıt tasarrufu konusunda çok başarılı olması, 1.660 kg. taşıma kapasitesi ile rakiplerinin önünde yer alması ve bu kuvvetli yönleri sayesinde GAZelle BUSINESS modellerinin satışı bayinin yüzünü güldüreceği beklenmektedir.

2010 yılında büyük modernizasyondan geçen GAZelle Business, moturundan aynalarına kadar 151 noktasının tamamen yenilenmesi sağlanmıştır. 120 Hp gücünde 270 Nm tork'lu 2,8 litrelik dizel Amerikan Cummins motorunun gücü ve yakıt tasarrufu sayesinde rakiplerini imrendirecek özelliklere sahip olmasının yanı sıra ZF hidrolik takviyeli direksiyon, ZF Sachs süspansiyon, amortisör ve debriyaj, BOSCH ABS destekli yenileştirilmiş fren sistemi donanımlarıyla kullanıcılarına kolaylık, emniyet, konfor ve dayanıklılık getirmiştir.

GAZ, Sakarya bölgesinde kurulan GAZ Ticari Araçlar montaj üretim hattını önümüzdeki yıllarda 7.4 Ton orta yük taşıma kapasiteli, 3.5 ve 2.8 Tonluk yeni hafif ticari araç modelleriyle genişletecektir. <<<



## Otokoç Otomotiv'den 5 yıldızlı açılış

» Otokoç Otomotiv, otomotiv sektöründe bir ilke imza atarak İstanbul ve Antalya'da yeni ve yenilenen 5 tesisinin açılışını aynı gün ve saatte canlı bağlantılar eşliğinde gerçekleştirdi.

**B**irmot ve Otokoç'un İstinye'deki tesisinden canlı bağlantılarla yapılan açılış törenleri Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, TOFAŞ CEO'su Kamil Başaran, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir'in katılımıyla gerçekleştirildi. Aynı anda Yenibosna tesisinde yapılan törene Otokoç Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven ev sahipliği yaparken Antalya'daki törende ise Birmot Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Sakarya yer aldı.

Otokoç Otomotiv sektöründe öncü olma misyonundan hareketle bir ilke imza atarak, yeni tesisleri, Birmot İstinye Fiat, Otokoç Yenibosna Ford, Birmot Antalya Lancia, Alfa Romeo ve Jeep ile yenilenen tesisleri Otokoç İstinye



Ford ve Birmot Antalya Fiat tesislerinin açılışını canlı uydu bağlantısı ile gerçekleştirdi.

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, köklü geçmişi, yenilikçi ve teknoloji odaklı yatırımlarıyla her geçen gün büyüyen Otokoç Otomotiv'in 5 tesisinin açılışını aynı anda gerçekleştirdiklerini belirtti. Otokoç Otomotiv'in Koç Holding Otomotiv Grubu'nun müşteriye açılan penceresi olduğunu vurgulayan Çimen:

"Araç kiralama ve perakende sektörünün

öncü şirketi Otokoç Otomotiv bugün yaklaşık 450.000 m2 açık, 200.000 m2 kapalı hizmet alanı, pazardan aldığı %8,5 pay, 32 ilde toplam 123 satış noktası, araç kiralamadaki 20.000 adetlik araç parkı, 2.000 kişilik hizmet gücü ve 3 milyarlık cirosu ile üretim ve dağıtım dışında tüm otomotiv çözümlerini sunmaktadır. Bu yıl daralan otomotiv pazarına rağmen yatırımlarımıza devam ediyoruz. Yenilediğimiz tesisler ile %8 ek istihdam yaratarak 2012'yi %10 ciro artışıyla tamamlayacağız." dedi.

2005 yılında Ford bölge satış şirketlerinin birleşimiyle oluşan Otokoç'u, Fiat bölge satış şirketlerinin oluşturduğu Birmot'la ve araç kiralama şirketi Avis'le aynı çatı altında birleştiren Otokoç Otomotiv'in, bu yapılanması ile sektörde örnek teşkil ettiğini belirten Çimen, bu haliyle mega otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama şirketi yapısına kavuşturdıklarını söyledi. Bu yapıya 2007 yılında da diğer global araç kiralama markası Budget'ın katıldığını belirten Çimen, şöyle devam etti;

"Mevcut yapısı ve büyüklüğü ile Otokoç Otomotiv'in Türkiye'de bir benzeri yok. Otokoç Otomotiv iş hacmiyle, Avrupa ve Amerika'daki mega bayilerle yarışır hale gelmiştir. Hatta bu bölgelerdeki mega bayilerin büyüklükleri yeni araç



satışındaki pazar payı kapsamında mukayese edildiğinde Otokoç Otomotiv'n yarattığı değerin daha fazla olduğu görülmektedir.”

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir ise törende yaptığı konuşmada Otokoç Otomotiv'in iki markası olan Birmot ve Otokoç'a ait 5 tesisinin açılışını aynı anda gerçekleştirerek bir ilke imza attıklarını belirtti. Otokoç Otomotiv olarak misyonlarının rekabet üstü uygulamalarla müşterilere, çalışanlara ve hissedara değer katarak sektörde öncü olduğunu belirten Özdemir şöyle devam etti;

“Daha çok müşteriye ulaşmak ve mevcut müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için en doğru lokasyonlara yatırım yapmaya devam ediyoruz. 2012 yılında 9 tesisimizi yenilerken 6 yeni tesisimizin de açılışını yaptık. Otokoç Otomotiv olarak büyüklüğümüz, köklü geçmişimiz ve öncülük misyonumuz çerçevesinde müşterilerimizin beklentilerinin üzerinde hizmet sunmayı hedefliyoruz. Bunun için çeşitli araştırmalarla müşterilerinden geri bildirimler alıyoruz. Araştırma sonuçlarına göre müşterilerimiz Otokoç Otomotiv'i şu sözlerle tanımlıyor: 'Otokoç Otomotiv, güven veren, teknolojiye yatırım yapan, ferah, geniş ve aydınlık tesisleri, konusunda uzman, güler yüzlü ve saygılı çalışanları, araç çeşitliliğinin ve bulunurluğunun yüksek olduğu,



iyi hizmet sunan, sektörünün öncüsü bir şirkettir'. Bu değerlendirmelerden aldığımız güçle yeni tesis yatırımlarımıza devam ediyoruz.”

Uğur Güven: “Türkiye’de Ford Satışlarının üçte birini, Volvo satışlarının ise %35’ini gerçekleştiriyoruz.”

Otokoç Ailesi'nin 17. tesisi Otokoç Yenibosna'nın açılışını yapan Otokoç Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven Otokoç'un Türkiye'deki Ford satışlarının üçte birini, Volvo satışlarının ise %35'ini gerçekleştirdiğini söyledi. Her yıl Otokoç servislerine 180.000 adet araç girişi olduğunu belirten Güven kurumsal ve bireysel olmak üzere yılda yaklaşık



toplam 250.000 müşteriye hizmet verdiklerini sözlerine ekledi.

