

OTOBAN



HAYATİ YAZICI,
GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI



ZAFER ÇAĞLAYAN,
EKONOMİ BAKANI



NIHAT ERGÜN,
BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI



GERHARD SCHROEDER,
ALMANYA FEDERAL CUMHURİYETİ
7. BAŞBAKANI

GERHARD SCHROEDER, ALMANYA FEDERAL CUMHURİYETİ 7. BAŞBAKANI, HAYATİ YAZICI, GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI, ZAFER ÇAĞLAYAN, EKONOMİ BAKANI, NIHAT ERGÜN, BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI, NURİ ÇOLAKOĞLU, VAHAP MUNYAR, H. ŞÜKRÜ ILISAL, OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI, ORHAN SABUNCU OİB BAŞKANI, KUDRET ÖNEN OSD BAŞKANI, DR. MEHMET DUDAROĞLU TAYSAD BAŞKANI, ÖNDER ERDEM TOKKDER BAŞKANI, ALİ BİLALOĞLU ODD BAŞKAN VEKİLİ, YÜKSEL MERMER TOBB TÜRKİYE OTOMOTİV TİCARET MECLİSİ BAŞKANI, KURTHAN TARAKÇIOĞLU, HAYDAR YENİGÜN FORD OTOSAN GENEL MÜDÜRÜ, ÜMİT KARAARSLAN HYUNDAI GENEL MÜDÜRÜ, TARIK TUNALIOĞLU OYAK RENAULT GENEL MÜDÜRÜ, KAMİL BAŞARAN TOFAŞ CEO, MURAT SELEK KARSAN CEO, GÖRGÜN ÖZDEMİR, OTOKOÇ BİRMOT GENEL MÜDÜRÜ, İLHAMİ EKŞİN DOD GENEL MÜDÜRÜ, DEMİRHAN DİNÇ, KIRMAK OTO TİCARET A.Ş.

BÜYÜK BULUŞMA

Otomotiv Sektörünün Geleceği
"Markalaşmanın Gücü"

26 Nisan 2012

Haliç Kongre Merkezi, İstanbul

Bahsi geçen araçların yakıt tüketimi değerleri 4,6L/100km ile 6,8L/100km arasında, CO₂ emisyon değerleri ise 119g/km ile 159g/km arasında değişmektedir.



Yeni FORD C-MAX ve Yeni GRAND C-MAX Biri mutlaka sizin için!

Yeni C-MAX, 5 ve 7 koltuklu seçenekleriyle tam sizin ihtiyaçlarınıza göre tasarlandı. Yeni motor seçenekleri, Otomatik Park Sistemi, Otomatik Arka Bagaj Kapağı ve daha birçok ileri teknolojisiyle hayatınız çok kolaylaşacak. Yeni C-MAX ve GRAND C-MAX ile yaratıcı yenilikler elinizde.



Go Further
ford.com.tr



Konferans Heyecanı Sürüyor

Değerli Otoban Okuyucuları,

Dergimizin bu sayısında bizi oldukça heyecanlandıran "Otomotiv'in Geleceği Konferansı" ile ilgili sizi bilgilendirmek ve heyecanımızı paylaşmak arzusun-
dayım.

Çok yakından bildiğiniz ve her gün çok yakından yaşadığınız gibi Yetkili Satıcı-
lık otomotiv sektörünün en önemli sac ayaklarından biridir. Gerek temsil et-
tiğimiz yaklaşık 5 milyar dolarlık direkt yatırım gerek sağladığımız 100 binin
üzerindeki istihdam ve gerekse de yurt çapına yayılmış tesislerimizle otomo-
tiv sektörünün en büyük güçlerinden biriyiz.

İşte bu güç ve önemin bize verdiği sorumluluk ile yıllardır "Otomotiv'in Gele-
ceği" konulu konferans ve toplantılar düzenleyerek, sektörün önündeki yolu
aydınlatma çabası içinde bulunuyoruz.

Geçtiğimiz yıllarda düzenlenen çok başarılı konferanslardan referans olarak
bu sene daha geniş kapsamlı ve üst düzey yurt dışı misafirlerin katılacağı bir
büyük konferansın hazırlığı içindeyiz.

Bu yılki konferansımızın konusu yine "Otomotiv'in Geleceği" üst başlığının al-
tında "Markalaşmanın Gücü" olarak belirlenmiştir.

Son döneme damgasını vuran en önemli tartışma konusu olan yerli marka
üretimi hakkında derinlemesine ve detaylı bir panel düzenlemeyi ve sektö-
rün tüm bileşen dernek ve kurumlarını bir araya getirmeyi hedefledik. İç say-
falarda konferans programının oluşan son halini daha detaylı inceleme imka-
nı bulabilirsiniz.

Bu yıl bizim için en değerli ve en saygın misafirlere biri Almanya eski Başba-
kanı sayın Gerhard Schroeder olacak. Almanya'nın yarattığı markalar ve üre-
timde ulaştığı seviyede devletin etki ve katkılarını paylaşacağı bir konuşma ile
aramızda bulunacak olan sayın Schroeder'in Türkiye'nin bu yeni yolculuğun-
da aydınlatıcı rol üstleneceğini düşünüyoruz.

Otomotiv sektörümüz için çok değerli bir toplantı olmasını beklediğimiz bu
konferansa "ev sahibi" niteliğinde siz yetkili satıcılarımızın katılımı bizler için
çok önemli çünkü hepimiz çok eminiz ki sizlerin sahiplendiği hiçbir konu ba-
şarıya ulaşmakta zorluk çekmez.

26 Nisan 2012 günü Haliç Kongre Merkezi'nde bir araya gelmek ve bu büyük
organizasyonu beraberce başarıya ulaştırmak dileğiyle,



H. Şükrü ILISAL
OYDER
Yönetim Kurulu Başkanı



Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği
adına İmtiyaz Sahibi
H. Şükrü İLİSAL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Murat MUTLU

Yayın Kurulu
Aytekin YILDIRICI
Murat MUTLU
Murat ŞAHSUVAROĞLU
Seyra TOPRAK
Zeynep FİDAN SOYSAL

Editör
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:
Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21
Otosanayi 4. Levent-İstanbul
Tel: 0 212 280 00 09

Yayın Türü:
Yerel Süreli Yayın, Ayda Bir Yayınlanır.

3 EDİTÖRDEN



H. Şükrü İLİSAL
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

8 OYDER KONFERANS



**Otomotiv Sektörünün
Geleceği "Markalaşmanın
Gücü" Kongresi Programı**

12 OYDER'DEN HABERLER



**TAYSAD Genel Kurulu
Gerçekleştirildi**

14 OYDER'DEN HABERLER



**OSD Genel Kurulu
Gerçekleştirildi**

14 OYDER'DEN HABERLER



**Otomotiv sektöründe
yükselen trend:
Operasyonel Kiralama
Paneli**

Yeni M-Serisi. Hayata hakim olanlar için.

Yeni M-Serisi hayatınıza daha fazla kontrol ve daha fazla sürüş keyfi katıyor. Enerjisini doğru kullanmayı da iyi biliyor. Yeni ML250 BlueTEC 4MATIC motoruyla 100 km'de sadece 6 litre yakıt tüketimi sağlıyor. Hem performansından ödün vermiyor, hem de çevreye duyarlı.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenztr



Mercedes-Benz
The best or nothing.

18 ÇEVRE KANUNU



Çevre Kanunu'ndan yetkili satıcılara çevre danışmanlığı mecburiyeti

Çınar Noyan

20 SEKTÖR ÖNGÖRÜLERİ



"Kurumsallaşma, verimliliği de beraberinde getiriyor"

Otokoç Otomotiv
Genel Müdürü
Gökün Özdemir

26 KONUK YAZAR



Yetkili satıcılık sadece bina yatırımı mıdır?

Halit Bolkan

28 EKONOMİ DÜNYASI

İş dünyası "iyimser ama temkinli" bir yıla hazırlanıyor

Çınar Noyan

Aylık İş ve Ekonomi Dergisi Capital, kendi bünyesindeki CEO Club üyeleri arasında gerçekleştirdiği anketlerine bir yenisini ekledi. Derginin Mart 2012 sayısında yer alan Nilüfer Gözütok Ünal imzalı habere göre CEO'lar 2012 yılına "iyimser ama temkinli" yaklaşıyorlar.

32 İŞ ORTAKLARIMIZ



"Pazarın değişen ve gelişen ihtiyaçlarını gözönüne almak gerekiyor"

BASF Coatings Otomotiv
Tamir Boyaları Ülke Müdürü
Burhan Engin

36 TASARIM

OİB'den Türkiye'nin İlk Otomotiv Tasarım Yarışması

40 İNSAN KAYNAKLARI

Otomotiv Sektörü "Tersine Beyin Göçü"ne Öncülük Ediyor

42 GEÇMİŞE DÖNÜŞ

Paradigma değişimi mi geçmişe dönüş mü?

Halit Bolkan

46 FUAR

Cenevre Otomobil Fuarı'nda "Made in Turkey" damgası

54 MOTORSPORLARI

2012 Kamyon yarışları, İstanbul'dan start alıyor

56 SEKTÖRDEN HABERLER

62 ANALİZ



FORD MONDEO. Gerçek güzellik içten gelir!

Mondeo, az yakıtla daha yüksek performans sağlayan yeni TDCI ve EcoBoost motorları, kesintisiz sürüş keyfi sunan PowerShift otomatik şanzımanı, güvenlik ve konforunuzu en üst seviyeye taşıyan yeni teknolojileriyle Gizerler'de sizi bekliyor.



ford.com.tr
444 FORD / 444 36 73

Ford Yetkili Satıcısı
Gizerler

Adana : Tel: (0322) 346 80 80
Osmaniye : Tel: (0328) 812 00 40



Otomotiv Sektörünün Geleceği "Markalaşmanın Gücü" Kongresi

KONUK KONUŞMACI

GERHARD SCHROEDER, ALMANYA FEDERAL CUMHURİYETİ 7. BAŞBAKANI
"GLOBALLEŞME VE AB'NİN GELECEĞİ"



Gerhard Schröder yeni nesil enerjik Alman liderlerin ilkidir. Yeniden birleşmiş Almanya'yı cesurca dünyanın üçüncü büyük ekonomisi olarak 21. yüzyıla taşıdı.

Karizmatik ve güçlü bir ulusal figür olarak Gerhard Schröder 1998 yılında başbakan olarak seçildi. Gerhard Schröder yedi yıllık görev süresinde Almanya ekonomisini modernleştirmek adına geçmiş on yıllardan daha fazla şey yaptı. 2002 yılında ikinci bir dönem için seçilen Başbakan Schröder sadece global konular üzerinde güçlü bir duruş sergilemenin yanı sıra sıcak noktalara Alman birliklerini de göndererek global seviyede ülkesinin etkisini arttırdı. Bu, Alman Anayasasını değiştirmeyi gerektiren çok cesur bir hareketti.

Gerhard Schröder 1944 senesinde Kuzeybatı Almanyada fakirlik içerisinde doğdu. Fakir ve cılız görünümüyle dışlanmış bir çocuk olan Schröder tezgahçılık yaptığı sırada geceleride liseye gitti. 19 yaşında gündüzleri hırdavatçı dükyanında çalışırken Göttingen Üniversitesi Hukuk fakültesinde gece programına kayıt oldu.

Bu sırada, Başbakan Schröder politika kariyerinin temellerini atıyordu. 1963 senesinde Sosyal Demokratlara katıldı ve 1978 yılında partinin Gençlik Örgütü'nün federal başkanı oldu. Buradan, 1980 senesinde ilk kez seçildiği Ulusal Parlamento'ya kısa bir yolculuk oldu. Genç ve iyimserdi, monoton Federal Almanya'sında taze bir nefes gibiydi. Süratle ilerleyen Başbakan Schröder, kendi evi ve Almanya'nın en büyük federal eyaleti Aşağı Saksonya'ya odaklandı ve 1986 yılında hızla eyaletin baş yöneticisi oldu. 1998 yılında ulusal seçimlere katıldı ve çok büyük bir zafer onu Başbakanlık koltuğuna taşıdı.

Dünyanın en büyük ekonomilerinden birinin geçmiş başbakanı olarak Gerhard Schröder, 21. yüzyıl küresel manzarası üzerindeki benzersiz içgörülerini ve karizmatik aktarımı ile tanınan yetenekli bir iletişimcidir.



Citroën C4 Picasso, ailede herkesin favorisi!



Bayraktar

Citroën C4 Picasso 1.6 HDi 112 HP MCP Dynamique'in ortasında yüksek hızda 4.6 L/100 km, düşük CO₂ emisyonu 132 g/km ile

Yüksek performans üreten ekonomik e-HDi motor teknolojisi, üstün güvenlik özellikleri ve göz alıcı tasarımıyla Citroën C4 Picasso, ailenize katılmaya hazır.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE


CITROËN

Otomotiv Sektörünün Geleceği "Markalaşmanın Gücü"

09:00 - 10:00

Kayıt

AÇILIŞ KONUŞMALARI

10:00 - 10:10

H. ŞÜKRÜ ILISAL, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı



10:10 - 11:00

HAYATİ YAZICI, GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI

ZAFER ÇAĞLAYAN, EKONOMİ BAKANI

NİHAT ERGUN, BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI



11.00 - 11.40

GERHARD SCHROEDER, ALMANYA FEDERAL CUMHURİYETİ 7. BAŞBAKANI / "GLOBALLEŞME VE AB'NİN GELECEĞİ"



7 Nisan 1944'te Mossenberg-Wöhren'de doğan Gerhard Fritz Kurt Schröder 1990-1998 yılları arasında Almanya'nın aşağı Saksonya Eyaletinin başkanlığı ve 1998-2005 yılları arasında Almanya'nın başbakanlığını yapmıştır.

11.40 - 12.00

SORU-CEVAP / GERHARD SCHROEDER / MODERATÖR; ALİ BİLALOĞLU, DOĞUŞ OTOMOTİV CEO



MODERATÖR; ALİ BİLALOĞLU, DOĞUŞ OTOMOTİV CEO

12.00 – 13.00

ÖĞLE YEMEĞİ

13.00 – 13.10

KONUŞMACI "YETKİLİ SATICI GÖZÜYLE MARKALAŞMANIN GÜCÜ"



ALP GÜLAN, GÜLAN OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI

13.10 – 13.20

KONUŞMACI "ÇOKLU MARKA YÖNETİMİ VE KARLILIK"



MEHMET KAVUK, KAVUKLAR OTOMOTİV GRUP DİREKTÖRÜ

13.20 – 13.40

"OTOMOTİV SEKTÖRÜ SWOT ANALİZİ"

13.40 – 14.30

PANEL 1 "OTOMOTİV SEKTÖRÜ SWOT ANALİZİ"



ALİ BİRALOĞLU
ODD BAŞKAN VEKİLİ



ORHAN SABUNCU
OİB BAŞKANI



KUDRET ÖNEN
OSD BAŞKANI



H. ŞÜKRÜ İLİSAL
OYDER BAŞKANI



DR. MEHMET
DUDAROĞLU
TAYSAD BAŞKANI



YÜKSEL MERMER
TOBB TÜRKİYE
OTOMOTİV TİCARET
MECLİSİ BAŞKANI

14.30 – 15.00

KAHVE ARASI

15.00 – 15.50

PANEL 2 "OTOMOTİV SEKTÖRÜ SWOT ANALİZİ"



HAYDAR YENİGÜN
FORD OTOSAN GENEL
MÜDÜRÜ



TARIK TUNALIOĞLU
OYAK RENAULT
GENEL MÜDÜRÜ



KAMİL BAŞARAN
TOFAŞ CEO



ORHAN ÖZER
TOYOTA TÜRKİYE CEO

15.50 – 16.40

PANEL 3 "OTOMOTİV SEKTÖRÜ SWOT ANALİZİ"



MODERATÖR
KURTHAN
TARAKÇIOĞLU



İLHAMİ EKŞİN
DOD GENEL MÜDÜRÜ



ÖNDER ERDEM
TOKKDER BAŞKANI

» Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) 34. Olağan Genel Kurul'unda, bugünün Türkiye'sini herhangi bir yönden geçmişin Türkiye'si ile kıyaslamanın mümkün olmadığını kaydetti. Bakan Ergün ayrıca, süreç içerisinde otomobilin özel tüketim vasıtası olmaktan çıkacağını belirterek, "Günlük ihtiyaçlardan biri haline gelecektir. Bunun üzerindeki vergi yükleri de süreç içerisinde azalacak" dedi.



TAYSAD Genel Kurulu'nda Otomobilde vergi müjdesi

TAYSAD'ın 34. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda; TAYSAD Yönetim ve Denetleme Kurulu'nda görev değişikliğinin yanı sıra TAYSAD'ın hedefleri ve sektörün sorunları ele alındı. Genel Kurula katılan Bakan Ergün, Otomotiv Strateji Belgesi'nin yaklaşık 1 yıl önce hayata geçtiğini anımsatarak, geçen yıl Strateji Belgesi'nin temel yapı taşlarından birisi olan Ar-Ge konusunda çok önemli gelişmeler kaydettiklerini belirtti.

» TAYSAD'ın 34. Olağan Genel Kurulu Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Kocaeli Valisi Ercan Topaca, Çayırova Belediye Başkanı Ziyaettin Akbaş, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü İlial, OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, TAYSAD Yetkilileri ve üyeleri, otomotiv sanayi temsilcileri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti.

Birkaç sene içinde yan sanayiden Ar-Ge merkezi kuran firma sayısının ikiye katlanacağına değinen Ergün, şunları söyledi: "Ar-Ge merkezi belgesi almanın küçük ve orta ölçekli firmalarımız için zor olduğunu biliyoruz. Ancak bu konuda firmalarımızın rekabet öncesi işbirliği programımızdan yararlanmaları mümkündür. Rekabet öncesi işbirliği kültürünü firmalarımıza anlatmak ve yerleşmesini sağlamak için TAYSAD'a da çok önemli görevler düşmektedir. Böylece çok daha fazla sayıda firmamızı Ar-Ge faaliyetlerinin içine çekmek mümkün olacaktır. Yan sanayimiz bugüne dek kalite, maliyet ve teslimat performansında çok olumlu gelişmeler kaydetti. Bundan sonra bu becerilerine Ar-Ge ve tasarım kabiliyetini artırma konusunu muhakkak eklemelidir. Tasarımını kendi yapabilen, yaptığı tasarımı doğrulayıp seri üretim aşamasına kadar sorunsuz hizmet veren firmalarımızın sayısını



OYDER Başkanı H. Şükrü İlial



OSD Başkanı Kudret Önen

artırmalıyız. Bunu yapabilmek için ana sanayilerle olan ilişkileri geliştirmek, lokal ve küresel projelerdeki payı artırmak son derece önemlidir.”

“Elektrikli araçlar hayatımızda hızla yer alacak”

Ergün, TAYSAD’ın, TAYSAD Almanya şubesinin ardından ABD, Çin ve Hindistan’da ofis açma girişimlerini önemsediklerini ve TAYSAD’a destek vereceklerini belirtti.

Ar-Ge konusunun mevcut teknolojilerde daha üst seviyelere çıkmak açısından olduğu gibi, yeni nesil teknolojilere hızlıca adapte olmak açısından da son derece kritik olduğuna değinen Ergün, sözlerini şöyle sürdürdü: “Küresel ısınma ile birlikte tüm dünyada çevresel faktörler konusundaki bilinç ve beklenti artmaktadır. Bu nedenle, otomotiv sanayinde araç hafifletme, yeni malzemeler ve yeni teknolojiler konusunda çalışmalar artacaktır. Yan sanayimizin de şimdiden bu dönüşüme hazır olması son de-

» ‘Güçlü sanayi, güçlü marka’

TAYSAD genel kurulunda seçime tek aday olarak katılan Dr. Mehmet Dudaroğlu, oy birliğiyle derneğin yeni başkanı seçildi. Yönetim kuruluna ise Alper Kanca, Mustafa Zaim, Mustafa M. Alaca, Gökhan Tunçdoğan, Aptullah Saner, Neslihan Küçükkoğlu, Hayri Kaya, Bekir Girgin, Dr. Tarık Ögüt ve Sinan Akın tek listeden seçildi.

rece önemlidir. Elektrikli araçlarla ilgili sürecin daha 15-20 yılı bulacağını söyleyenler var; ancak ben o kadar süreceği kanaatinde değilim. Elektrikli araçlar konusu hayatımızda daha hızlı yer almaya başlayacak.”

