

GAMADOR`DAN
OTONOMİ AİLESİNE ÖZEL

BÜYÜK FIRSAT

| %9 Net indirim

| Bankasız, kefilsiz
48 ay 0 faiz

| Düşük peşinat

| Peşinat tutarı yerine
araç takası imkanı

Hayalinizdeki otomobile çok yakınsınız

Değişken geri ödeme seçenekleri, 48 aya varan vadeler ve uygun faiz oranlarıyla Sonbahara Özel 0 Km Taşıt Kredisi VakıfBank'ta.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



Değerli OTONOMİ Okuyucuları,

Öncelikle her fırsatta vurguladığımız ülkemize güvenimizi, milletimize inancımızı yineleyerek sözlerime başlamak istiyorum.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yaşanan ekonomik sıkıntılar hepimizi yakından etkiliyor. Ancak son günlerde atılan olumlu adımlar ülkemizin geleceği için de ümit veriyor. Zorlukları birlik ve beraberlik ruhuyla geride bırakacak yeteneğe sahip olduğumuz gerçeğiyle el birliği ile çalışmaya devam ediyoruz.

Hemen hemen bütün sektörlerini taşın altına koyarak ekonomimize sahip çıkacak adımlar atmaya devam ediyor. Ülkemizin en önemli sektörlerinin başında gelen otomotiv sektörü için de Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak'ın açıkladığı ÖTV indirimi hepimizi sevindiren bir gelişme oldu. Eylül ayında yapılan indirim sonrası ikinci fazda gelen bu indirim pazardaki daralmayı kısıtlayacak, piyasaları canlandıracaktır. Bunun için bir kez daha sektörümüz adına teşekkürlerimi buradan da iletmek istiyorum.

Yaşanan bu müspet gelişmeler piyasalara çok olumlu yansıyacak, devletimizin vergi gelirini de artıracaktır. Bu vesileyle bir başka önemli konuyu da hatırlatmak ve çözüm talebimizi yinelemek istiyorum. Bildiğiniz gibi sektör temsilcilerimizle her fırsatta dile getirdiğimiz ithal araç sorunu ciddi mağduriyetler yaşatmaktadır. Bu sorunun da çözülmesi, mağduriyetleri gidereceği gibi devletimizin kasasına da önemli miktarda para girişi sağlayacak, 3 milyar TL para girişi olacaktır.

Bir diğer önemli husus da kredi kullanmayı zorlaştıran yüksek faiz oranları... Konutlarda olduğu gibi otomotivde de kredi oranlarının düşürülmesini umuyoruz. İnaniyoruz ki Bakanlığımız ekonomide gaza bastığı bu dönemde, bu sorunları da çözüme kavuşturacaktır.

Her buluşmamızda sektörümüzden, federasyonumuzun faaliyetlerinden, yaptığımız çalışmalardan size güzel haberler vermek için canla başla çalışıyoruz. Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu kuruluşu olan MASFED MYM, Türkiye'nin dört bir yanında mesleki yeterlilik sınavlarını aralıksız sürdürüyor. Bir yandan sınavlar yapılırken diğer yandan tüm illerimizde mesleki yeterlilik belgelerini sahiplerine teslim ediyoruz. Meslektaşlarımız, mesleki gelişimlerini sürdürürken, daha nitelikli hizmetlere de imza atıyorlar. Bu tablo, ülkemizi her anlamda daha ileriye götürecek çalışmalar olarak bizleri de gururlandırıyor. Buradan katkı veren tüm dernek başkan ve üyelerine de teşekkürlerimi iletmek isterim.



Son olarak ülkemizi gelişmiş ülkeler seviyesine çıkaracak önemli adımlardan biri de kuşkusuz markalaşma... Başkent Ankara'da hayata geçirdiğimiz, 2016 Aralık'ta Sayın Cumhurbaşkanımızın açılışını gerçekleştirdiği Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi OTONOMİ, yurt içinden ve yurt dışından gelen ziyaretçileri tarafından büyük beğeni ve takdir topluyordu. Sektörünün kalbi haline gelen Otonomi, sektöre getirdiği yenilik ve kurumsal yapı ile diğer galericiler sitelerine de örnek oldu. Birçok ilde yapımı biten ve devam eden galerici siteleri de işleyiş olarak Otonomi'yi örnek almaları yanında aynı isimle hizmet verecek. İlk olarak Denizli Otonomi faaliyete geçti. İstanbul Avrupa ve Anadolu Yakası, Antalya, Afyonkarahisar, Mersin, Erzurum, Van ve Adıyaman Otonomi olmaya aday illerimiz arasında.

Bir sonraki buluşmamızda daha güzel gelişmeleri de sizlerle paylaşmak ümidiyle....

Aydın Erkoç
MASFED Başkanı



HER



YERE

ZAMANINDA



www.ptt.gov.tr

[/PTTKurumsal](https://twitter.com/PTTKurumsal)

[/Ptt.Kurumsal](https://facebook.com/Ptt.Kurumsal)

[/pttkurumsal](https://instagram.com/pttkurumsal)

MASFED Adına İmtiyaz Sahibi: Aydın Erkoç

Genel Yayın Yönetmeni: Dilek Kesici

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Mahmut Ulucan

Haber Merkezi: Yeşim Çelikten

Dilek Kesici

Gökberk Bozdemir

Ahmet Bülent

Hanife Melek

Ekin Bakır

Görsel Yönetmen: Cemre Altuncan

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü: Sevim Dilan Boran

E-mail: sdilanboran@gmail.com

Hukuk Danışmanı: Av. Hüseyin Çakmak

Yayın-Tasarım: Next Medya

Basım Yeri: Desen Ofset A.Ş. Birlik Mah. 448. cad.

476. Sk. No: 2 Çankaya/Ankara

Tel: 0312 496 43 43

Baskı Tarihi: 15.11.2018

Yönetim Merkezi Saracalar Mah. Turgut Özal Blv. No.: 351
Akyurt / Ankara

İletişim: 0554 595 58 95

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

ISSN: 2459-0088

2 ayda bir yayınlanır. Kasım- Aralık 2018

Dergimizde yayınlanan yazılardan kaynak belirtmeksizin tamamen veya kısmen alıntı yapılamaz.

Dergimiz Basın-Yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder. Dergimizde yayınlanan reklam ve yazıların doğruluğu, sorumluluğu reklam veren ve yazarlarına aittir.

Bu yayının prodüksiyonu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) tarafından Next Medya'ya hazırlanmıştır.

Başkent Otomotivciler Derneği (BOD) tarafından çıkarılmakta olan BOD OTONOMİ Dergisi 16. Sayısı itibarıyla OTONOMİ ismiyle Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) çatısı altında yayın hayatına devam edecektir.



Merhaba Değerli Okurlar,

Koskoca bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanırken bu yılın son sayısı ile karşınızdayız. Sizlere yine zengin bir içerik sunmak için çaba sarfettik. Her sayıda olduğu gibi dünyanın önemli fuarlarında en son görücüye çıkan otomobilleri meraklıları ile buluşturduğumuz fuar sayfalarımızda bu kez Paris Otomobil Fuarı'ndayız. İki yılda bir yapılan fuarda bu yıl çoğunluğu hibrit ve elektrikli olmak üzere 50'ye yakın model tanıtıldı. Sizin için seçtiklerimiz sayfalarımızda...

İstanbul, önemli bir konferansa ev sahipliği yaptı. Üretimin geleceği, Türkiye'nin ulusal otomobil projesi, dijitalleşme, Endüstri 4.0, akıllı tedarik zinciri ve lojistik, elektrikli araçlar, mobilite ve akıllı şehirler gibi konuların masaya yatırıldığı zirvede yeni gelişmeler ve iş modelleri de ele alındı. Çok sayıda ülkeden katılan konuşmacılar gündemi belirlediler. Konferansta öne çıkan konuları ilgiyle okuyacağınızı düşünüyoruz.

Her sayımızda olduğu gibi bu sayımızda da önemli konuklarımızı ağırladık. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ve Yüce Auto Skoda Genel Müdürü Zafer Başar çalışmalarını hakkında bilgi verirken, önemli değerlendirmelerde de bulundular.

Geçtiğimiz aylarda arabam.com'a transfer olan ve Borusan Mannheim'deki başarılı çalışmalarına burada devam edecek olan Zafer Terzioğlu da bir diğer konugumuz. arabam.com'a önemli katkılar sunacağını bildiğimiz Terzioğlu'nun bundan sonraki çalışmalarını da radarımızda olacak.

MASFED'e bağlı demek ziyaretlerimizde bu defa durağımız Eskişehir oldu. ESGAD Başkanı Haluk Olcay'ın nazik ev sahipliği eşliğinde hem sektörü hem de başarılı çalışmalarını konuştuk.

Dergimizin tüm sayılarında hemen her sektöre yer veriyor, ve önde gelen isimlerini de sizlerle buluşturmaya devam ediyoruz. Ülkemizin belki de en birincil sektörlerinden biri eğitim... Bizi çağdaş uygarlık düzeyine taşıyacak, gelişmiş dünya ülkeleri ile yarışır hale getirecek belki de en öncelikli yol. Biz de Ankara'da başlayan serüvenine şimdi ülkenin dört bir yanında adı ardına açtığı okullarla devam eden ve çitasını durmadan yükselten Nesibe Aydın Okullarını mercek altına aldık. Nesibe Aydın Okulları Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mirkan Aydın, okulları, uygulanan sistemleri ve hedeflerini anlattı. Umuyoruz ki örnek teşkil eder ve yenilikçi bakış açısıyla, aydınlık nesiller yetiştiren eğitim kurumları tüm ülkede yaygınlaşır.

29 Ekim'de Cumhuriyet Bayramımız tüm ülkede coşkuyla kutlandı. Ardından Ulu Önder Ata'mızı ebediyete uğurladığımız 10 Kasım'ı geride bıraktık. Onun anısına ülkemizin farklı şehirlerinde müze haline getirilen Atatürk'ün izlerini taşıyan evleri sayfalarımıza aldık. Yolunuz düşerse...

Burada yer veremediğimiz daha nice farklı konu ve konuklarımız, konut, oto test, hukuk, markalaşma, strateji köşelerimiz; sağlık, seyahat, kültür, sanat ve kişiye özel sayfalarımız... Keyifle okumanız dileğiyle...

Dilek Kesici

Genel Yayın Yönetmeni

PARİS OTOMOBİL FUARI

Paris Otomobil Fuarı'nda yerli ve yabancı markalar en yeni ürünlerini otomobil tutkunlarıyla buluşturdu

Bu yıl kapılarını 120'nci kez açan Paris Otomobil Fuarı, önemli yeniliklere ev sahipliği yaptı. Markaların otonom sürüş teknolojileri ile birlikte elektrikli araçlarının da şovuna dönüşen fuarda hala geleneksel kasa tiplerinin ağırlıklı olması dikkat çekti.

Birçok dünya prömiyerinin gerçekleştiği fuara damgasını vuran modellerden OTONOMİ'nin seçtikleri...



Bu yıl da
nefes kesti



Yeni BMW 3 Serisi dünya tanıtımını Paris'te gerçekleştirdi

BMW'nin en yeni modeli Yeni BMW 3 Serisi, segmentinde pek çok ilki temsil eden yepyeni teknolojileri ve tasarımı ile Paris Otomobil Fuarı'nda dünyaya tanıtıldı. Yeni BMW 3 Serisi, 2019'un ikinci çeyreğinde Türkiye'de yollarla buluşacak.

BMW 3 Serisi'nin 7'nci neslini temsil eden, G20 gövde kodlu Yeni BMW 3 Serisi, önemli ölçüde geliştirilen sportif becerilerinden, yeni tasarım diline, sürücü destek sistemlerinden uzaktan kontrol ve bağlantı teknolojilerine kadar sahip olduğu benzersiz yenilikleriyle 2018 Paris Otomobil Fuarı'nda dünya tanıtımını gerçekleştirdi. 2019 Mart ayı itibarıyla pazara sunulacak olan Yeni BMW 3 Serisi, yeni süspansiyon teknolojisi, rijitliği artırılan gövdesi ve geliştirilen şasi geometrisi ile daha keskin bir sportif sürüş karakterine kavuştu. Yeni BMW 3 Serisi, tekerleklerinin genişleyen iz açıklığı, azalan ağırlığı, daha da aşağı çekilen ağırlık merkezi ve 50:50 oranındaki ön/arka ağırlık oranı ile segmentindeki en sportif sürüş hissini sunmaya devam edecek. Yeni BMW 3 Serisi, 2019'un ikinci çeyreğinde Türkiye'de yollarla buluşacak.



WORLD
TITLES

184

16



2019 yılında yüzüncü yaşını kutlayacak olan Citroën'in geleceğine dair detaylar verecek iki konsept modelin müjdesi Paris Otomobil Fuarı'nda verildi. 2019 yılının Mart ayında düzenlenecek olan Cenevre Otomobil Fuarı'nda markanın şehir teması için geliştirdiği yeni bir ulaşım çözümünün konsept modeli tanıtılacak. 2019'un Nisan ayında gerçekleşecek Şangay Otomobil Fuarı'nda ise markayla özdeşleşmiş konforu bir adım ileri taşıyacak yepyeni bir konsept model tanıtılacak.

Markanın yüzüncü yıl kutlamaları kapsamında Citroën, 6-19 Şubat arasında Retromobile Fuarı ve 19-21 Temmuz tarihleri arasında 'Yüzüncü Yıl Buluşması' etkinliği düzenliyor. Bu etkinliklerde markanın tarihine damga vurmuş birbirinden özel modeller sergilenecek.