**Uğur Sakarya: “Antalya’da satılan her 100 araçtan 8’ini Birmot olarak biz satıyoruz ve Fiat markasının Antalya’daki liderliğinin haklı gururunu yaşıyoruz.**

Antalya’da yeni Lancia, Alfa Romeo ve Jeep tesisinin açılış Birmot Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Sakarya'nın katılımı ile gerçekleştirildi. Birmot olarak Fiat markasıyla 1970 yılından beri hizmet verdiklerini paylaşan Sakarya, “Antalya’da otomotiv hinterlandı olarak tanımlayabileceğimiz bu mekanda 3 premium markamız olan Jeep, Alfa Romeo ve Lancia tesisimizi hizmete açıyoruz.” dedi ve ekledi. “Antalya’da satılan her 100 araçtan 8’ini Birmot olarak biz satıyoruz ve Fiat markasının Antalya’daki liderliğinin haklı gururunu yaşıyoruz.” <<<<





# Dünyanın en büyük 25 otomobil pazarı Eylül ayında yüzde 0,6 geriledi



» Dünyanın en büyük 25 otomobil satış pazarı, ki bunlar toplam dünya satışının yüzde 89,2'sini kapsamaktadır, Eylül ayında 5.991.504 adet satış gerçekleştirmişleridir. Devamlı olarak büyüyen 9 aydan sonra bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,6 oranında bir gerileme olmuştur. Yıl başından bu yana satışlar yüzde 6,7 yükseliş ile 53,5 milyon adet gerçekleşmiştir.

Eylül ayında, dünyanın en iyi 25 otomobil piyasası birçok kombine faktör sebebi ile küçük bir miktar olumsuz bir performans etkisi gösterdi.

Ekonomik durgunluk tüm Avrupa pazarlarında ağır ceza vermeye devam ediyor. Almanya, ki dünyanın 4. pazarı, Eylül ayını yılın en kötü performansını göstererek 11,1% düşüş ile kapattı.

Keza Eylül ayında Fransa pazarı %17 düştü, İtalya pazarı %25,3 düştü, İspanya %36,4, Hollanda %26,4 ve Belçika %18,7 düşüşlerle kapadı.

Avrupa'da Eylül ayında sadece İngiltere pazarı yükseliş trendi içinde bir ay geçirdi ve satış rakamı olarak 398.672 adet ile bir önceki yıla göre %7,2 satış ile Fransa'nın 9. luk pozisyonunu aldı.

Avrupa ve Asya arasında, Rusya 30. ayında da pazarını büyütme-ye devam ediyor, şu anda dünyada 30 aydır büyümeyi devam ettiren tek ülke konumundadır. Eylül ayında da %10,2 büyüme ile dünyadaki 6. lik pozisyonunuda konfirme etmiştir.

Asya'da, Çin'deki ayaklanmalar, Japonya ve Japon ürünlerine karşı protestolar, tüm Japon üreticilerini ciddi olarak vurdu ve Pazar

%7,9 geriledi. Yoğun Devlet Teşvikleri'nin sonunda, Japonya'da 12 aydır gelişen pazarın ardından protestolara rağmen Eylül'de stabil olarak kaldı (-0,5%).

Dünya'daki 12 Pazar olan Güney Kore'de, yavaşlayan ekonomi sebebi ile kayıp 6,6%'ya ulaştı.

Dünya sıralamasında 7. büyük pazar olan Hindistan ise sadece %4,1 oranında artış gösterebildi.

Tekrar Asya'ya bakacak olursak, Tayland gösteriyorki halen hızlıca büyümekte olan Global bir Pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre 99%'luk bir büyüme göstererek Eylül ayı satışlarında Güney Kore ve İtalya'yı geride bırakarak 11. sıraya yerleşti.

Diğer pozitif Asya pazarı ise Endonezya oldu, %5 artış ile 16. lığa yükseldi, ve Avustralya'da 14. lük koltuğunu %9 artış ile almış durumda.

Amerika'daki durum tespitinde ise kuzey bölgesinde ivmelenme doğrulandı ve ABD pazarı %13,3 oranında artış gösterdi. Dünyanın 10. Büyük pazarı Kanada'da 6,4% yükseliş gerçekleşti ve Meksika ise %8,1 artış ile 15. Pazar oldu.

Ve güneyde, Brezilya, dünyanın 4. büyük pazarı 5,4% geriledi, Arjantin ise 18. Pazar olsada %13,2 oranında düşüş yaşadı.

Bu dönemde yılbaşından bu yana 3 ülke mevcut pozisyonun yükseltilmiş oldu.

İngiltere, Eylül ayındaki güçlü mevsimsellik sebebi ile 8. lik pozisyonuna yükseldi. Türkiye ise uzun süren bir yavaşlama sonrası Eylül ayında %16,2 artış ile yeni bir pozisyon elde ederek Suudi Arabistan'ın hemen önünde 20. oldu.

Final olarak, Güney Afrika, bu sıralamadaki tek Afrika ülkesi, satışlarını %1,8 arttırarak Belçika'nın önünde 24. sırayı elde etmeyi başardı. <<<

Sıra	Ülke	Eylül	Ocak/Eylül	1. Çeyrek	2. Çeyrek	Eylül	3. Çeyrek	Ocak/Eylül
1	Çin	1.520.122	13.880.925	-2,9%	9,3%	-7,9%	4,5%	3,4%
2	ABD	1.188.899	10.895.822	13,3%	16,3%	13,3%	14,0%	14,6%
3	Japonya	446.686	4.230.718	47,6%	65,5%	-0,5%	18,2%	41,0%
4	Brezilya	277.614	2.667.343	-0,6%	0,0%	-5,4%	16,3%	5,5%
5	Almanya	266.664	2.520.619	1,3%	0,1%	-11,1%	-7,0%	-1,9%
6	Rusya	259.582	2.182.045	18,6%	11,7%	10,2%	12,9%	14,0%
7	Hindistan	217.956	2.021.968	14,8%	9,3%	4,1%	3,4%	9,6%
9	İngiltere	398.672	1.807.676	-0,9%	3,8%	7,4%	6,8%	3,1%
8	Fransa	167.469	1.716.866	-19,4%	-6,6%	-17,0%	-11,8%	-12,9%
10	Kanada	143.143	1.306.607	8,4%	6,3%	6,4%	5,9%	6,7%
11	İtalya	118.950	1.177.634	-22,1%	-19,9%	-25,3%	-22,6%	-21,4%
12	Güney Kore	127.933	1.116.631	-6,6%	-3,4%	-6,6%	-12,4%	-7,5%
13	Tayland	130.232	996.389	34,5%	58,4%	99,1%	65,7%	53,5%
14	Avustralya	94.627	815.735	4,6%	14,2%	9,0%	6,6%	8,5%
15	Meksika	79.960	701.900	10,8%	13,1%	8,1%	9,8%	11,2%
16	Endonezya	77.827	695.537	10,4%	47,6%	5,0%	9,7%	21,0%
17	İran	77.582	693.566	-18,7%	-17,0%	-17,0%	-17,0%	-17,6%
18	Arjantin	61.830	644.652	6,5%	-7,1%	-25,6%	-13,2%	-4,6%
19	İspanya	40.205	614.185	-4,3%	-15,4%	-36,4%	-18,8%	-12,7%
20	Türkiye	69.729	527.464	-27,1%	-14,4%	16,2%	5,0%	-12,4%
21	Suudi Arabistan	50.985	507.105	10,5%	19,5%	14,0%	10,9%	13,7%
22	Hollanda	35.927	475.723	-6,6%	10,1%	-26,8%	-21,5%	-5,3%
23	Malezya	48.654	464.070	-13,3%	19,8%	14,0%	14,8%	6,4%
24	Güney Afrika	52.775	450.170	9,1%	11,7%	1,8%	9,7%	10,1%
25	Belçika	37.480	429.431	-12,4%	-13,0%	-18,7%	-10,9%	-12,2%