“Otomobil lüks olmaktan çıkacak”

Bu tabloyu değiştirmek için, Türkiye’de daha fazla binek otomobil üretilmesini sağlanması ve bunun da ötesinde kendi otomobil markasını oluşturmak gerektiğini belirten Ergün, şunları kaydetti: “2012 yılında özellikle gelişmiş AB ülkelerinde yaşanan ekonomik sorunların da etkisi ile otomotiv pazarında bir mik-



ODD Başkan Yardımcısı Ali Bilaloğlu

tar daralma yaşanacak. Sanayimizin, ihracatın yoğun olduğu bu bölgelerdeki dalgalanmayı geliştirmekte olan yeni pazarlardaki iş hacimlerini artırarak dengeleyebileceğimizi düşünüyorum. Elbette bazı pazarlarımız daralabilir ama yeni heyecanlı, pazarlar var. Otomobil konusuna bizim kadar doymamış pazarlar var. Otomobil süreç içerisinde özel tüketim vasıtası olmaktan çıkacaktır. Günlük ihtiyaçlardan biri haline gelecektir. Bunun üzerindeki vergi yükleri de süreç içerisinde azalacak. Türkiye bütçesinin imkanları geliştikçe bazı alanlardaki vergiler azalacaktır. Vergiler kademeli olarak biraz azaldığında ya da alternatif değişim modelleri geliştikçe Türkiye kendi içinde daha büyük potansiyel enerjiye sahip otomotiv sektörü açısından. Bunun kinetik enerjiye dönüştüğünü o zaman gördüğümüzde şimdiden bu hazırlığı yapanlar kazanır. Yapmayanlar kazanmaz. O potansiyeli görüp yeni markaya yeni tasarımı ortaya koyanlar kazanacaktır. Bu potansiyeli de görmekte fayda var.” Nihat Ergün, 2012 yılının zor bir yıl olacağını açık olduğunu dile getirerek, Türkiye ekonomisi 2009 gibi bir süreçten güçlenerek çıktığını, 2012 yılındaki bazı zorlukların içinden de güçlenerek çıkacak kabiliyete sahip bulunduğunu anlattı. <<<



OYDER Başkanı H. Şükrü Ilısal, Ar-Ge Merkezi Belgesi alan TAYSAD üyelerinin plaket törenine katıldı.

» İstanbul Sanayi Odası'nda gerçekleştirilen OSD Genel Kurulu'nda, Ömer Lütfü Albay, Mehmet Demirpençe, Haydar Yenigün, İzzet Kalaycı, İsmail Sümer, Habip Aşı, Murat Selek, Münür Yavuz, Süer Sülün, Serdar Görgüç, Tarık Tunalıoğlu, Tamer Ünlü, Kamil Başaran, Orhan Özer ve Kudret Önen asil üyeliğe, Turgut Cankılıç, İbrahim Hattat, Cengiz Eroldu, Aykut Özüner ve Ayhan Tokcan da yedek üyeliğe seçildi.



OSD Genel Kurulu Gerçekleştirildi "2012 yılı, geçen yıla göre daha sakin geçecek"

OSD 38. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, otomotiv sektöründe 2012 yılının ilk iki ay verilerine göre talebin ve ihracatın azalmakta olduğunu ve 2012 yılının başarılı geçen 2011 yılına göre daha sakin geçeceğini belirtti.

OSD'nin 38. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan OSD Yönetim Ku-



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlial

runu Başkanı Kudret Önen, otomotiv sektörünün 2011 başlangıcındaki büyümenin, yılın ikinci yarısında durgunluğa dönmesine rağmen, devam ettiğini söyledi. Bunun sonucu üretimin 2011'de yüzde 9 oranında arttığını ifade etti. Öte yandan 2011 yılında uygulanan ekonomiyi soğutma politikaları paralelinde pazarda daralmanın başladığını vurguladı.

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen otomotiv sektörü ile ilgili şu değerlendirmeleri yaptı: "Türk otomotiv sektörü, küresel krizin ardından toparlanmaların başladığı 2010 yılından sonra 2011 yılında üretimde rekor olan 1 milyon 190 bin adede ulaştı ve dünyada 17'inci sırada yer aldı. 2012'de ise; pazarın geçtiğimiz yıla göre daha sakin geçmesi ve talep artışının durgunlaşması bekleniyor. AB pazarında otomotiv ürünlerine olan talep gerilemesi, ihracatımızı bu yıl sınırlasa da, 2012'de Türk otomotiv sanayii ihracatının 800 bin adet araca ve toplam 20 milyar ABD Doları civarında bir ciroya ulaşması beklenmektedir. Bu durumda üretimin 1,2 milyon dolayında kalmasını öngörüyoruz. 2012'nin ilk iki aylık sonuçları da bu beklentilerimizi doğrulamaktadır."

Kudret Önen, otomotiv sektörünün gelişimini daha istikrarlı sürdürebilmesi için 2010'da hazırlıkları tamamlanan Türkiye Otomotiv Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı'nın öncelikle uygulamaya geçirilmesini beklediklerini aktaran Önen, sektör strateji belgesinin çok hızlı bir şekilde devreye girmesi için alt komitelerin çalışmalarını hızlandırmaları gerektiğini belirtti.

Yatırım mevzuatındaki eksikliklere de değinen Önen; "yatırımlar da devlet yardımları mevzuatı tevsî yatırımları için ne yazık ki uygulamada değil; 2011'de tahmini 2 milyar dolarlık tevsî yatırımları teşviklerinden faydalanamadı" dedi. <<<



Ekame Araç



Ulaşım



Konaklama



Yerinde Onarım



Çekici



Lastik Değişimi

İşiniz her koşulda yolunda.



Türkiye genelinde yaygın servis ağıımız,
işinizin sürekliliğini sağlayan 7/24 hattımız,
hızlı ve esnek çözüm alternatiflerimizle,
işiniz her koşulda yolunda!



DRD
DERİNDERE FİLO KİRALAMA

İSTANBUL MERKEZ
0212 414 13 73

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



Otomotiv sektöründe yükselen trend: Operasyonel Kiralama Paneli



OYDER Başkanı H. Şükrü İlşal ve DRD Derindere Genel Müdürü İlky Ersoy

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği, geleneksel hale getirdiği iş ortakları buluşmasında otomotiv sektörü ile 16 Mart 2012 tarihinde bir araya geldi. Dedeman İstanbul'da gerçekleştirilen "Otomotiv Sektöründe Yükselen Trend: Operasyonel Kiralama" konulu panelde, TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem Dünya'da filo kiralama sektörünün durumunu, DRD Derindere Genel Müdürü İlky Ersoy ülkemizde araç kiralamanın bugününü ve gelmesi beklenen noktaları aktardı. "Operasyonel kiralama şirketleri ile otomotiv sektörü ilişkileri nasıl geliştirilebilir?" konulu oturumda ise İlky Ersoy moderatörlüğünde, Ford



Otosan Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özünler, Hedef Filo Yönetim Kurulu Üyesi Ersan Öztürk, Alphabet International Satınalma Direktörü Manfred van Dijk, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlşal, Merck Serono firmasının CFO'su Şehram Zayer ve Avis Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici bu konudaki değerli görüşlerini aktardılar. Lassa, Mapfre Genel Sigorta, Otokoç Otomotiv, Hedef Filo Hizmetleri ve DRD Derindere sponsorluğunda gerçekleştirilen panel önümüzdeki dönem bu ilişkilerde önemli destek sağlaması temennisiyle sona erdi. <<<

**BEN YOLA GELMEM...
YOL BANA GELİR.**



www.renault.com.tr www.facebook.com/renaultturkiye www.twitter.com/RenaultTurkey



RENAULT MEGANE RS

DRIVE THE CHANGE



Mégane RS 265 bg, Nürburgring Pisti'ni 08:07:97 dakikada tamamladı ve dünya rekorunu kırdı. (17.06.2011)

Renault'nun birlikteliği 



Çevre Kanunu'ndan yetkili satıcılara çevre danışmanlığı mecburiyeti

Çınar Noyan



» Çevre kanununca alınması gereken izin ve lisanslar hakkındaki yönetmeliğe göre, yetkili satıcılar çevre izni almak ve çevre danışmanlığı firmaları aracılığıyla atık yönetmeliği düzenlemek zorunda tutuldu.

29 Nisan 2009 tarih ve 27214 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Çevre Kanunu otomotiv yetkili satıcılarını yakından ilgilendiren ve tedbir almak için harekete zorlayan pek çok yaptırım içeriyor. Bu yazıda Çevre Kanunu yaptırımlarını ve uygulanmaması halinde verilecek cezaları detaylı olarak işlemeye çalışacağız.

Öncelikle bahsi geçen çevre kanununun özet olarak hangi konuları kapsadığı ile başlayalım. Avrupa Birliği çevre yasaları ile uyumlaştırma amacıyla düzenlenen Çevre Kanununun 8 Maddesi özetle şöyle:

"Her türlü atık ve artığı, çevreye zarar verecek şekilde, ilgili yönetmeliklerde belirlenen standartlara ve yöntemlere aykırı olarak;

- Doğrudan ve dolaylı biçimde alıcı ortama vermek,
- Depolamak,
- Taşımak,
- Uzaklaştırmak
- Ve benzeri faaliyetlerde bulunmak yasaktır.

Kirlenme ihtimalinin bulunduğu durumlarda ilgililer kirlenmeyi

önlemekle; kirlenmenin meydana geldiği hallerde kirlenmeyi durdurmak, kirlenmenin etkilerini gidermek veya azaltmak için gerekli tedbirleri almakla yükümlüdürler."

Bu kanunun ilgili izin ve lisanslarının alınması ile ilgili yönetmelikte yetkili satıcılar da kapsama dahil ediliyor ve 2 ana gruba ayrılıyorlar:

1. Ayda 200 adetten fazla yüzey boyama yapılan ve/veya verniklenen işletmeler
2. Ayda 30'dan fazla 200'den az yüzey boyama yapılan ve/veya verniklenen işletmeler

Birinci grupta yer alan işletmeler, tüm izin ve lisanslarını Çevre Bakanlığı'ndan, ikinci gruptaki işletmeler ise İl Çevre Müdürlükleri'nden almak zorundalar.

Peki bu izin ve lisanslar nedir? Yetkili Satıcılara ne gibi zorunluluk ve düzenlemeler getiriyor? Yetkili Satıcıların kendi başlarına bu izinleri almaları mümkün mü? gibi sorular hemen akla geliyor.

Her şeyden önce Yönetmelik, Yetkili Satıcıları bir "Çevre Danışmanlığı" şirketi ile çalışmaya zorunlu tutuyor. Çevre Danışmanlığı şirketi, Yetkili Satıcı adına tüm izin başvurularını yapmaya, takip etmeye ve sonlandırmaya yetkili oluyor ve müteselsil sorumluluk alıyor.

Çevre Danışmanlığı firması ile birlikte Yetkili Satıcılara kanun ve yönetmeliklerle yüklenen yükümlülükler kısaca şöyle özetlenebilir:

- Geçici faaliyet belgesi almak,
- Çevre izni almak,

- Gerekli tüm evrakları tamamlamak,
- Emisyon izni almak,
- ÇED raporu / ÇED raporu muafiyeti almak,
- 3 yıllık atık yönetim planı hazırlamak,
- Atık prosedürüne uygun faaliyet göstermek,
- Atık üretimini azaltmak,
- Atık depolama ve uzaklaştırma prosedürlerini uygulamak,
- Çevre konuları ile ilgili bildirimleri gerçekleştirmek,
- Su kaynaklarına atık boşaltmamak (Deşarj izni almak),
- Acil durum planları hazırlamak,
- Çevre yönetim birimi kurmak, çevre danışmanlık firmaları ile çalışmak,
- Ayda en az bir gün yetkilendirilmiş kurum ile çalışmak

Bu kadar yükümlülüğün yerine getirilmesi ile ilgili izin ve belgeler ise şöyle sıralanıyor:

- İl uygunluk yazısı,
- Deşarj Kalite Kontrol Ruhsatı,
- Gürültü belgesi, (07/03/2008 öncesi işyeri açma ve çalışma ruhsatı sahibi tesisler için gürültü muafiyeti belgesi),
- Emisyon izni, emisyon ölçüm raporları,
- Kapasite raporu,
- İşletme belgesi,
- Yapı kullanma izin belgesi,
- İş akış özeti, proses,
- Vaziyet / yerleşim planı,
- Ambalaj atıkları muafiyeti,
- Ambalaj atıkları (kağıt, karton vb.) ile ilgili belediyelerle yapılan sözleşmeler,



- Bitkisel atık yağ kontrolü,
- ÇED raporu / ÇED raporu muafiyeti,
- Ulusal atık taşıma formları,
- Bertaraf şirketler ile yapılan sözleşmeler,
- Atık yönetim planı,
- Taahhütname (2004 yılı sonrası yapı olmadığına dair),

Oldukça teknik ve detaylı bir çalışmayı gerektiren bu yükümlülükler, yetkili satıcılar için önemli bir dönemin başlangıcını gösteriyor aslında. Türkiye'nin Avrupa Birliği uyum sürecinde çevre düzenlemesi ile ilgili atması gereken adımlar çeşitli yönetmelikler ile düzenlenirken bu yönetmeliklerin muhatapları için verilen süreler de yavaş yavaş dolmaya başladı.

Çevre Bakanlığı'nın yönetmeliğine göre Çevre Danışmanlığı firmaları ile çalışmaya başlayıp izinler için başvurma süresi doldu. Artık yönetmeliğe göre yetkili satıcıların yukarıda özetlenen belge ve izinler için hızlı bir çalışma içinde olması gerekiyor.

Bu durumda bir cezai uygulama var mı sorusu en önce akla gelen soru oluyor. Kanun ve yönetmelik oldukça detaylı bir şekilde tüm konular ile ilgili bir ceza belirlemiş. Aşağıdaki tabloda bu cezaları özetlemeye çalıştık:

2872 sayılı Çevre Kanununun 20. maddesi	1/1/2012 – 31/12/2012 tarihleri arasındaki ceza
Emisyon izni almamak , emisyon miktarlarının yönetmelikle belirlenen sınırların üzerinde olması,	38.496 TL - 76.994 TL
ÇED Raporunun alınmaması veya rapordaki taahhütlere uyulmaması	16.038 TL
Atık alım, ön arıtma, arıtma veya bertaraf tesislerini kurmayanlar	96.244 TL
Çevre konuları ile ilgili bildirim ve bilgi verme yükümlülüğünü yerine getirmeyenler	9.620 TL
Atıkları doğrudan ve dolaylı biçimde alıcı ortama vermek, depolamak, taşımak, uzaklaştırmak ve benzeri faaliyetlerde bulunmak	1.601 TL
Atıkları toprağa verenler,	38.496 TL - 959 TL
İçme ve kullanma suyu koruma alanlarına, kaynağın kendisine ve bu kaynağı besleyen yerüstü ve yeraltı sularına, sulama ve drenaj kanallarına atık boşaltmak,	76.994 TL - 1.923 TL
Acil durum planları hazırlamamak	19.247 TL
Çevre Yönetim Birimi kurmamak veya Çevre Danışmanlık Firmaları ile sözleşme yapmamak	9.620 TL - 6.413 TL



Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Gökün Özdemir:

"Kurumsallaşma, verimliliği de beraberinde getiriyor"

» Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Gökün Özdemir, yetkili satıcılık mesleğini uzun yıllar devam ettirmek ve gelecek kuşaklara bırakabilmek için mutlaka kurumsallaşma yoluna gitmek gerektiğini ifade ediyor. Kurumsallaşmanın aynı zamanda modern yönetim tekniklerinin kullanılmasını sağlayacağını ve sonucunda verimliliğin artıracığını ifade ediyor.

2011 Yılı'nı nasıl tamamladınız? 2012 için otomotiv sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otoban okuyucularının da takip ettiği gibi, 2011 yılının ilk aylarında otomotiv pazarındaki yılsonu rakamlarının 1 milyon adetlere ulaşacağı öngörülüyordu. Ancak pazar, yılın ilk ve ikinci dönemlerinde çok farklı seyretti. İlk altı ayda satış adetlerinde yaşanan tarihi büyüme, ikinci altı ayda yerini faiz, döviz kuru, 1600cc üstü ve ticari araçlardaki ÖTV artışları nedeniyle daralmaya bıraktı. İkinci altı ayda yaşanan küçülmeye rağmen ilk altı ayın yarattığı pozitif etki ve agresif kampanyaların da desteği ile 2011 yılında pazarın, yaklaşık 900 bin adet civarında bir gerçekleşmeyle bir önceki yıla oranla yüzde15 civarında artışla rekor kırdığını gördük.

2012 yılına baktığımızda ise Avrupa'da yaşanan ekonomik krizin etkileri ve cari açığın daraltılmasına yönelik olarak alınan tedbirler ekonomideki büyümenin yavaşlamasına neden oldu. Ayrıca, yine bu tedbirlerin etkisiyle artan kredi faizleri ile döviz kuruna ÖTV artışının etkisi de eklenince 2012'de pazarın bir miktar küçüleceği, 2010 yılı seviyesine gerileyerek 800 bin adetler civarında gerçekleşeceğini öngörüyoruz. 2012 yılında pazarın dağılımına ilişkin bir diğer öngörümüz ise ekonomideki yavaşlamaya paralel olarak ilk altı ayda satışların düşük gideceği, özellikle Avrupa ekonomilerinde beklenen iyileşme ile beraber ikinci altı ayda ise daha iyi bir seyir izleyeceği yönünde. Yılın ilk çeyreğindeki gerçekleştirmeler de öngörülerimizi desteklemektedir.

Şimdi sorunuzun şirketimiz ile ilgili bölümüne geçerseniz; Türkiye'nin en büyük otomotiv perakendecisi olarak Otokoç Otomotiv çatısı altında birleştirdiği Otokoç ve Birmot markaları ile 2011 yılı hedeflerinin oldukça üzerinde bir satış grafiği çizmiştir. 2011 yılında satışlarımızı bir önceki yıla göre yüzde 13 artırarak, yaklaşık 75.800 adetlik rekor bir rakama imza attık. Bu adet ile pazardan yüzde 8,4'lük bir pay olarak konumumuzu güçlendirdik. Rakamlara bakıldığında bu sonuçlar, pek çok üretici marka ve distribütörün toplam satışlarından daha fazla.

Temsil ettiğimiz tüm markalarımızın en çok satan bayisi konumundayız. Türkiye'de satılan Ford markalı araçların yüzde 28, Fiat markalı araçların yüzde 27, Volvo marka araçların yüzde 27, Alfa Romeo ve Lancia marka araçların ise yüzde 70'inin satışını Otokoç Otomotiv olarak şirketimiz gerçekleştirmektedir.

2011 yılında 11 bin adede yakın 2. el araç satışı, 350.000 servis girişi ve 185 milyon TL servis cirosu elde ettik. 3.500 dağıtım noktasına yapılan toptan yedek parça cirosu 192 milyon TL'yi buldu. Ayrıca 120 bin adet sigorta ve finansman satış performansı gerçekleştirdik.

Otomotiv perakendeciliğinde sahip olduğumuz başarıyı, şirketimizin bir diğer faaliyet alanı olan araç kiralama sektöründe de Avis ve Budget markalarımız ile yakalamış durumdayız. Kısa dönemli araç kiralama hizmetlerinde Avis yüzde 31, Budget ise yüzde 41 oranında büyüme gerçekleştirdi.

2011 yılında 4.250 adetlik kısa dönem araç parkı ile bu alandaki açık ara liderliğimizi güçlendirerek pazar payımızı yüzde 31'e çıkardık. Diğer yandan 2011 yılında yeni açtığımız ofislerimiz ile yaygınlığımızı genişleterek, 59 Avis ve 27 Budget olmak üzere toplam 86 şubeye ulaştık. Operasyonel kiralama birimimizde (Uzun Dönemli Kiralama) yüzde 37'lik büyüme ile araç par-

"Temsil ettiğimiz tüm markalarımızın en çok satan bayisi konumundayız. Türkiye'de satılan Ford markalı araçların yüzde 28, Fiat markalı araçların yüzde 27, Volvo marka araçların yüzde 27, Alfa Romeo ve Lancia marka araçların ise yüzde 70'inin satışını Otokoç Otomotiv olarak şirketimiz gerçekleştirmektedir."

kını 12.250 adete, pazar payımızı yüzde 9'a taşıdık. Sonuç olarak 2011 yılını yüzde 31'lik bir büyüme ve 2,9 milyar TL ciro ile kapattık.

Başarılarımızı ödülllerimiz ile taçlandırıyoruz. Yenilikçi ve öncü yaklaşımı ile araç kiralama sektörüne yön veren Avis Türkiye olarak, bağlı bulunduğumuz bölgede (Avis EAMEA-Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya) "Üstün Başarı" ödülü aldık. Dünya turizm ve seyahat sektörünün en prestijli organizasyonu olan Dünya Seyahat Ödülleri'nde (World Travel Awards) "Yılın Lider Kurumsal Araç Kiralama Şirketi" unvanına sahip olduk. Türk turizminin Oscar'ı olarak kabul edilen Skalite Ödülleri'ni 2009 yılının ardından ikinci kez kazanarak yılın "En İyi Araç Kiralama Şirketi" unvanına layık görüldük. Müşteri memnuniyetine odaklanarak çalışan Avis Türkiye olarak son beş yıldır müşteri memnuniyeti sıralamasında "Avrupa Birincisi" seçiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz.

Sektörün en hızlı büyüyen markası olarak Budget'da ise yine bağlı bulunduğumuz bölgede pazarlama uygulamalarımız ile "Üstün Başarı", müşteri memnuniyeti alanındaki çalışmalarımız ile "Mükemmellik" ödülleri sahibiyiz.

2012'de pazarın bir miktar küçüleceği, 2010 yılı seviyesine gerileyerek 800 bin adetler civarında gerçekleşeceğini öngörüyoruz. 2012 yılında pazarın dağılımına ilişkin bir diğer öngörümüz ise ekonomideki yavaşlamaya paralel olarak ilk altı ayda satışların düşük gideceği, özellikle Avrupa ekonomilerinde beklenen iyileşme ile beraber ikinci altı ayda ise daha iyi bir seyir izleyeceği yönünde.

2012 yılında global ekonomiyi ve oradaki hareketlerin Türkiye'ye etkilerini ne olarak görüyorsunuz?