CITROËN, PARİS OTOMOBİL FUARI'NDA İKİ KONSEPT MODELİNİN MÜJDESİNİ VERDİ





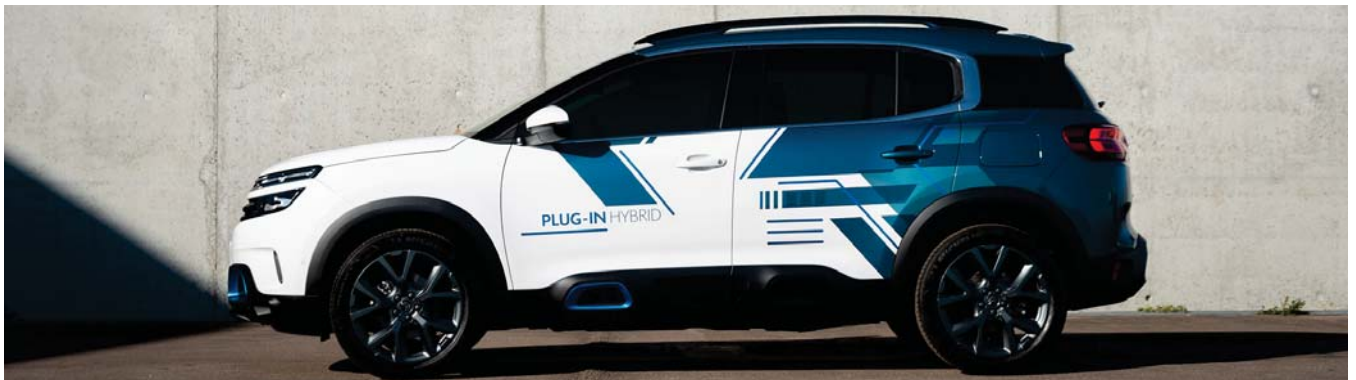
CITROËN C5 AIRCROSS'UN PLUG-IN HYBRID VERSİYONU PARİS OTOMOBİL FUARI'NDA TANITILDI

Citroën, Yeni Citroën C5 Aircross'u Avrupalı tüketicilerle ilk kez buluşturdu. Ayrıca Citroën için bir ilk olan Yeni Citroën C5 Aircross SUV Hybrid Concept de fuarda tanıtıldı. 2019'da 100'üncü yılını kutlayacak olan ikonik ve yaratıcı marka, standında, yolculuk sırasında akıllı telefon ve tabletlerle ilgilenenlerin yaşadığı yol tutması problemini ortadan kaldıran SEETROËN gözlükleri, kamp ve outdoor meraklılarına yönelik 4x4 Spacetourer RipCurl ve C3 Aircross RipCurl, moda işbirliklerinden doğan C3 ELLE Edition, Jean-Charles de Castelbajac imzalı E-MEHARI ve C3 özel serileri de sergilendi.

Markanın fuardaki en önemli yeniliği 2019 yılının ilk çeyreğinde satışa sunulacak olan C5 Aircross SUV modeli. Citroën Advanced Comfort® programı kapsamında üretilen C5 Aircross, sağladığı konfor ile fark yaratıyor. Hafif ve ileri teknoloji ürünü EMP2 modüler platformu üzerine geliştirilen C5 Aircross, üstün sürüş konforuna ek olarak ilk kez C4 Cactus ile Avrupa'da sunulan, yol sarsıntılarının araç içine asgari

düzeyde yansıtılmasını sağlayan Progressive Hydraulic Cushions™ (Kademeli Hidrolik Destekli) süspansiyon sistemi ve Advanced Comfort koltukları barındırıyor.

Fuarın sürprizi ise Citroën C5 Aircross'un Plug-in (dışarıdan şarj edilebilir) Hybrid (PHEV) versiyonu. Hibrit modunda benzinli motorlara göre %40 yakıt tasarruf sağlayan bu model, ZEV (sıfır emisyon) modunda 135 km/s'e ulaşan hızlarda 50 km menzil sunuyor.





DYNO Test

Yanal Kayma Test

Fren Testi

Kaporta - Boya Kontrolü



UZMAN BAKIŞ, KESİN SONUÇ!

• İstanbul Maslak • Ankara Şaşmaz • İzmir Gazimir • İstanbul Sancaktepe



0850 223 56 00

www.d-expert.com.tr

TÜV SÜD DOĞUŞ EKSPERTİZ VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.



DACIA AVRUPA'DA EN ÇOK SATAN 5 MARKA ARASINA GİRDİ



Yeni Duster'in lansmanından sonra Dacia, yeni satış rekorlarına imza atarak başarısını sürdürüyor. Dacia, Paris Otomobil Fuarı'nda motor inovasyonlarının yanı sıra, daha güçlü bir navigasyon sisteminin de tanıtımını gerçekleştirdi.

Dacia yeni bir satış rekoruna imza attı

Dacia, tarihinin en başarılı ilk yarıyı satış adedine ulaştı. Markanın Fransa'daki satışları yılın ilk yarısında yüzde 20,8 artış gösterdi, perakende müşteri satışlarında binek araç sıralamasında 3. sığaya yerleştı.



2. EL ARAÇ
ALMAK İÇİN

ŞEHİR ŞEHİR
DOLAŞMAYIN!

umran®
Profesyonel Bakış

BAĞIMSIZ ARAÇ EKSPERTİZ MERKEZLERİ 444 5 417
www.umranoto.com.tr

UZAKTAN
EKSPERTİZ

Umran Oto Ekspertiz



Uzaktan Ekspertiz ile raporunu
gördüğünüz araç size uygunsa gidip
alabilirsiniz, değilse zaman ve para
kaybetmekten kurtulursunuz.



FERRARI MONZA SP1 VE SP2 İLE GÖRÜCÜYE ÇIKTI



Ferrari'nin Monza SP1 ve SP2 modelleri Paris Otomobil Fuarı'nda otomobil severlerin karşısına çıktı. Bu iki özel otomobil, 50'li yıllardaki Ferrari modellerinden ilham alınarak tasarlandı. Eşsiz bir süper spor deneyimi sunan Ferrari Monza SP1 ve SP2, çok özel müşteriler ve koleksiyonarlara hitap eden ileri teknoloji özellikleriyle dikkat çekiyor.





2. El'de 1. Tercihiniz



OTONOMİ F1 BLOK NO:4 AKYURT/ANKARA
TEL: 0539 303 19 19 - 0312 399 70 80

Mercedes-Benz, 2018 Paris Otomobil Fuarı'na yeni modelleri ile damga vurdu

Mercedes-Benz, 2018 Paris Otomobil Fuarı'nda tamamen yenilediği B-Serisi, marka tarihinin en fazla satılan SUV ailesinin en yenisi GLE ve Mercedes-AMG markasının yeni modeli A 35 4MATIC'in dünya lansmanlarını gerçekleştirdi.





Mercedes-Benz, Paris'te ayrıca; markanın en kompakt sedanı A-Serisi Sedan, yeni 6 silindirli motoruyla Mercedes-AMG GT 43 4MATIC+ 4-Kapılı Coupé, smart'ın 20. yılına özel tasarlanan smart forease, Mercedes-Benz EQ markasının ilk yüzde 100 elektrikli modeli EQC ve 1937 model rekortmen W 125'den esinlenilerek üretilen EQ Silver Arrow modellerini de ilk defa bir otomobil fuarında meraklıları ile buluşturdu.



Mercedes-Benz Türk Otomobil Grubu İcra Kurulu Üyesi Şükrü Bekdikhan: "Premium kompakt sınıftaki başarıımızı, A-Serisi Sedan ve Yeni B-Serisi ile sürdüreceğiz"





SEAT'TAN PARIS'TE SUV GEÇİDİ

SEAT, Uluslararası Paris Otomobil Fuarı'nda Yeni Tarraco'yu ve ilk CNG ile çalışan SUV modeli Arona TGI'ı tanıttı

SEAT, 2018 Paris Otomobil Fuarı'nda Arona, Ateca ve Yeni Tarraco'dan oluşan tüm SUV model yelpazesini sergiledi. Ziyaretçiler, yeni tanıtılan Tarraco modelini SEAT standında keşfetti. Yansıtıcı duvarlarla çevrili interaktif bir odada, keyifli bir deneyimle Tarraco'yu yakından tanıdılar. Bu modelin marka imajını daha da güçlendirerek, markaya yeni müşteriler kazandırması bekleniyor. Paris Motor Show'da SEAT standı, ziyaretçilerin ayrıca Ibiza, Arona, Leon, Ateca ve Tarraco gibi araç modellerinin kişisel olarak oluşturmalarına olanak sağlayan büyük ekranlar içeriyor.

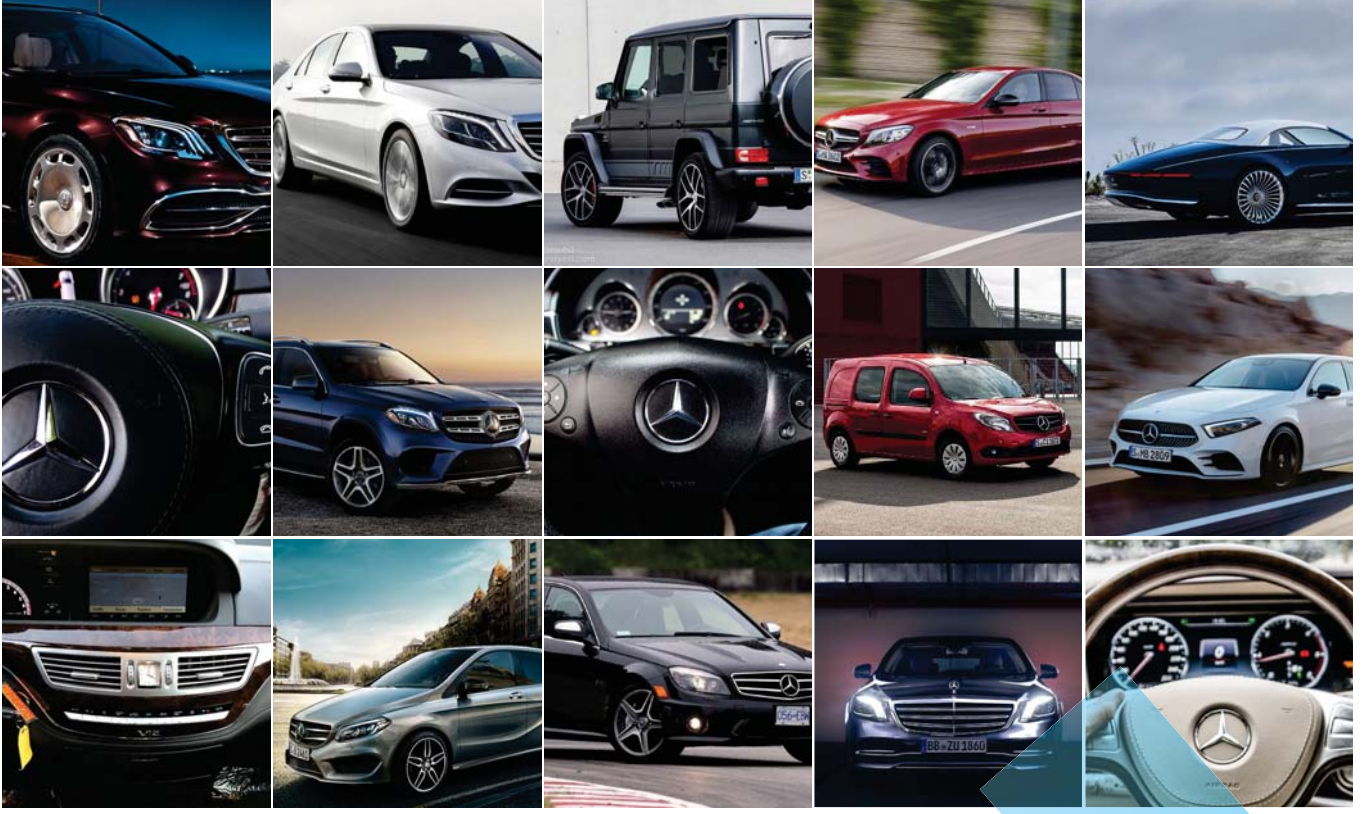
Markanın yeni amiral gemisi SEAT Tarraco

SEAT'ın 7 koltuklu versiyonu da bulunan yeni SUV modeli Tarraco, her türlü araziye uygunluğu ile yeni bir araç kategorisine girişini sembolize ediyor.

Segmentinin ilk CNG'li SUV modeli SEAT Arona TGI

Arona, SEAT'ın SUV yelpazesinde, benzin ve dizelle sürdürülebilir bir alternatif olan sıkıştırılmış doğal gaz ile çalışan ilk araç.





Size uygun bir otomobil her zaman vardır

OLCOTOMOTİV

OLC Otomotiv İnşaat Turizm San. Tic. Ltd. Şti.
75. Yıl Mah. Oto Center No: 30 Odunpazarı, Eskişehir
T: 0222 228 09 00 F: 0222 228 09 05 info@olcotomotiv.com

www.olcotomotiv.com

AutoTrader
YAKINDA HİZMETİNİZDE

AUTOTRUST ✓
OTOMOBİL EKSPERTİZ HİZMETLERİ
YAKINDA HİZMETİNİZDE

FlexFilo
Araç Kiralama

Suzuki'den Avrupa Çıkarması!



Yeni Nesil Suzuki Jimny

İlk kez 1998 yılında yollarla buluşan 3'üncü nesil Jimny ile 20 yıllık başarı dolu bir hikâyeye imza atan Suzuki de, yeni nesil Jimny ile Paris Otomobil Fuarı'nda yer aldı. Gerçek 4x4 özellikleriyle iddiasını tekrar ortaya koyan yeni Suzuki Jimny, 1,5 litrelik 100 HP gücündeki motoru ve maskülen tasarım detaylarıyla ilk kez Avrupalı otomobil severlerle buluştu.

Etkileyici performansa sahip yeni motor!

Yeni Suzuki Jimny ile birlikte daha önce kullanılan 1,3 litre hacimli motorun yerini yüksek verimlilik seviyesine sahip 1,5 litrelik motor alıyor. 100 HP gücündeki yeni motor, tüm devir seviyelerinde daha yüksek tork üretimi sunarken, özellikle alt devirlerde daha yüksek tork üreten yapıyla alt devir sürüşlerinin büyük öneme sahip olduğu arazi sürüşlerinde daha etkin bir performans sunuyor.



OPAL OTOMOTİV



KIA OPAL ŞAŞMAZ



KIA OPAL BALGAT



KIA OPAL:

Ankara'nın en çok güven duyulan bayileri arasında yer alan Opal A.Ş.kuruluşundan bu yana kalite ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet sunmaktadır.