## ► Ve işte karşınızda iPad mini



2 Kasım'dan itibaren pazara sürülen yeni iPad'in ilk etapta satışa çıkacağı ülkeler arasında Türkiye bulunmuyor.

**Apple, uzun zamandır beklenen iPad Mini'yi tanıttı.**

İlk olarak Apple'ın Dünya çapındaki pazarlama kıdemli başkanı Philip Schiller tarafından kamuoyuna tanıtılan iPad Mini, 7,9 inçlik bir ekrana sahip. 4'üncü jenerasyon iPad'de ekran boyutu 9.7 inçten (24.6cm) 7.9 inçe (20 cm) inerken fiyat aynı kaldı. Ürünün 16 GB'lık Wi-Fi'lı model için 329 dolar olarak açıklanan fiyatı, rakiplerinin bir hayli üstünde kaldı. iPad Mini'nin bir önceki modelde 652 gram olan ağırlığı da yüzde 53 azalarak, 308 grama düştü. Kalınlık ise yüzde 23 azalarak 7.2 mm oldu. <<<

## ► Microsoft, yeni işletim sistemi Windows 8'i tanıttı

**Microsoft, kişisel bilgisayarlar (PC) ile hızla gelişen mobil cihazlar arasındaki boşluğu kapatacak bir arayüz içeren Windows 8 işletim sistemini teknoloji dünyasına tanıttı.**

1.2 milyar saat denenmiş Windows 8'in tanıtımı New York'ta gerçekleştirildi. Microsoft, ürünün başarısında Office kullanıcılarının uzun yıllara dayanan alışkanlıklarına güveniyor. Şirket yerel ve uluslararası üreticilerle 400 milyon cihaza hükmetmeyi hedefliyor. Türkçe dil desteğine sahip Windows 8, 140'tan fazla ülkede 37 yerel dilde yüklenmeye hazır. Ocak 2013 sonuna kadar geçerli olacak kampanya ile kullanıcılar Windows 8 Pro'yu 79 TL'ye indirebilecek... <<<



## ► Gorilla Glass'a ilgi çığ gibi artıyor

Cep telefonu ekranlarının çizilmesini önleyen Gorilla Glass teknolojisi hızla yaygınlaşıyor. Özellikle ilk iPhone ile başlayan ve bugün için birçok akıllı telefonda kullanılan Gorilla Glass, temelde ekranın çizilmesini ve kırılmasını önleyen bir teknoloji olarak tanımlanıyor. <<<



## ► İşletmeler mobilleşecek

Yapılan bir araştırmaya göre, 5 yıl içinde her üç şirketten ikisi işlerini mobil hayata uyumlu hale getirecek.

Gartner araştırma şirketinin raporundan derlenen bilgilere göre, 2017 yılında küresel işletmelerin yüzde 65'i, Mobil Cihaz Yönetimi (MDM) çözümleri kullanacak. Rapora göre ağ trafiğinde akıllı cep telefonları ve tablet bilgisayarlar gibi mobil cihazların daha çok pay almasına paralel olarak işletmeler, sistemlerini mobil dünyaya uyumlu hale getirmek durumunda kalıyor. "PC dönemi sona erdi" görüşüne yer verilen raporda, çalışanların ihtiyaç duydukların her şeye, her zaman ve her yerde mobil olarak ulaşabilmek konusunda her geçen gün daha fazla talepte bulunduğu işaret edildi. <<<



## Kingston yeni USB sürücüsünü duyurdu!

**Kingston Digital, Inc. Kingston DataTraveler Workspace USB Flash sürücüyü pazara sunduğunu açıkladı.**

Windows 8 Enterprise işletim sisteminin bir parçası olan Windows To Go sertifikasını taşıyan DataTraveler Workspace, kullanıcılara, taşınabilir cihazlar üzerinden kurumsal masaüstü bilgisayarları başlatma (boot) ve Windows 8 işletim sistemlerini çalıştırma yetkisini kullanma fırsatı sunuyor. Yeni sürücü, SSD kapasitesinde performans sunan özel bir harici USB 3.0 sürücüdür.

DataTraveler Workspace özellikle Windows 8 Enterprise işletim sisteminin Windows To Go özelliğini kullanmak isteyen kurumlar için tasarlandı. <<<



## > İnternette alışverişini sevdi!

**Bu yılın Eylül ayı sonu itibarıyla internet üzerinden kredi kartı ile yapılan alışveriş tutarı 22 milyar 118 milyon lira oldu.**

Bankalar Arası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre Temmuz, Ağustos ve Eylül ay aylarını kapsayan bu yılın 3'üncü çeyreğinde, internet üzerinden yapılan kartlı ödeme işlemlerinde yerli kartların yurt içi ve yurt dışı işlem toplamı 43 milyon 306 bin 127 olarak hesaplandı.

Yerli kartların yurt içi kullanımı 38 milyon 980 bin 54 adet olarak

gerçekleşirken, yurt dışı kullanım adedi 4 milyon 326 bin 73 olarak belirlendi.

İnternette yerli kartları aracılığıyla aynı dönemde 8 milyar 116 milyon liralık alışveriş yapıldı. Bunların 7 milyar 6378 milyon lirası yurt içi, 480 milyon lirası yurt dışı kullanımlarda harcandı. Bu yılın Ocak-Eylül döneminde yerli kredi kartları aracılığıyla internet üzerinden yapılan yurt içi ve yurt dışı harcama tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 35,4 artarak 22 milyar 118 milyon liraya ulaştı. Geçen yıl aynı dönemde yapılan harcama 16 milyar 339 milyon liraydı. <<<

## > Karşınızda 5 milimlik iMac!

Yeni nesil masaüstü bilgisayar özellikle ince tasarımıyla dikkat çekiyor. Sadece 5 milimetrelik kalınlıktaki yeni nesil iMac 27 inçlik 2560 x 1440 piksel çözünürlüklü ve 21,5 inçlik 1920 x 1080 piksel çözünürlüklü olmak üzere iki modelle piyasaya sürülüyor.