Daha önce otomotiv pazarı ile ilgili 2012 yılına ilişkin görüşlerimi ve beklentilerimi paylaşmıştım. Sorunuzun cevabı olarak şimdi de ekonominin geneline ilişkin beklentilerimi paylaşayım. Özellikle global krizin uzantısı olarak Avrupa'daki kamu borcu ve bankacılık sektörü sorunlarının kontrollü bir şekilde çözüleceği ve 2012'nin ikinci yarısında daha belirgin olmak üzere, risk alma iştahının kademeli bir şekilde yükseleceğini düşünüyorum. Son dönemde Yunanistan'ın borçlarına ilişkin alınan tedbirler de bu görüşü desteklemektedir. Öte yandan; 2012 yılında büyümenin önemli ölçüde yavaşlayacağı ve bu paralelde devam eden ülke riski ve bankacılık sektöründeki zayıflıklarla ilgili endişelerin gündemimizden düşmeyeceğini tahmin ediyorum.

Bir diğer yandan; dünya ekonomisine entegre olmuş Türkiye'nin global ve özellikle Avrupa ekonomilerindeki gelişmelerden etkilenmeyeceği beklenirken, Türkiye ekonomisinin her zaman en önemli problemi olan cari açığın kontrol altına alınmasına ilişkin tedbirler neticesinde ülke ekonomisinin 2011 yılındaki yüksek oranlı büyümesinin ardından, büyüme hızının yavaşlayacağını öngörüyoruz. Büyümenin yüzde 4'ler civarında olacağını



Günümüz otomotiv sektörünün sorunları ve çözüm önerileri

Türkiye'de otomotiv sektörü birçok tehdidi ve fırsatı çerisinde barındırıyor. Genç, dinamik ve büyük nüfusu, büyüme potansiyeli, araç sahipliği oranının düşük olması, ortalama araç yaşının yüksek olması, kişi başına artan milli gelir gibi faktörler ülkemiz otomotiv pazarının geleceği ile ilgili olumlu beklentiler yaratıyor.

Buna karşılık, Avrupa Birliği'nde özellikle binek araçlardaki ÖTV nedeniyle, en yüksek vergi yükünün Türkiye'de olması, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, akaryakıt üzerindeki vergi yükü ve ikinci el oto ithalatı ile ilgili kısıtlamaların kalkması hem otomotiv sektörünün karlılığı hem de pazarın büyümesi konusunda önümüze çıkan tehditler olarak göze çarpıyor.

Bu durumda otomotiv sektörünü daha iyi bir yapıya kavuşturabilmek adına aşağıda, önem derecesine göre belirttiğimiz sorunları aynı zamanda alınacak tedbirler olarak sıralayabilirim. Alınacak bu tedbirler, hem otomotiv sektörünün büyümesini

tahmin ediyorum. Otomotiv sektörü olarak bizleri doğrudan ilgilendiren faiz oranları ve döviz kurlarının ise Avrupa'daki parasal genişlemeye paralel olarak yılın ikinci çeyreğinden itibaren gevşemesini bekliyorum.

Türkiye'nin yetkili satıcılık alanındaki en büyük kuruluşlarından biri olarak yetkili satıcılık mesleğini nasıl görüyorsunuz? Gelecekte bu iş kolunu ne gibi sorunlar bekliyor? Yetkili satıcılarımıza önümüzdeki yıllar için nelere dikkat etmelerini önerirsiniz?

Otokoç Otomotiv ülkemizin en büyük olmakla birlikte, rahmetli Vehbi Koç Bey' in Türkiye için Ford bayiliğini aldığı şirket olan Otokoç, ülkemizdeki ilk otomotiv yetkili satıcılık faaliyetini gösteren şirketlerden biri olmuştur.

Bu açıdan yetkili satıcılık mesleğini Türkiye'nin göz bebeği olan otomotiv sektörünün en önemli kollarından biri olduğunu söyleyebilirim. Yetkili satıcılık mesleği otomotiv sektörünün üretim ve dağıtım sonrasındaki değer zincirini yaratmaktadır. Bir diğer ifade ile satış, servis, hizmetleri, yedek parça, sigorta, finansman, 2.el vb değer zincirinin başlangıcını oluşturmaktadır. Tüm bu değer zinciri araç satışı ile başlamaktadır. Yetkili satıcıların istihdamı, sosyal yaşama katkıları da yadsınamayacak büyüklüktedir. Ayrıca yetkili satıcılar otomotiv üzerindeki vergilerin tahsilatının yapıldığı kaynaklar olduğunu söylersek çok da yanlış ifade etmemiş oluruz.

Yetkili satıcıları bekleyen sorunları kısaca özetlemek gerekirse, ilk sıraya her geçen gün eriyen kar marjlarını koyabiliriz. Sektörde rekabet yoğun, karlılıklar ise oldukça düşük. Bu hem satış için hem de satış sonrası hizmetler için geçerlidir. Bir diğer konu ise araçların teknolojik olarak gelişmesi bakım aralıklarının artmasına ve daha az servis ihtiyacı duymasına neden olmaktadır. Si-

sağlayacak, hem de yüksek standartta hizmet sunan bayilerin karlılıklarını önümüzdeki dönemlerde olumlu etkileyecektir:

- Kayıt dışının azaltılarak, verginin tabana yayılmasıyla otomobil ve akaryakıt üzerindeki vergi yükünün azaltılması,
- Yeni araçtan alınan MTV gibi diğer vergilerin düşük, eski araçlarda yüksek tutulması,
- Çevreye dost, düşük yakıt tüketimi sağlayan otomotiv sanayinin desteklenmesi;
- Hurdaya çıkarılacak ömrünü tamamlamış araçların trafikten çekilmesinin devletin teşvikleriyle yürürlüğü sokulması ve bu araçlarla ilgili geri kazanım stratejilerinin geliştirilmesi,
- Satış sonrası servis yeterliliği ile ilgili denetimlerin artırılması,
- Kullanılmış araç satışlarında satış standartlarını (çevre, ekspertiz, yasal sorumluluk vs.) artıracak düzenlemelerin yapılması.

Yola her çıktığınızda farkı hissedin.

Afton Greenclean teknolojisi kullanılarak geliştirilen Yeni Nesil V/Max Performans Serisi, patentli özel formülüyle, motorda düzensiz yanmaya sebep olan tortuları temizler, tam ve verimli yanma sağlar. Böylece, %4'e varan yakıt tasarrufu elde edilir. Motorunuzu koruyarak verimliliğini artıran Yeni Nesil V/Max Performans Serisi sayesinde, sıradan yakıt kullanımıyla oluşan güç kaybı da geri kazanılır ve motorunuz ilk günkü gücüne kavuşur. Etkin temizlik, güçlü motor ve daha seri ivmelenme için düzenli olarak Yeni Nesil V/Max Performans Serisi kullanın.

**Hem benzinde
hem dizelde**

**100 litrede
4 litreye
varan
tasarruf!**

**YENİ NESİL
V/Max
Eurodizel** | **YENİ NESİL
V/Max
Kurşunsuz 95**

**Sadece
Petrol Ofisi'nde!**



Afton

Greenclean

TICKFORD

Yukarıda belirtilen değer, tasarruf ve güç artışı sağlamak üzere geliştirilmiş Yeni Nesil V/Max ürünleriyle katkısız ürünlerin kullanımı karşılaştırılarak elde edilmiştir. İngiltere'de bulunan Bağımsız Tickford Powertrain Test Merkezi'nde ve bağımsız kurum gözetiminde gerçekleştirilen testlerde benzin için %4, dizel için %3,7 yakıt tasarrufu elde edildiği tespit edilmiştir. Gerçek tasarruf miktarı, araca, sürüş şekline ve sürüş şartlarına göre değişiklik gösterebilir.

Ayrıntılı bilgi için: www.petrolofisi.com.tr / 0800 211 02 29 - 0555 675 55 55



Nice yollara.

SEKTÖR ÖNGÜRÜLERİ >>>

gorta şirketlerinin yetkili servisler üzerindeki kar baskısı ve özel tamirhanelerden hizmet almaya başlamaları boya kaporta işleminin üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Örneğin; uçak seyahatlerinin ucuzlamasıyla araç kullanımının azalması bile aracın servis masraflarının azalmasına ve servislerimizin iş hacmine etki edebilmektedir. Bu ufak örnek dikkat bile çekmiyor ama bizleri etkilemektedir.

Bu tarz örnekler ile yetkili satıcıların karları her geçen gün azalmaya devam edecektir. Rekabet hiç bitmeyecektir.

Yetkili satıcılar olarak biz de;

- Velinimetimiz olan müşterilerimizin memnuniyetini ve buna bağlı müşteri sadakatini artırmalıyız.
- Mesleğimiz ile ilgili dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmeliyiz.
- Tüm süreçlerini gözden geçirerek verimsizlikleri ortadan kaldırmalı, bunu yaparken teknolojiyi mutlaka ve çok iyi kullanmalıyız.
- Yetkili satıcılık mesleği her geçen gün daha fazla oranda işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadır, öz sermayemiz güçlü olmalı, sermayemizi bünyede tutmalıyız.
- İşletme sermayesi ihtiyacını en çok artıran stoklarımızı etkin yönetmeliyiz.
- Yetkili satıcılık mesleğini uzun yıllar devam ettirmek ve gelecek kuşaklara bırakabilmek için mutlaka kurumsallaşma yoluna gitmeliyiz. Kurumsallaşma aynı zamanda modern yönetim tekniklerini ve sonucunda verimliliği sağlayacaktır.
- Mevcut ürünler ve hizmetlerin dışında farklı ve ek ürün ve hizmetler oluşturarak, müşterilerimize sunmalıyız.
- Her geçen gün gelişen ve önemini artıran dijital platformları, online mecraları ve sosyal medyayı etkin kullanmalıyız.
- Son olarak, en önemli gördüğüm, bizleri geleceğe taşıyacak ve yukarıda saydıklarımı gerçekleştirecek olan en değerli varlığımızın insan kaynağımız olduğunu unutmadan, çalışanlarımızın gelişmesine ve eğitimlerine gereken yatırımı yapmaktan kaçınmamalıyız.

Bu konuda sırası gelmişken yetkili satıcılar olarak diğer bir acil sorunumuz ise eğitilmiş ve yetkinlikleri yüksek çalışanlar bulmaktır. Bu konu Oyder'e düşen bir görevdir. Bir üniversite ile işbirliği yapılarak otomotiv yetkili satıcılığı eğitimi verecek bir bölüm kurulmalıdır.

Otokoç olarak 2012 yılı hedefleriniz nelerdir? Bu hedeflere ulaşırken en çok güvendiğiniz yönleri neler olarak değerlendiriyorsunuz?

2012 yılı hedeflerimize gelirse. Otokoç Otomotiv olarak, 2012 yılında daralan pazarda en az 66.000 adet satış ve yüzde 8,4 pay almayı hedefliyoruz. 12 bin adet 2. el araç satışı, 400 bin adet servis girişi, toptan yedek parça işimizde yüzde 15 büyüme ve daralacak pazara rağmen geçen seneki kadar sigorta ve finansman satışı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Bütün bu hedefleri gerçekleştirirken en önem verdiğimiz konu,



tüm çalışanlarımızın DNA'sına işleyen müşteri memnuniyeti, her zamanki önceliğimiz olacaktır. Bu önceliğin gerçekleştirilmesinde tabii ki çalışanlarımızın mutluluğu en büyük itici güç olacak. Bu iki önemli faktörün yanında; potansiyel gördüğümüz noktalara yatırım yaparak hizmet ağıımızı genişletmeyi, her sene olduğu gibi mevcut tesislerimizden ihtiyaç olanları yenilemeyi ve uygun tesislerimizi çok markalı hale getirmeyi planlıyoruz.

Kısa süreli araç kiralama hizmetlerinde Avis markasıyla iki yıl içinde iki kat büyümeyi ve açık ara liderliğimizi sürdürmeyi, pazar 3'üncüsü olan Budget markamızla ise 2'nciliği yakalamayı hedefliyoruz.

Operasyonel (uzun dönem) araç kiralama alanında ise beş yılda üç kat büyüme stratejimiz tüm hızıyla devam ediyor ve bu hedefimiz paralelinde 2012 yılı araç parkımızı 15.000 adet olarak hedefliyoruz.

Hedeflerimizin gerçekleşmesi için büyük kısmı araç yatırımları olmak üzere 2011 yılına göre yüzde 34 daha fazla ve büyük çoğunluğu araç olmak üzere toplam 344 milyon liralık yeni yatırım planımızla liderliğimizi pekiştireceğiz.

Bütün bunların neticesinde; daralma beklenen otomotiv pazarında geçen seneki ciromuzun üzerinde ve 3 milyar TL ciro gerçekleştirmeyi hedefledik.

Bütün bunları gerçekleştirirken en önemli farklarımızı şöyle özetleyebiliriz:

1. Güçlü markalarımız, 2. Güçlü finansal yapımız, 3. Kurumsal yönetim prensiplerimiz, 4. Entegre yapımız, yarattığımız sinerjimiz, çok şubeli ve yaygın hizmet ağıımız, 5. Güçlü teknolojik altyapımız ve teknoloji etkin kullanma kabiliyetimiz, 6. Hedeflerle, stratejik ve şeffaf yönetim anlayışımız, 7. Eski ve köklü müşteri portföyümüz, 8. Tecrübeli, nitelikli insan kaynağımız ve insan kaynağımızın niteliklerini artırmaya yönelik çalışmalarımız ve bilgi birikimimiz, 9. Müşterilerimize gösterdiğimiz özen ve müşteri odaklı yaklaşımımız, 10. Kalite standartlarımız.

Otoban dergisine teşekkür ederken, 2012 yılının tün meslektaşlarım için başarılı geçmesini diliyorum. <<<

AKSigorta Oto Kaskom

Dün gece Osman Bey'in arabası çizilmiş, zaten döşemesinde birkaç sigara yanığı da vardı. Mini Onarım Hizmeti sayesinde hepsini ücretsiz tamir ettiriyor. Üstelik hasarsızlık indirimini kaybetmeden.

Murat Bey'in arabası daha 6 aylıktı. Kazadan sonra hurda oldu, "Sıfır Araç" koruması sayesinde aracının anahtar teslim bedelini alacak.

Funda Hanım'ın yolda lastiği patladı, eşinden önce ücretsiz yol yardımı servisini aradı, çekici en yakın servise götürüyor.



Aksigorta Oto Kaskom ile siz aracınızın keyfini çıkarın, gerisini bize bırakın.

Aksigorta Oto Kaskom aracınızı kazadan yolda kalmaya, çalınmadan sele, anahtar çalınmasından yanlış yakıt dolumuna kadar birçok riske karşı korur. **Sizi, aracınızdaki yolcuları ve kişisel eşyalarınızı, hatta karşı aracı ve karşı araçtaki yolcuları bile** güvence altına alır.

Üstelik kredi kartınıza 12 taksit imkanıyla.

Ayrıca yol yardımı, mini onarım, geçici araç, acil tıbbi yardım hizmetleri ve %65'e varan hasarsızlık indirimini de Aksigorta Oto Kaskom'da.

AKSigorta



Yetkili satıcılık sadece bina yatırımı mıdır?

Otomotiv sektörünün tüketiciyle temas noktası olan yetkili satıcılar otomobil tarihi boyunca önemli aşamalardan geçti. İlk yetkili satıcı teşkilatları 1900'lü yılların başlarında oluşmaya başladı. Ancak bu teşkilatlar için profesyonel tanımlamasını yapmak pek de mümkün değil. Pazar çok bakirdi, markalar çok fazlaydı ama az sayıda üretiliyordu. Hatta birçok markada karoserler başka firmalar tarafından kişiye özel üretiliyordu. Dolayısıyla özellikle de lüks otomobil markalarından bahsedilirken sadece şasi, motor ve aktarma organları söz konusuydu. Yine de bayilikler olmadan otomobilleri yaygın şekilde satmak mümkün değildi. Bu da yetkili bayilerin önemini ve gücünü daha ilk günden ortaya koymasına yardımcı oldu. Hatta Mercedes markasının doğumu da bir bayi olarak tanımlanabilecek Emil Jellinek sayesinde oldu.

Avusturya'nın Fransa'daki diplomatik temsilcilerinden olan Emil Jellinek, otomobillere ve yarışlara meraklıydı. Daimler'den sipariş ettiği otomobili çok beğendi ve Fransa'da bu otomobilleri pazarlamaya başladı. Aynı zamanda yarışlara katıldığı bu modelin radyatör ızgarasına çok sevdiği kızının ismini yazmak isteyince "Mercedes" markası da doğmuş oldu. Otomobil pazarı büyüdükçe yetkili satıcı ağları da gittikçe genişledi. Rekabet yoğunlaştıkça otomobillerin sunduklarının yanı sıra yetkili satıcı ve servislerin de kalitesi önemini artırdı. Otomobil sayısının artması, herkesin tamiratları yapacak kadar mekanik bilgisinin olmaması zaten servis zorunluluğunu ortaya çıkarmıştı. Markalar bu sistemi bir disiplin altına almak için yetkili servislere eğitimler vermeye ve denetlemeye başladı. Rekabet sadece ürün bazlı olmaktan çıkıp hizmet de önemli bir hale gelince "plaza" adını verdiğimiz ve satış, satış sonrası gibi hizmetlerin bir çatı altında verildiği bayilikler ortaya çıktı.

Türkiye'de 90'lı yıllarda yaygınlaşmaya başlayan plazalar, bazı markaların imajına beklenenin ötesinde etki yapınca hemen tüm markalar bu konseptte geçti. Başlangıçta sadece birkaç marka, bayilerini bu tip bir yatırıma yönelttiği için farkındalık oluşturulabilirdi. Günümüzdeyse hemen tüm markalar benzer anlayışlara sahip bayi yapılarıyla "plaza" mantığını normalleştirdi. Peki, sıkır sıkır görünen, büyük, lüks, ferah bu mekanları yapıp içine otomobilleri yerleştiren her şey tamam oluyor mu? Bence olmuyor.

Pazarlama ve satış birbirini tamamlayan iki önemli öğedir. Markayı, ürünü ya da hizmeti çok iyi şekilde duyurup insanları satış



noktasına çekebilirsiniz. Bu noktadan sonra işi bitirecek olan plazanın kendisi değil, içinde çalışanlardır. Bir müşteri showroom'un kapısından içeri girdiyse zaten ikna edilmeye hazırdır. Aklında en fazla 2-3 alternatif marka/model vardır ve bu müşteriyi ikna eden bayi çalışanı zafere ulaştacaktır.

Bu yazıyı şu anda okuyanlar da dahil hepimiz müşteriyiz. Sürekli mal ve hizmet satın alıyoruz. Peki, hepimizin beklentisi ne? Ödediğimiz paraya değer mal ya da hizmeti almak. Bunu yaparken neler duymak istiyoruz? Alacağımız mal ya da hizmetin diğerlerine göre üstün yanlarını, avantajlarını. Peki, nasıl duymak istiyoruz? Güler yüzlü, nazik, anlaşılır ve güven verici bir satıcının ağzından. Gelin birkaç soruyu cevaplayın ve sonrasında benim saptamama katılıp katılmadığınıza karar verin.

Otomobil yetkili bayilerinde kaç satış görevlisi gerçekten satmaya çalıştığı ürünü derinlemesine biliyor? Kaç otomobil terminolojisine hakim? Ne kadarı rakip modelleri tanıyor? Otomobilin geçmişini, bugününü ve geleceğine yönelik trendleri üstünkörü de olsa bilen kaç kişi? Benim acı ve gerçek saptamamsa şu: Maalesef yetkili bayilerde otomobil satmayı meslek edinmiş birçok satış temsilcisi ezberletilmiş birkaç donanım ve motor özelliği dışında sektöre ve otomotive dair bilgi sahibi değil. Elbette bu konularda kendini iyi yetiştirmiş, okuyan, araştıran bir kesim var; ancak bana göre yeterli değil. Marka yöneticilerinin ve bayi sahiplerinin kısa, orta ve uzun vadeli planları içinde de mutlaka satış ve ürün eğitimleri vardır ama bu eğitimleri yeni bir bakış açısıyla ele almalarında fayda var. Benzer binalarda, benzer ürünleri, benzer fiyatlara satmaya çalışırken yaratabileceğiniz tek fark hizmet kalitesi bilgiye dayalı ikna kabiliyeti yönünde olacaktır. Ofsayt kuralını bilmeyen bir defans oyuncusuyla maç kazanmanız ne kadar mümkün olabilir ki? <<<

3YIL
150.000 Km
GARANTİ

YENİLENEN PUNTO'YLA HAYATIN HIZINI YAKALA!

Yenilenen iç ve dış tasarımı, yeni nesil Multiair motoru, Blue&Me™ sesli komut sistemi, yakıt tasarrufu sağlayan eco:Drive™ teknolojisi ve Blue&Me™ Tomtom navigasyonu Yeni Punto. Hayatın hızını yakalayan yenilikler Fiat'ta, Fiat'la hayat yolunda.



Uygulamayı telefonunuza
http://gettag.mobi
kullanarak indirebilirsiniz.

facebook.com/fiatturkiye
twitter.com/flat_tr

Koç

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



İş dünyası “iyimser ama temkinli” bir yıla hazırlanıyor

Çınar Noyan

» Aylık İş ve Ekonomi Dergisi Capital, kendi bünyesindeki CEO Club üyeleri arasında gerçekleştirdiği anketlerine bir yenisini ekledi. Derginin Mart 2012 sayısında yer alan Nilüfer Gözütok Ünal imzalı habere göre CEO'lar 2012 yılına “iyimser ama temkinli” yaklaşıyorlar.