Senin zamanın. Senin standartların.



Opal Şaşmaz : İstanbul Yolu Şaşmaz Girişi /Ankara 0312 278 6 333
Opal Balgat : Konya Devlet Kara Yolu No: 187 Balgat / Ankara 0312 583 0 600
www.opaloto.com.tr

Opal *ikinci el*

2.EL - TAKAS - EKSPERTİZ - BANKA KREDİSİ



Balgat 2.EL



Şaşmaz 2.EL



Otonomi 2.EL

Güvenilir ikinci el alım - satımlarınız için;
Otonomi, Balgat veya Şaşmaz Plazamıza Bekleriz!...

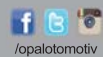
Opal *ikinci el*

Otonomi: Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı E-3 Blok No: 351/20 (1-2-29-30) Akyurt /Ankara 0312 399 84 84

Balgat: Konya Devlet Kara Yolu No:187 Balgat/Ankara 0312 583 0 583

Şaşmaz: İstanbul Yolu Şaşmaz Girişi/Ankara 0312 278 6 333

www.opaloto.com.tr



/opalotomotiv

TEŞVİKLERLE OTOMOTİV ALANINDA ÖNEMLİ YENİLİKLER GERÇEKLEŞECEKTİR

“Bugün yaşadığımız küresel ekonomik çevreyi düşündüğümüzde sektörü daha da yukarıya taşıyarak rekabeti arttıracak olan en önemli nokta AR-GE faaliyetlerinin ve yatırımlarının artmasına dayanıyor” diyen Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, bu global dönüşüm planına ayak uydurmak için yakın zamanda gerçekleştirdikleri yatırımlar ve çalışmaları anlattı.

■ Genel olarak otomotiv sektörünün üretim, yatırım, ihracat-ithalat, pazar, Ar-Ge, inovasyon vb. alanlarda performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de otomotiv sektörü hem üretim hem de ihracat anlamında önemli bir rol üstlenmeye devam ediyor. Sadece Mercedes-Benz Türk olarak, bayi çalışanlarımız da dahil edildiğinde iki fabrikada üretim yapan bir şirket olarak 10 bini aşkın kişiye istihdam sağlıyoruz. Mercedes-Benz Türk, 1967’den 2018’e kadar 1,1 Milyar Avro’yu aşan yatırımları ile Türkiye’nin en büyük şirketleri arasında yer alıyor.

AR-GE ve teknolojik gelişmeler sayesinde Türk Otomotiv sanayisinin önemli oranda yol kat etmeye başladığını söyleyebiliriz. Özellikle Endüstri 4.0 süreçlerini hızlı bir şekilde hayata geçiren otomotiv endüstrisi, tüm dünyada gelişime yönelik bir zorunluluk ve yükselen bir trend olan Endüstri 4.0 kapsamında Türkiye’de önemli atılımlarda bulundu. Sektör, son yıllarda bu trend ile orantılı olarak Avrupa’ya entegrasyonunu arttırdı ve büyümesini sürdürüyor. Bugün yaşadığımız küresel ekonomik çevreyi düşündüğümüzde sektörü daha da yukarıya taşıyarak rekabeti arttıracak olan en önemli nokta şüphesiz AR-GE faaliyetlerinin ve yatırımlarının artmasına dayanıyor.

■ Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk’ün çalışmalarından bahsedermisiniz?

Mercedes-Benz Türk olarak, bu global dönüşüm planına ayak uydurmak için yakın zamanda gerçekleştirdiğimiz yatırımlar ve çalışmalar sonrasında



Süer SÜLÜN - Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı

Daimler dünyası içerisinde önemli bir konuma geldik. Bu kapsamda 2017 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesinde temeli atılan Mercedes-Benz Türk’ün ikinci AR-GE Merkezi faaliyete alındı. Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, Daimler’in global ağı içerisinde tüm dünyaya kamyon yol testi ve mühendislik hizmeti sunan “Tek Merkez” olma unvanına erişti.

■ Sektör, 2018’de nasıl bir yıl geçirdi, kendi performansınızı nasıl değerlendiriyorsunuz, hedeflerinize ulaştınız mı?

2018 yılında Türkiye otomotiv pazarının, 2017’nin altında ancak yine de yakın rakamlarda tamamlanacağını düşünüyoruz. 2019 için tahmin yapmak şu an için zor görünüyor fakat kurda yaşanan değişimler otomotiv sektörünü yakından ilgilendiriyor.

2018 yılı Mercedes-Benz Türk için yükselen kur ve faiz oranları sebebiyle geçen yıla oranla daha farklı seyreliyor. Fakat, özellikle Aksaray Kamyon

Fabrikamıza yaptığımız yatırımların da etkisi ile ihracat hacmimizi giderek artırıyoruz. Bu artışın önümüzdeki yıl da devam edeceğini düşünüyoruz.

■ Firmanızın 2019 yılı plan ve programları hakkında bilgi verebilir misiniz; üretim, yatırım, ihracat, büyüme, Ar-Ge, inovasyon ve diğer alanlardaki hedefleriniz nelerdir?

2019’da hedeflediğimiz en önemli konular arasında; üretimdeki performansımızı devam ettirmek, yeni ürünlerimizin pazarda söz sahibi olmasını sağlamak, ihracat hacmimizi artırmak, yalnızca ürünlerimizde değil, hizmet alanında da artış sağlamak, AR-GE ve bilişim teknolojileri alanlarındaki çalışmalarımıza hız kazandırmak ve kurumsal sosyal sorumluluk projelerimizle topluma yapılan katkıyı devam ettirmek yer alıyor. Önümüzdeki sene içerisinde iç pazarda bir daralma yaşanabileceğini öngörebiliriz, çünkü kurdaki değişimler ister istemez otomotiv fiyatlarını etkiliyor.

Önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek olan teşvikler sayesinde; özellikle otomotiv alanında önemli yeniliklerin gerçekleşeceğini düşünüyorum. Endüstrinin hızla değişen ihtiyaçlarına dinamik bir şekilde reaksiyon gösteren karakterimizle sanayi ve kamu arasındaki iletişimin artırılarak beraber çalışmalarının sağlanması gerektiğine inanıyorum. Küresel rekabette söz sahibi olabilmek adına AR-GE çalışmalarını artırarak devam ettirmeli ve ekonomiye değer katan çalışmaları sürdürmeliyiz. Böylece, ülkemizin makro ekonomisine katkı sağlayıp, hem çalışan istihdamı ile yerel ekonomiye destek olup, hem de yan sanayinin gelişimine fayda sağlamaya devam etmeliyiz.

■Otomotiv sektörü ve genel olarak Türkiye ekonomisinin gelişimi ve sorunların çözümü konusunda eklemek istediğiniz görüşleriniz var mı?

Otomotiv sektörünün hem iç hem de ihracat pazarlarında sürdürülebilir bir biçimde büyümesi beklentilerimizin en başında geliyor. Gerekli düzenlemelerin yapılması halinde Türkiye ekonomisine mevcut konumundan çok daha fazlasını kazandıracak olan otomotiv sektörüne verilebilecek her desteğin ülke ekonomisine katkı sağlayacağını düşünüyoruz.



AR-GE ve teknolojik gelişmeler sayesinde Türk Otomotiv sanayisinin önemli oranda yol kat etmeye başladığını söyleyebiliriz. Özellikle Endüstri 4.0 süreçlerini hızlı bir şekilde hayata geçiren otomotiv endüstrisi, tüm dünyada gelişime yönelik bir zorunluluk ve yükselen bir trend olan Endüstri 4.0 kapsamında Türkiye’de önemli atılımlarda bulundu.



5. DÜNYA OTOMOTİV KONFERANSI

Türkiye ve dünyadaki otomotiv sektörünün lider firmalarının bulunduğu ve en güncel gelişmelerin konuşulduğu 5. Dünya Otomotiv Konferansı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Londra merkezli Worldwide Partnership firması tarafından düzenlenen konferans, 2 gün boyunca 800 katılımcıyla gündemi belirledi.

Aralarında Almanya, İtalya, İngiltere, Japonya, İspanya, İran, Bulgaristan başta olmak üzere 40'ın üzerinde ülkeden çok sayıda konuşun katıldığı konferansta; Üretimin Geleceği, Türkiye'nin Ulusal Otomobil Projesi, Dijitalleşme, Endüstri 4.0, Akıllı Tedarik Zinciri ve Lojistik, Elektrikli Araçlar, Mobilite ve Akıllı Şehirler gibi önemli gündem maddeleri konuşuldu.

Bilgi Tabanlı Topluluklar Oluşuyor



Konferansın açılış konuşmasını yapan **Panasonic Amerika Direktörü Hakan Köstepen**, "Dünya hızlı bir şekilde bilgi üretiyor, bilgi tabanlı toplumlar oluşmaya başladı. Google'dan bilgiyi buluta yüklüyorsunuz. Otomotiv sektörünü, bilişim sektörünü doğru zamanda doğru alanda bağlayacaksınız. Sadece arabadan kahve ve yemek almak 94 milyar dolarlık sektörü oluşturuyor. Amerika'da Amazon, Facebook, Apple paranın nasıl akacağına odaklanıyor. Önceden nakit kullanılırdı, şimdi kripto kullanıyoruz. Dünya artık bilgi çevresinde dönüyor" diye konuştu. Mobility'nin hayatları değiştirmesiyle ilgili olarak Japonya'da toplum 5.0'ın çıktığını anlatan Hakan Köstepen, artık internet kadar peoplenet denilen ağa odaklanıldığını açıkladı.

Kısa Vadeli Önlemlerle Mücadele Edemeyiz

Türk ekonomisini değerlendiren **Ekonomist Özlem Derici Şengül**, makro göstergelerin yansıması olarak binek araç satışlarının yüzde 40 azaldığını, tüm otomotiv sektöründe yüzde 57 daralma olduğunu söyledi. Özlem Derici Şengül, Türkiye'nin yüzde 4.5 daraldığı 2009 yılındaki tablo ile karşı karşıya olduğunu belirtti. Küresel koşulların da Türkiye'nin işini kolaylaştırmadığını anlatan Şengül, cari açık vermeyen sektörlerden olan otomotivde ihracatın da iyi gitmediğini, bu sektöre odaklanmak gerektiğini vurguladı. Sürdürülebilir kalkınma için bu dönem teknoloji, insan kaynakları ve Ar-ge'ye yatırım yapılması gerektiğini dile getiren Özlem Derici Şengül, "Dünyaya enjekte edilen 50 trilyon dolarlık likidite 2015 yılından itibaren geri çekilmeye başladı. Bu durum 5 yıl boyunca devam edecek.



Bu nedenle kısa vadeli önlemlerle başa çıkma lüksümüz yok, önümüzdeki 10-20 yılı planlamamız gerekiyor" dedi.

"Yeni Jenerasyon Yükleniyor"



Garanti Bankası Tüketici Finansmanı Direktörü Demet Yavuz da "Yeni Jenerasyon Yükleniyor" başlıklı sunumunda, tüketici olarak dünyanın her yerinde parmak izini bıraktığımız bu çağda duyulmak ve önensinmek istediğimizi belirterek, "Böyle hizmet alınca mutlu oluyoruz. Online dünya bizi hizmet tarafında farklı noktalara getirdi. Data dolu bu dünyada kişiselleştirilmiş ürün ve hizmet istiyoruz" diye konuştu. Banka olarak empati asistanı ürünüyle geçen yıl 864 bin geri bildirim aldıklarını belirten Demet Yavuz, 20'den fazla ürünü bu geri bildirimlerle tasarladıklarını açıkladı.

2030'da Gelirin Yüzde 25'i Mobil Servislerden Gelecek



Mercedes-Benz Türk CIO'su Gökçe Bezmez de dijitalleşmenin her şeyi değiştirdiğini, nesneler ve insanları birbirine yaklaştırdığını anlattı. Dünyada 3 trilyon 500 milyar dolar olan otomotiv sektörü gelirlerinin yüzde 80'inin araç satışından geldiğini belirten Gökçe Bezmez, 2030 yılında bu gelirin 6 trilyon 700 milyar dolar olacağını, bunun sadece yüzde 55'inin araç satışından, yüzde 25'inin de mobil servisten kazanılacağını açıkladı. Dünyada yeni petrolün data olduğunu anlatan Bezmez, "Bunu akılcı bir şekilde kullanabilmek önemli. 3 boyutlu yazıcılar dünya endüstrilerinde büyük değişiklik getirecek" yorumunu yaptı.

2020 yılında 35 milyar nesnenin internetle bağlantısı olacak



Uluslararası Trendler ve Teknolojiler başlıklı panelde konuşan İsviçre'den **Wisekey firması CEO'su Carlos Moreira**, akıllı araçlarla birlikte bilgi güvenliğinin çok daha fazla önem kazanacağını anlatarak araçların hacklenmemesi için her bir aracın asimetrik kimlikle yaratılması gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin 4.sanayi devriminde önemli bir yere sahip olması için mevcut varlıkların kaldıraç etkisiyle güçlendirilmesi gerektiğini belirten Moreira, "Türkiye bir Hub olabilir, büyük şehirleri akıllanıyor" diye konuştu. 2020 yılında 35 milyar nesnenin internetle bağlantısı olacağını anlatan Moreira, 2030'da bu rakamın bir trilyona ulaşacağını açıkladı.

Türkiye Yatırım ve İhracat İçin Doğru Ülke

Ford Motor Company emekli Direktörü John Fleming, Koç grubu ile yaptıkları işbirliği sonucu Türkiye'de üretim yaptıklarını hatırlatarak "Türkiye yatırım yapmak için doğru bir yer. İyi mühendisler var. Avrupa'daki bazı tesislerimizi kapatıp üretimi buraya kaydırarak. İhracat yapmak için de doğru bir lokasyon" değerlendirmesini yaptı.



SEKTÖRÜN KADIN YÖNETİCİLERİ PANELİ

Konferansın ikinci gününde ilk kez kadınlara özel bir etkinlik düzenlendi. Sektörün direksiyonundaki güçlü kadınlar, kadınlara özel panel ile gündeme oturdu. Panelde sektördeki firmaların üst düzey yöneticilerinden oluşan kadın konuşmacılar, otomotivdeki dönüşüme bakış açılarını, geleceğe dair analizlerini ve sektörün kadınlar için nasıl daha çekici hale getirileceğini tartıştılar.