Yeni nesil iMac'ler standart olarak 1 terabayt tercihe göre 3 terabayt büyüklüğe kadar sabit diske sahip olacak. Arka aydınlatması sayesinde bir önceki nesil iMac'lere göre ekranı ışığı yüzde 75 daha az yansıtacak.

Yine tercihe göre Apple'ın sabit disk ve flash sürücüyü birleştiren Fusion Drive teknolojisi iMac'lerde yer alacak. Fusion Drive, 128 GB flash sürücüye ve 1(veya 3) terabayt sabit diski bünyesinde bulunduran bir hibrid disk.

21.5 inçlik model Nvidia GeForce GT 640M ya da 650M grafik işlemciye, 27 inçlik model ise GeForce GTX 660M, GTX 675M veya GTX 680M grafik işlemciye sahip olacak. <<<



## > Türkiye'ye yeni alan adı!

Hızla gelişen internet sektörüyle birlikte en yaygın kullanılan ".com" uzantısı ile biten internet alan adlarına bir yenisi ekleniyor. 5 Kasım'dan itibaren Türkiye pazarına sunulan ".TC" uzantısı alan adı seçenekleri, teknolojisi, satın alma kolaylığı ile Türkiye'nin yeni alan adı uzantısı olacak.

TC Alan adının sahibi olan İngiliz AdamsNames şirketini satın alan Alman kökenli INTERSTATE şirketinin Türkiye'de kurduğu TCNET İnternet Şirketi tarafından pazara sunulacak olan ".TC" uzantısı üç aşamada Türk halkının hizmetine sunulacak. <<<



## Shell Eco-marathon 2013 başvuruları

Gençleri geleceğin yakıt alternatifleriyle çalışan araçları geliştirmeye teşvik etmek ve enerjinin verimli kullanılmasına ilişkin toplum bilincini artırmak amacıyla düzenlenen Shell Eco-marathon'un 29'uncusu 15-19 Mayıs 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Dünyanın çeşitli ülkelerinden öğrencilerinin, kendi ürettikleri araçlarla yarıştığı Shell Eco-marathon için başvurular 31 Ekim tarihinde sona erecek. <<<

## Audi Kentsel Gelecek Ödülü İstanbul'da sahiplerini buldu

Audi'nin, gelecekte dünyanın en büyük sorunlarından biri olan "mega kentlerde mobilite ve şehir planlamasına" çözüm bulmak amacıyla düzenlediği Audi Kentsel Gelecek Ödülü (Audi Urban Future Awards) İstanbul'da düzenlenen yarışma ve tören ile sahiplerini buldu. Yarışmayı ABD'den katılan Höweler Yoon Mimarlık Ofisi kazandı.

Türkiye'den katılarak 2030'da İstanbul için öngörülerini paylaşan Superpool Mimarlık Ofisi ise sürücüsüz dolmuşlar, otoparklardan boşalacak alanlarda yaşanan sosyal hayat ve daha birçok ilginç fikri ile ilgi çekti.. İstanbul için öngörülerini paylaşan SuperPool Mimarlık Ofisi, gelecekte megakentte,



toplu taşımının önemine ve hayatın toplu taşıma ile rahatlayan sokaklarda yaşanması düşüncesine vurgu yaptı. Superpool'un hazırladığı İstanbul 2030 Şehir Konsepti'ne göre toplu ulaşım, raylı sistemlerin aksine, bağımsız olarak çalışan dolmuşlar ile sağlanacak. <<<



## Bang & Olufsen, yeni Aston Martin Vanquish'e ses veriyor

İngiliz lüks spor otomobil markası Aston Martin'in en yeni seri başı Aston Martin Vanquish'e entegre edilen yeni Bang & Olufsen BeoSound Vanquish sistemi, sürücünün lüks spor otomobilini soktuğu her viraja ayak uydurup, konser salonu kalitesinde bir müzik deneyimi yaşatıyor. <<<

## Hollywood'da Chevrolet'ye Saygı Gecesi...

Paramount Stüdyolarında düzenlenen özel gecede bir araya gelen yapımcılar, yönetmenler, senaristler ve oyuncular; Amerikan film tarihinde bir çok baş yapıtta rol alan Chevrolet'nin Hollywood'daki tarihini kutladı.

Paramount stüdyolarında gerçekleşen gecede; ikonik markanın ünlü Hollywood baş yapıtlarında rol alan modellerinin yer aldığı sergi büyük ilgi gördü. Tanınmış Hollywood yapımcıları ve yönetmenlerinden; Jon Landau (Avatar & Titanic), Ian Bryce (Transformers & Spider-Man), Rob Cohen (The Mummy & The Fast and the Furious), F. Gary Gray (The Italian Job & Be Cool) katılımları ile gerçekleşen panel ise; sinema ve televizyon endüstrisinde kariyer yapmayı amaçlayan gençlere; yapımcılıkta yeni trendler konusunda bir ufuk turu sağladı.



Amerikan popüler kültürü ve sinema – televizyon yapımlarının önemli yardımcı oyuncularından olan Chevrolet; bugüne kadar 100'ün üzerinde modeli ile bir çok unutulmaz yapımda başrol oyuncularının yanı başında rol aldı. Günümüzde ise CSI Miami ve sayısız televizyon yapımından, Kaçak Gelin, Transformers gibi bir çok baş yapıtta rol almaya devam ediyor. <<<



## Route 301 : Uluslararası ve on-line lansman için 10.000 km'den fazla macera



Uluslararası Route 301 organizasyonu 1 Kasım 2012 tarihinde İstanbul Auto Show 2012 VIP ve Basın Günü'nde İstanbul'dan yola çıkacak. 3 kıta ve 17 ülkede kat edilecek 10 000 km'den fazla yol boyunca Route 301, Peugeot Markası'nın uluslararası büyüme stratejisi doğrultusunda pazara sunduğu yeni ve prestijli modeli Peugeot 301'i tanıtmaya ve bilinirliğini artırmaya katkıda bulunacak. 1 Kasım'dan itibaren Route 301 yolculuğu [www.route301.peugeot.com](http://www.route301.peugeot.com) üzerinden takip edilebilecek.

Türkiye'de başlayarak Orta Avrupa, Doğu Avrupa ve Mağrip ülkelerinde geçeceği 17 ülkedeki Peugeot merkezleri ile yakın işbirliği halinde düzenlenen Route 301

organizasyonu başlıca iki güzergâhı takip edecek: İstanbul-Moskova arasındaki kuzey güzergâhı (kuzey-batı) ve İstanbul-Kazablanka arasındaki güney güzergâhı (güney-batı).