Başta otomotiv olmak üzere pek çok sektörde 2011 yılı çok başarılı sona ermiş ve özellikle satış adetleri ve büyüme rakamları beklenenin çok üzerinde gerçekleşmişti. 2011 yılında yaşanan rekorlar hemen hemen her sektörde 2012 için bir soru işareti doğurmadı demek de kolay değil aslında.

2011'in son çeyreğinde yaşanan Avrupa ekonomik krizi, siyasi anlamda gerçekleşen beklenmedik “bahar”lar ve ülkesel ekonomimiz olarak bu olaylardan etkilenme beklentileri tüm yöneticileri 2012 konusunda düşünceli olmaya sevk etmişti.

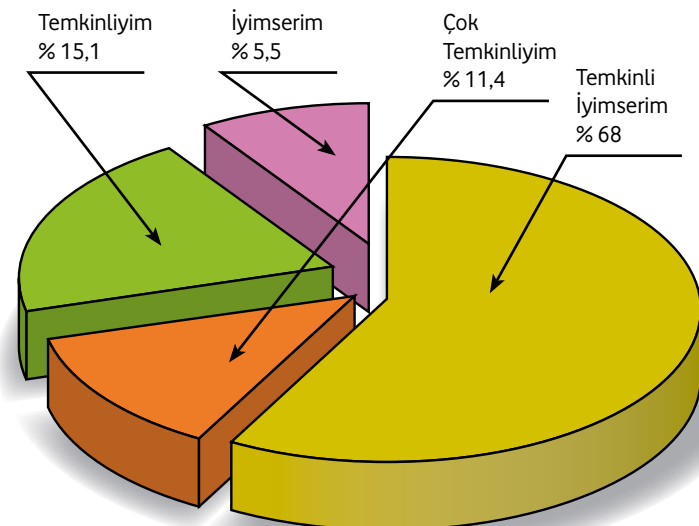
Otomotiv sektörü özelinde baktığımızda ise sektörün önde gelen kurum ve kuruluşları 2012 yılını 2011'e göre daha düşük satış seviyelerinde tahmin etmiş ve pazarın yaklaşık % 15 civarında daralacağı konusunda mutabık kalmıştı.

2011 yılını 860.000 adet ile rekor seviyede kapatan binek ve hafif ticari pazarında 2012 beklentileri 780.000 adetler civarında tah-

min edilmeye başlanmıştır. Özellikle 2012 yılının yeni, yatırımlar için dikkatli olunması gereken bir yıl olarak görüldüğü de hem sektör yöneticileri tarafından hem de yetkili satıcılar tarafından belirtilmişti.

Capital dergisinde yayınlanan ankete dikkatlice bakıldığında, aradan geçen zaman içinde beklentilerin biraz daha iyimser yönde değiştiği ve genel iş dünyasının 2012 ile ilgili daha olumlu düşündüğü anlaşılıyor.

2012'ye Nasıl Bakıyorsunuz?



Anketin en belirleyici sorusu olan "2012'ye nasıl bakıyorsunuz?" sorusuna yanıt veren toplam 172 CEO, çok büyük oranda iyimserliğini ortaya koyuyor.

Bu tabloyu daha iyi değerlendirebilmek için CEO'ların "temkinli" derken tam olarak neyi kastettiklerini biraz daha detaylandırmak gerekiyor. Türk Dil Kurumu'nun Güncel Türkçe Sözlüğüne göre temkin, "bir işin sonunu düşünerek ölçülü, tedbirli davranma" olarak açıklanmış. Temkinli ise "davranışlarında ölçülü olma" diye tanımlanmış.

Bu tanımlardan yola çıkarak, CEO'ların atacakları her adımda işin

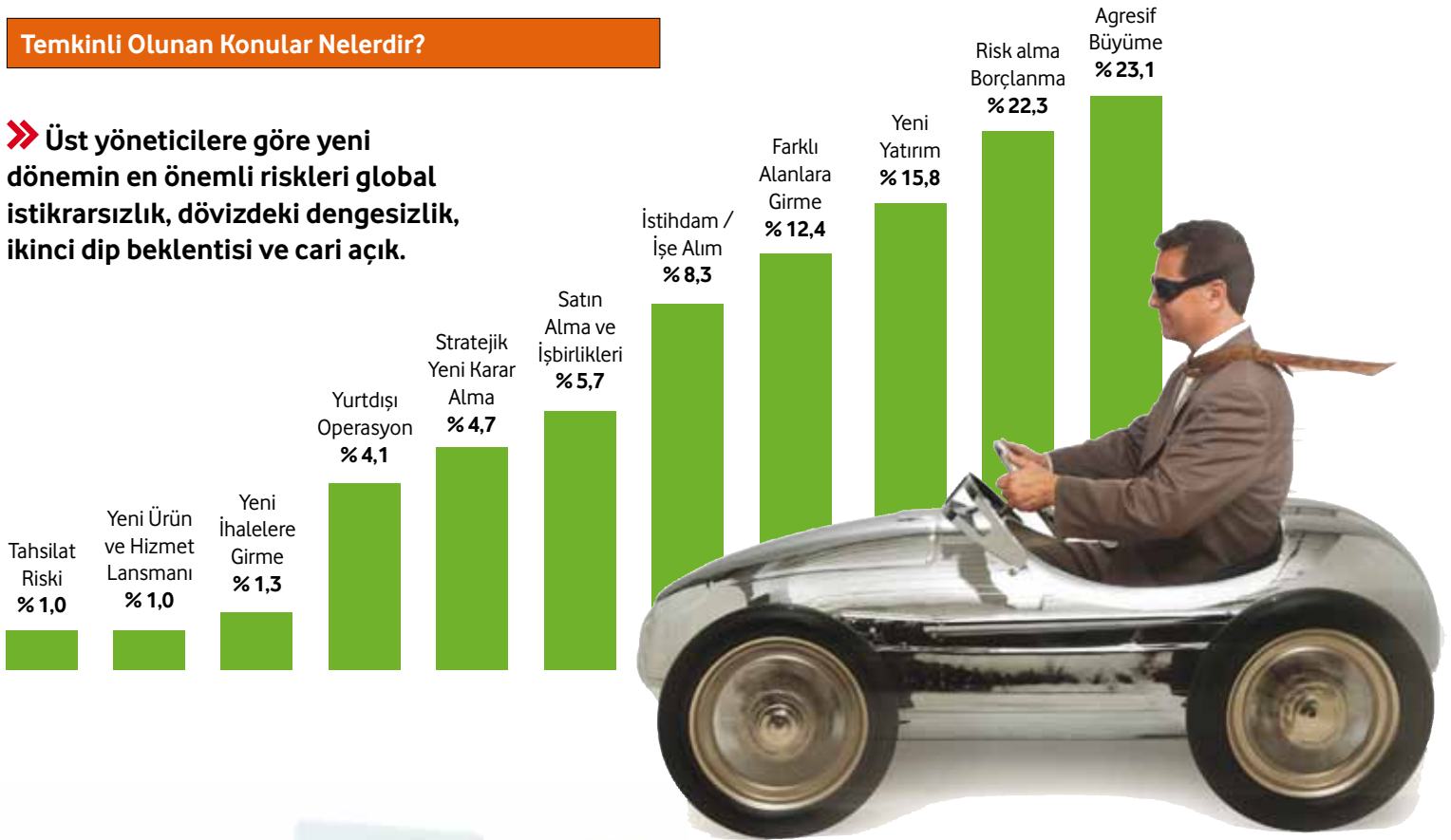
sonucunu ölçümleyeceklerini ve bu sonuca uygun düşecek ölçülü hareketlerde bulunacakları tahminini yapabiliriz.

Ölçülü davranmaya programlanmış yöneticilerimizden ani rota değişiklikleri, büyük yatırım gerektiren stratejik dönüşümler veya iş sonuçları belirsiz olan maceralara atılmalarını beklemek çok doğru olmayacaktır.

Bu kadar ölçülü ve tedbirli hareket edecek CEO'lar hangi konuda daha çok dikkatli olacak sorusu hemen akla geliyor elbette. Bu konuda da derginin anketinde çıkan sonuca bakıyoruz:

Temkinli Olunan Konular Nelerdir?

» Üst yöneticilere göre yeni dönemin en önemli riskleri global istikrarsızlık, dövizdeki dengesizlik, ikinci dip beklentisi ve cari açık.



Genel olarak CEO'ların büyüme ve borçlanma konusunda temkinli davranacakları yeni yatırımlara ve farklı alanlara girmeye dikkat edecekleri gibi bir sonuçla karşılaşyoruz. Peki bu şekilde davranmak piyasalarda daralmaya neden olmaz mı? Kimse'nin borçlanma ve yeni yatırıma cesurca atılmadığı bir ekonomide büyüme nasıl sağlanabilir?

Bu konuda da CEO'ların hali hazırdaki iş kollarına yönelik çok daha verimli ve çok daha aktif faaliyetlerde bulunacaklarını varsaymak gerekiyor. Nitekim ankette yer alan temkinli olurken neler yapılacağı yönündeki soruya da bu temelde cevaplar alınmış:

Nasıl ve hangi alanlarda temkinli olunacak?

Verimlilik çalışmalarına odaklanacağız	% 28,2
Karlılığa daha fazla odaklanacağız	% 22,1
Nakit akışına dikkat edeceğiz	% 20,1
Borçluluğu etkin yöneteceğiz	% 11,7
Daha az risk alacağız	% 6,6
Büyümede frene basacağız	% 4,3
Yeni işe alım gerçekleştirmeyeceğiz	% 3,3
Satın alma çalışmalarını donduracağız	% 2,9
Pazarlama yatırımlarında frene basacağız	% 0,8

>> Özellikle yetkili satıcıların en büyük sıkıntılarında biri olan karlılık bu sene tüm yöneticileri etkileyeceğe benziyor. Bu konuda doğru adımları atmayı başaran, çalışanlarının verimliliği arttırmayı başaran firmaların bir adım öne çıkacağı anlaşılıyor.

Sonuçlardan da anlaşılacağı üzere CEO'ların birinci gündem maddesi 2012 yılında verimlilik ve karlılık olacak. Hemen hemen tüm sektörlerin üst düzey yöneticileri bu seneki temel hedeflerinin iş verimliliğini arttırmak ve karlılık üzerine yoğunlaşmak olduğunu belirtiyorlar.

Otomotiv sektörünün ve daha da özellikle yetkili satıcıların en büyük sıkıntılarında biri olan karlılık bu sene tüm yöneticileri etkileyeceğe benziyor. Bu konuda doğru adımları atmayı başaran, çalışanlarının verimliliği arttırmayı başaran firmaların bir adım öne çıkacağı anlaşılıyor.

Tüm CEO'ları bu kadar temkinli olmaya iten sebepler neler peki? Niçin hem Türkiye gibi istikrarlı büyüyen bir ekonominin içinde olup hem de bu kadar temkinli davranılıyor? Ankette bu soruya da cevap olacak bir bölüm mevcut.

Temkinli Olma Nedenleri Nelerdir?

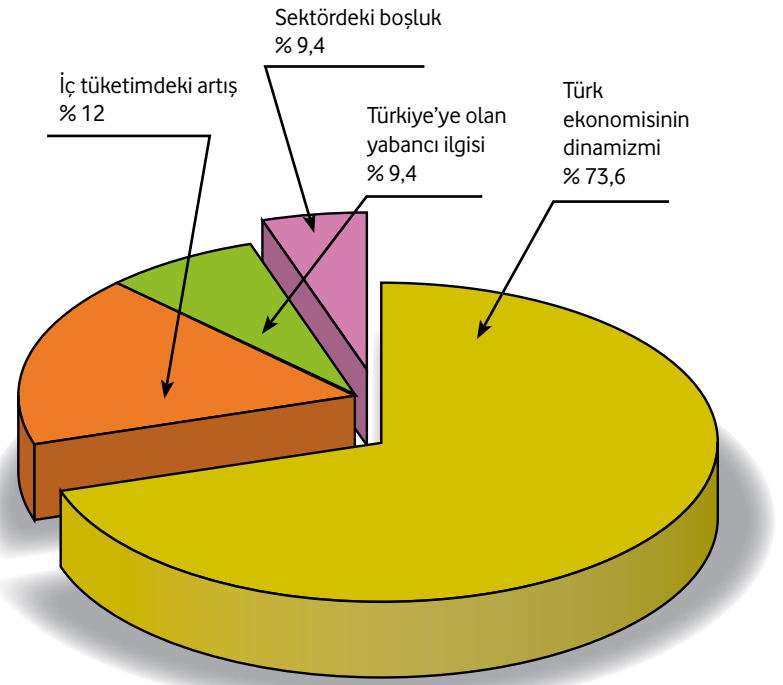
Global belirsizlik	% 48
Yurtiçinde dışa bağımlı ciddi kriz riski	% 20
Yurtiçi konjonktürde belirsizlik ihtimali	% 11
Genel stratejik karar	% 9,3
Geçmiş yatırımlardan kaynaklanan borçluluk	% 6,8
İhracat pazarlarındaki daralma	% 4,9



Global belirsizliğin herkesi çok ciddi sıkıntıya soktuğunun en temel göstergesi olan bu tabloda temkinli olmanın temel nedeni olarak global ekonomik belirsizlikler görülüyor diyebiliriz.

Bu kadar ciddi sıkıntı veya kriz beklentilerine rağmen neden CEO'ların büyük çoğunluğu iyimserliklerini koruyor diye düşününce yine imdadımıza anketin soruları yetişiyor.

Neden bu kadar tedbire rağmen hala iyimfersiniz?



Tüm tabloları özetlediğimizde CEO'lar 2012 yılında yeni yatırıma girmekten çekindikleri ancak verimlilik ve karlılık üzerine oluşturacakları stratejileri ile sektörlerindeki varlıklarını güçlendireceklerini düşünüyor ve Türk ekonomisinin dinamizminin devam etmesi halinde sıkıntıların üstesinden gelebileceklerine inanıyorlar.

İş dünyasının iyimser olduğu her sene çok olumlu sonuçlar alındığı göz önünde bulundurulursa 2012 ile ilgili beklentilerin de olumlu yönde değiştiği söylenebilir. <<<

PEUGEOT MODELLERİNİN VAZGEÇİLMEZ ADRESİ ABC



Peugeot'nun hayranlık duyduğunuz, geniş binek ürün gamı ve hafif ticari araç seçenekleri... Profesyonel bir kadro... Eksiksiz teknik donanım... Yokından tanıdığınız üstün Peugeot kalitesi ve güvencesi tüm Peugeot hizmetlerinin vazgeçilmez adresi ABC, satış, servis, yedek parça ve araç kiralama hizmetlerini bir arada sunduğu plazasında, Peugeot kullanıcılarının hizmetinde.

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

ABC

İstanbul Yolu No: 414 Şaşmaz Kavşağı Ergazi - ANKARA Tel: (0312) 278 38 38 - 278 15 14

www.abcoto.com.tr



BASF Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Ülke Müdürü Burhan Engin

"Pazarın değişen ve gelişen ihtiyaçlarını gözönüne almak gerekiyor"

Ülkemizde sektördeki son gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye otomotiv endüstrisi, son yıllarda hem üretim hem de satışlarda elde ettiği hızlı büyüme oranlarıyla, dünya sıralamasında üst sıralara doğru yükselmeye devam ediyor. Bugünkü kişi başına düşen araç sayısı, Avrupa ortalaması ile karşılaştırıldığında, 3 kata yakın bir büyüme potansiyelinin göstergesiyken, üretim ile ilgili her gün duymakta olduğumuz yeni gelişmeler, bu konuda ülkemize güvenin açık bir ifadesidir. Özellikle satışlardaki hızlı büyümeye bağlı büyüyen ve gençleşen araç parkı ise, satış sonrası hizmetlere de verilmesi gereken önemi ve potansiyeli hızla yukarıya doğru taşımaktadır.

Otomotiv boyaları pazarı nasıl bir gelişim izliyor?

Otomotiv boyaları pazarını, üretim sürecinde kullanılan "OEM boyaları" ile satış sonrasında kaza ve diğer dış faktörlere dayalı hasarların onarımı için gerekli "oto tamir boyaları" olarak ikiye ayırmak gerekir. Her iki boya grubu da, ilgili alanlarındaki gelişmelere paralel olarak, hızla büyüyen bir potansiyele sahipler. Dünyanın lider kimya şirketi olan BASF' nin boya grubu olan BASF Coatings, Türkiye' yi, Batı Avrupa dışındaki en önemli ülkeler arasında değerlendirmekte ve bu doğrultuda faaliyetlerini geliştirmektedir.

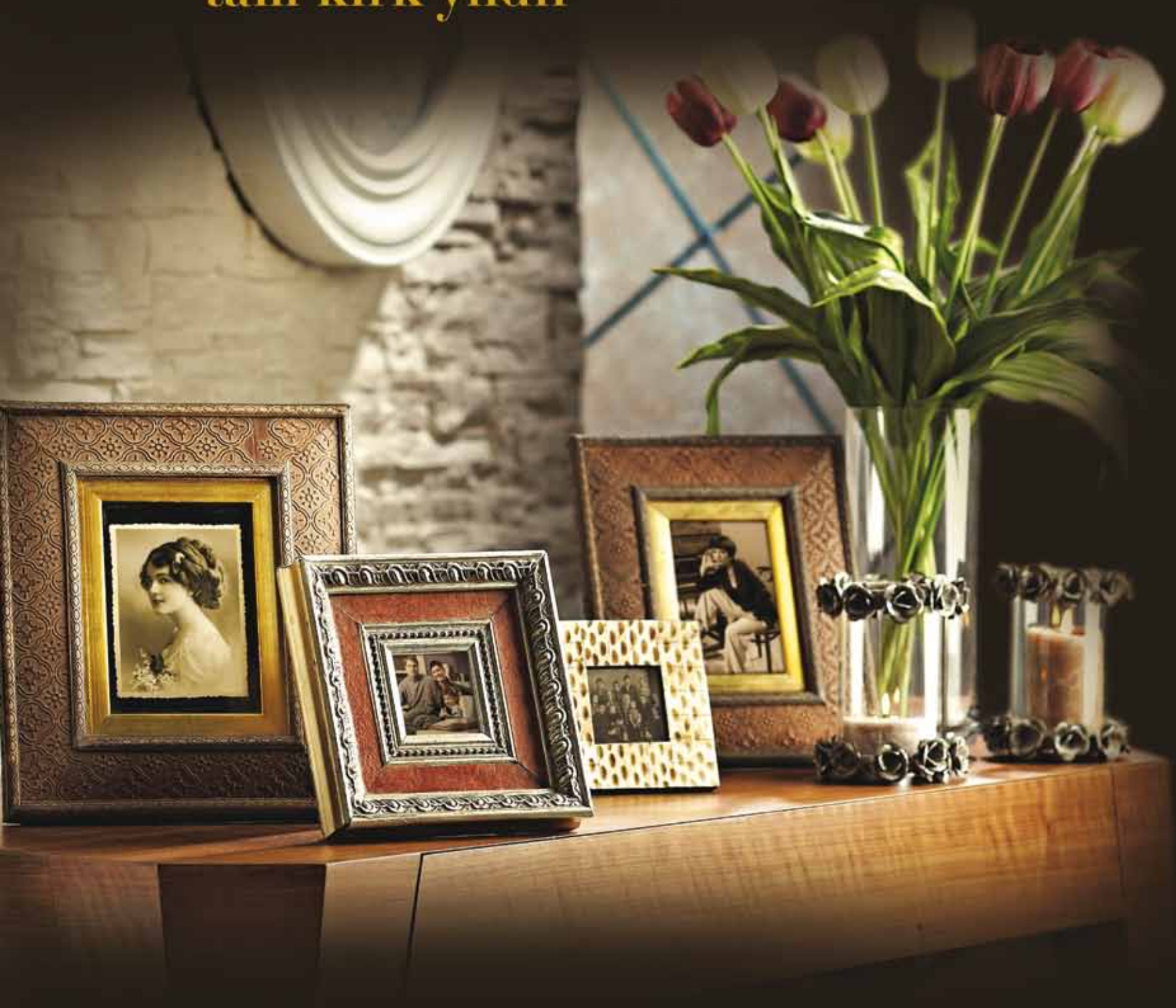
BASF' in rakiplerine göre farklı olduğu alanlar ve geleceğe yönelik hedefleriniz nelerdir?

BASF Coatings, otomotiv OEM ve tamir boyaları alanında en büyük üç küresel üretici arasında yer almaktadır. BASF Coatings' in oto tamir boyası alanında lider boya markası Glasurit ise, 100 yılı

>>> BASF Coatings, otomotiv OEM ve tamir boyaları alanında en büyük üç küresel üretici arasında yer almaktadır. BASF Coatings' in oto tamir boyası alanında lider boya markası Glasurit ise, 100 yılı aşkın süredir, profesyonel çözümleri ve birinci sınıf kalitesiyle dünyadaki birçok otomobil üreticisi tarafından tercih edilmektedir.



“Sizinle,
yaşıyoruz”
tam kırk yıldır



DOĞTAŞ® 40. YIL

TURQUALITY

DOĞANLAR

444 DGT5
3487

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

www.dogtas.com.tr

aşkın süredir, profesyonel çözümleri ve birinci sınıf kalitesiyle dünyadaki birçok otomobil üreticisi tarafından tercih edilmektedir. Gelişmiş ürün sistemi ve kişiye özel danışmanlık hizmetiyle Glasurit, otomobil üreticileri ve tamircileri için değer katan bir iş ortağı olma özelliği taşımaktadır.