Otomotiv sektörü çok hızlı bir dönüşümden geçiyor



Mercedes-Benz Türk'ün Daimler Küresel IT Çözümler Merkezi Direktörü Özlem Vidin Engindeniz, "Zaman akıyor ve değişim kaçınılmaz. Akıllı sensör, entegre iletişim uygulamaları ve büyük veri ile geliştirilmiş jeo-analitik yetenekleri ile donatılmış yeni araçlarla endüstri, otomotiv üretiminden kullanıcıya özel çoklu katma değerli hizmetler sunan taşımacılık sektörüne dönüşüyor" dedi.

Araç Satın Alma Süreci Giderek Dijitalleşiyor

Araç satın alma sürecinin her geçen gün daha fazla dijitalleştiğini söyleyen Garanti Bankası Tüketici Finansmanı Birim Müdürü Demet Yavuz, “Bugün bile, Avrupa pazarında, müşteri deneyimini ilk sırada tutan, yalın süreçlerle müşterilere uçtan uca dijital kredi çözümleri sunan aktörler var. Sözkonusu iş modeli, dört basit adımda işliyor. Her şeyden önce, aracın üç boyutlu görselleri 360 ° VR (yapay gerçeklik) teknolojisiyle tüketiciye sunuluyor. VR videolar sayesinde, test sürüşü bile dijital olarak gerçekleştirilebiliyor. İkincisi, müşteri aynı platform üzerinden satıcıya kolayca ulaşabiliyor ve uygun araç donanım paketi ve fiyat seçenekleri hakkında karar verebiliyor. Müşteriler yüzyüze görüşme zorunluluğu olmaksızın pazarlık yapabiliyor. Finansman süreci tamamlandıktan sonra araç müşterinin adresine teslim ediliyor. Gelecekteki iş modeli az çok bu şekildedir” diye konuştu.

Elektromobilité küçük şirketler büyük oyuncularla rekabet edebiliyor



QEV Technologies Direktörü Monica Mikac ise, elektromobilitenin yeni, küçük şirketlerin otomotiv endüstrisindeki büyük oyuncularla rekabet edebilmesini sağladığını söyledi. Mikac, “Endüstri şimdiden aracın hacklenmesinin önlenmesi için blockchain teknolojisini nasıl kullanacağını araştırıyor. Bunun bir çözüm olup olmadığından emin değilim ama kesinlikle heyecan verici geliyor” şeklinde değerlendirmede bulundu.

Yenilik mutlak bir gereklilik

Omron Ülke Müdürü Bengi Pekmezoğlu da, şöyle konuştu: “Gelecekte üretim için, ayarlama elemanlarını azaltmak için yenilik mutlak bir gereklilik. Makinelerin işlerini bir dereceye kadar öğretmeden yapmasını istiyoruz. Anahtar “otonom makineler”. Robotlara sadece hedefi söylersiniz ve buna göre çalışırlar. Bu ideal bir otonom makinedir. Robotlara yönelik talimatlar “Çalışmayı detaylı olarak nasıl yaparız?” dan “İş için neye ulaşılmalı?” olarak değişirse, üretim hatlarında ayarlanacak elemanların sayısı önemli ölçüde azalacaktır...”



DİREKSİYONDAKİ KADINLAR

Otomotivin Kaptan Köşkündeki Kadın Oranı Yüzde 8

Direksiyondaki Kadınlar başlıklı panele katılan ABD’den Otomotivde Kadınlar Derneği kurucusu Christy Roman, İspanya’dan Qev Teknoloji firması Direktörü Monika Mikac, KAGİDER Başkanı Sanem Oktar, Mercedes-Benz Türk’ün Daimler Küresel IT Çözümler Merkezi Direktörü Özlem Vidin Engindeniz kendi başarı hikayelerini ve sektöre ilişkin değerlendirmelerini aktardılar.

Panelin moderatörlüğünü üstlenen, ekonomist Özlem Derici Şengül otomotiv gibi rekabetçi bir sektörlerde pozisyona ulaşmanın zor olduğunu, kadınlar için bu durumun daha da zorlaştığını söyledi.

Kadınlara yönetimde daha fazla sandalye verilmeli



KAGİDER Başkanı Sanem Oktar, kadın ve erkeklerin biraraya gelerek karar sürecine katılmasının daha değerli olduğunu belirterek, KAGİDER’in hayata geçirdiği eşit fırsat modelini anlattı. Kadınlarla ilgili olarak iş hayatında hala kullanılmayan bir potansiyel olduğunu anlatan Sanem Oktar, Dünya Bankası desteği ile hayata geçirdikleri Kadın Dostu Şirketler sertifika projesiyle şirketleri, istihdam ettikleri kadın sayısı, eğitimden temel haklara kadar farklı konularda sundukları

fırsatlar konusunda inceleme yapmaya yönelttiklerini açıkladı. Türkiye’de kadın istihdamının önündeki en büyük engelin kültürel kodlar olduğunu belirten Sanem Oktar, şunları söyledi:

“Türkiye’de kadının yeri evidir, kadın çocuğuna bakan annedir yaklaşımı hakim. Dünyada özellikle para ödenmeyen işlerin yüzde 70’ini kadınlar yapıyor. Kadınları iş hayatında daha fazla görmek istiyorsak para ödenmeyen işlerin eşit şekilde paylaşılması gerekiyor, devlet politikalarının düzenlenmesi gerekiyor”

Otomotiv şirketlerinin yönetim kurullarının yüzde 8’inde bir kadın yönetici bulunduğu bilgisini veren Oktar, “Kadınlara yönetimde daha fazla sandalye ayırmak lazım. İyi uygulamaları tüm endüstriye ilham kaynağı olarak yaymaya çalışmalıyız” dedi.

Kadınları işe almak kötü bir fikir değil



Otomotivdeki Kadınlar Derneği Kurucusu Christy Roman da Dünyada satın alma kararlarının yüzde 80’inin kadınlar tarafından alındığını belirterek “Kadınları işe almak kötü bir fikir değil” dedi. Otomotiv sektörüne seslenen Roman, “İşinizi daha verimli şekilde geliştirmek isterseniz yönetime daha fazla kadını işe almanız gerekecektir. Kadın daha fazla vizyon katıyor, içgörü sağlıyor, daha fazla cesaretlendiriyor. Farklı bir perspektifi olabiliyor. Bu farklı yetilerin kullanılma fırsatından mahrum kalmamalıyız” yorumunu yaptı.

“5G teknolojisini 300 KM Hızla Giden Araçta Deneyimledik”

Japonya’dan konferansa katılan **NTT Docomo** firmasının **Genel Müdürü Takehiro Nakamura** 5G teknolojisinin otomotiv sektörüne etkilerini anlattı. Nakamura, Japonya’nın ilk 5G deneyimini 2019 yılındaki Dünya Rugby şampiyonasında yaşayacağını, 2020 yılında ise Olimpiyat Oyunlarında yaygın kullanımın başlayacağını söyledi. Bu konuda 2014 yılından bugüne deneyler yaptıklarını anlatan Nakamura, Nissan markasıyla yaptıkları deneyde saatte 300 km giden bir araçta 1.1 Gb veri aktarımı yaptıklarını, 100 km hızda giden araçlarda ise 11 GB hıza ulaşıldığını söyledi.



“Otomotivciler Ülke Olsa Dünyanın 4. Büyüğü Olurdu”

Turkcell Akıllı Ev ve İş Uygulamaları Direktörü Esat Sönmezer ise konuşmasında otomotivcilere seslenerek “Büyük sektör olduğunuzun farkındayız. Tüm ürettiğiniz değerleri tek bir ülke haline getirseniz dünyanın en büyük 4. ülkesi haline gelirsiniz. 50 milyon kişiye doğrudan iş verme şansınız var. Dünyada herkesin yaşayış şeklini değiştiren bir sektör. Bu nedenle bu sektörün odağında olmamız gerektiğinin farkındayız.



Ürün ve yol haritalarımızı, mevzuat bağlantılarını, ekosistemimizi tamamıyla otomotiv sektörüne göre değiştiriyoruz”. Türkiye pazarında halen 22 milyon araç olduğunu ve bunların dijitalleşme potansiyelinin henüz ortaya çıkmadığını da anlatan Esat Sönmezer “Dünyada ise 2022 yılında bağlantılı araç sayısı 70 milyon adede ulaşacak, Çin pazar lideri olacak. Fiziksel dünya ile dijital dünya arasında bir köprüye ihtiyaç var. Ulaşım dünyasında katma değer yaratabileceğimize inanıyoruz” diye konuştu.

OTOMOTİV, EKONOMİK KRİZLERDEN İLK ETKİLENEN AMA AYNI ZAMANDA İLK ÇIKAN SEKTÖRDÜR

Otomotiv sektöründe yaşanan dalgalanmaların 2019 yılında artarak devam edeceği öngörüsünü paylaşan Yüce Auto Skoda Genel Müdürü Zafer Başar ile sektörün sorunlarını ve alınabilecek tedbirlerin yanı sıra Skoda'nın 2019 yılı hedeflerini konuştuk.

■ Otomotiv sektörü açısından 2018 nasıl bir yıl oldu?

2018 yılı otomotiv sektörü için zor bir yıl oldu. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle sıfır araç fiyatları, gerek ithal araçlar gerekse yerli araçların ithal girdi maliyetlerinin yükselmesi ile önemli oranda arttı ve bu artışın sürebileceği bir dönem yaşamaktayız. Rakamlara baktığınızda 2018 yılının ilk 9 ayında 362 bin 465 adet satış gerçekleşti ve Pazar bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24 daraldı. En büyük daralma ise yüzde 67 ile Eylül ayında yaşandı.

Sektörümüz bir süredir teşvik ve düzenleme beklentisi içindeydi. ÖTV düzenlemesi bu beklentilerden bir tanesiydi. Bu düzenleme ile araç fiyatlarında 4 bin ila 14 bin lira arasında bir gerileme olacak. Kur artışının gerisinde kalmış olsa da, yine de olumlu katkısı olacaktır. Yeni ÖTV düzenlemesinin kalan dönemde otomobil satışlarını pozitif olarak yüzde 5-10 arasında etkileyeceğini düşünüyoruz.

■ Sektörü üretim, yatırım, ithalat-ihracat, ar-ge alanlarında nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otomotiv sektörü, gerek üretim gerekse ihracat açısından ülkemizin en büyük sektörlerinden bir tanesidir. 2017 yılı ilk dokuz aylık dönemde 476.621 adet otomobil satılmışken 2018 ilk dokuz aylık dönemde bu rakam %23.95 azalma göstererek 362.343'e gerilemiştir. Sektörde yaşanan bu daralma ve yaşanan kur artışı özellikle ithalatçı firmaları olumsuz etkilemektedir. Yaşanan tüm olumsuz ekonomik koşullara rağmen otomotiv sektörü Türkiye ekonomisi açısından önemini korumaktadır. Öyle ki AB ülkeleri içerisinde Hafif Ticari, Otobüs ve Ticari Araç üretim sıralamalarında



Zafer BAŞAR - Yüce Auto Skoda Genel Müdürü

1. Sırada yer almaktayız. Ocak-temmuz döneminde binek otomobiller ihracatı geçen yılın aynı dönemine kıyasla %7 artarak 7 milyar 662 milyon dolar olmuştur. Satış anlamında rakamlar olumsuz görünse de en fazla ihracatı yine otomotiv sektörü yapmıştır.

■ 2019'da sektör için nasıl bir yıl bekliyorsunuz ?

Otomotiv sektöründe yaşanan dalgalanmaların 2019 yılında artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Türkiye ekonomisinin en önemli sektörlerinin başında gelen otomotiv sektörü paydaşları olarak, 2019 yılını minimum daralma ile geçebilmek için önlemlerimizi alıyoruz.

■ Otomotiv sektörü ve genel Türkiye ekonomisinin gelişimi, sorunları ve çözümleri hakkında eklemek istediğiniz görüşleriniz var mı?

Otomotiv sektörü ekonomik krizlerden ilk etkilenen ama aynı zamanda ilk çıkan sektördür. Sektörün özellikle 2019 yılında daralacağını öngörsek de pazar payımızı küçültmemek adına gereken önlemleri almayı planlıyoruz. Otomotiv sektörünün en büyük sorunlarının başında yüksek vergi yükü gelmektedir. ÖTV'de yapılan iyileştirmeler sektörü canlandırıp satışları hızlandıracaktır. Sektörün bir diğer önemli sorunu ise otomobil kredilerindeki yüksek faiz oranlarıdır. Banka ve finans kuruluşlarının otomobil kredisi faizlerinde indirim gitmeleri hem otomobil firmalarının elini güçlendirecek hem de müşterinin satın almak istediği otomobile daha kolay ve uygun fiyata ulaşmasını sağlayacaktır.

■ Firma olarak 2018 yılını nasıl geçirdiniz?

Tamamen yeni konsepte kavuşturulan showroomlarımızla birlikte hizmet kalitesinde de önemli bir artış sağlamayı başardık. Aynı zamanda pazara sunduğumuz kompakt SUV modelimiz Karoq da markamıza bir dinamizm kazandırdı. Karoq'un yanı sıra tüm taleplere cevap verebilen geniş ürün ailemiz ile Skoda olarak daralan pazarda satışlarını ve Pazar payını arttıran birkaç markadan biri olduk. 2018 yılının ilk 9 ayında 15 bin 773 adetlik satış ile yüzde 4.4 Pazar payı elde ettik. Geçtiğimiz yılın aynı dönemini 15 bin 629 adetlik satış ve yüzde 3.3 Pazar payıyla tamamlamıştık.

■ Firmanızın 2019 yılı plan ve programları hakkında bilgi verir misiniz?