Peugeot Uluslararası Pazarlama ve İletişim Direktörü Guillaume Couzy: "Route 301, Peugeot'nun satışını gerçekleştirdiği 17 milyonun üzerinde araç ile güçlü bir konumda olduğu sedan dünyasında, markamızın bilgi birikiminin değerlendirilmesine yönelik orijinal ve halka yakın bir yaklaşımdır. Takip edilen güzergâhlar 301 modelinin satışa sunulacağı coğrafyayı yansıtmaktadır ve davet edilen fikir önderleri Peugeot'nun sürdürdüğü uluslararası büyüme stratejisine büyük katkısı olması beklenen 301'in bilinirliğinin süratle yerleştirilmesine katkıda bulunacaktır" dedi. <<<



## Volkswagen servis kalitesinde en iyi 100 yetkili servisini ödüllendirdi!

Türkiye'den de üç yetkili servis, Avrupa'nın en iyi Volkswagen servisleri arasında yer aldı.



Volkswagen'in Avrupa ve Rusya'daki en iyi yetkili servislerini belirlediği 'Volkswagen Servis Kalitesi Ödülü-Volkswagen Service Quality Awards', Almanya'nın Dresden kentinde düzenlenen bir törenle verildi. 29 ülkeden katılan yetkili servisler arasında yapılan değerlendirmeler sonucunda 100 yetkili servisin ödüllendirildiği gecede, Türkiye'den de üç yetkili servis Volkswagen Servis Kalitesi Ödülü'nü almaya hak kazandı.

Doğuş Otomotiv-Volkswagen Yetkili Servisleri Doğu Oto, Mercan Otomotiv ve Vosmer Otomotiv, servis kalitesi ve satış sonrası müşteri memnuniyeti konularında en iyi sonuçları elde ederek, en iyi servisler arasında yer almaya hak kazandı.

Ödül Töreni'nde konuşan Volkswagen Uluslararası Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdürü Michael Horn, katılan yetkili servislerin emeklerinden ve bilgilerinden övgüyle bahsetti. Horn, "Sonuçlar, servis kalitesini sürekli bir şekilde artırdığımızı gösteriyor. Ödül kazanan tüm servisler, sistematik müşteri odaklı çalışma ve çalışanlarının kişisel bağlılıkları açısından üstün başarı kaydetmişlerdir." dedi. <<<

# Otomotiv Pazarı Değerlendirmesi

## Ocak – Ekim 2012

**Türkiye Otomotiv pazarında 2012 yılı Ocak-Ekim dönemi otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 590.651 adet olarak gerçekleşti. 672.872 adet olan 2011 yılı ilk 10 aylık döneminde otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %12,22 oranında azaldı.**

**G**eçen sene aynı dönemde 672.872 adet satış gerçekleşmişti. 2012 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı ise 59.938 adet oldu. 69.421 adet olan 2011 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %13,66 oranında azaldı.

Otomobil satışları 2012 yılı 10 aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %7,95 azalarak 423.057 adete geriledi. Geçen sene aynı dönemde 459.611 adet satışa ulaşılmıştı. 2012 yılı Ekim ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %8,56 azalarak 43.440 adet oldu.

Hafif ticari araç pazarı 2012 yılı 10 aylık dönemde geçen yılın

aynı dönemine göre %21,41 oranında düşerek 167.594 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 213.261 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı ise geçen yılın Ekim ayına göre %24,71 azalarak 16.498 adet seviyesinde gerçekleşti.

2012 yılı ilk 10 ayında 1600cc altındaki otomobil satışlarında %4,2 azalış olurken, 1600- 2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %34,3 azalış ve 2000cc üstü otomobillerde de %57,2 azalış görüldü. Ülkemiz iç pazarında 2012 ilk 10 ayında 85 kW altı 92 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

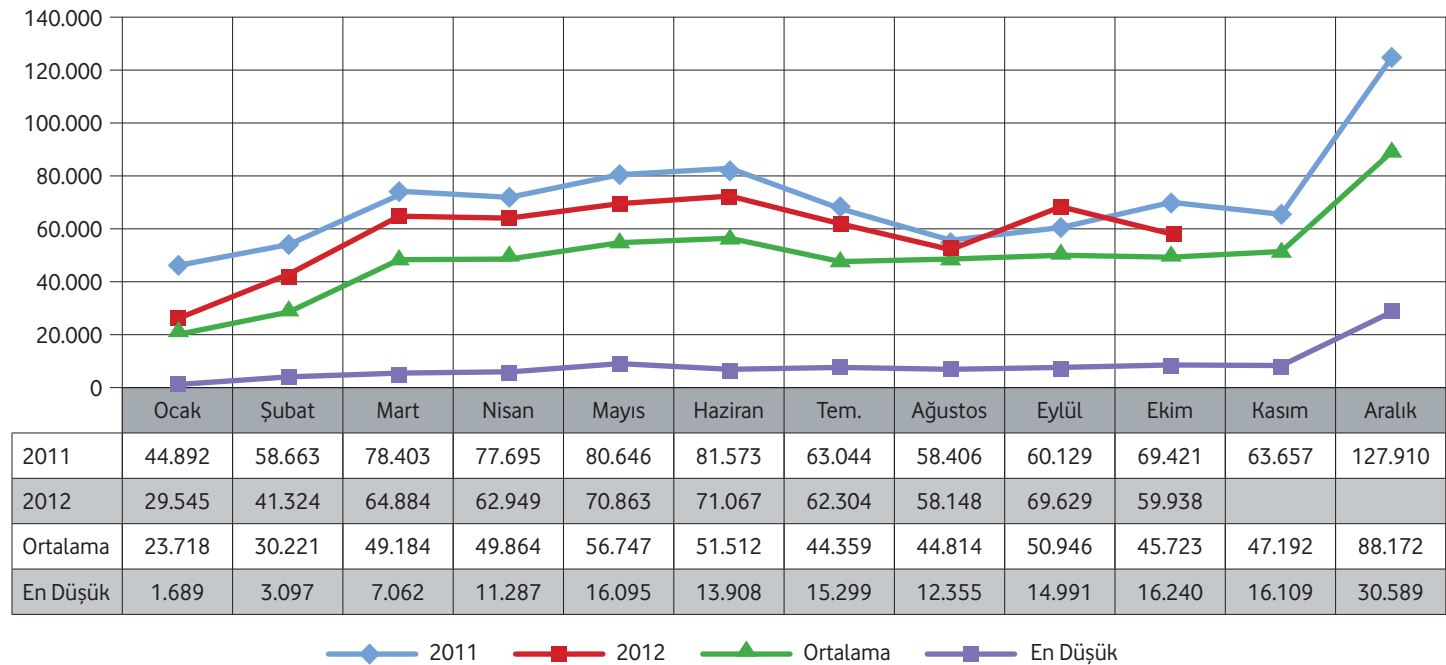
2012 yılı ilk 10 ayında otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya %36,8 oranıyla 120-140 gr/km arasında yer alan otomobiller 155.701 adet ile sahip oldu.