BASF Coatings Oto Tamir Boyaları olarak, pazar yaklaşım stratejimizi "Çözümsel Satış Yaklaşımı" adı altında 3 ana başlık altında topluyoruz. Bunlar teknolojik ürünler ve renk, teknik eğitim, ve değer katan hizmetlerdir.

Renk, tamir sektörümüz için en önemli konu. Tamir sonrasında araç sahiplerinin ilk baktıkları ve yorumda bulunabildikleri konu renk. Bizim işimiz ise en iyi renk hassasiyetini müşterilerimize sunmak. Bu konuda, tüm Türkiye genelindeki uzman saha



» Önümüzdeki süreçte oto tamir boyasındaki talebinde aynı paralellikte seyredeceğini ve yıllık ortalama %5' lik büyüme hızı ile, 2017'de yaklaşık 90 milyon Avro'luk bir pazar büyüklüğüne ulaşacağını öngörmekteyiz.

ekibimizin yanı sıra dünyadaki 11 yüksek teknoloji renk laboratuvarlarımızdan birisi de Gebze Dilovası'ndaki fabrikamızda faaliyet göstermektedir.

Ürün konusuna geldiğimizde, Glasurit ürünleri, binek ve ticari araçların ihtiyaçlarına yönelik olarak ikiye ayrılmakta, özellikle tasarruflu ve çevre dostu portföyüyle ön plana çıkmaktadır. Su bazlı boya sistemi Glasurit 90-Serisi, konvansiyonel sistemlere göre,

malzemeden %20 tasarruf sağlarken, tamir prosesi sırasında kullanılan enerji miktarını da minimuma indirerek, doğanın ve kaynakların korunmasına da önemli katkı sağlamaktadır. Ticari araçlar için geliştirdiğimiz Glasurit 68-Serisi ise, tamamen ticari araç sahiplerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilerek yüksek örtücülük, hızlı kuruma ve yüksek parlaklık sağlayarak rakiplerinden kendini farklı kılmaktadır.

İç ve dış teknik eğitim süreçleri, BASF için en önemli konuların başında gelmektedir. İstanbul'daki tam donanımlı eğitim merkezimizde gerçekleştirdiğimiz eğitimlerimizin yanı sıra, müşterilerimizin boyahanelerinde gerçekleştirdiğimiz eğitimlerimizle en üst seviyede bilgi paylaşımını amaçlıyoruz. Pazarın değişen ve gelişen ihtiyaçları doğrultusunda eğitimlerimizi ikiye ayırdık. Bunlar boya uygulayıcılığı yapan teknisyenlere yönelik eğitimler ve servis yöneticilerine yönelik üst seviye boyahane işletmeciliği ve süreç eğitimleridir. Burada amacımız, boyahanlerdeki kaliteyi yükseltmek, verimliliği arttırmak, süreç maliyetlerini en aza indirmek, sonuç olarak müşterilerin ve personelin memnuniyetini sağlayarak uzun vadede

işletmenin rekabet gücünü arttırmaktır.

Değer katan hizmetlerimiz altında ise bir boyahanenin sıfırdan kurulum planlamasından başlayarak mevcut kurulu düzen içerisinde gerçekleştirdiğimiz servise özel gelişmiş denetleme ve çözümsel danışmanlık hizmetlerimiz sayılabilir.

Otomotiv ve boya sektörünün geleceğini nasıl şekillenecek?

İstatistiklere bakacak olursak, büyüyen araç parkına paralel olarak, kaza sayıları da artış göstermektedir. Buradan hareketle, önümüzdeki süreçte oto tamir boyasındaki talebinde aynı paralellikte seyredeceğini ve yıllık ortalama %5' lik büyüme hızı ile, 2017'de yaklaşık 90 milyon Avro'luk bir pazar büyüklüğüne ulaşacağını öngörmekteyiz. Bu süreçteki en kritik konuların başında ise Avrupa Birliği'ndeki VOC (uçucu organik bileşikler) regülasyonları doğrultusunda ülkemizde alınacak kararlar ile su bazlı ürünlerin kullanımının zorunlu hale gelmesi ve sektörümüz için çok önemli iş sağlayıcısı konumundaki sigorta şirketlerinin tamir konusunda daha yüksek iş kalitesi ve verim odaklı yaklaşımları olacağını düşünüyorum. <<<



Her zafer tutkuyla yazılır.

“Dünyanın En İyi Audi Servisi” Şenyıldız

Dünyanın 35 ülkesinden 66 Audi Servis Ekibi'nin yarıştığı, İspanya'da gerçekleşen Audi Twin Cup 2011 Dünya Finali'nde, Şenyıldız Ekibi tüm dallarda en yüksek puanı alarak dünya şampiyonluğuna imzasını attı. Yüksek hizmet kalitemizi bir kere daha tescilleyen bu büyük zafer, Audi'ye duyduğumuz tutkunun da en büyük göstergesidir.



Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı İstanbul Tel: (0212) 402 20 00 www.audisenyildiz.com
Şenyıldız Butik: Valikonağı Cad. Erden Apt. No: 47 Nişantaşı İstanbul Tel: (0212) 241 46 47
Şenyıldız bir Doğu Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

OİB'den Türkiye'nin İlk Otomotiv Tasarım Yarışması

» Türkiye İhracatının lokomotifi durumundaki otomotiv endüstrisinin ihracattaki temsilcisi Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), 'Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması' projelerini başlatıyor. Türkiye'de ar-ge ve tasarım kültürünün yerleşmesi, gelişmesi, sektöre yeni işgücü, fikir ve metodların kazandırılması ve dolayısıyla dünya otomotiv piyasasında rekabetçi gücün artırılması hedefiyle, OİB tarafından gerçekleştirilen iki yarışma da Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ve Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) koordinatörlüğünde düzenleniyor.



Türkiye otomotiv sektöründe ilk kez gerçekleştirilen "Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması" için başvurular 20 Nisan 2012 itibarıyla sona eriyor. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından, T.C. Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) desteğiyle Ocak 2012'de startı verilen ve "Otomotiv Tasarım Yarışması" ve "Ar-Ge Proje Pazarı" olmak üzere 2 alanda düzenlenen yarışmalar, komponent bazında; Ergonomi, Yenilenebilir Enerji - Çevre, Emniyet ve Mekanik / Fonksiyonellik olmak üzere 4 kategoride gerçekleştiriliyor. Sektörde çalışan profesyoneller, araştırmacılar, akademisyenler ve ilgili dallarda eğitim alan öğrencileri hedefleyen yarışmaların başvuruları online olarak www.otomotivproje-yarismasi.com ve www.otomotivprojepazari.com adresleri üzerinden, dosya yükleme yoluyla yapılıyor. 17-18 Mayıs 2012 tarihlerinde, İstanbul Haliç Sütluçe Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek ödül töreni, Ar-Ge Proje Pazarı sergisi ve konferansları kapsayan etkinlikle sona erecek olan "Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması" finalistlerini, farklı kategorilere verilecek toplam 228.000 Türk Lirası para ödülü ve yurtdışında eğitim imkanı bekliyor.



Otomotiv Endüstrisi'nin 2023 İhracat Stratejisi kapsamında ülkemizde arge ve tasarım kültürünün yerleşmesi ve teknoloji ile bütünleşmesi, Ar-Ge ve tasarım konularında yeterli birikimin oluşturulması, ihracatta katma değer artırılması, yeni teknolojiler ile üretim yapılması, yenilikçi ürünler tasarlanması, yeni tasarımcılar yetiştirilmesinin teşvik edilmesi, üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi ve ülkemiz ihracatçıları tarafından özgün ürünlerin üretilip, dünya pazarlarına sunulması amacıyla gerçekleştirilen yarışmalar, "Otomotiv Tasarım Yarışması" ve "Ar-Ge Proje Pazarı" olmak üzere 2 alanda düzenleniyor.

"Otomotiv Tasarım Yarışması" Özgün ve Yaratıcı Fikirleri Arıyor...

"Otomotiv Tasarım Yarışması", üniversite öğrencileri, profesyonel çevreler ile değerli bir fikri olan ve katılım kriterlerini karşılayan herkese açık bir yarışma olarak düzenleniyor. Komponent bazında; Ergonomi, Yenilenebilir Enerji - Çevre, Emniyet ve Mekanik / Fonksiyonellik olmak üzere 4 kategoride katılıma açık olan yarışmada, katılımcılardan özgün ve yenilikçi projeler geliştirilmesi bekleniyor.

"Ar-Ge Proje Pazarı", Profesyoneller ile Sanayicileri Bir Araya Getiriyor...

"Ar-Ge Proje Pazarı" yarışması üniversite, akademik ve bilimsel

araştırma faaliyeti yürüten araştırma merkezi ve firmalar, sanayiciler, profesyonel olarak bu işle ilgilenen tüm birey ve ekiple rin projelerinin sanayiye kazandırılması amacıyla düzenleniyor. Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda belirlenerek yapılması istenen Ar-Ge projeleri, Otomotiv Tasarım Yarışması'nda olduğu gibi 4 farklı kategoride ele alınıyor. Yarışma sonunda, projeleri seçilen araştırmacı ve akademisyenlerin tasarımlarını sunabileceği ve sanayicilerle bir araya gelerek bire bir görüşme olanağına sahip olacakları bir sergi düzenlenecek.

Katılımcıları, Toplam 228.000 Türk Lirası Para Ödülü ve 2 Yıllık Yurtdışı Eğitim İmkânı Bekliyor...

Otomotiv Tasarım Yarışması" ve "Ar-Ge Proje Pazarı" olmak üzere düzenlenen her iki yarışmada da değerlendirmeler belirlenen dört kategori üzerinden yapılacak. Ar-Ge Proje Pazarı için her kategoriden ilk 3'e girenler ödüllendirilirken, Otomotiv Proje Yarışması'nda profesyoneller ve üniversite öğrencileri için ayrı değerlendirme yapılacak ve yine her kategoriden ilk 3'e girenler ödüllendirilecek. 1.'lerin 10.000, 2.'lerin 6.000, 3.'lerin ise 3.000 Türk Lirası para ödülü kazanacağı yarışmalarda verilecek toplam para ödülü ise 228.000 Türk Lirası. Ayrıca Otomotiv Tasarım Yarışmasında dereceye giren 2 yarışmacı, T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılacak değerlendirme sonucunda 2 (iki) yıl süre ile yurtdışında eğitim imkânı kazanacaktır.

"Üniversitelerle Otomotiv Sektöründe Tasarım Konuşmaları" 4 Şehir ve 11 Üniversitede Gerçekleştirildi.

"Türkiye Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Proje Pazarı ve Tasarım Yarışması" kapsamında, sektöre gelecek insan kaynağının vizyonunu geliştirmek, onları tasarım, Ar-Ge ve inovasyon konularına yönlendirmek amacıyla, Şubat ayı boyunca, 4 şehir ve 11 üniversitede otomotiv ve tasarım sektörünün ele alındığı konferanslar düzenlendi.

» **"Otomotiv Tasarım Yarışması" başta üniversite öğrencileri, profesyonel çevreler olmak üzere, değerli bir fikri olan herkese açık bir yarışma olarak düzenleniyor. Katılımcılardan özgün ve yenilikçi projeler geliştirilmesinin beklendiği 'Otomotiv Tasarım Yarışması' komponent bazında; Ergonomi, Yenilenebilir Enerji - Çevre, Emniyet, Mekanik Fonksiyonellik olmak üzere 4 kategoride katılıma açık. Bu dört kategoride, profesyoneller ve üniversite öğrencileri için ayrı ödüllendirmelerin yapılacağı yarışmada; Profesyonel Kategorisinde yarışanlar birincilik için 20 bin lira, ikincilik için 10 bin, üçüncülük için 5 bin lira ve mansiyon olarak da 2 bin lira ile ödüllendirilecek.**



OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu

Üniversitelerin sahip oldukları bilimsel ve yaratıcı potansiyeli, otomotiv sektörünün ihtiyaçları ile buluşturabilecekleri ortam yaratan üniversite etkinlikleri, OİB Yönetim Kurulu Üyelerinin yanı sıra bilgi ve deneyimlerini paylaşmak üzere Murat Okçuoğlu, Burak Daylan, Volkan Işık, Gökhan Akış, Murat Armağan, Enes Kar gibi otomotiv tasarım dünyasında önde gelen isimlerin katılımıyla gerçekleşti.

Etkinlikler kapsamında İstanbul'da İstanbul Teknik, Yıldız Teknik ve Boğaziçi Üniversiteleri, Bursa'da Uludağ Üniversitesi, Ankara'da ODTÜ, Bilkent, Hacettepe ve Gazi Üniversiteleri, İzmir'de 9 Eylül ve Ege Üniversiteleri ile İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ziyaret edildi.

Yarışma süresince detaylı bilgi ve gelişmeler, yarışmanın Facebook ve Twitter sayfalarından takip edilebilir.◀◀◀

OYDER'İN YENİ ÜYELERİ >>>

ABC MOTORLU ARAÇLAR A.Ş.



Otomotiv sektöründeki faaliyetine 1951 yılında Taha Acar oto alım satım ile başlangıç yapan firmamız 1988 yılına kadar bu fonksiyonlarını başarıyla sürdürmüş, müşterinin güvenini kazanarak sektörün saygın markası Renault'dan yetki alarak markanın Siirt yetkili satıcısı olmuştur.

1997 yılına kadar Bahaeddin Acar unvanıyla ticari faaliyetlerini sürdüren firma bu tarihten itibaren tüzel kişiliğini değiştirerek Acar Motorlu Araçlar San. Ve Tic. A.Ş. unvanıyla ticari faaliyetlerini sürdürmeye devam etmiştir.

01.11.2010 tarihinde Bahaeddin ACAR ve Cevat ACAR'ın Acar A.Ş. hisselerini devrederek 01.04.2011 itibarıyla ABC Motorlu araçlar San. Ve Tic. A.Ş. Merkez Gayrettepe ve Çağlayan Uydu Servis Olmak üzere otomotiv sektöründe 24 yıllık tecrübe birikimi ile hizmetine devam etmektedir. Ayrıca B.ACAR Renault-Mais Siirt ve Batman bölge yetkili satıcılığını devam ettirmektedir.

Gayrettepe, Çağlayan Dacia Uydu, Siirt ve Batman Renault-Mais Bölge Yetkili Satıcılıkları ile dört noktada Renault ve Dacia markalarını müşteri odaklı hizmet anlayışımız ile müşterilerimize sunmaya devam ediyoruz. Öncelikli hedefimiz sektörün öncü ve lider markası bünyesinde daha da gelişmek, yeni ve modern hizmet noktalarında yetişmiş uzman personelimiz ile müşterilerimiz tarafından memnuniyet ile karşılanan hizmetlerimizi arttırarak devam ettirmektedir.

ÇOLAK PLAZA OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



Çolak Grup olarak 1978'den beri tarım sektöründe olan şirket, 2011 yılında Çolak Plaza Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited şirketi çatısı altında CHERY bayiliği hizmetine başlamıştır. Babadan oğula bir aile şirketi olan Çolak Grup, 1900'lü yılların başından bu yana 3.000 dönüm arazide ziraat ile uğraşmıştır. 1978 yılında Muhittin Çolak ve Mehmet Çolak'ın kurduğu Çolaklar Tarım A. Ş. ile sektörün emtia ihtiyacına yönelik hizmet vermeye başlamıştır. Çolak Grubun üçüncü nesil temsilcisi olan Ahmet Çolak, Arif Okan Çolak, ve Gökhan Çolak aldıkları bu bayrağı otomotiv sektöründe de taşıyacakları ve otomotiv sektöründe çok mutlu olduklarını ve uzun yıllar bu sektörde en iyi hizmeti verme amacında olduklarını söylemektedirler.

TASARRUF FIRSATLARI İÇİN ŞİRKETİNİZİ ANALİZ EDİN

KYOCERA DOKÜMAN HİZMETLERİ YÖNETİMİ.

KYOCERA Doküman Hizmetleri Yönetimi (DHY) ile çıktı maliyetlerinizi %30'a *varan oranda azaltabilirsiniz. KYOCERA DHY'de güvenilir ve esnek TASKalfa 250ci kullanarak daha fazla verim elde edebilirsiniz.

Kaynak: *Photizo Group

TASKalfa 250ci

- ▶ 25 sayfa/dakika Renkli ve S/B baskı hızı
- ▶ Mükemmel Baskı Kalitesi
- ▶ 2,048 MB Bellek + 80 GB Sabit Disk
- ▶ HyPAS™ Yazılım Geliştirme Platformu
- ▶ Standard Renkli Network Yazıcı ve Tarayıcı

KYOCERA. BİZE GÜVENİN.

Bilgi için lütfen arayınız:

Bilgitaş Büro Mak. San.ve Tic. A.Ş.

www.bilgitas.com.tr – 0212 275 00 20

KYOCERA MITA Europe – www.kyoceramita-europe.com

KYOCERA MITA Corporation – www.kyoceramita.com

THE NEW VALUE FRONTIER

 **KYOCERA**



Otomotiv Sektörü “Tersine Beyin Göçü”ne Öncülük Ediyor

Çınar Noyan

Yıllardır büyümekte ve gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarının başında beyin göçü olduğu çeşitli ortamlarda iddia edilir ve bunun gelişmiş ülkeler tarafından kasıtlı yapılan bir politika olduğu tartışılır.

Gelişmiş ülkeler denilince ilk akla gelen ülke olan Amerika Birleşik Devletleri nüfusunun yüzde 12'sini göçmenler oluşturuyor. California Üniversitesi ve Kaufmann Vakfının işbirliği ile gerçekleştirilen işgücü hareketliliği araştırması bu sonuç gibi başka ilginç sonuçları da gözler önüne seriyor.

Amerika'da göçmenler Silikon Vadisi'nin hakimi

Amerika'da genel göçmen nüfusu toplamın yüzde 12'sini oluştururken, teknoloji merkezi Silikon Vadisi'ndeki göçmen oranı toplam işgücünün yüzde 52'sine ulaşıyor. Silikon Vadisi sadece Amerika'nın değil dünyanın en önemli merkezlerinden biri. Sadece Amerika'nın küresel patentlerinin yüzde 25'inin sahipliğinin burası olduğu düşünülürse Silikon Vadisi'ndeki beyin göçünün boyutları daha net anlaşılabilir.

» Aylık İş ve Ekonomi Dergisi İnfomag'ın Mart 2012 sayısında Cihan Dağ imzalı haberde beyin göçü ile ilgili Kariyer.Net aracılığıyla yapılan bir araştırmaya yer verilmiş. Araştırma sonuçları beyin göçü hakkında oldukça ilginç veriler ortaya koyuyor.

Son yıllarda dünya markaları arasında ilk 10'da sağlam ve tartışılmaz yer edinen Google, Yahoo, e-Bay, Intel gibi şirketlerin kurucu ortakları da aslında göçmenler. Yani Amerika, dünyanın her yerinden göç edenler için çok büyük imkanlar sunmaya devam ediyor.

Ancak yapılan araştırmanın sonuçları tüm bu olağan dışı verilere rağmen ilginç bir gelişmeye de parmak basıyor. Beyin Göçü ile ülkeleri terk eden beyaz yakalıların büyük bölümü ülkelerine geri dönüyorlar.

Tersine göçün en önemli motivasyonu olarak ailelerine yakın olma isteği ön plana çıkıyor. Özellikle Doğu ülkelerinden gelen göçmenlerin sıkı aile bağlarından kopmaları ve Amerikan bireysel yaşam düzenine alışmaları oldukça zor oluyor.



Geri dönen beyaz yakalılar arasında yüzde 30 gibi küçümsene-meyecek bir bölüm Amerikan pasaportuna veya Yeşil Karta sa-hip olmasına rağmen yine de dönmeyi tercih ettiğine göre aile bağları gibi başka etkenlerin de önemli rol oynadığını söyleye-biliriz.

Bu etkenlerin başında daha kaliteli yaşam seviyesi ve daha iyi ka-riyer imkanları geliyor. Beyaz yakalılar kendi ülkelerinde belli se-viyenin üzerinde kariyer imkanı bulduklarında daha kaliteli ya-şam seviyesine ulaşacaklarına inanıyorlar.

Türkiye Beyin Göçünde Dünyada 10.sırada

Dünya Bankası'nın 2011 Göç Raporu'na göre dünya nüfusunun yüzde 3'ü doğduğu ülkenin dışında yaşıyor. Nüfusa oranladığı-mızda yaklaşık 215 Milyon kişiye denk gelen bu rakam müthiş bir iş gücü hareketliliğini işaret ediyor.

Ancak bu rakam tam olarak iş gücü hareketliliğini açıklamaya ye-terli değil ne yazık ki. Çünkü belirtilen rakama sadece iş için ülke değiştirenler değil, savaş, ekonomik, etnik ve siyasi nedenlerle ülke değiştirenler de dahil.

Bu konuda kesin konuşabilmek ve bir rakam verebilmek çok mümkün değil. İnternet üzerinde bulunan güncel olmayan bazı raporlara göre sadece Batı Avrupa, Avustralya ve ABD'de 1,5 mil-yon uzman ve eğitimli iş gücü çalışıyor.

En Çok Göç Veren Ülkeler		
1	Meksika	11,9 milyon
2	Hindistan	11,4 milyon
3	Rusya	11,1 milyon
4	Çin	8,3 milyon

Türkiye bu sıralamada 4,3 Milyon kişi ile 10.sırada yer alıyor. Pek çok ülkenin toplam nüfusundan fazla olan bu sayının ne kada-rının nitelikli iş gücü olduğu konusunda herhangi bir bilgi bu-lunmuyor.