Skoda olarak 2019 yılında öncelikli hedefimiz Pazar payımızı korumak. Gelecek yıl pazara sunulacak yeni modellerimiz de bu hedefimizde bizi motive edecektir. Amiral gemisi modelimiz Superb 2019 yılının ilk çeyreğinde yenilenecek. Yine aynı şekilde tamamen yenilenen Rapid Spaceback modelimiz de aynı dönemde yola çıkacak. Ayrıca ilk sürüşü gerçekleştirecek elektrikli Octavia modelimiz Skoda teknolojisinin geldiği noktayı gözler önüne serecek. Bu lansmanlarımız, 2019 yılı için bizim en büyük itici gücümüzü oluşturacak.



Sektörünün en büyük sorunlarının başında yüksek vergi yükü gelmektedir. ÖTV'de yapılan iyileştirmeler sektörü canlandırıp satışları hızlandıracaktır. Sektörün bir diğer önemli sorunu ise otomobil kredilerindeki yüksek faiz oranlarıdır. Banka ve finans kuruluşlarının otomobil kredisi faizlerinde indirimde gitmeleri pazarı canlandıracaktır.

Tamamen yeni konsepte kavuşturulan showroomlarımızla birlikte hizmet kalitesinde de önemli bir artış sağlamayı başardık. Aynı zamanda pazara sunduğumuz kompakt SUV modelimiz Karoq da markamıza bir dinamizm kazandırdı. Karoq'un yanı sıra tüm taleplere cevap verebilen geniş ürün ailemiz ile Skoda olarak daralan pazarda satışlarını ve Pazar payını arttıran birkaç markadan biri olduk.



2018'in En Cool Markaları

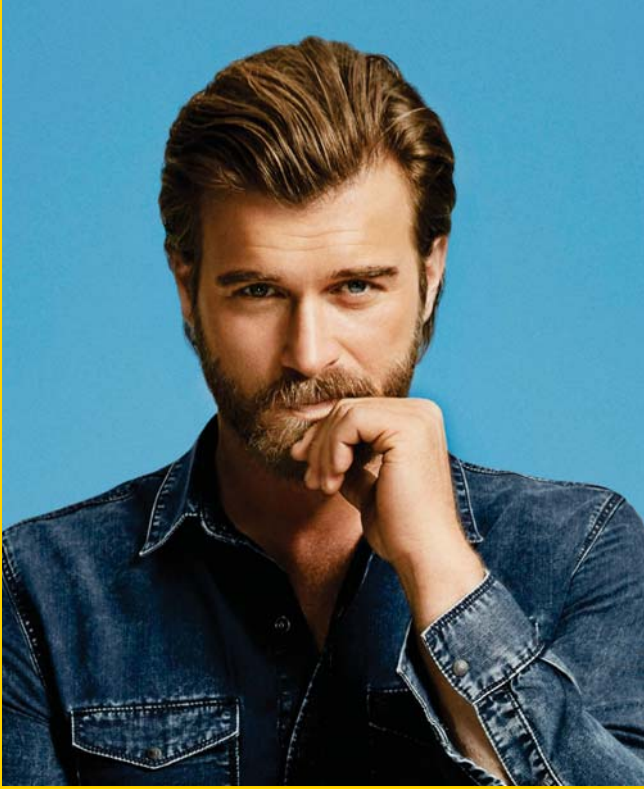


Türkiye'nin bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilen "Cool Markalar Araştırması" 2018'in en cool markalarını gözler önüne serdi... "Yılın En Cool Markaları" bu yıl ilki düzenlenen "Cool Gece"de ödülleri kavuştu. İşte 2018'in en cool markaları...

"Cool Markalar Araştırması" sonucu kendi kategorilerinde birinci olan markalar Fairmont Otel'de düzenlenen "Cool Gece"de bir araya geldi. 2018'in en cool markaları düzenlenen görkemli bir törenle ödülleri kavuştu. Gecede Türk Markaları Kategorisi'nde Vestel en cool marka ödülünün sahibi oldu. Mavi'nin reklam yüzü Kıvanç Tatlıtuğ 2018'in en cool erkek marka yüzü olurken, Head&Shoulders marka yüzü Serenay Sarıkaya ise en cool kadın marka yüzü Kategorisi'nde ödüle layık görüldü.

Cool Gece'nin açılış konuşmasını yapan Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen etkinlikle ilgili şunları söyledi:

"Sektörümüzde "cool olmak", "bir tarza sahip olmak", "karizmatik olmak" ya da "havalı olmak" ile eş anlamlı kullanılıyor. Ancak "cool" olmak daha doğrusu "cool olabilmek" pek de kolay değil. Emek ve çabanın yanı sıra tutarlılık da gerektiriyor. Bu tutarlılığa sahip olan markalarsa tüketiciyi yanına alıyor, karizmasıyla etkiliyor. Her ödüllendirme sürecimizde yaptığımız gibi 4 yıldan bu yana Cool Markalar Araştırmamızda da sokağa çıkarak ve halk jürisine sorarak "Yılın Cool Markaları"nı belirledik. 4 yıldan beri gerçekleştirdiğimiz Cool Markalar endeksini bu yıl ödül töreniyle taçlandırmak istedik. Cool Gece'de başarılarının sonucunu alan markaları tebrik ediyorum."



Cool Markaları 2018'de Yılın Cool Markası ödülünü kazanan markalar

1. Akaryakıt Kategorisi: Opet
2. Banka Kategorisi: Garanti Bankası
3. Beyaz Eşya Kategorisi: Arçelik
4. Çikolata Kategorisi: Nestlé
5. Diş Macunu Kategorisi: İpana
6. Erkek Marka Yüzü Kategorisi: Kıvanç Tatlıtuğ
7. Ev Geliştirme/Yapı Market Kategorisi: Koçtaş
8. Fast Food Kategorisi: Burger King
9. GSM Operatörü Kategorisi: Turkcell
10. Güneş Gözlüğü Kategorisi: Ray-Ban
11. Hazır Kahve Kategorisi: Nescafé
12. İç Giyim Kategorisi: Penti
13. İklimlendirme Kategorisi: Toshiba
14. Jean Kategorisi: Mavi
15. Kadın Kozmetik Kategorisi: MAC Cosmetics
16. Kadın Marka Yüzü Kategorisi: Serenay Sarıkaya
17. Klasik Ayakkabı Kategorisi: Kemal Tanca
18. Kredi Kartı Kategorisi: Garanti Bonus
19. Kuruyemiş Kategorisi: Tadım
20. Küçük Ev Aletleri Kategorisi: Arzum
21. Mücevherat Kategorisi: Zen Pırlanta
22. Online Alışveriş Sitesi Kategorisi: Hepsiburada
23. Otomotiv Kategorisi: BMW
24. Sadakat Kartı Kategorisi: Migros Money Club
25. Süpermarket Kategorisi: Migros
26. Şampuan Kategorisi: Clear
27. Teknoloji Marketleri Kategorisi: Teknosa
28. Tur Operatörleri Kategorisi: ETS Tur
29. Türk Markaları Kategorisi: Vestel

Araştırmanın Metodolojisi: "Cool Markalar Araştırması" Marketing Türkiye için Roamlar Türkiye'nin 25 Haziran-10 Ağustos 2018 tarihleri arasında Roamlar Türkiye mobil uygulaması üzerinde, crowdsourcing yöntemiyle gerçekleştirildi. Araştırmaya Türkiye temsili 12 bölgeden yüzde 50 kadın, yüzde 50 erkek 750 Roamlar kullanıcısı katılarak fikirlerini belirtti. Araştırmaya akıllı telefonları üzerinden katılan kullanıcılara kategori bağımsız olarak ve kategori bazında "en cool" buldukları marka soruldu. Tüketiciler en cool buldukları "bir" markayı cevap olarak belirledi.

opet



arçelik

Garanti

VESTEL



TURKCELL

ÇEYREK ASIRLIK OTOMOTİVCİ ARABAM.COM'DA

iLab Holding çatısı altında faaliyet gösteren arabam.com'un yeni CEO'su olan otomotiv sektörünün deneyimli ismi H. Zafer Terzioğlu, arabam.com'un yeni vizyonunu anlattı.

■ **Başarılı çalışmalarınızı bundan böyle arabam.com'da sürdüreceksiniz. Öncelikle H. Zafer Terzioğlu'ndan bahseder misiniz?**

Ben tek cümle ile TED Ankara Koleji ve takiben Ankara Üniversitesi SBF İşletme bölümü mezunu, aslen Ankaralı ve neredeyse çeyrek asırlık bir otomotivciyim. Çoğu otomotiv profesyoneli için en kaliteli okullardan birisi olan Koluman Motorlu Araçlar'da, önce Ankara sonra da İstanbul şubelerinde, 1996 yılından 2003 yılına kadar kamyon, hafif ticari araç satış temsilciliği ve otobüs satış müdürlüğü yaptım. Arada bir yerde askerlik sonrası kurucularından olduğum Gittigidiyor.com maceram da var. Daha sonra 2003 – 2012 yılları arası Borusan Oto İstinye Satış Müdürlüğü ve 7 yıla yakın da Borusan Manheim Genel Müdürlüğü görevini yaptıktan sonra "arabam.com" a Ekim 2018 itibarı ile Genel Müdür / CEO olarak transfer oldum ve böylece dijital dünyaya adım attım.

■ **arabam.com'un sürekli büyüyen bir platform olduğunu biliyoruz, bu anlamda sektöre pek çok yenilik getirdi. Bu yeniliklerden biraz bahseder misiniz?**

arabam.com 2016 yılında iLab holding tarafından satın alındıktan sonra ciddi bir değişim sürecine girdi. Önceliği alt yapı ve tasarım değişimine veren ekiplerimiz, bireysel ve galerilerin daha hızlı ilan verebileceği ve güvenle araç alabilecekleri bir sistem kurmaya odaklandılar. Bu odaklanmanın sonucunda da sektörde fark yaratan hizmetler kullanıma sunuldu: OtoRapor iş ortaklığı ile ilan verenlerin araçlarına yaptırabilecekleri "ücretsiz temel ekspertiz" sayesinde, araç arayanlar ilanlara eklenen ekspertiz raporu ve puanları üzerinden güvenle araç alabilir hale geldi.



H. Zafer TERZİOĞLU - arabam.com CEO'su

"Arabam Ne Kadar Eder?" özelliği ile aracının 2.el piyasa değerini öğrenmek isteyenler, listeleri gezip ortalama almaktan kurtuldu. Hızlı bir şekilde araçlarının bilgilerini girerek o günkü değerini, kaç günde aracını satabileceğini ve zorluk derecesini girebilir hale geldi.

"Arabamı Bul" özelliği ile kendisine en uygun aracın ne olduğunu bilemeyen veya marka/model kararı netleşmeyen alıcılara, sorduğumuz kısa sorular sayesinde en uygun marka/modelleri listeleme imkânı sağladık.

"bi'görelim" özelliğimiz ile alıcılar beğendikleri araçları ister telefonlarından ister bilgisayarlarından numarası gizli şekilde görüntülü arayabiliyor ve araç ile ilgili sorularını direkt satıcıya canlı canlı sorabiliyor. Üstelik her iki tarafta bu aramayı arabam.com mobil uygulaması üzerinden yaptığı için, görüşme kayıt

edilebiliyor ve olası anlaşmazlıkların önüne geçiliyor.

E-ticaretten alışık olduğumuz ama 2.el araç sektöründe olmayan galeri yorum ve puanlama sistemi ve bireysel üyelerin kaç yıllık üye olduğu ve sosyal medya profillerinin paylaşılması da diğer tüm saydığım özelliklerimiz gibi 2.el sektöründeki güvensizlik ortamını ortadan kaldırmayı amaçlayan önemli adımlardı.

Benim de gelişimle arabam.com'un dijital dünyasını reel otomotiv tecrübesi ile birleştirerek hem son kullanıcı hem de galerilerimizin araç alım satım işlerini çok daha rahat ve verimli bir şekilde yapabilmeleri için gerekli yeni hizmetlerimizi hızla devreye alacağız.

arabam.com

■ 2018 yılı nasıl geçti, sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 otomotiv sektörü için ikinci yarı yıla göre nispeten daha iyi başladı ancak kurların aşırı hareketi özellikle sıfır araç satışını neredeyse tamamen durdurdu. Talep Temmuz ayı itibarı ile büyük ölçüde ikinci ele döndü ancak bu sefer de faizler iki katına çıkınca ve bir de üstüne bankalar kredi vermekten imtina edince Ekim ayı itibarı ile ikinci el sektörü de zora girdi. Büyük ihtimalle Eylül ve Ekim aylarında TUIK verilerinde ikinci elde küçük yüzdeli bir daralma ile karşılaşacağız. Bunu yıllardır ilk kez yaşayacağız. İşlerin bir nebze olsun toparlanabilmesi için faizlerin bir an önce aylık %2 – 2.5 seviyesine düşmesi gerekmekte. Aylık %3 – 3.5 seviyesi bir son kullanıcının, zaten ortalama hane halkı gelirinin neredeyse iki katı kadar artan araç bedelinin bir kısmını ödemesini imkânsız hale getiriyor.

■ 2019 yılını otomobil sektörü açısından nasıl görüyorsunuz?