2012 yılı ilk 10 ayı sonunda dizel otomobil satışlarının payı %58,6, otomatik şanzımanlı araçların payı ise %35,8 oldu.

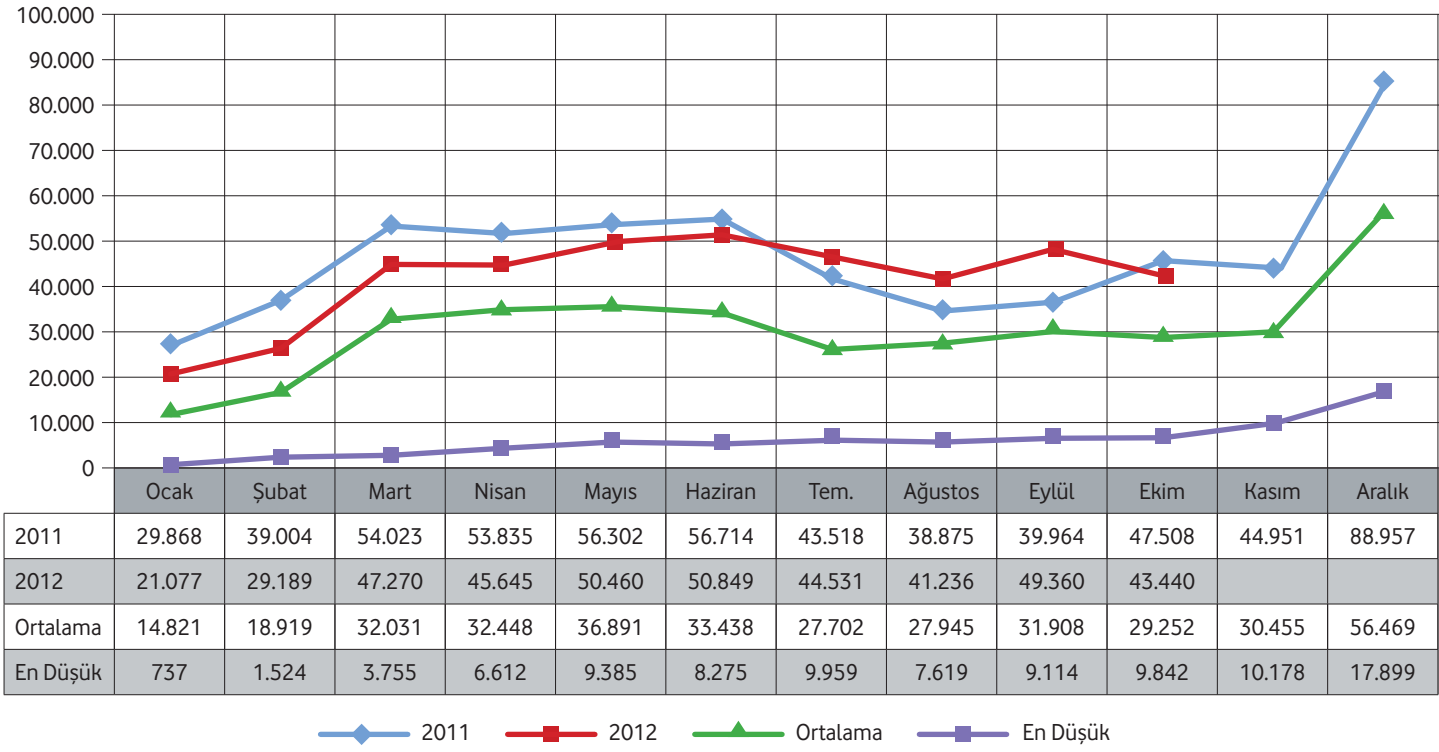
2012 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 59.938 adet olarak gerçekleşti. 69.421 adet olan 2011 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %13,66 oranında geriledi. 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre ise %31,09 artış gösterdi. Hafif ticari araç pazarı ise geçen yılın Ekim ayına göre %24,71 azalarak 16.498 adet seviyesinde gerçekleşti. 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre ise %0,16 artış gösterdi. <<<

*Kaynak: Otomobil Distribütörleri Derneği*

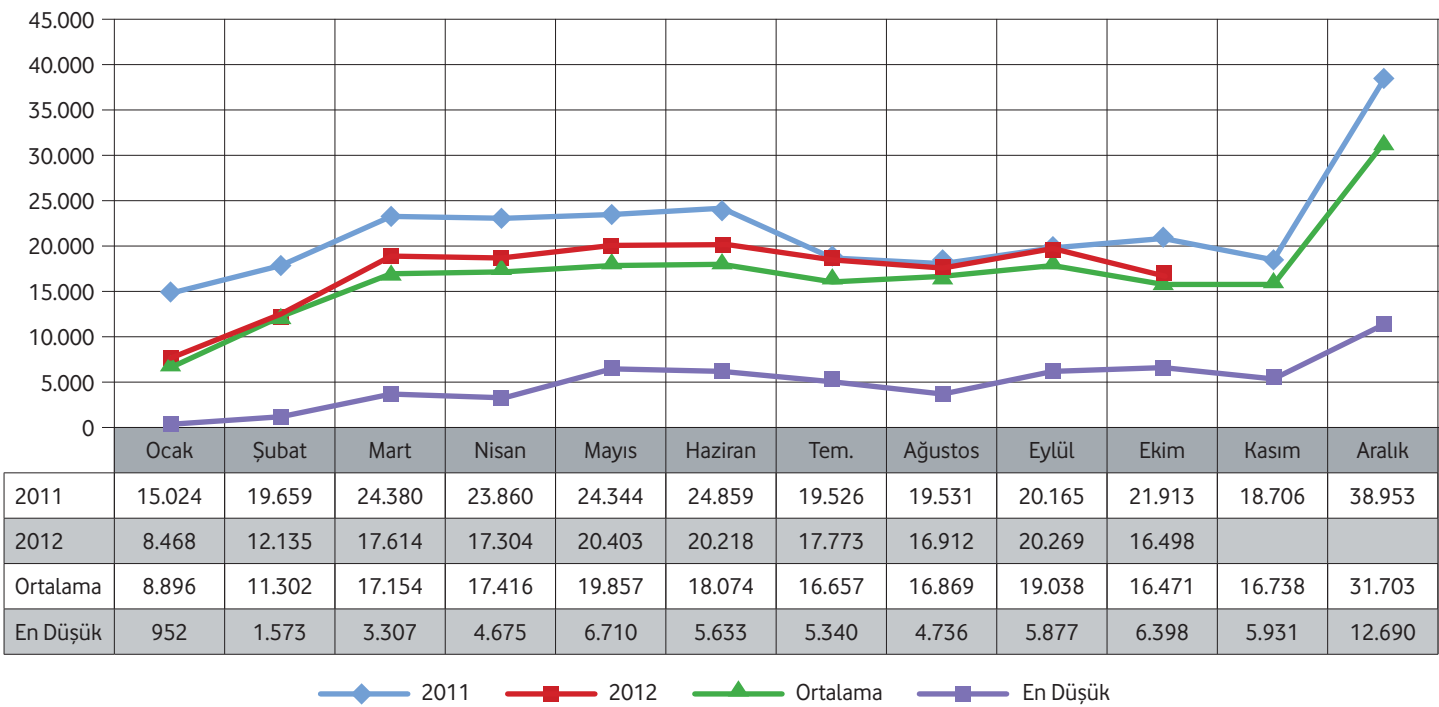
### BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇ TOPLAM PAZARI