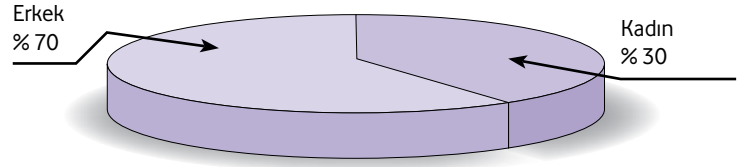
2011 yılı içinde yurtdışında yaşayan bilim adamları ve sanatçıla-rı ülkeye geri çağıran Başbakan Recep Tayyip Erdoğan da aslın-da bu çağrıyı yaparken kaç kişiden bahsettiğini tam olarak bil-miyordu.

Türkiye, beyin göçü ile kaybettiği veya kaybetmeye yüz tuttu-ğu iş gücü hakkında kesin ve güvenilir bir envantere sahip değil. Bu nedenle de sadece çok sivrilmiş ve dünya tarafından tanınan göçmen Türk'leri takip edebiliyoruz.

Türkiye'ye dönen "beyinler"

İnformag dergisinin Kariyer.net ile ortaklaşa gerçekleştirdiği ara-ştırma Türkiye'ye dönen Türk vatandaşları hakkında ilginç veriler ortaya koyuyor:

Yurt dışında çalışıp Türkiye'ye dönenlerin cinsiyet dağılımı



Yurt dışında çalışıp Türkiye'ye dönenlerin Yaş Dağılımı

31 – 40 Yaş	% 52
-------------	------

Geri dönüşte en fazla görev yapılan pozisyonlar

1	Genel Müdür
2	Proje Müdürü
3	Danışman
4	Genel Müdür Yardımcısı
5	Satış Müdürü

En fazla tercih edilen ilk 5 sektör

1	İnşaat
2	Turizm
3	Otomotiv
4	Bankacılık
5	Bilişim

Türkiye'nin ihracatta, üretimde ve satış gücünde lider sektörle-rinden biri olan otomotivin Türkiye'ye geri dönenler tarafından tercih edilmesi aslında çok da şaşırtıcı değil.

Ülkemizde faaliyet gösteren 54 otomobil markasının tama-mı yabancı markalar. Her biri yerli ortaklı veya kendi iştirakiyle Türkiye'de faaliyetini sürdürüyor. Bu nedenle merkezle bağlantılı bir iş kolunda yabancı kültüre alışık, o eğitimi almış kişilerin ter-cih edilmesi oldukça anlaşılır sebeplere dayanıyor.

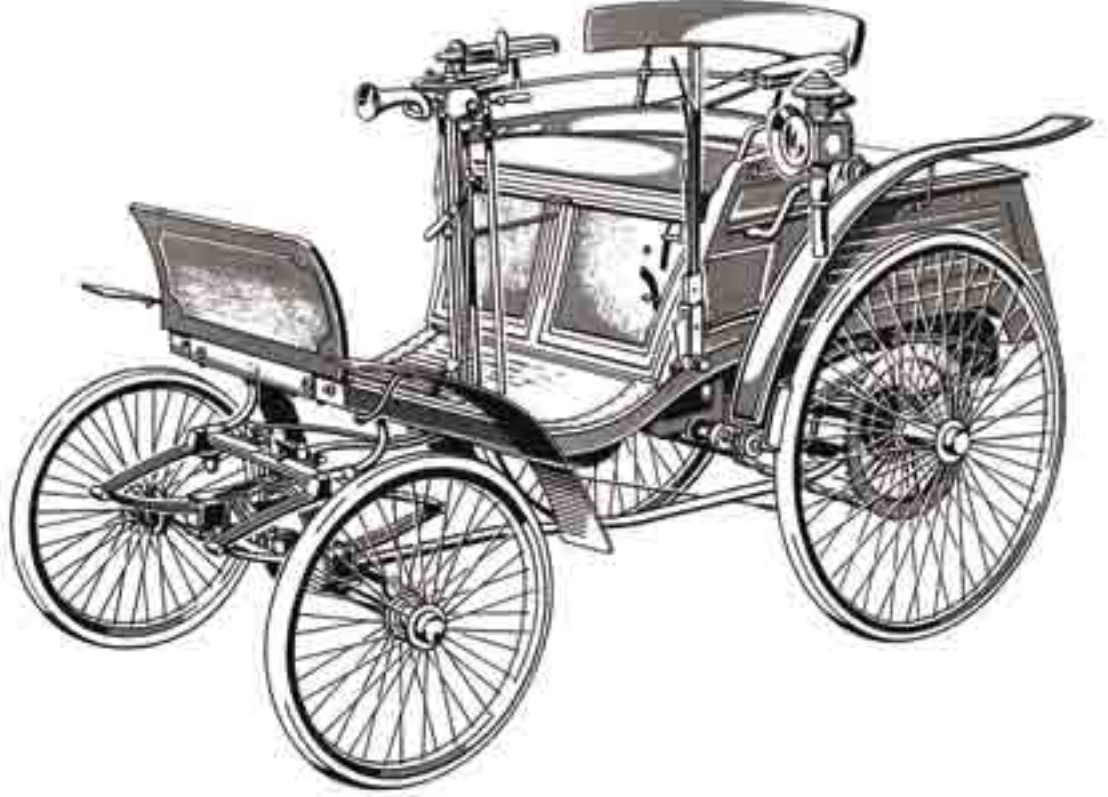
Belki yabancı ortaklı şirketlerin çokluğundan belki de beyin gö-çüne en çok ihtiyaç duyulan sektör olmasından dolayı otomotiv ilgi odağı olabilir. Ancak kesin olan bir şey var ki o da otomotivin tersine beyin göçünü hızlandıran bir yapısı var.

Yurt dışında okuyan, çalışan ve yaşayan Türk iş gücünün, yur-da dönmek için fırsatları kollarken en dikkatle takip ettiği sek-tör olarak otomotivi gösterebiliriz. Sadece bu gösterge bile oto-motivin Türkiye'de her geçen gün gelişeceğinin kanıtlarından bi-ridir. <<<



Paradigma değişimi mi geçmişe dönüş mü?

» Otomotiv sektöründe son yılların en önemli gündem maddesi geleceğin otomobillerinde yapılacak radikal değişiklikler. Daha net bir ifadeyle herkes elektrikli otomobil geliştirme derdinde. Bunun yanı sıra aerodinami de son yıllarda ön plana çıktı. Peki, otomotivde bir paradigma değişimi mi yaşanıyor, yoksa gelişimlerin temelinde geçmişin tecrübeleri mi yatıyor?



Halit Bolkan

Her şey tekerleğin icadıyla başladı. M.Ö. 4000 yıllarında kullanılmaya başlanan tekerlek sayesinde insanlar ağır yükleri bir noktadan diğerine çok daha hızlı şekilde taşımaya başladı. Tekerlek savaşların da seyrini değiştirdi. Savaş arabalarına sahip ordular dengeleri değiştirdi. Tekerlek

ticari seyahatleri de kolaylaştırdı ve globalleşmenin de ilk adımları atılmış oldu.

Zaman ilerledikçe, toplumlar ve teknoloji geliştikçe sorunlar da çeşitlendi. 1700'lü yıllarda Avrupalı soyluların devasa bahçelerindeki çağılayan ya da havuzlarla madenlerde biriken suyu boşaltmanın yolu aranılıyordu. Çünkü kas gücü yetersiz kalıyordu ve mekanik güce ihtiyaç doğmuştu. Mühendisler işe koyuldu. Önce barutlu motorlar denendi, başarılı olunamadı. Sonraysa sahneye buharlı motorlar çıktı. James Watt, buharlı motoru verimli hale getirdi. Fransız Cugnot ise 1771 yılında buharlı motoru üç tekerlekli bir araca yerleştirdi ve tarihteki ilk "kendi kendine gidebilen"

araç kazası da bu araçla yaşandı. Buharlı motor geniş bir kullanım alanı buldu: Trenler, traktörler ve hatta otobüsler. Ancak buharlı motorlar oldukça büyüktü, kullanımı zordu.

18. Yüzyıl sonlarında havagazının bulunması, gaz yakıtlı motorların gündeme gelmesini sağladı. Francois Isaac de Rivaz, hidrojen –hava karışımıyla çalışan gaz yakıtlı ilk deneysel motoru için 1807 yılında patent aldı. Jean Joseph Etienne Lenoir, de Rivaz'ın deneysel motorunu seri üretime hazır hale getirdi ve 1860 yılında üretimine başladı. Lenoir'ın başarısı Kölnlü işadamı Nikolaus August Otto'nun dikkatini çekti. Otto, Lenoir'ın motorunu geliştirerek alkol gibi sıvı yakıtlarla çalıştırmak ve havagazı zorunluluğundan kurtulmak istiyordu. Otto, 1 silindirli ve 4 zamanlı bir deneysel motor geliştirdi. Dört



Fransız Cugnot 1771 yılında buharlı motoru üç tekerlekli bir araca yerleştirdi.

zamanlı motoruyla Otto, günlük hayatın doğurduğu ihtiyaçlara en uygun yapıyı oluşturmuş oldu. Otto, 4 Ağustos 1877 tarihli patent başvurusunda 4 zamanlı çalışma prensibine önem vermeme ve patent korumasına almama hatasına düşse de 4 zamanlı çalışma prensibinin mucidi olarak kabul ediliyor.

Otto'nun ortaya koyduğu prensiple üretilecek motorların at arabalarının yerini alabilecek araçlarda güç kaynağı olarak kullanılabilceğini anlayan bazı mühendisler otomobil üzerinde çalışmaya başladı. 1886 yılında Carl Benz'in aldığı patent ile ilk otomobil yola çıkmış oldu.

Hemen hemen herkes otomobilin ilk günden beri benzinli motorla hareket eteceğini zanneder. Bu yüzden de günümüzün otomobil firmaları elektrikli otomobilleri yepyeni bir teknoloji gibi sunuyor. Aslında o yıllarda, yani 19. Yüzyılın sonlarında sadece benzinli otomobiller satılmıyordu.



Elektrikli, elektrikli-benzinli (hibrit) ve buharlı otomobiller rekabet ediyordu. Viyana merkezli Lohner, elektrikli ve hibrit otomobilleriyle öne çıkıyordu. Ferdinand Porsche, 1898 yılında Lohner'in elektrik motorunu geliştirdi. 1900 yılında ise Lohner-Porsche, Paris Dünya Ticaret Fuarı'nda elektrikli bir otomobilin yanı sıra dünyanın ilk hibrit otomobilini sergiledi. Elektrikli otomobilin 2.5 HP'lik elektrik motorları ön tekerleklerin içine yerleştirilmişti. 44 hücreli, 80 voltluk şarj edilebilir akünün kapasitesi 300 kW'a'ydı. Son hızı 50 km/s olan aracın menzili 50 km'yd. Hibrit otomobil Sempervivus'ta ise iki adet içten yanmalı motor ve elektrik motoru bulunuyordu. Yani günümüzde "Range



1900 Lohner Porsche Sempervivus hibrid

Extender" yani menzil arttırıcı içten yanmalı motorlu bir elektrikli otomobil 1900 yılında vardı. İnsanlığın daha hızlı olabileceği tutkusunda o yıllarda elektrikli araçlar ön plandaydı. 1899 yılında 100 km/s hızı aşan ilk insan unvanının alan Belçikalı Camille Jenatton'un otomobili elektrikliydi.

ABD hakkında geleceğin elektrikli otomobillerde olduğu kanısını uyanmış olmalı ki 1895 yılında ABD'deki 80 otomobilin yarısı benzinli motora sahipken, 1900 yılında 4.192 aracın sadece yüzde 20'si benzinli motorluydu. Ancak benzinli motorların hakimiyeti ele geçirmesi uzun zaman almadı. Her ne kadar benzinli otomobillerin sayısı artsa da hala elektrikli otomobiller geliştiriliyordu. Örneğin Mercedes Electrique, 1906 yılında yollara çıkmıştı. Aslında elektrikli otomobillerin sonunun gelmesinde önemli sebeplerden biri yine elektrikli bir icattı: Elektrikli marş. Benzinli motorların öndeki çalıştırma koluyla hareket geçirmek çok zordu. Kol kırılmaları ve hatta ölümler çok sık görülüyordu. Bu yüzden özellikle kadınlar için hiç uygun değildi. 1912 yılında Cadillac'ın sunduğu elektrikli marş sistemiyle elektrikli otomobillerin bu avantajı da ortadan kalktı. Tabii Ford'un seri üretim metoduyla maliyetleri aşağı çekmesi de etkenlerden biriydi.

O yıllardaki otomobillerin bile yaklaşık 5.000 ayrı parçadan oluşması, dönemin en karmaşık makinelerinden biri haline getiriyordu. Üstelik benzer

karmaşıklıkta bazı makinelerden ya da lokomotiflerden daha fazla sayıda ve ucuza da üretilmesi gerekiyordu. Bu sorunla en fazla yüzleşen Henry Ford oldu. Her ne kadar 1907 yılında bile, uyguladığı yöntemlerle daha az işçiyle daha fazla otomobil üretse de (14.887 adet) 1908 yılında satışa sunduğu Model T'ye olan talep Ford'u çözüm aramaya itti. Henry Ford, çözümü daha önce mezbaha ve konserve fabrikalarında gördüğü bant üretimi modeliyle buldu.

Francois Isaac de Rivaz, hidrojen-hava karışımıyla çalışan gaz yakıtlı ilk deneysel motoru için 1807 yılında patent aldı



Cadillac'ın eşdeğer parça kullanımı prensibinden sonra Ford da Frederick Winslow Taylor'ın iş akış süreçlerini kullanarak verimliliği artırdı. Yani ortak platform fikrinin temelini de 1900'lü yıllarda bulabiliyoruz.

Bugün bazı markalar dört tekerlekten çekiş sistemini kullanmakla övünüyor.

GEÇMİŞE DÖNÜŞ >>>

Peki bunun tarihi nereye kadar gidiyor? Daimler-Motoren-Gesellschaft ise 1907 yılında, bugünkü Namibya'daki Alman kolonisinde kullanılmak üzere Dernburg-Wagen adı verilen, dört tekerlekten çekişli bir binek otomobil geliştirdi ve 1908 yılında da kullanıma sunuldu.

1930'lu yıllar otomobil sektöründe önemli bir yeniliğin de habercisi oldu: Tasarım. Birçok ülkede yol kalitesinin artması, tüketicilerin son hıza yönelik beklentilerini de kamçıyordu. Bu da aerodinamik özelliklerin ön plana çıkmasına zemin hazırladı. Otomobillerin daha aerodinamik olması esasına dayalı "Streamline" akımı, endüstriyi zaten etkilemişti ama gerçek bir gelişmeden bahsetmek zordu. 1921 yılında üretilen Rumpler Tropfenwagen'ın hava direnci, 1979 yılında VW tarafından 0.28 cd olarak ölçüldü. 1979 yılında VW'nin ürün gamında bu kadar düşük hava direnç katsayısına sahip bir otomobil yoktu. Avusturyalı uçak mühendisi ve tasarımcısı Paul Jaray, 1922 ve 1923 yılında hazırladığı üç ayrı aerodinamik hesapları yapılmış prototiple Almanya'nın farklı şehirlerini dolaşmış ancak tasarladığı otomobiller ilgi çekmemişti. Otoyollar bu ihtiyacı ortaya çıkardığında ilk hareket geçen Chrysler oldu. 1934 yılında rüzgar tüneli testleri yapılarak geliştirilen Chrysler Airflow satışa sunuldu. Walter P. Chrysler, tasarımda ilhamı zeplinler, Franz Kruckenbergin 1931 yılında tasarladığı ve Rail Zeppelin adını verdiği lokomotiften ve elbette ABD'deki



aerodinamik tasarımlı trenlerden almıştı. Chrysler'in kardeş firması De Soto da Airflow'u üretmeye başladı. Ancak tüketicilerin ilgisi beklendiği kadar yüksek olmadı ve Airflow tam bir ticari başarısızlık olarak tarihteki yerini aldı. Chrysler 1 yıl sonra halkın beğeni ölçütlerine uygun yeni bir tasarım yapmak zorunda kaldı. Avrupa'daki ilk gerçek "streamlined" yani aerodinamik kurallara göre şekillendirilen otomobil ise Çek üretici Tatra'nın 1934 yılında ürettiği 77 oldu. 1935 yılında bu otomobilleri Singer Airstream, Peugeot 402 ve Volvo PV 36 izledi. Almanya'da ise 1937 yılında Adler Type 10 bu akımı izledi. O dönemdeki otomobillerin hava direnç katsayısı 0.56-0.60 cd civarındayken, Adler ve sonrasında 1939'da üretilen Hanomag'ın değerleri



0.36 cd ve 0.41 cd olmuştu. Bu o dönem için çok önemli bir gelişmeydi ve gelecek 10 yılda otomobil sektörünü tasarım açısından çok etkileyecekti. 1936 yılında Stuttgart Motorlu Araçlar ve Taşıtlar motorları araştırma Enstitüsü Başkanı Wunibald Kamm aerodinamik özellikler üzerine bir araştırma başlattı. 1938 yılında hazırlanan ilk ve son prototipin hava direnç katsayısı 0.23 cd gibi günümüzdeki konsept otomobillerde bile çok zor rastlanan bir değeri.

Geçmişin mühendisleri, kalem kağıtla yaptıkları hesaplamalara dayanarak birçok soruna çözüm bulmaya çalıştı. Hayal güçlerini de yabana atmamak gerekir. Örneğin 1963 yılında Chrysler türbin motoru yollara çıkardı. Bir



helikopterden alınan türbin motorla donatılan Chrysler maalesef uzun ömürlü olmadı ama bir daha denemeye de kimse cesaret edemedi.

1970'li yıllardaki petrol krizini hatırlayanlar bilir, akaryakıt istasyonlarında sıra beklenen, hatta karneyle verilen benzinin peşinden nasıl koşulduğunu. Peki, 2. Dünya Savaşı sırasında Avrupa'da otomobillerin ağaç kütüklerinden elde edilen gaz ile çalıştırıldığını biliyor muydunuz? Otomobillere eklenen özel aparatlarla basınç altında ağaç kütüklerinden elde edilen gaz, benzin yerine kullanılıyordu. Üstelik bu sistemle donatılan araç sayısı hiç de azımsanacak seviyelerde değildi. 2. Dünya Savaşı sonunda sadece Almanya'da 500 bin civarında aracın bu sistemi kullandığı söyleniyor. Ferdinand Porsche, Kaplumbağa'yı tasarlarken bunu da hesap etmiş miydi acaba? <<<

10 YILDIR
TÜRKİYE'NİN
EN ÇOK SATAN
OTOMOTİV MARKASI




Hayatınızı Kolaylaştıracak Teknolojiler Fiesta'da

Akıllı fikirler, zarafetle buluştu! Heyecan uyandıran dış tasarımından, ince bir zevkin ürünü iç tasarımına kadar her çizgisinde Fiesta göz kamaştırıyor...

Fiesta, yenilikçi ve kullanışlı teknolojik özellikleri ile hayatınızı kolaylaştırmak üzere daha da geliştirildi.

Fiesta **Şahsuvaroğlu Otomotiv**'de sizi bekliyor.



Go Further

Seçim Ford, Adres Şahsuvaroğlu

Ford Yetkili Satıcısı
Şahsuvaroğlu

E-5 Gülsuyu Köprüsü yanı No:1 Maltepe
Tel: 0216 441 42 78 / Fax: 0216 352 65 89

www.sahsuvaroglu.com.tr

Pazar günleri açığız.

Cenevre Otomobil Fuarı'nda "Made in Turkey" damgası

» Türk otomotiv sektörü, kapılarını açan Cenevre Otomobil Fuarı'nda 'Made in Turkey' logolu yeni modellerle gövde gösterisi yaptılar. Fuarda; Karsan V1 konsepti, Gölcüklü yeni Transit, Bursa'da üretilen yeni Megane HB ile 7 kişilik Doblo ve İzmitli yeni i20, ilk kez sergilendi. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, fuarda yerli üreticilerin standlarını gezdi. Rahmi Koç ve İnan Kırac da markalarını yalnız bırakmadılar.



Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırac

Made in Turkey logolu modeller, yaklaşık 180 aracın dünya ve Avrupa prömiyerinin yapıldığı Cenevre Otomobil Fuarı 8 - 18 Mart 2012 tarihleri arasında otomobil severlerin yoğun ilgi ile gerçekleştirildi.

Fuarda; Karsan'ın fikri mülkiyet hakları tamamen kendisine ait olan V1 konseptinin hem binek otomobil hem de taksi versiyonu sergilendi. New York taksi ihalesini kaybettikten sonra dünya üzerindeki 40 büyük metropolü hedefleyen Karsan, ilk kez uluslararası arenada boy göstermiş oldu. Karsan, V1'in seri üretimine 2013 yılı sonunda başlayacak, 2014'te yollara çıkaracak.





HYUNDAI



FIAT



Fuarda yerli araçlar Karsan V1 'le sınırlı kalmadı. Ford Otosan'ın 630 milyon dolarlık yatırımla yaratacağı Gölcüklü yeni Transit'in midibüs versiyonu Tourneo Custom, Oyak Renault 'nun Bursa fabrikasında üretilerek dünya pazarlarına ihraç edilen elektrikli Fluence Z.E. ile makyaj geçiren Megane HB, Tofaş 'ın Bursa tesisindeki bantlardan yeni inmeye başlayacak 7 kişilik Fiat Doblo ve Hyundai 'nin İzmit 'te ürettiği i20 'nin yeni yüzü ziyaretçilerle buluştu.