Tüm bu olumsuzluklara rağmen Türkiye seneye en az 7 milyon adet ikinci elin el değiştireceği bir ülke olacak. Çünkü halen 1.000 kişiye düşen araç (binek ve hafif ticari) sayısı 240 ve bu adet Avrupa'nın en düşüğünün yarısı kadar. Yani hane halkının araca ihtiyacı var. Tabi bu ihtiyacı çok üst modellerle değil bir – iki üst modelle karşılamak zorunda, dolayısı ile ticaret ağırlıklı olarak düşük modelli ve fiyatlı araçlar üzerinden gerçekleşecek. Bu en az 3 yıl bu şekilde devam edecektir çünkü hane halkı alım gücünün yeni araç

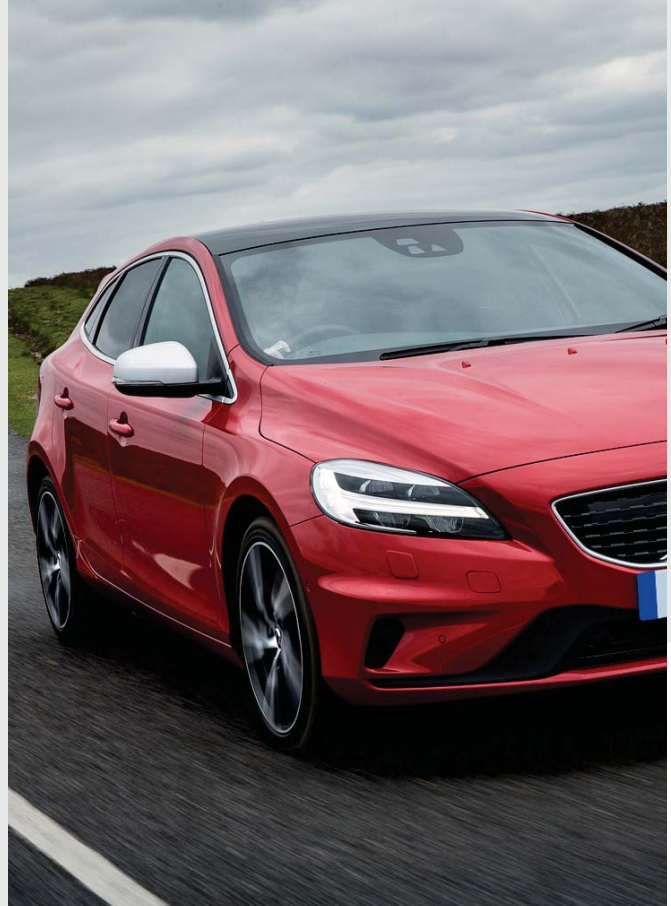
fiyatlarını yakalaması en az 3 yıl sürer. Yeni araç satışları 2019 itibarı ile 350 – 400 bin adet bandına düşünce ve birkaç yıl bu şekilde seyredince araç parkı eskiyecek ve ticaretin ağırlıklı olarak olduğu bölge ise 50 bin TL civarında olacak. Bu seviyede son kullanıcı daha rahat kredi kullanmakta. Bizim de kaslarımızın çok kuvvetli olduğu bölge burası.

■ arabam.com'un 2019 planlaması hakkında bilgi verirsiniz?

2019 başı itibarı ile arabam.com'a üye olan esnafımıza bu fiyat seviyesinde bolca ve hemen ulaşabileceği çeşit çeşit araç sunmayı hedefliyoruz. Çok büyük bir girişim sermayesi takviyesi ile ve arabam.com'a yürekten inanan 90 kişilik güçlü kadromuzla yolumuza devam ederken, halen olması gerekenden çok daha düşük seviyede üyelik bedeli fırsatını kaçırmaması için esnafımıza şimdiden bize üyelik yapmasını öneriyoruz ki hazırlıklarımızı takip edebilsinler ve bu fırsat dönemini kaçırmassınlar.

Genel Müdür olarak benden başlayarak tüm kadromuzla bölge ziyaretlerimizi başlattık. Diyarbakır ve Gaziantep'te ilk temaslarımızı yaptık. Tüm Türkiye'yi kapsayan bir program ile 2018 – 2019 yılında ciddi bir saha çalışması gerçekleştireceğiz. Görüşmediğimiz, hatırlı sormadığımız esnafımız kalmayacak. Buralardan gelen talepleri de en üst seviyede değerlendirip hızla geliştirip hizmet olarak geri sunacağız. Esnafımızdan bize bu konuda destek olmasını, toplu tanıtım aktivitelerimize de katılımlarını bekliyoruz.

Kariyer yolculuğuna 1995 yılında Koluman Motorlu Araçlar'da Ankara bölgesi Kamyon Satış Temsilcisi olarak başlayan Zafer Terzioğlu, daha sonra Hafif Ticari Araç Satış Temsilciliği görevini üstlendi. 2000 yılında Koluman İstanbul'da Otobüs Satış Müdürü olarak görev yapan H. Zafer Terzioğlu, 2003 yılında Borusan Oto'ya transfer oldu. 2012 yılına kadar Borusan Oto İstinye'de BMW Satış Müdürlüğü görevini sürdüren H. Zafer Terzioğlu, 2012 yılının başlarında Cox Automotive ve Borusan Holding ortaklığı olan Borusan Manheim Genel Müdürlüğü görevine atandı. Ekim 2018 tarihi itibarı ile transfer olduğu arabam.com'da Genel Müdür / CEO olarak başarılı çalışmalarına devam ediyor.



TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR YANINDAN ATATÜRK MÜZE EVLERİ

Cumhuriyetimizin 95. yılı tüm Türkiye’de coşkuyla kutlandı. Cumhuriyet’in ruhunu ve Ulu Önder Atatürk’ün anılarını yaşatmak, Atamızdan yadigâr kalan evleri ziyaret etmek isteyenler için Neredekal.com keşif rehberi editörlerinin hazırlanan 10 Atatürk Evi Müzesi...



İzmir Atatürk Müzesi

Tarihi 1875 ile 1880 yıllarına kadar uzanan bina müze olmadan önce halı tüccarı Takfor tarafından ev olarak yaptırılmıştır. Ev sahibi tarafından terk edilmesi üzerine ise 1922 yılında hazinenin mülkiyeti olmuş ve Türk ordusu tarafından karargah olarak kullanılmıştır. Atatürk de 1930-1934 yılları arasında İzmir’e her gelişinde burada konaklamış ve bu sayede ev, pek çok anıya ev sahipliği yapmıştır. Evin müzeye dönüştürülüp halka açılması 1941 yılını göstermektedir. İzmir 1. Kordon (Atatürk Caddesi) üzerinde yer alan müzede Atatürk’ün kullandığı eşyaları yakından görme şansı bulabilirsiniz.

Bursa Atatürk Evi Müzesi

Bursa Çekirge Caddesi’nde yer alan ve iki katlı olan köşk, şehirde mutlaka görülmesi gereken yerlerin başında gelmektedir. Hem Atatürk’ün anısını yâd edebileceğiniz hem de 19. yy’a ait Fransız mimarisinin izlerine rastlayabileceğiniz bu binanın yapılış tarihinin 19. yy sonları olduğu tahmin edilmektedir. Mustafa Kemal’in 1923 yılında yaptığı Bursa’ya ikinci ziyaretinde, Bursa Belediyesi tarafından kendisini armağan edilen köşk, bundan sonra Ulu Önder’in her gelişinde konakladığı yer olmuştur. Köşk iki katlıdır ve Cumhuriyet’in ilanının 50. yıldönümü olan 1973 yılından beri müze olarak faaliyet göstermektedir.

İstanbul Dolmabahçe Sarayı

Hiç şüphesiz İstanbul'un önemli tarihi yapılarından biri olan Dolmabahçe Sarayı, inşa edildiği tarihler olan 1843-1855 yıllarından sonra Osmanlı Devleti'nin önemli merkezlerinden biri olmuştur. Zamanında dönemin padişahı Abdülmecid tarafından yaptırılmış olan saray 10 Kasım 1938 yılında Mustafa Kemal Atatürk'ün hayata gözlerini yumduğu yer olarak üzerimizde bizi derinden sarsan bir etkiye sahiptir. Atatürk'ün her şeyiyle muhafaza edilen yatak odası, çalışma odası ve pek çok değerli eşyası sarayda sergilenen eserlerden yalnızca bazılarıdır.



Samsun Gazi Müzesi

Samsun'da Mecidiye Caddesi üzerinde yer alan bina 1902 yılında iki katlı bir otel olarak inşa edilmiştir. Hatta Mustafa Kemal Atatürk'ün 19 Mayıs 1919 yılında Samsun'a ayak bastığında kaldığı ilk yer Mıntıka Palas olarak bilinen bu bina olmuştur. İkinci gelişinde ise Samsun halkı bu binayı Atatürk'e hediye etmiş ve Atatürk bundan sonra her gelişinde burada konaklamıştır. Yapı 8 Kasım 1998 yılında ise müzeye dönüştürülmüştür. Kurtuluş Savaşı mücadele dönemi için atılan en büyük adımlardan olan ve Türk tarihinde ayrı bir öneme sahip olan Samsun'a yolunuz düşerse müzeyi ziyaret etmeyi ihmal etmeyin.



Alanya Atatürk Evi Müzesi

1935 yılında Alanya'yı ziyaret eden Mustafa Kemal, üç katlı olan ve Alanya'nın köklü ailelerinden Tevfik Azakoğlu'na ait olan evde birkaç saat dinlenmiştir. Bugün müze haline gelen bu ev, 19. yy klasik Alanya mimarisinin önemli örneklerinden biri olarak kabul edilmektedir. Evin müzeye dönüştürülmesi ise 1987 yılında ev sahibi tarafından Kültür Bakanlığı'na hediye edilmesiyle gerçekleşmiştir. Bugün müzede Atatürk'ün kişisel eşyalarına, fotoğraflarına, Mustafa Kemal'in Alanyalıları yazdığı telgrafa ve diğer belgelere yakından tanık olabilirsiniz.



Trabzon Atatürk Köşkü

Yapılış zamanı 1980 yılına uzanan ve Konstantin Kabayanidis tarafından yazlık olarak yaptırılan bina Trabzon'da Soğuksu'nun çam ormanları içerisinde yer almaktadır. Konumu, önemi ve de mimarisi oldukça dikkat çeken bu köşkün Atatürk ile buluşması ise Ulu Önder'in 1924 yılı Trabzon ziyareti ile olmuştur. Soğuksu ziyareti sırasında köşkü çok beğenen Mustafa Kemal burada ağırlanmıştır. Bugün müze olarak hizmet veren köşte Atatük'ün kullandığı eşyalar, fotoğraflar ve Trabzon'da yaptığı konuşmanın metni sergilenmektedir.



Adana Atatürk Evi Müzesi

19. yy'a ait geleneksel Adana evlerinin özelliklerine sahip olan yapı bölgede Seyhan Caddesi üzerinde yer almaktadır. Ev 15 Mart 1923 yılında Atatürk ve eşini ağırlamış, 1981 yılında ise müzeye dönüştürülerek halka açılmıştır. Müzenin içerisinde kütüphane, çalışma odası, yaver odası, Hatay odası, Kuvayi Milliye odası gibi çeşitli odalar, o dönemdeki bazı olayları tasvir eden çeşitli mankenler ve daha nice sergilenmektedir. Ayrıca Ulu Önder'in Adana'ya geliş tarihi olan 15 Mart, her yıl bu binada resmi bir törenle kutlanır.



Konya Atatürk Evi Müzesi

Konya'da Atatürk Caddesi'nde yer alan ve 1912 yılında yaptırılmış olan köşk, tam 12 kez Atatürk'ü ağırlamıştır. İlk ziyaretlerinden biri olan 1920 yılında 1 gece kalmasının ardından eşi Latife Hanım'la birlikte gelmiş ve diğer ziyaretlerinde de Atatürk bu köşkte konaklamıştır. Bu nedenle hem Konya halkı hem de Türk halkı açısından değerli olan köşk, 1964 yılında müzeye dönüştürülmüştür. Bugün burada sergilenen eserler arasında ise Ulu Önder'in Konya ziyaretini anlatan belgeler, bu ziyaretler sırasında aldığı notlar, kişisel eşyalar ve fotoğraflar yer almaktadır.



Diyarbakır Atatürk Köşkü

Diyarbakır Gazi Köşkü ismiyle de bilinen bu köşk, Diyarbakır surlarının dışında yer almaktadır. Kaynaklara göre 14 Mart 1916'da Diyarbakır'a gelip yaklaşık 10 ay görev yapan Mustafa Kemal bu köşkte konaklamıştır. Köşk, 1926 yılında Diyarbakır Belediyesi tarafından Atatürk'e armağan edilmiş ve onu fahri hemşhrleri seçmişlerdir. Mustafa Kemal'in vefatından sonra yeniden onarıma giren ve ziyarete açılan köşkün çalışma odası ve yatak odaları gibi bölümleri bugün ziyaretçilere açıktır.



Mersin Atatürk Evi Müzesi

1897 yılında yaptırılmış olan ev, Mersin'de Atatürk Caddesi üzerinde yer almaktadır. Evin zamanında yapılış amacı dönemin Almanya Konsolosu Bay Christman'ın Mersinli tüccar olan Mavromati'nin kızı ile evlenmesidir. Yapı daha sonraları birçok kez el değiştirse de, 1992 yılında Atatürk Müzesi haline getirilmiştir. Atatürk'ün evle tanışması 1925 yılına uzanmaktadır. O dönemde Mustafa Kemal, tam 11 gün boyunca eşi Latife Hanım ile birlikte konaklamıştır. Müzede Anıtkabir'den gelen 22 Atatürk eşyasına, fotoğraf ve çeşitli belgelere ulaşabilirsiniz.





DÜNYA STANDARTLARINDA EĞİTİMİN TÜRKİYE'DEKİ ÖNCÜSÜ

Çocuklarımızın dünya ile yarıştığı günümüzde, eğitim alanında yapılan yatırımlar belki de geleceğimizi şekillendirecek en önemli yatırımlar olmakta... Dünya ölçeğinde eğitim standartları sunan, akademik çalışmalar yanında sosyal yönü kuvvetli nesiller yetiştirmeyi hedefleyen Nesibe Aydın Eğitim Kurumları bu konuda umut veriyor. Yüksek başarı oranı yanı sıra bilim, sanat, spor ve pek çok alanda başarı çatasını her geçen gün daha da yukarılara çıkartan kurum, Ankara'dan başlayan eğitim serüvenini ülkenin dört bir yanında hizmete soktuğu okullarıyla da sürdürüyor.

Nesibe Aydın Eğitim Kurumları Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mirkan Aydın konuğumuz oldu, sorularımızı yanıtladı...

■ **Türkiye'de eğitim sisteminde değişiklikler yaşanırken özel okul sayılarında da bir artış gözleniyor. Bu konuda neler söylersiniz?**

2000'li yılların başlarında özel okulların devlet okullarına oranı yüzde 2,5 civarındaydı. Bugün güncel rakam yüzde 8'e ulaşmış durumda. Önümüzdeki 3-4 yıl zarfında hükümetin hedefi bunu yüzde 15'lere çıkarmak. Dolayısıyla sektör, bir bu kadar daha büyüyecek gibi görünüyor.