## BİNEK OTOMOBİL PAZARI



## HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Perakende Satışlar Yerli/İthal Dağılımı Ekim 2012									
Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
Alfa Romeo	0	70	70	0	0	0	0	70	70
Aston Martin		0	0	0	0	0	0	0	0
Audi	0	1.169	1.169	0	0	0	0	1.169	1.169
Bentley	0	2	2	0	0	0	0	2	2
BMC	0	0	0		0			0	0
BMW	0	1.369	1.369	0	0	0	0	1.369	1.369
Chery	0	59	59	0	0	0	0	59	59
Chevrolet	0	1.418	1.418	0	0	0	0	1.418	1.418
Citroen	0	1.224	1.224	533	590	1.223	533	1.914	2.447
Dacia	0	2.718	2.718	0	79	79	0	2.797	2.797
Daihatsu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DFM	0	0	0	0	57	57	0	57	57
Dodge	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ferrari	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Fiat	3.478	917	4.395	5.353	498	5.851	8.831	1.415	10.246
Ford	0	4.738	4.738	4.977	94	5.071	4.977	4.832	9.809
Geely	0	87	87	0	0	0	0	87	87
Honda	1.345	193	1.538	0	0	0	1.345	193	1.538
Hyundai	1.547	2.587	4.134	0	229	229	1.547	2.816	4.363
Infiniti	0	5	5	0	0	0	0	5	5
Isuzu	0	0	0	26	243	269	26	243	269
Iveco	0	0	0	0	180	180	0	180	180
Jaguar	0	10	10	0	0	0	0	10	10
Jeep	0	67	67	0	0	0	0	67	67
Karsan	0	0	0	195	0	195	195	0	195
Kia	0	1.059	1.059	0	67	67	0	1.126	1.126
Lada	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lamborghini	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lancia	0	29	29	0	0	0	0	29	29
Land Rover	0	178	178	0	0	0	0	178	178
Mahindra	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maserati	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Mazda	0	34	34	0	27	27	0	61	61
Mercedes-Benz	0	1.523	1.523	0	1.259	1.259	0	2.782	2.782
Mini	0	124	124	0	0	0	0	124	124
Mitsubishi	0	100	100	27	156	183	27	256	283
Nissan	0	1.844	1.844	0	55	55	0	1.889	1.899
Opel	0	4.142	4.142	63	1	64	63	4.143	4.206
Otokar	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peugeot	0	1.171	1.171	525	562	1.087	525	1.753	2.253
Porsche	0	28	28	0	0	0	0	28	28
Proton	0	9	9	0	0	0	0	9	9
Renault	5.182	469	5.651	0	1.669	1.669	5.182	2.138	7.320
Saab	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seat	0	550	550	0	0	0	0	550	550
Skoda	0	952	952	0	0	0	0	952	952
Smart	0	10	10	0	0	0	0	10	10
Ssangyong	0	48	48	0	78	78	0	126	126
Subaru	0	35	35	0	0	0	0	35	35
Suzuki	0	213	213	0	0	0	0	213	213
Tata	0	76	76	0	15	15	0	35	35
Toyota	1.651	1.992	3.843	0	298	298	1.651	2.290	3.941
Volkswagen	0	4.394	4.394	0	2.313	2.313	0	6.707	6.707
Volvo	0	450	450	0	0	0	0	450	450
<b>Toplam</b>	<b>12.246</b>	<b>31.194</b>	<b>43.440</b>	<b>9.510</b>	<b>6.988</b>	<b>16.498</b>	<b>21.756</b>	<b>38.182</b>	<b>59.938</b>

Kaynak: www.odd.org.tr

**Perakende Satışlar Yerli/İthal Dağılımı Ocak-Ekim 2012**

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
Alfa Romeo	0	779	779	0	0	0	0	779	779
Aston Martin		5	5	0	0	0	0	5	5
Audi	0	9.582	9.582	0	0	0	0	9.582	9.582
Bentley	0	13	13	0	0	0	0	13	13
BMC	0	0	0		0			0	0
BMW	0	10.616	10.616	0	0	0	0	10.616	10.616
Chery	0	616	616	0	0	0	0	616	616
Chevrolet	0	14.334	14.334	0	0	0	0	14.334	14.334
Citroen	0	9.595	9.595	5.790	4.945	10.735	5.790	14.540	20.330
Dacia	0	18.848	18.848	0	954	954	0	19.402	19.402
Daihatsu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DFM	0	0	0	0	805	805	0	805	805
Dodge	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ferrari	0	12	12	0	0	0	0	12	12
Fiat	26.156	5.634	31.790	35.682	3.320	39.002	61.838	8.954	70.792
Ford	0	33.988	33.988	38.099	280	38.379	38.099	34.266	73.367
Geely	0	767	767	0	0	0	0	767	767
Honda	9.512	2.080	11.592	0	0	0	9.512	2.080	11.592
Hyundai	12.895	16.246	29.141	0	1.568	1.568	12.895	17.814	30.709
Infiniti	0	15	15	0	0	0	0	15	15
Isuzu	0	0	0	255	1.344	1.599	255	1.344	1.599
Iveco	0	0	0	0	1.133	1.133	0	1.133	1.133
Jaguar	0	49	49	0	0	0	0	49	49
Jeep	0	444	444	0	0	0	0	444	444
Karsan	0	0	0	1.820	0	1.820	1.820	0	1.820
Kia	0	7.873	7.873	0	583	583	0	8.456	8.456
Lada	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lamborghini	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Lancia	0	176	176	0	0	0	0	176	176
Land Rover	0	1.196	1.196	0	0	0	0	1.196	1.196
Mahindra	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maserati	0	11	11	0	0	0	0	11	11
Mazda	0	582	582	0	197	197	0	779	779
Mercedes-Benz	0	7.998	7.998	0	6.712	6.712	0	14.710	14.710
Mini	0	1.224	1.224	0	0	0	0	1.224	1.224
Mitsubishi	0	980	980	376	1.689	2.065	376	2.669	3.045
Nissan	0	12.712	12.712	0	999	999	0	13.711	13.711
Opel	0	31.384	31.384	308	243	551	308	31.627	31.935
Otokar	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peugeot	0	8.750	8.750	3.880	6.156	10.036	3.880	14.906	18.786
Porsche	0	307	307	0	0	0	0	307	307
Proton	0	708	708	0	0	0	0	708	708
Renault	46.314	4.415	50.729	0	12.015	12.015	46.314	16.430	62.744
Saab	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seat	0	3.482	3.482	0	0	0	0	3.482	3.482
Skoda	0	6.831	6.831	0	0	0	0	6.831	6.831
Smart	0	82	82	0	0	0	0	82	82
Ssangyong	0	682	982	0	916	916	0	1.598	1.598
Subaru	0	399	399	0	0	0	0	399	399
Suzuki	0	1.399	1.399	0	0	0	0	1.399	1.399
Tata	0	517	517	0	301	301	0	818	818
Toyota	9.830	14.154	23.984	0	1.765	1.765	9.830	15.919	25.749
Volkswagen	0	50.226	50.226	0	21.262	21.262	0	71.488	71.488
Volvo	0	4.036	4.036	0	0	0	0	4.036	4.036
<b>Toplam</b>	<b>115.922</b>	<b>307.135</b>	<b>423.057</b>	<b>95.720</b>	<b>71.874</b>	<b>167.594</b>	<b>211.642</b>	<b>379.009</b>	<b>590.651</b>