Cenevre Fuarı, Türk otomotiv sektöründe adeta bir tarih yazdı. Karsan, V1 konsepti ile Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıtım ger-

çekleştiren ilk Türk markası olurken, yerli marka otomobil konusunda çalışmalara destek olan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan da Karsan'ı yalnız bırakmadı. Çağlayan, "İşte sayın Başbakanımızın sözünü ettiği babayiğit burada" ifadesini kullandı.

Karsan'ın New York taksi ihalesi için geliştirdiği, ihalede kaybetmesine rağmen geliştirme çabalarına devam ettiği V1 konsepti, Cenevre'de sahne aldı. Tasarımından, yürüyen aksamına yüzde 100 Türk mühendislerinin geliştirdiği araç, yurtdışında bir fuarda sergilenen ilk Türk markası oldu.

Adını 'Delikanlı' koydu

Türkiye'den Avrupa ve Asya'ya ihraç edilecek olan Ford Transit ailesinin yeni aracı Tourneo Custom konsepti de, Cenevre Fuarı'nda Ford Başkanı Alan Mulally ve Ford Avrupa Başkanı Stephen Odell tarafından tanıtıldı.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç da fuara katılarak ortak üretim yaptıkları Ford ve Fiat standlarını ziyaret etti. Rahmi Koç, "Türkiye'de ürettiğimiz en iyi araç diyebilirim Tourneo için. Yeni bir müşteri kitlesine hitap edecek. 420 bin araç üreteceğiz" diye konuştu.

Fuarda "yerli otomobil" konusuna büyük önem veren Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, milletvekilleri, bakanlık müsteşarları da hazır bulundu. Çağlayan, Karsan'ın geliştirdiği V1 konseptini inceleyip bilgi aldıktan sonra şakayla karışık otomobilin adını "delikanlı" olarak koyduğunu belirterek şunları söyledi:



FORD



"Sayın Başbakanımızın 'Yerli otomobil istiyorum var mı babayiğit?' dediği buydu. Burada 'Babayiğit'i görüyoruz. İşin artık ikinci merhalesine geçeceğiz. Önemli bunun Türkiye'de yapılması."

Çağlayan, Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırac ve Karsan Murahhas Azası Jan Nahum'u kutlarken, "Eskiden otomobil fuarlarına kız almaya gelirdim. Bu kez damadı görücüye çıkardık" dedi. Çağlayan, Türkiye'de üretimi olan, Toyota, Renault, Hyundai, Fiat ve Ford'un standlarını da dolaştı.



Renault ile Cenevre'de elektrik devrimi!

82. Cenevre Otomobil Fuarı'nda Renault'nun herkes için erişilebilir ve günlük kullanımlar için ideal yüzde 100 elektrik motorlu olarak tasarlanan ilk otomobili ZOE'nin ve Renault kalitesinin sembolü olan Yeni Mégane ailesinin ilk gösterimleri gerçekleştirildi. Renault, Cenevre'de Energy ailesinin iki yeni motorunun tanıtımını yaptı. Benzersiz üç silindri benzinli turbo Energy TCe 90 ve 2011 Frankfurt Fuarı'nda tanıtılan Energy dCi 110'un türevi dizel motor Energy dCi 90. Bu iki yenilik, sadece on altı aydır başlatılan Energy ailesinin motor seçeneğini sekize taşıyor.

Fuarda; Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Karsan'ın çoğunluk hissesinin sahibi Kıraca Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırac, OYDER Başkanı H. Şükrü İlial, OSD Başkanı Kudret Önen, ODD Başkanı Mustafa Bayraktar, Oyak Çimento ve Otomotiv Grubu Başkanı Celal Çağlar, Hyundai Assan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar da lansmanlarda yer aldılar.

Krizin yaralarını rekor yeni modellerle saracaklar

Avrupa'nın en önemli organizasyonlarından biri olan Cenevre Otomobil Fuarı'nın bu yılki ana teması 'Driving to the future' (Geleceğe doğru sürüş) olarak belirlendi. Fuara katılan 80 ülkeden 260 şirket rekor sayıda yeni model sergileyerek, borç krizi nedeniyle daralan Avrupa pazarlarının yaralarını sarmaya çalıştılar.

180 aracın prömiyeri

Cenevre Otomobil Fuarı'nda toplam 180 aracın dünya ve Avrupa prömiyerini gerçekleştirdi. 2011'de sergilenen model sayısı 170'e yakındı. Cenevre, bugüne kadar en çok çevreci otomobilin tanıtıldığı fuar unvanını da aldı. Organizasyonda, hibrid, yüzde 100 elektrikli, bio yakıtla çalışan araçlar sergilendi. 10 bin gazetecinin takip ettiği fuarı, 700 binden fazla kişi gezdi.

82. Cenevre Otomobil Fuarı'nda; yeni Audi A3, Ford B-Max, Volkswagen Up, Fiat 500L, Nissan Invitation, MINI Clubvan, Bertone Nuccio, SUV sınıfında ilk üstsüz model Range Rover Evoque Convertible, Chevrolet Cruze SW, Hyundai i30 SW, Kia cee'd, Opel Moka, Skoda Citigo, elektrikli Renault Zoe, Dacia Lodgy, Isuzu D-Max, Mazda Takeri, Subaru BRZ, Toyota GT86, Citroen DS4 Racing Concept, Volvo'nun VW Golf, Ford Focus ve Renault Mégane'a rakip olacak yeni modeli V40, Pininfarina'nın Cambiano konsepti ilk kez görücüye çıktı. <<<



*3,2,1...
KREDİ!*

*Otomobil
kredisinin
hızlısı*

Koçfinans'ta!

FIAT

Fiat 500L Cenevre'de sergilendi



Fiat 500'ün Abarth ve Cabrio model versiyonlarını takip eden Fiat 500L, markanın ürün yelpazesini genişleterek müşteri taleplerini karşılama stratejisinin önemli bir aşamasını temsil etmesi bakımından dikkat çekiyor.

Fiat'ın efsane modeli 500'ün hem minivan hem de SUV özellikleri taşıyan yeni 500L modeli, Cenevre Otomobil Fuarı 2012'de tanıtıldı.

HYUNDAI

Hyundai i30 Wagon Objektiflerin Karşısında



2012 Cenevre Otomobil Fuarı'nda yeni i30 Wagon modelinin küresel lansmanını gerçekleştirdi. Geçmiş i30 Wagon'dan 185 mm daha da uzun Yeni i30 Wagon, 4485 mm uzunluğunda ve 528 litrelik hacmi ile sınıfının en geniş bagaj kapasitesini sunuyor. i30 Wagon arka koltukların yatırılması ile 1642 litre yüklemeye alanına kavuşuyor.

PEUGEOT MODELLERİNİN VAZGEÇİLMEZ ADRESİ BAYRAM



PEUGEOT TAVSİYE EDER TOTAL | PEUGEOT FİNANS | PEUGEOT ASSISTANCE

Peugeot'nun hayranlık duyduğunuz, geniş binek ürün gamı ve hafif ticari araç seçenekleri... Profesyonel bir kadro... Eksiksiz teknik donanım... Yakından tanıdığınız üstün Peugeot kalitesi ve güvencesi tüm Peugeot hizmetlerinin vazgeçilmez adresi Bayram, satış, servis, yedek parça ve araç kiralama hizmetlerini bir arada sunduğu plazasında, Peugeot kullanıcılarının hizmetinde.



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

BAYRAM

Trabzon Plaza
Tel: (0462) 325 94 15

Ordu Plaza
Tel: (0452) 234 18 88

Bayram Assistance
Tel: (0533) 357 96 30

bayramotomotiv.com

OPEL

Cenevre Fuarı'nda Opel yenilikleri



Opel CEO'su Karl-Friedrich Stracke, basın toplantısında yaptığı konuşmada, yakıt tasarruflu ve çevreci motorlar üretmek üzere yapılan çalışmalardan bahsetti. Yeni LPG ve CNG motorlar ve Hidrojen gibi alternatif yakıtlar ile Euro 6 standartlarını karşılayarak yakıt tasarrufunda liderlik pozisyonunu hedeflediklerini açıkladı.

PEUGEOT

Cenevre'de Flaşlar 2012 Peugeot 208 İçin Patladı



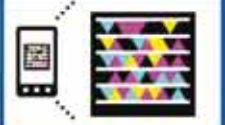
Peugeot, 2012'nin ilkbahar aylarında satışa sunacağı B segmentindeki yeni temsilcisi 208 HB'in dünya prömiyerini 2012 Cenevre Otomobil Fuarı'nda gerçekleştirdi. Peugeot'nun yeni tasarım diliyle şekillendirilen 208'in ilk etapta 3 ve 5 kapılı hatchback karoserleri satışa sunulacak.

Siz neredeyseniz Arkas Otomotiv orada

“5 şehir, 7 marka, 21 lokasyon”



Tarattın. Biz sizi arayalım!



Ücretsiz mobil uygulama için:
<http://gettag.mobi>



ARKAS OTOMOTİV
Rekabet güzeldir

www.arkasotomotiv.com.tr



VOLCAR
OTOMOBİL VE YEDEK PARÇA
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.volcar.com.tr

facebook.com/ArkasOtomotiv

twitter.com/ArkasOtomotiv

2012 Kamyon yarışları, İstanbul'dan start alıyor

» Avrupa'da büyük ilgiyle takip edilen ve ülkemizi ilk kez 2012'de ziyaret edecek FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası (ETRC)'nin açılış yarışları, 11-13 Mayıs 2012 tarihinde İstanbul Park'ta koşulacak.

2012 senesinde ülkemizde ilk defa koşulacak olan şampiyonada, Türkiye, İtalya, İspanya (2 yarış), Fransa (2 yarış), İngiltere, Almanya, Rusya, Çek Cumhuriyeti, Belçika olmak üzere 9 ülkede toplam 11 yarış yer alıyor.

1984'te İngiltere'de başlayan kamyon yarışları, daha sonra Uluslararası Otomobil Federasyonu (FIA) bünyesinde Avrupa Kupası olarak koşulmaya başlandı. 1990'lı yıllardan beri her geçen gün daha da çok ilgi çeken kamyon yarışları, 2005 sezonundan bu yana FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası adı altında düzenleniyor. Kamyon yarışlarında, ülkemizde 'Tır çekicisi' olarak adlandırılan araçlar yarışıyor. Ancak bu araçlar, karayollarında gördüğümüz çekicilerden biraz daha farklı. 5.5 tonluk ağırlığa, 12



litre ve 1100 beygir gücündeki bir motora sahip olan kamyonların, yarış sırasındaki azami süratleri 160 km/s ile sınırlandırılmış durumda. Şampiyonada, teknoloji açısından modern GT yarış otomobillerini aratmayan 20 civarında kamyon sürekli olarak yarışırken, bir yarışa en fazla 30 kamyon kabul ediliyor.

Avrupa'da Formula 1'den sonra en çok seyirci çeken yarış serisi olan kamyon yarışlarında, bir hafta sonunda Cumartesi ve Pazar günlerinde ikişer yarış olmak üzere, birbirinden bağımsız tam dört yarış yapılıyor. İstanbul Park'taki yarışlar 9'ar tur sürecek. Aksiyonu hiç kesilmeyen ve büyük bir çekişmeye sahne olan kamyon yarışlarının Türkiye'de de büyük bir ilgi çekmesi bekleniyor.

Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından İstanbul Park pistinde organize edilecek olan yarışlar, 2012 FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası'nın ilk ayağı olarak gerçekleştirilecek. Yarış hafta sonunda, ayrıca 2012 Türkiye Pist Şampiyonası'nın da ilk ayağı koşulacak.

TOSFED, daha önce Formula 1,



Dünya Ralli Şampiyonası, Dünya Binek Otomobiller Şampiyonası ve Dünya Cross-Country Kupası olmak üzere FIA'ya ait olan tüm dünya şampiyonalarını ülkemizde düzenlemiş ve FIA Avrupa Ralli Şampiyonası, FIA GT Şampiyonası, Alman Binek Otomobiller Şampiyonası (DTM), Le Mans Dayanıklılık Serisi, Renault Dünya Serisi gibi yarışmalara ev sahipliği yapmıştı.

Yarışlarla ilgili fotoğraflara şampiyonanın promotorü olan Truck Race Organisation'un internet sitesi www.truckrace.org 'dan, şampiyona ile ilgili videolara ise www.truckrace.tv adresinden ulaşılabilir. Türkiye'deki yarışmanın akışı ve seyirci biletleri ile ilgili bilgiler, Nisan ayı başında federasyon tarafından açıklanacak.<<<<





**ALIŞVERİŞİN EN İYİSİNE, DİNLENMENİN EN RAHATINA
EĞLENCENİN EN GÜZELİNE GELDİĞİNDE DUR.
ÜNLÜ MARKALAR, EN CAZİP FİYATLAR
YÖRESEL YEMEKLER, FAST-FOOD, TEKNOLOJİ VE
DAHA NELER NELER
HEPSİ EŞŞİZ BİR MEKANDA BİRLEŞTİ.**



İSTANBUL  DÜZCE  **HIGHWAY**  E-80 Çayırova  BOLU  ANKARA
İSTANBUL  D-100 Kızılay   Alente Kavşağı  ANKARA
Tel:0374 250 10 14 www.highwayoutlet.com.tr

HighWay
OUTLET
ALIŞVERİŞ MERKEZİ

Otomotivdeki vergi sistemi, AB'ye uyumlu hale getiriliyor

Yeni sistemde, çarpıklık giderilerek yaşlı otonun vergisi artırılırken, çevreci araçların vergisi düşürülecek. Teşviklerle ömrünü doldurmuş araçların trafikten çekilmesi sağlanacak. Bakan Yıldız, "Çevre dostu aracın az vergi ödeyeceği, çevreyi kirletenden daha çok vergi alınacağı yeni bir sistem geliyor" dedi.

Enerji Bakanı Taner Yıldız'dan halen faaliyette olan 16 milyonluk araç piyasasına kritik bir vergi uyarısı geldi. Bakan Yıldız, çevre dostu araçtan az, çevreyi daha çok kirletenden daha fazla vergi alınacağı bir sistem kurgulandığını söyledi. Bunu Şubat ayında yayınlanan Enerji Verimliliği Strateji Belgesi'nde de bir politika kararı olarak ortaya koyduklarını vurgulayan Bakan Yıldız, bu önlemin belgede öngörülen süre içinde hayata geçirileceğini belirtti.

Enerji Bakanı Yıldız, bu uyarıyı katıldığı Limak Enerji ve Kalkınma Bankası enerji verimliliği kredi anlaşması töreninde yaptı. Yıldız, enerji verimliliği konusuna büyük önem verdiklerini ve bu kapsamda Şubat ayında Enerji Verimliliği Strateji Belgesi'ni yayımladıklarını vurgulayarak, "16 milyon aracın harcadığı petrol türevi enerji sektöründe kullanılan petrol türevinden daha fazla. Strateji Belgesi'yle çevre dostu aracın az vergi ödeyeceği, çevreyi çok kirletenden daha çok vergi alınacağı bir sistem kurgulanıyor. Bu konuda hükümette tüm bakanlıklarla birlikte ortak bir dil kurduk" diye konuştu.



» Araçlarda dizel-benzinli ayrımı da yapılacak. Dizel araçlara daha yüksek oranlı vergi uygulanması üzerinde çalışılıyor. Bununla ilgili vergi yasaları başta olmak üzere mevzuatın yeniden yazılması için gereken süre başladı. Bu yasal düzenlemelerin tamamı 2014 Şubat ayına kadar tamamlanmış olacak.

Bakan Yıldız'ın dikkat çektiği 2012-2023 yıllarını kapsayan Enerji Verimliliği Strateji Belgesi atılacak adımı şöyle anlatıyor: "Emisyon seviyesi düşük çevre dostu (yürürlükteki tip onayı mevzuatına uygun) küçük motor hacimli, yakıt pilli veya elektrikli hibrit araçların özendirilmesi ve ekonomik ömrünü doldurmuş araçların kademeli olarak trafikten çekilmesi. Mevzuat revizyonu ile Bakanlık ve Maliye Bakanlığı işbirliği ile yapılacak düzenleyici etki analizi sonuçlarına bağlı olarak ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenecek

kriterler çerçevesinde, Avrupa Birliği ve OECD'ye üye ülkelerdeki uygulamalar dikkate alınarak, taşıt araçlarında çevreci vergileme rejimine geçilmesine yönelik çalışmalar yapılacak. Maliye Bakanlığı'nın sorumluluğunda yürüyecek bu eylemle ilgili Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı koordinasyonu ile yürütülecek.

"Uygulamanın 2 yönü olacak. İlk yönü, ekonomik ömrünü doldurmuş araçların trafikten çekilmesi sağlanacak. Bu kapsamda sahiplerine bu araçları trafikten çekmeleri ve yerine yeni otomobil olmaları halinde vergi teşviği sağlanacak. İkinci yönü ise Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin sil baştan düzenlenmesi olacak. Buna göre halen yeni araçtan daha yüksek, eski araçtan daha düşük vergi alan sistem, tersine çevrilerek, eski araç kullananlara daha yüksek, yeni araç kullananlara daha düşük MTV uygulanacak. <<<

Avis güveni Antakya'da.



Günay Motorlu Araçlar / Avis Antakya

İskenderun Yolu Üzeri 7 km. Bereket Günay İş Merkezi Antakya / HATAY

Tel: 0 326 285 66 03 E-mail: antakya@avis.com.tr www.gunaygrup.com.tr

Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:

www.avis.com.tr 444 2847

AVIS

**We try
harder.**

FerMas, 2012'de 20 adet Ferrari satacak

Ferari ve Maserati'nin Türkiye temsilcisi FerMas'ın Pazarlama Müdürü Ferhat Albayrak, 2012 yılında pazardaki kısmi daralmayla birlikte 20 adet Ferrari satışı hedeflediklerini belirterek, "Şimdiden 540 bin Euroluk 7 tane Ferrari 458 Spider'ı sattık" dedi

Koç Holding bünyesinde temsil edilen Ferari ve Maserati'nin Türkiye temsilcisi FerMas, Türkiye'de 7 yılda 153 adet Ferrari satışı gerçekleştirdiklerini, 2011 yılında 23 adet Ferrari sattıklarını, 2012 yılında ise hedeflerinin 20 adet satış olduğunu açıkladı.

FerMas Satış ve Pazarlama Müdürü Ferhat Albayrak, yaptığı açıklamada, 2011 yılında 11 adet 458 Italia, 8 adet

California, 3 adet FF ve 1 adet 599 GTO modeli olmak üzere toplamda 23 adetlik Ferrari satışı gerçekleştirdiklerini, 2011 yılında satışların yüzde 40'ının mevcut müşterilere, yüzde 60'ının da yeni müşterilere yapıldığını bildirdi. 2012 yılı hedeflerini de açıklayan Albayrak, "2012 yılında pazardaki olağan kısmi daralmaya rağmen 20 adet Ferrari satmayı amaçlıyoruz. Bu anlamda şimdiden 7 tanesini sattığımız 540 bin Euro'luk anahtar teslim satış fiyatına sahip Ferrari 458 Spider, 2012 yılının bizim açımızdan en önemli

» 2011 yılında 11 adet 458 Italia, 8 adet California, 3 adet FF ve 1 adet 599 GTO satışıyla toplamda 23 adetlik Ferrari satışına imza attıklarını dile getiren Albayrak, "Geride bıraktığımız 7 yıllık periyotta 153 adetlik Ferrari satışıyla pazarda kalıcı bir başarı ve güçlü müşteri-marka ilişkisine imza atmaya başladık" diye konuştu.



FerMas Satış ve Pazarlama Müdürü
Ferhat Albayrak

model yeniliklerinin başında geliyor. Ayrıca Mart ayı başı itibariyle yıllık satış hedefimizin yarısını şimdiden gerçekleştirmiş olmamız ve son olarak Cenevre Fuarı'nda tanıtılan ve 4 adet ön sipariş aldığımız Ferrari F12berlinetta gibi yeni modellerin varlığı, bizi hedeflerimize ulaşma yolunda daha da motive ediyor" dedi. <<<

Volvo Mükemmellik Ödülü Evo'nun

Volvo Car Türkiye, 2011 yılı değerlendirme bayii toplantısını 13-15 Ocak 2012 tarihleri arasında Abu Dhabi'de gerçekleştirdi.

Volvo Ocean Race'ın milyon dolarlık tekneleri, 14 Ocak'ta üçüncü etab için

geldikleri Abu Dhabi'den start alıp Çin'in Sanya şehrine doğru yola çıktılar. Volvo, Türkiye'den davet ettiği 80'in üzerinde kişiyi Volvo Ocean Race'ın Abu Dhabi startını görmeleri için özel tuttuğu tekne ile start noktasına yarışı izlemeye

götürdü. Bayiiler ve Volvo çalışanları startı gemiden seyrettiler. Yarışmacılar günde en fazla 4 saat uyuyabiliyor ve toz gıdalar ile besleniyorlar. Tekne yarışlarının Everest'i sayılan Volvo Ocean Race İrlanda'da bitecek.