Bunun için hem eğitim kökenli yatırımcılar hem de farklı sektörlerden gelenler yatırımlarını yoğunlaştırdı. Bir buçuk milyon civarında özel okul öğrencisi var. Devlet her yıl, ciddi

miktarda kaynak aktarıp, ihtiyacı olan özel okul velilerine, devlet okulu öğrencisine düşen miktar kadar ödeme yapıyor.

■ **Ülkenin en önde gelen eğitim kurumlarının başında olan Nesibe Aydın okulları da bu alandaki yatırımlarını sürdürüyor. Başarı grafiği sürekli yükseliş trendi içinde. Bundan biraz bahseder misiniz?**

Nesibe Aydın olarak 2014 yılından bu yana yatırım trendinin içinde yer almaktayız. Şöyle ki, Ankara'daki okullarımız başarı odaklı, akademik yapısı; spor ve sanatta verdiği üst düzey eğitim ile en çok tercih edilen okullar arasında ilk sırada yer alıyor. Nesibe Aydın'da bir öğretmene 7 öğrenci, devlette 15, özel okul ortalamasında ise 11-12 öğrenci düşüyor. Devlette, derslik başında öğrenci sayısı 24, özel okullarda 22, bizde 18-19 civarında. İstatistiklerimiz Avrupa ve OECD standartlarının çok ötesinde.

2015 yılından bu yana Ankara'daki niteliklerimizi, standardımızı Ankara dışında da sağlayabileceğimiz illerde çalışmaya başladık.

■ Ankara'dan sonra diğer illerde faaliyete geçen Nesibe Aydın okullarının da büyük başarı gösterdiğini takip ediyoruz. Konya, Antalya, Kocaeli, Mersin okulları hakkında bilgi verir misiniz?

Ankara dışında ilk yatırımımızı Konya'da gerçekleştirdik. Konya'nın en donanımlı kampüsünü faaliyete geçirdik. Yaklaşık 25 bin metrekare kapalı ve bir o kadar da açık alana sahip kampüs inşa ettik. 1.200 öğrenci kapasitemiz var. Kampüsü 3-4 yıl içerisinde tam doluluğa getirmeyi hedef koymuştuk ve ikinci yılın sonunda 650 öğrenciye ulaştık. Akademik hedefimiz de yüksek. Nesibe Aydın'ın üniversiteye hazırlık ve sınavlardaki başarısını ve standartlarını orada yakalamayı hedefledik.

Konya'da da ilk yılımızda hem akademik, hem standartlarla ilgili hedefleri layıkıyla gerçekleştirebildik. Geçtiğimiz yıl TEOG il birinciliği elde ettik. Sporcu sayımız, öğrencilerimizin yarısı neredeyse lisanslı sporcular. Ankara ile eşdeğer bir oran. Bu sayede, Ankara'da okulumuzu ziyaret eden veli adayı, Konya'da da aynısını görüyor. Bundan büyük memnuniyet duyuyoruz.

Antalya okulumuz 2018-2019 eğitim ve öğretim dönemine, yeni kampüsümüzde başladı. Yaklaşık 30 milyon TL yatırım ile AVM'lerin olduğu bölgede inşa edilen okulumuz, kent ulaşımı ve lokasyon açısından Antalya'nın en iyisi. Sahip olduğu modern derslikler, kapalı ve açık spor sahaları, sanat atölyeleri, kütüphaneleri, donanımlı laboratuvarları ve öğrenci başına düşen yeşil alan miktarıyla Antalya'nın önde gelen kampüsü oldu.

Bu yıl faaliyete geçen Kocaeli ve Mersin okullarımızın da en az diğer okullarımız kadar başarılı olacaklarına inancımız tam. Her iki okulumuzun kuruluş aşamasından itibaren öğretmen seçimleri konusunda oldukça titiz davrandık. Ankara'dan yıldız öğretmen ve deneyimli yöneticilerimizi görevlendirdik. Kocaeli ve Mersin okullarımızın da çok kısa sürede, ulusal ve uluslararası başarılarıyla adını duyuracağına eminiz.

■ Gittikçe büyüyen bir yapıya sahipsiniz. Yeni okullar olacak mı? Hedefleriniz neler?

2019 yılında faaliyete girecek Diyarbakır, Gaziantep Okulları ve Ankara Yıldızlar Lisesi yeni kampüsü ile 2019 sonuna kadar 250 milyon liralık yatırımı hayata geçirmiş olacağız.

2019 hedefini gerçekleştirdikten sonra İzmir ve İstanbul'a yoğunlaşacağız.

Çok okul ve çok öğrenci amacıyla yola çıkmış bir kurum değiliz, zincir olma niyetimiz yok. Eğitimden kazandığımız maddi ve manevi birikimi, yine bu alana yatırım üst düzey niteliklerde, Türkiye'ye değer katacak öğrenciler yetiştirmek istiyoruz. Eğitimden kazandığımızı eğitime harcıyoruz.

■ Eğitim programlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Nesibe Aydın'da 4 tane temel uluslararası programımız var. Bunlardan başta geleni IB programları. İlk Yıllar Programı (PYP) ile anaokulundan itibaren araştıran, öğrenmeye meraklı, sorumluluk sahibi, dünyayı tanıyan ve dil becerileri son derece gelişmiş bireyler yetiştiriyoruz.



Öğrencilerimiz, MEB müfredatı dışında, matematik ve fen derslerini de İngilizce görüyor. Tamamen araştırmaya dayalı, üniversite eğitimini liseye uyarlamış şekilde eğitim veriyoruz. Öğrencilerimiz, hem Milli Eğitim Bakanlığı hem de IB diploma programından mezun olup, uluslararası diplomaya sahip oluyor. Bu sayede IB diploması alan çocuklar, bu diplomalarıyla yurt dışında üniversitelere başvuruyorlar. Oradan gerek burslu, gerek ücretli kabuller alabiliyorlar. Örneğin bu yıl, iki mezunumuz Chicago ve Yale Üniversitelerine tam burslu olarak gönderdik. Senelik masrafı 1 milyon liraya yaklaşan okullardan öğrencilerimiz tam burslu olarak kabullerini alıyorlar. Ülkemizin bayrağını orada başarıyla temsil eden bireyler yetiştiriyoruz.

Şu ana kadar, 14 farklı ülkeye onlarca mezun öğrenci gönderdik. Avrupa, Hong Kong, Kanada, Avustralya, ABD var. Nesibe Aydın mezunları okullarını ve ülkelerini başarıyla temsil ediyorlar. STEM yaklaşımı, Fen, Teknoloji, Mühendislik ve Matematik alanlarını bir araya getiriyor. Buna bir de sanat eklendi. 2.5 yıldır STEM programını Hacettepe Üniversitesi organizasyonu ile gerçekleştiriyoruz. Başta lise olmak üzere öğrencilerimiz haftalık saatlerinin belli bir kısmını laboratuvarımız geçiriyorlar. Çocuklarımız kendi bilgi ve becerilerine katkı verecek çalışmalar yapıyorlar. Üretimin her aşamasında; fikir de plan da uygulama ve hatta bütçe de öğrenciden çıkıyor. Biz de destek veriyoruz.



Örnek vermek gerekirse, sensörlü bebek bezi üretildi, bu bezle anneler kontrolden kurtuldular. Islandığında anne telefonuna sinyal gönderiyor. Okulun atıklarından biyogaz üretti öğrencilerimiz, bunu enerjiye dönüştürdüler. Bunun gibi sayısız örneklerimiz var. Meraklı, araştıran ve sorgulayan öğrencilerimizin bu ülkenin geleceğine katkı sağlayacaklarına olan inancımız tam.

Konya, Antalya, Kocaeli ve Mersin’de STEM festivalleri düzenledik, her birine 5-6 bin veli ve öğrenci katıldı. İnsanlarımızın bilim ve sanata büyük ilgi gösterdiğini gördük. Bu festivallerde, Nesibe Aydın öğrencileri, 30’dan fazla atölye kurdular. Astronomi, tıp, adli tıp gibi müfredatın epey dışında alanlar var. Öğrencilerin, günlük hayata dokunan çok ilginç çalışmaları oldu. Ayrıca 20 civarında farklı atölyeye de çeşitli üniversitelerden bilim adamları yardımcı oldu.

■ Akademik başarı yanında sanat ve spora da büyük öncelik veriyorsunuz...

Spor ve sanat hayatın bir parçası. Okullarımızda toplam 5 bin öğrencimiz var ve gururla söyleyebilirim ki her 5 öğrencimizden 1 tanesi kulüp takımlarımızda profesyonel lisansa sahip. Hedefimiz bu her 3 öğrencimizden 1’inin alanında yetkin ve başarılı bir sporcu olması. Spor takımlarında yer almayan öğrencilerimiz de, beden eğitimi derslerinde ya da kulüp saatlerinde istediği spor dalını yapıyor. Müzikte ise, ortaokuldan itibaren istedikleri ve ilgi duydukları enstrümanı seçmelerini sağlıyor, mezuniyetine kadar bu enstrümanda iyi seviyeye gelmesini sağlıyoruz.

■ Nesibe Aydın okullarının sayılarının giderek artması ülke için büyük kazanım; peki eğitim anlamında size ne gibi avantajlar sağlıyor?

Kaliteyi ve okullarımız arasında rekabeti sürekli artırıp; 35 yıllık deneyimimizi de katarak, Türkiye’nin en başarılı, sorumluluk sahibi ve çalışkan öğrencilerini yetiştirmek hedefiyle ilerliyoruz. Okullarımız arası rekabete çok önem

veriyoruz. Tüm illerimizdeki öğrencilerimiz sınavları ortak yapıyor ve değerlendiriliyor. Öğrencilerimiz, ulusal sınavlardan önce Nesibe Aydın sınavlarında birbirleri ile yarışarak sınavlara hazırlanıyorlar.

■ Okullarınızın programları hakkında bilgi almak isteyen ya da kayıt düşünen velilere neler söylemek istersiniz?

Faaliyet gösterdiğimiz her ilde, kayıtlarımız 1 yıl önceden dolmuş oluyor. Örneğin, 2018-2019 eğitim yılı için kayıt kayıtlarımız Mart 2018’de kapanmıştı. Ortaokul ve lise düzeyindeki öğrenciler için düzenlediğimiz bursluluk ve kayıt kabul sınavlarına her yıl 10 binin üzerinde başvuru alıyoruz. Ön görüşme yoluyla kayıt kabulü yapan ilkokullarımız da yine aynı derece başvuru alıyorlar. 2019 – 2020 eğitim ve öğretim dönemi kayıtlarımız için, ailelerimiz sosyal medya ve www.nesibeaydin.k12.tr web sitemizden duyuruları takip ederek, başvuru yapabilirler.



nextmedia

İLETİŞİM

**İş ve İletişim Dünyası Arasındaki Köprü...
Next'le Daima Bir Adım Önde Olun.**



Next Medya, medya iletişiminden marka yönetimine, stratejik planlamadan kriz yönetimine kadar; doğru hedef kitleye, en etkin iletişim araçlarıyla ulaşmanıza katkı sağlayacak projeler geliştirir ve bunların hayata geçirilmesini üstlenir.

Lansman
Bayi
Toplantısı
Fuar

Basın
Bültenleri

Kriz
Yönetimi

Basın Toplantısı
Söyleşi
Organizasyonları
Basın
Dosyasının
Hazırlanması

Özel Haber
Çalışmaları ve
Röportajlar

Basın
Gezileri

Etkinlik
Yönetimi

Web Sitesi
Tasarımı

Sponsorluk

Medyaya yönelik
her türlü
etkinlik için içerik
oluşturulması ve
hayata
geçirilmesi

Kurumsal
Kimlik
Çalışmaları

Sosyal
Sorumluluk
Projeleri

Firma Açılış
Kutlama
Yıldönümü
Konser
Organizasyonları

Sosyal
Medya
Yönetimi

Birlik Mahallesi 443. Sokak 4/8 Çankaya/ Ankara
0312 496 50 09 - 0544 371 57 07
www.nextmediailetisim.com

‘DEVİRİN ARABALARI’ İLE NOSTALJİ RÜZGARİ

Geçmişin hatıralarını taşıyan 60’a yakın klasik otomobil İstMarina’da meraklılarıyla buluştu.



Klasik Otomobil Kulübü’nün İstMarina Alışveriş Merkezi’nin ana sponsorluğunda düzenlediği ‘Klasik Otomobil Sergisi’ İstMarina’da görücüye çıktı.

1950’li ve 60’lı yıllara damgasını vuran, estetik tasarımları, taşıdıkları ruhları ve kullanıldıkları yılları anlatan tarzlarıyla pek çok kişinin tutkunu olduğu klasik otomobiller sergisi alışveriş merkezinde meraklıları ile buluştu.



KLASİKLER ‘CUMHURİYET RALLİSİ’NDE

Sergi ardından ulusal ralli için bir araya gelen klasik otomobiller ‘Cumhuriyet Rallisi’ kapsamında İstanbul’ dan Ayvalık’a gitmek üzere start aldı. Birbirinden farklı model ve markada 60 klasik otomobilin katıldığı ve İstanbul’ dan Ayvalık’a uzanan parkurda gerçekleşen Cumhuriyet Rallisi’ne İstMarina’ dan start verildi. 20’lerin efsane müzikleri ve Lindy Hop dans gösterisi eşliğinde çıkış yapan klasikler, İstanbul Ayvalık güzergahı boyunca, sadece müzelerde görülebilecek görsel zenginlik eşliğinde nostalji rüzgarı estirdiler.



ESGAD BAŞKANI HALUK OLCAY: “SEKTÖRDEKİ GELİŞMELERDEN UMUTLUYUZ”



Önceki sayılarımızda olduğu gibi bu sayımızda da MASFED üyesi bir derneği sizlere tanıtmaya devam ediyoruz. Eskişehir Oto Galerici Yardımlaşma Derneği'nin (ESGAD) deneyimli ve çalışkan Başkanı Haluk Olcay ile derneklerine, MASFED'e katılış sürecine ve sektöre dair güzel bir sohbet gerçekleştirdik.

■ Öncelikle biraz kendinizden bahseder misiniz?