# Avrupa Otomotiv Pazarı

**ODD tarafından ACEA Eylül ayı verilerine ilişkin yapılan açıklamaya göre, Avrupa Birliği (AB) ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkelerinde otomobil pazarı 2012'nin 9 ayında 2011 yılı aynı dönemine oranla yüzde 7,2 küçüldü ve 9 milyon 724 bin 423 adet satış gerçekleşti. 2011 yılı 9 ayında toplam 10 milyon 473 bin 838 adet otomobil satılmıştı.**

**2**011 yılı Avrupa otomobil pazarında 4. çeyrekte başlayan daralma, 2012 yılında da aylar itibariyle devam etti. Yılın 9 ayında en yüksek satış, yüzde 1,8 düşüş ve 2 milyon 358 bin 798 adet ile Almanya'da gerçekleşirken, diğer önemli pazarlar olan İtalya'da yüzde 20,5, Fransa'da yüzde 13,8, İspanya'da yüzde 11 oranında düşüş kaydedildi.

AB ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2012 Ocak-Eylül döneminde geçen senenin aynı dönemine göre en sert düşüş yüzde 42,5 ile Yunanistan'da ve yüzde 39,7 ile Portekiz'de görüldü. Daralma

yaşayan diğer ülkeler arasında Slovenya, İrlanda, Belçika, Finlandiya, İsveç ve Romanya yer aldı.

2012 yılının 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla yüzde 56,1 ile İzlanda, yüzde 16,7 ile Estonya ve yüzde 16,3 ile Macaristan oldu.

Eylül ayında daralma yaşayan ülkeler arasında Romanya, Portekiz, Slovenya, Finlandiya, İtalya, Belçika, Hollanda, İsveç ve Fransa da yer aldı.

2012 yılının Eylül ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar, sırasıyla yüzde 66,1 ile İzlanda, yüzde 46,6 ile Slovakya ve yüzde 8,2 ile İngiltere oldu.

Türkiye'de otomobil pazarı ise Eylül ayında önceki yılın aynı ayıyla karşılaştırıldığında yüzde 23,5 oranında büyürken, Ocak-Eylül döneminde ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,8 oranında daraldı. Geçen ay Türkiye'de 49 bin 360 adet otomobil satıldı. Önceki yılın aynı ayında satılan 39 bin 964 otomobil ile karşılaştırıldığında Eylül ayında pazarda yüzde 23,5 oranında artış kaydedildi. <<<

## AVRUPA OTOMOBİL PAZARI OCAK-EYLÜL 2012

	Eylül 2012	Eylül 2011	Değişim %	Ocak-Eylül 2012	Ocak-Eylül 2011	Değişim %
Almanya	250.082	280.689	-10,9	2.358.798	2.401.736	-1,8
İngiltere	359.612	332.476	8,2	1.620.609	1.553.094	4,3
Fransa	137.536	167.526	17,9	1.431.509	1.661.271	-13,8
İtalya	109.178	147.021	-25,7	1.090.627	1.371.117	-20,5
İspanya	35.146	55.572	36,8	555.362	623.921	-11,0
Hollanda	32.090	44.382	-27,7	428.191	453.882	-5,7
Belçika	33.660	41.427	-18,7	386.733	440.546	-12,2
Avusturya	27.094	30.755	-11,9	266.890	273.539	-2,4
Polonya	18.885	21.136	-10,7	207.063	202.544	2,2
İsveç	21.937	26.605	17,5	203.711	227.636	-10,5
Çek Cumhuriyeti	12.475	12.978	-3,9	131.059	127.485	2,8
Danimarka	13.923	13.849	0,5	128.493	127.230	1,0
Finlandiya	7.994	10.111	20,9	88.926	100.109	11,2
İrlanda	2.484	2.767	-10,1	76.630	87.163	-12,1
Portekiz	6.358	9.205	30,9	74.461	123.464	-39,7
Slovakya	7.329	4.998	46,6	53.845	49.954	7,8
Romanya	4.736	6.875	-31,1	49.128	55.881	-12,1
Yunanistan	3.463	6.718	-48,5	45.535	79.231	-42,5
Macaristan	3.521	3.500	0,6	39.317	33.815	16,3
Lüksemburg	3.340	3.466	-3,6	39.090	39.609	-1,3
Slovenya	3.203	4.523	29,2	38.707	46.378	-16,5
Bulgaristan	1.347	1.718	-21,6	14.252	14.354	-0,7
Estonya	1.442	1.417	1,8	13.314	11.405	16,7
Litvanya	980	1.197	-18,1	9.190	9.956	-7,7
Kıbrıs Rum Kesimi	702	1.003	-30,0	8.892	11.026	-19,4
Letonya	744	926	-19,7	7.995	7.777	2,8
<b>Toplam</b>	<b>1.099.264</b>	<b>1.232.840</b>	<b>-10,8</b>	<b>9.368.327</b>	<b>10.134.123</b>	<b>-7,6</b>

ELF, the oil born in Formula One.

**elf** **RENAULT**



**ELF SOLARIS DPF 5W-30**  
The Formula One technology for your daily car.



A brand of **TOTAL**

# YENİ PEUGEOT 301

120 YILI AŞKIN OTOMOBİL  
DENEYİMİNDEN DOĞDU.



 facebook.com/peugeoturkiye

PEUGEOT SAĞIRCI TOTAL | PEUGEOT FİNANS | PEUGEOT ASSISTANCE | PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ  
(0216) 579 94 44

Peugeot 301 1.6L HDi 92 hp için ortalama CO<sub>2</sub> emisyon değeri 112 g/km, şehir dışı yakıt tüketimi 3.9 L/100 km'dir.

11/2015 WORLDWIDE İSTANBUL

## YENİ PEUGEOT 301

MOTION & EMOTION



PEUGEOT