Volvo Car Türkiye, 14 Ocak akşamı Abu Dhabi Radisson SAS Otel'de verdiği yemek sonrasında 2011 yılının mükemmellik ödülleri dağıttı. En iyi yetkili servis konusunda mükemmellik ödülü EVO Otomobilcilik San.ve Tic. Ltd. Şti.'ye verildi. Ödül töreninde konuşma yapan Volvo Bölge Başkanı Torben Eckardt EVO'nun yetkili servis mükemmellik ödülünü büyük farkla kazandığını belirtti. <<<





En az yakıt tüketimi

Sınıfın en az Yakıt Tüketimi! 100 km de 4.7Lt.
(Ricardo firmasının ürettiği Common Rail Direkt
Enjeksiyon Turbo Diesel (CRDI)

EPS + ABS

Elektrikli direksiyon sistemi ve ABS Standart.

En İyi Tırmanma Açısı

Sınıfın en iyi Tırmanma Açısı!
Diğer markalarda 16-20° iken Piaggio'da **9650 Tırmanma açısı!**

EURO 5 motor

125CV/1000 cc motorla sınıfın lideri.
Dizel modellerde kullanılan DPF (dizel partikül filtre sistemi) ile gelecek
tesli motorların (euro 6) habercisi.

En iyi dönme çapı

Sınıfta en iyi Dönme Çapı.
Yeni yakını rakibi 9.6 m iken Piaggio da sadece 7.4 m!

Elektrikli araç

Sınıfta ilk **96100 Elektrikli** Hafif Ticari araç

En İddialı garanti

2 yıl Sınırsız km Garantisi.



Ahmet Yüce: Frene basmak yok ayağımız devamlı gazda

Yeni modeller ve yeni yönetim anlayışıyla birlikte özellikle son iki yıldır Türkiye'deki Skoda satışlarını ve pazar payını yükseltmeye başlayan Yüce Auto, Çek markanın yönetimi tarafından da sıkı markaja alındı.

Yüce Auto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yüce, marka için özellikle son iki yılda büyük yatırım yaptıklarını, Skoda'nın imajını yükseltme konusuna önem verdiklerini belirtirken, bunun meyvelerini almaya başladıklarını söyledi.

Destek veriyorlar

Yeti'nin Greenline teknolojisine sahip 1.6 TDI motorlu seçeneğinin tanıtımında konuşan Ahmet Yüce, Skoda Auto yöneticilerinin, Türkiye'yi daha sık ziyaret etmeye başladıklarını, bayi toplantılarına bile üst düzey yöneticilerini gönderdiklerini vurguladı. Yüce, "Gösterdiğimiz çaba, Skoda Auto tarafından da izleniyor. Türkiye'yi, BRIC ülkeleriyle birlikte markanın büyümeyi hedeflediği ülkeler arasına sokmayı



başardık. Bu yüzden her türlü desteği sunmaya başladılar. Türkiye'de hiç bir zaman frene basmayacağız, ayağımız artık devamlı gazda" dedi.

2013 hedefi yüzde 3

Yüce Auto Genel Müdürü Mahmut Kadirbeyoğlu da, oluşturdukları '2013 vizyonu' çerçevesinde emin adımlarla ilerlediklerini belirterek,

"Bazı modellerde ve versiyonlarda yaşadığımız sıkıntılar nedeniyle bugüne kadar belki yavaş ilerledik. Ancak yeni gelecek modellerle yüzde 3'lük pazar payına kolayca erişeceğimizi düşünüyoruz" diye konuştu. 2011 yılını yüzde 1.5 pazar payıyla kapattıklarını, 2012'yi yüzde 2 pazar payı ve 10 bin adetlik satışla kapatmayı hedeflediklerini kaydeden Kadirbeyoğlu, 2013'te de ise yüzde 3 pazar payıyla 15 bin adedin üzerinde satış beklediklerini vurguladı.

6 ayda bir yeni model gelecek

Skoda'nın yeni modellerle pazarın tamamına hitap edeceğini kaydeden Mahmut Kadirbeyoğlu, şu anda pazarın yüzde 62'sine hitap eden Skoda ürün yelpazesinin Yeti Greenline modeliyle yüzde 65'e çıktığını, yılın ikinci yarısında Fabia ve Roomster'ın 1.6 dizel motorlarının pazara sunulmasıyla pazarın yüzde 75'ine hitap edeceklerini ifade etti. <<<

Goodyear'a taze kan

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörlüğü görevine Mahmut Sarıoğlu atandı.

Dünyanın 110 yılı aşkın süredir en büyük lastik üreticilerinden Goodyear'da 12 Mart 2012 itibarı ile Ticari Lastikler Direktörlüğü görevine Mahmut Sarıoğlu getirildi. 1995 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi, Elektrik – Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden

mezun olan Sarıoğlu, profesyonel çalışma hayatına 1995 yılında Enerji Tasarruf Sistemleri A.Ş.'de Saha Satış Mühendisi olarak başladı.

Sarıoğlu, 1997 – 1999 yılları arasında ABB Elektrik Sanayi A.Ş.'de Satış Mühendisi ve Özel Müşteriler Satış Müdürlüğü, 1999 – 2000 arasında 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de Pazarlama Koordinatörlüğü görevlerini üstlendi.

CRUISE CONTROL

BLUE ME

TOMTOM

3YIL
150.000 Km
GARANTİ



DOBLÒ MY LIFE: GENİŞ AİLELERİN TEKNOLOJİK TERCİHİ

Doblò My Life, konforuna ve teknolojiye düşkün aileler için tasarlandı. Cruise Control, Blue&Me™ ve TomTom® ön hazırlığı donanımlarını standart olarak sunan 2012 model Fiat Doblò My Life, 36.770 TL'den başlayan fiyatlarla Fiat showroom'larında sizi ve ailenizi bekliyor.

www.aliugurlu.com.tr

ALİ UĞURLU Plevne Caddesi No:170 Gülveren - Ankara Tel: 0312 562 21 15

Türkiye otomotiv pazarı vites küçülttü

» Geçtiğimiz 2 yılı üst üste rekorlarla kapatan Türkiye otomotiv pazarı, 2012'de vites küçülttü. Geçen yıl etkisini sınırlı da olsa gösteren ekonomiyi soğutmak için alınan önlemler, bu yıl pazarda önemli oranda daralmaya sebep oldu.

Türkiye Otomotiv pazarında 2012 yılı Ocak-Şubat dönemi otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 70.869 adet olarak gerçekleşti. 103.555 adet olan 2011 yılı 2 aylık dönemde otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %31,56 oranında azaldı.

2012 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 41.324 adet olarak gerçekleşti. 58.663 adet olan 2011 yılı Şubat ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %29,56 oranında azaldı. 10 Yıllık Şubat ayı ortalama satışlara göre ise %37 artış gösterdi.

Türkiye Otomotiv pazarında, 2012 yılı 2 aylık dönemde otomobil satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre %27,02 azalarak 50.266 adete geriledi. Geçen sene aynı dönemde 68.872 adet satışa ulaşılmıştı.

2012 yılı Şubat ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %25,16 azalarak 29.189 adet oldu. 10 Yıllık Şubat ayı ortalama satışlara göre ise %54 artış

gösterdi. Türkiye Otomotiv pazarında, Hafif ticari araç pazarı 2012 yılı 2 aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %40,6 oranında düşerek 20.603 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 34.683 adet satışa ulaşılmıştı.

Hafif ticari araç pazarı ise geçen yılın Şubat ayına göre %38,27 gerileyerek 12.135 adet seviyesinde gerçekleşti. 10 Yıllık Şubat ayı ortalama satışlara göre ise %7 artış gösterdi.

2012 yılı ilk 2 ayında otomobil pazarını motor hacmine göre incelediğimizde, en yüksek paya %92 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 46.229 adet ile sahip oldu. Ardından %7 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %1 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. Geçen sene aynı döneme göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %25 azalış, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %44 azalış ve 2000cc üstü otomobillerde de %48 azalış görüldü.

2012 yılı ilk 2 ayı sonunda dizel otomobil

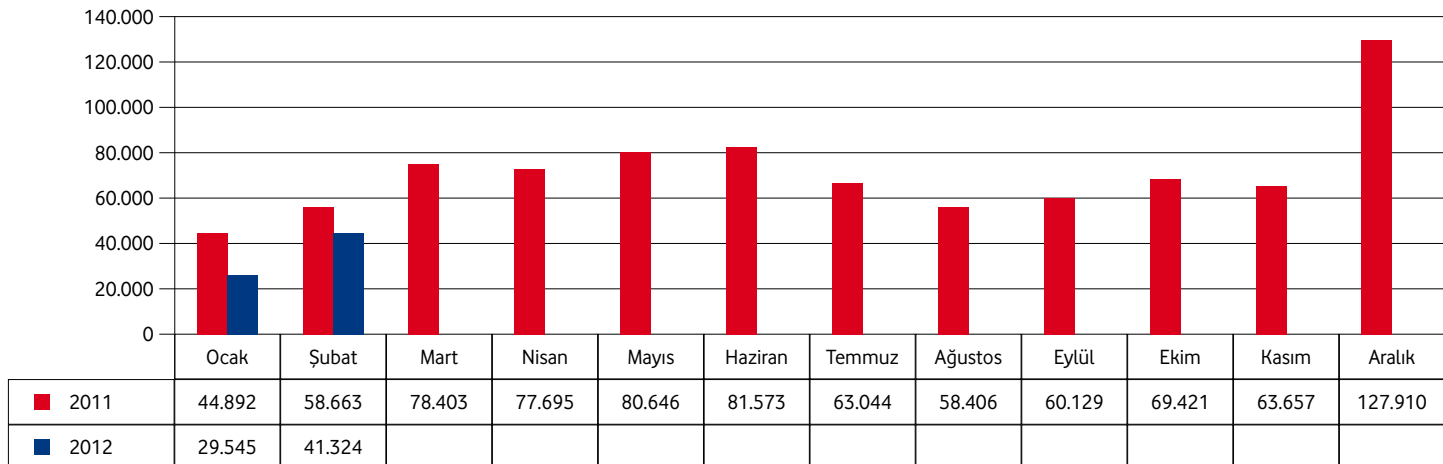
satışları geçen yılın aynı dönemine göre %30 oranında azaldı. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil satış adetleri geçen yıl aynı dönem ile kıyaslandığında, dizel payı %61'den %58' (29.404 adet)e geriledi.

2012 yılı ilk 2 ayı sonunda otomatik şanzımanlı otomobil satış adetleri 2011 yılı aynı dönemine göre %22 azaldı. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil satış adetleri geçen yıl ile kıyaslandığında, otomatik şanzımanlı otomobil satışlarının payı %33'den %35' (17.601 adet) e yükseldi.

2012 yılı Ocak-Şubat döneminde otomobil pazarı segmentinin %87'sini yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlardan oluşturdu. Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine %52 pay alan C (26.346 adet) segmenti ve ardından yine %34 pay ile B (16.995 adet) segmenti ulaştı. Bu segmentlerin ardından %11 pay, 5.419 adet ile D segmenti yer aldı. <<<

Kaynak: www.odd.org.tr

Ocak-Şubat 2012 Türkiye Otomobil ve Ticari Araç Pazarı Gelişimi



Kaynak: ODD

TOTAL **QUARTZ**

Motorun Kalbinden
Gelen Güç



TOTAL

Perakende Satışlar Yerli/İthal Dağılımı Ocak 2012

Marka	Binek Araç			Hafif Ticari Araç			Toplam		
	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam	Yerli	İthal	Toplam
Alfa Romeo	0	21	21	0	0	0	0	21	21
Aston Martin		0	0	0	0	0	0	0	0
Audi	0	378	378	0	0	0	0	378	378
Bentley	0	2	2	0	0	0	0	2	2
BMC	0	0	0		0			0	0
BMW	0	415	415	0	0	0	0	415	415
Chery	0	98	98	0	0	0	0	98	98
Chevrolet	0	919	919	0	0	0	0	919	919
Chrysler	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Citroen	0	454	454	204	189	293	204	643	847
Dacia	0	1.090	1.090	0	90	90	0	1.180	1.180
Daihatsu	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DFM	0	0	0	0	69	69	0	69	69
Dodge	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ferrari	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Fiat	1.136	177	1.313	1.535	179	1.714	2.671	356	3.027
Ford	0	1.501	1.501	2.151	19	2.170	2.151	1.520	3.671
Geely	0	66	66	0	0	0	0	66	66
Honda	1.122	280	1.402	0	0	0	1.122	280	1.402
Hyundai	1.005	834	1.839	0	83	83	1.005	917	1.922
Ikco	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Infiniti	0	2	2	0	0	0	0	2	2
Isuzu	0	0	0	27	199	226	27	199	226
Iveco	0	0	0	0	52	52	0	52	52
Jaguar	0	7	7	0	0	0	0	7	7
Jeep	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Karsan	0	0	0	184	0	184	184	0	184
Kia	0	465	465	0	44	44	0	509	509
Lada	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lamborghini	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lancia	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Land Rover	0	71	71	0	0	0	0	71	71
Mahindra	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maserati	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mazda	0	100	100	0	18	18	0	118	118
Mercedes-Benz	0	313	313	0	383	383	0	696	696
Mini	0	33	33	0	0	0	0	33	33
Mitsubishi	0	108	108	12	232	244	12	340	352
Nissan	0	393	393	0	80	80	0	473	473
Opel	0	1.126	1.126	0	25	25	0	1.151	1.151
Otokar	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peugeot	0	448	448	267	335	602	267	783	1.050
Porsche	0	17	17	0	0	0	0	17	17
Proton	0	125	125	0	0	0	0	125	125
Renault	3.664	220	3.884	0	826	826	3.664	1.046	4.710
Saab	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seat	0	89	89	0	0	0	0	89	89
Skoda	0	225	225	0	0	0	0	225	225
Smart	0	3	3	0	0	0	0	3	3
Ssangyong	0	92	92	0	131	131	0	223	223
Subaru	0	29	29	0	0	0	0	29	29
Suzuki	0	53	53	0	0	0	0	53	83
Tata	0	46	46	0	34	34	0	80	80
Toyota	263	669	932	0	56	56	263	725	988
Volkswagen	0	2.804	2.804	0	1.044	1.044	0	3.848	3.848
Volvo	0	211	211	0	0	0	0	211	211
Toplam	7.190	13.887	21.077	4.380	4.088	8.468	11.570	17.975	29.545

Kaynak ODD

MART AYINDA FIAT'TAN BÜYÜK HABER!

3YIL
150.000 Km
GARANTİ

Fiat showroom'larına gelenler şimdi hayallerindeki
Fiat'ın 20.000 TL'sini 0 faizle 2 yılda ödüyor.
Fırsatlar Fiat'ta, Fiat'la hayat yolunda.



FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
www.fiat.com.tr



Kampanya 31 Mart 2012 tarihine kadar, 0 km Fiat ticari araç alımında Fiat Finans'tan kullanılan kredilerde geçerlidir. 20.000 TL 24 ay vadede %0 faiz oranına ilişkin yıllık maliyet oranı %0,76'dır. Kredilerde bir kereye mahsus ve peşin olmak üzere tüm yasal vergiler dahil 550 TL dosya masrafı alınır. Fiat Finans önceden haber vermeksizin kampanya koşullarını değiştirme hakkını saklı tutar.

KIRMAK OTO Ankara Asfaltı Kurfalı Mevkii No: 47 Yakacık-Kartal Tel: (0216) 451 82 22

Avrupa otomobil pazarı küçülüyor

» Türkiye, Avrupa otomobil satışları sıralamasında 2012 Şubat ayında 8'inci, 2012 Ocak-Şubat döneminde ise 9'uncu sırada yer aldı.

O DD verilerine göre, AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2012 yılının ilk iki ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,8 küçülerek 1 milyon 927 bin 113 adet seviyesinde gerçekleşti.

2011 yılı Avrupa otomobil pazarında 4. çeyrekte başlayan daralma, aylar itibari ile 2012 yılı Şubat ayında da artarak devam etti. İlk iki ayda en yüksek satış yüzde 0,2 düşüğe rağmen 434 bin 513 adet ile Almanya'da gerçekleşirken, diğer bazı önemli pazarlarda İtalya'da

yüzde 17,8, Fransa'da yüzde 20,5 daralma devam etti.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2012 ilk iki ayında geçen senenin aynı dönemine göre en sert düşüş yüzde 47,9 ile Portekiz'de ve ardından yüzde 26,6 ile Yunanistan'da görüldü. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında Fransa, İtalya, Belçika, Slovenya, Hollanda, İrlanda, Avusturya, İsveç ve İngiltere yer aldı. 2012 ilk iki ayında geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sırasıyla, İzlanda yüzde 96,6,



Romanya yüzde 54,0 ve Macaristan yüzde 31,8 oranıyla yer aldı.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre otomobil pazarı 2012 yılı Şubat ayında, 2011 yılı Şubat ayına göre yüzde 9,2 küçüldü ve 923.381 adet seviyesinde pazar gerçekleşti. 2011 yılı Avrupa otomobil pazarında 4. çeyrekte başlayan daralma, aylar itibari ile 2012 yılı Şubat ayında da devam etti. Şubat ayında en yüksek satış yine 224.318 adet ile Almanya'da yaşanırken, diğer bazı önemli pazarlarda İtalya'da yüzde 18,9, Fransa'da yüzde 20,2 oranında gerileme oldu.

AB (27) ve EFTA ülkeleri toplamına göre bu yılın şubat ayında geçen senenin aynı ayına göre en sert düşüş yüzde 48,4 ile Portekiz'de, ardından yüzde 45,2 ile Yunanistan'da ve yüzde 22,4 ile Slovenya'da gerçekleşti. Daralma yaşayan diğer ülkeler arasında Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda, Avusturya, İrlanda, Litvanya, Letonya, İngiltere, İspanya ve İsveç yer aldı. 2012 Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre satışlarını en çok arttıran ilk üç pazar sırasıyla, İzlanda yüzde 148,5, Estonya yüzde 29,7 ve Romanya yüzde 27,4 oldu.

Türkiye, Avrupa otomobil satışları sıralamasında 2012 Şubat ayında 8., 2012 Ocak-Şubat döneminde ise 9. sırada yer aldı. <<<

Ülke	Ocak-Şubat 2012	Ocak-Şubat 2011	Değişim %
Almanya	434.513	435.482	-0,2
Fransa	310.056	389.921	-20,5
İtalya	268.240	326.265	-17,8
İngiltere	190.721	192.235	-0,8
İspanya	119.695	119.755	-0,1
Hollanda	114.547	123.802	-7,5
Belçika	88.448	106.371	-16,8
Avusturya	50.831	51.996	-2,2
Polonya	48.169	41.800	15,2
İsviçre	46.641	42.746	9,1
İsveç	39.421	40.237	-2,0
İrlanda	32.742	33.569	-2,5
Danimarka	26.645	23.962	11,2
Çek Cumhuriyeti	26.465	24.525	7,9
Finlandiya	24.884	23.092	7,8
Norveç	21.763	20.915	4,1
Portekiz	13.888	26.647	-47,9
Yunanistan	12.278	16.736	-26,6
Slovakya	10.171	9.217	10,4
Macaristan	9.197	6.976	31,8
Slovenya	9.139	10.744	-14,9
Romanya	9.063	5.886	54,0
Lüksemburg	8.192	7.763	5,5
Bulgaristan	2.600	2.367	9,8
Estonya	2.461	2.031	21,2
Kıbrıs	2.216	2.475	-10,5
Litvanya	1.875	1.771	5,9
Letonya	1.609	1.497	7,5
İzlanda	643	327	96,6
Toplam	1.927.113	2.091.110	-7,8
Türkiye	50.266	68.872	-27,0



GÜZEL RENKLER DUYGULARA DOKUNUR
MÜKEMMEL RENKLER AYNI ZAMANDA SİZİ DE MÜKEMMELLEŞTİRİR.

GLASURIT OTOMOTİV TAMİR BOYALARI

Glasurit, 100 yılı aşkın bir süredir yüksek teknoloji ile üretilen oto tamir boya larını sizlere sunmaktadır. Güvenilir ve yüksek kaliteli ürünlerimiz dünyanın önde gelen araç üreticileri tarafından onaylı premium tamir boyası olarak kullanılmaktadır. Özellikle renk tutturma konusundaki uzmanlığımız ve ürünlerimizin güvenilir dayanıklılığı ile, yüksek müşteri memnuniyeti sağlama konusunda boyahanelere destek sunmaktayız. Böylece, Glasurit kullanılarak yapılan tamirler sonucunda, araç sahiplerinin en yüksek kalitede hizmet almalarına katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz.



YENİ PEUGEOT 308 SENİ FARKLI KILAN KARAKTERİNDİR.



PEUGEOT partner TOTAL

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

Peugeot 308 1.6 e-HDi 112 hp Auto6R için ortalama CO₂ emisyon değeri 104 g/km, şehir dışı yakıt tüketimi 3.7 L/100 km, şehir içi yakıt tüketimi 4.6 L/100 km'dir.

e-HDi Micro-Hybrid Teknolojisi, Stop&Start sistemi ile kırmızı ışık gibi kısa süreli duraklamalarda motoru durdurur. Hareket edileceği anda otomatik olarak tekrar çalıştırır. Bu sayede karbondioksit salınımını azaltır ve şehir içinde %15'e varan yakıt tasarrufu sağlar. Yeni Peugeot 308, yeni yüzü, yeni nesil Stop&Start sistemli e-HDi Micro-Hybrid Teknolojisi ve standart ESP donanımı ile Peugeot Yetkili Satıcıları'nda keşfedilmeyi bekliyor.

YENİ PEUGEOT **308**



PEUGEOT
MOTOR & EMOTION