Ben 1973 Eskişehir doğumluyum, babadan otomobilci bir aileden geliyorum. Babam 1968 yılında otomobil sektöründe faaliyetine başlamıştı. Ben de üniversiteyi bitirdikten sonra, Ziraat Mühendisi olmama rağmen hiç mesleğimi yapmadan direk işin içerisine girdim, 23 yıldır bu sektörün içerisindeyim, neredeyse çocukluktan beri bu işin içerisindeyiz. Kardeşimle babam da hala çalışır.

Şu an Eskişehir Ticaret Odası meclis üyesiyim, aynı zamanda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği meclis üyesiyim. Eskişehir ikinci el sektörünü iyi temsil ettiğimi düşünüyorum.

■ ESGAD'ın kurulma aşaması ve MASFED'e üye olma sürecinizden bahseder misiniz?

Eskişehir Oto Galerici Yardımlaşma Derneği (ESGAD) 20 yıllık bir dernek. Geçmişte babam kurmuştu, biz devraldık.

Derneğimizin kültüründe eskilerden yenilere devredilen bir sistem var, biz de sonraki nesillere devredeceğiz. Hiç kimse bu koltukta sonuna kadar oturmayacak, oturması da gerek zaten. Önemli olan sektöre bir şeyler kazandırmak.

Biz yönetime gelinceye kadar derneğimiz pasif bir durumdaydı, mesleki yeterlilik belgesi'nin çıkmasıyla birlikte biz derneğimizi maksimum düzeyde öne çıkardık. Arkadaşlarımıza belgelerini federasyonumuz kanalıyla alabileceklerini anlattık. Bu dernek vasıtasıyla bu belgelerin alınabileceğini söyledik. Dernek üye sayısını artırmaya çalıştık, şu an da 145 civarında üyemiz var. 2018 başı itibarıyla de MASFED'e üye olduk. Orada da bulunmak istedik.

Kanunun çıkma aşamasında da ciddi çabalarımız oldu. Bir gün sektördeki büyüklerimizle otururken, bir yönetmeliğe, kanuna ihtiyacımız var diye bir düşünce çıktı. Sonra kendi imkanlarımızla bir taslak yazdık. O taslak 2009 yılında benim imzamlı ETO üzerinden TOBB'a gönderildi. O yıllarda Kayseri'de Ekrem Şimşek öncülüğünde bir toplantı yapılmıştı, buradan çok güzel bir ekiple gittik.

Toplantıda Türkiye genelinde 1000 katılımcı vardı. O topluluğun bir şeyler yapma isteğini görünce çok heyecanlandık. O dönemki Bakanlarımızdan Nihat Ergün'e dosyamızı elden verdik. Belki de bir ateş yaktık. Daha sonra o Kayseri toplantısı 2010 yılında MASFED'in kurulmasına neden oldu. Yönetmelik konusunda MASFED bünyesinde çalışmalar oldu, TOBB'da oldu, Ticaret Odalarında devam etti. Ortak bir sinerji ve azimle 13 Şubat'ta yönetmelik yayınlanmış oldu. Bu hakikaten sevindirici bir şey. Bu açıdan umutluyuz.

■ Sektörde en büyük sorunların başında kayıt dışılık geliyor. Bu yılın başında yürürlüğe giren İkinci el Yönetmeliği ile ilgili neler söylemek istersiniz? Sizce bu sorunun çözümü noktasında ne gibi bir katkı sağlar?

Eskişehir'de şu anda 155 civarında ikinci el ticareti yapan arkadaşımız var. Sıfır bayiliklerin çoğu da Eskişehir'de mevcut. Motorlu araç sayısı ve satışları üzerinden gidecek olursak Eskişehir'de trafiğe kayıtlı 256 bin motorlu araç var. Bu, Türkiye ile kıyaslanınca aşağı yukarı yüzde 1'lik bir dilime denk geliyor. Yıllık tahmini olarak Oto Center'da 15 bin civarında resmi satış gerçekleşiyor. Tabii Eskişehir'in gerçek rakamı 45 bin... Aradaki 30 binlik fark bu işteki kayıt dışılıktan kaynaklanıyor. Biz Oto Center'daki üye arkadaşlarımıza bu kayıt dışı ekonominin kayıtlı hale gelmesi için bizlere de iş düştüğünü, hizmet kalitesini artırarak bunu sağlayabileceklerini söylüyoruz. Bu belgelendirmeye bunun bir kısmı elbette kayıtlı hale gelecektir. 2019 Ağustos ayı itibariye zorunlu hale gelecek yönetmelikle arkadaşlarımızın da sorumlulukları artıyor. Yüksek model araçlarda garanti zorunluluğu devreye gidiyor. Yaptığımız işi daha kaliteli yapmak zorundayız, bu yönetmeliğin bir gereği. Dolayısıyla kullanıcı mağduriyetleri de ortadan kalkacaktır. Bir elektrik sistemi aslında, bu yönetmelikteki sorumlulukları yerine getiremeyen kişiler sektörden çıkacaktır.

Türkiye çapında 7 milyon adet ikinci el satışı oldu. 7 milyon adedin 1,5 2 milyon arasında kayıtlı, yani 5 milyonluk bir kayıt dışılık mevcut.

■ İkinci el otomotiv sektörü hakkında neler söylemek istersiniz?

2017 yılında sıfır otomobil satış rakamı 950 – 980 bin aralığındaydı. Bu sene kurun hareketi, ÖTV'deki değişiklikler, genel piyasadaki durağanlıktan dolayı bu sene 700 bin rakamlarını anca yakalayacak gibi görünüyor. Eskişehir'deki sıfır araba satan arkadaşlarımızla konuştuğumuzda ayda 1-2 tane arabayı anca satabildiklerini söylüyorlar. Şimdi tabii, plazaların ayda 1-2 satmasıyla ayakta durabilmesi mümkün değil, çalışanlarına ya ücretsiz izin veriyorlar, ya işten çıkarımlar oluyor. Böyle büyük bir sektörde kalifiye eleman işsizliğinin ortaya çıkmasına neden oluyor. Oradaki arkadaşlarımız tecrübeli, işi bilen, pazarlamayı bilen kişiler olduğu için yine sektörde var olmak isteyecekler, belki bize gelecekler. Bizler bu anlamda istihdama da katkı sağlayacağız. Eskişehir' 15 tane bayi varsa, 155 tane ikinci el araba satan esnaf var. Belki o arkadaşlarımızı bu yönetmelik gereği aldığımız sorumlulukları yönetebilmek için bünyemize alacağız. Ama sıfır sektörünün iyiye gitmediğini, 2019'da da bunun devam edeceğini düşünüyorum.



Çünkü insanlar otomobil alırlarken kredi kullanıyorlar, bugün 50 bin lira kredi kullansanız, 24 ayda 150 bin lira ödüyorsunuz. Ne olacak? İnsanlar ikinci ele yönelmeye başlayacaklar. Bundan sonraki sürede ortalama araç değiştirme süresinin de artacağını düşünüyorum. İnsanlar bu zamana kadar ortalama 3 yılda bir araçlarını yenilemek istiyorlardı, bu sürenin 2 katına çıkacağını düşünüyorum, öyle bir döneme giriyoruz. Bu durum muhakkak ikinci el satışı etkileyecektir, satış rakamlarının aşağı düşeceğini düşünüyorum.

İkinci el otomotiv sektöründe yeni yaklaşımlar da ortaya çıkıyor. Kiralama sektörü de çok gelişti. Sıfır otomobil satıcıları kiralama sektörünü ciddi bir pazar olarak görüyorlar. Şimdi teni trend paylaşım sistemi. Türkiye'de birkaç tane böyle firma var. Saatlik araba paylaşımı yapıyorsunuz, ihtiyacınız olduğu saate arabayı alıyorsunuz. Yeni kuşağın yeni trendi bu; sahip olmak istemiyor, ihtiyacı kadar kullanmak istiyor. Bunun yaygınlaşacağını düşünüyorum.

■ İkinci el otomobilde oto center'lar ne yapmalı?

Biz dernek olarak yaptığımız toplantılarda oto center'ın bir anonim şirketi olması gerektiğini, burada birkaç kişinin bir araya gelerek, sonrasında da bunu genişleterek bir sermaye birlikteliği yapılması gerektiğini konuşuyoruz. Siz sermaye olarak ne kadar güçlüyseniz o kadar uygun şartlarda araba bulabiliyorsunuz. Bu belki de MASFED'in ve MASFED üzerinden bütün derneklerin bulundukları bölgede bir görevi olmalı, böyle sermaye birliktelikleri bir araya gelmeli. Hem kurumsallaşma gerçekleşebilir, hem de işe bir kalite gelebilir diye düşünüyorum.

Bu arada sıfır araç satışlarının düşmesiyle herkes ikinci el sektörüne girmek, ikinci el sektörünü geliştirmek istiyor. Daha önce sıfır araç plazalarında gördüğümüz şey sıfırın yanında ikinci eli de yürütüyorlardı. Şimdi sıfırı biraz daha azaltıp ikinci eli daha da artırma yönünde bir takım yöntemler geliştiriyorlar. Mekânsal avantajları, yetişmiş personeli sebebiyle müşterinin tercihi oralar oluyor. Eğer ikinci el sektörüne de böyle hızlı bir şekilde girerlerse pazardan paylarını alırlar.

Biz ESGAD olarak üyelerimize eğitim vermek istiyoruz, pazarlama, muhasebe, diksiyon, müşteri ilişkileri eğitimi vermek bizim projelerimiz arasında yer alıyor.



Salih MALKOÇ - ERTEX Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

SINIRLARI ZORLAYAN TASARIMLAR

Bugüne kadar dünyanın her yerinden iş insanı, siyasetçi ve sanatçıya VIP araç tasarlayan Ertex, tasarım araçlarda kişiselleştirilmiş detaylar ve özellikler ile sınırları zorlamaya devam ediyor. Bugüne kadar şark köşeli araçtan altın işlemeli ve jakuzili araca kadar sınırları zorlayan tasarımlar gerçekleştiren firma, şimdi de kişilerin kendilerine şans getirdiğine inandığı doğum anlarındaki yıldız haritalarını araçların tavanlarına işliyor.

30 yıl önce dünyanın ilk VIP minibüsünü tasarlayarak otomotiv sektöründe VIP araç tasarımına öncülük eden Ertex Otomotiv, müşteri isteklerine yönelik araç tasarımları gerçekleştirmeye devam ediyor. Yaptığı tasarımlar ile sınırları zorlayan firma, dünyanın dört bir yanına ihraç ettiği tasarımlara imzasını atıyor.

Yıldız Haritası Şimdi VIP Tasarımlı Araçların Tavanlarında

Bugüne kadar istek üzerine birbirinden farklı tasarım gerçekleştiren Ertex, son olarak kişilerin yıldız haritalarını tavana işliyor. Özellikle iş insanlarından çok fazla talep aldıklarını söyleyen Ertex Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Salih Malkoç, “Kişilerin doğum anlarındaki yıldız haritalarını araçlarımızın tavanlarına işliyoruz. İş insanları kendilerine uğur getirdiğine inandığı için araçlarına da yaptırmak istedi. Biz de yıldız haritalarını çıkarıp tavana işledik. İstedikleri zaman kısıp istedikleri zaman açabilme imkânı da tanıyoruz.” diyor.





Dubai Kralı'na jakuzili, Katar Emiri'ne şark köşeli, Arabistan Kralı'nın damadına altın işlemeli araç

Kişisel isteklere göre yaptığı VIP otomotiv tasarımlarıyla dünyada ses getiren Ertex Otomotiv, Dubai Kralına jakuzili, Katar Emirine şark köşeli, Arabistan kralının damadına altın işlemeli araç tasarlayarak VIP araç tasarımında sınırları zorlamaya devam ediyor. Salih Malkoç, "Siparişini aldığımız aracın kişisel isteklere göre tasarımını gerçekleştiriyoruz. Daha sonra üretim aşamasında yılladır süre gelen deneyimimiz ve el işçiliğimizle aracı üretim aşamasından geçiriyoruz." şeklinde açıklıyor.

Oyun konsolları, TV, DVD, masaj koltukları, kahve makineleri, bilgisayarlar neredeyse standart haline geldiğini söyleyen Malkoç, "Ama herkesin kendine göre bir lüks anlayışı var ve biz bu alanda tüm ihtiyaçları A'dan Z'ye karşılıyoruz" diyor.

Bugüne kadar dünyanın her yerinden iş insanı, siyasetçi ve sanatçıya VIP araç tasarlayan Ertex, tasarım araçlarda kişiselleştirilmiş detaylar ve özellikler ile sınırları zorlamaya devam ediyor. Bugüne kadar şark köşeli araçtan altın işlemeli ve jakuzili araca kadar sınırları zorlayan tasarımlar gerçekleştiren firma, şimdi de kişilerin kendilerine şans getirdiğine inandığı doğum anlarındaki yıldız haritalarını araçların tavanlarına işliyor.



ZORLU EKONOMİK ORTAMLARDA SATIŞI ARTTIRMANIN STRATEJİK YOLLARI



Satış ve satış tekniklerinin öneminin daha da arttığı günümüzde alanında uzman bir ismi okuyucularımızla buluşturmak istedik. “İleri Satış Teknikleri”, “4 Adımda Satış”, “Başarılı Satışın Sırları”, “Dönme Dolap” ve “Değer Odaklı Satış” kitaplarının yazarı, yılın en iyi eğitmeni ödüllü profesyonel danışman Ümit Ünker OTONOMİ okuyucularına özel tüyolarla konuşumuz oldu. Zorlu ekonomik ortamlarda satış artırmanın stratejik yollarını anlatan Ünker, önemli bilgiler verdi...

Teknoloji ve ilaç endüstrisinin hemen ardından dünya Ar-Ge yatırımda büyük payı olan otomotiv sektörü, tüketicinin eğilimleri doğrultusunda sürekli bir değişim ve dönüşüm halinde.

2017 yılı ilk çeyreğinde iç pazardaki daralmanın otomotiv sektörüne olumsuz etki edeceği öngörülürken üretimine başlanan yeni ürünler ve ihracat sayesinde sektör tarihinin en yüksek düzeyine ulaşmayı başardı. Yıl boyunca da bu rakamları korudu. 2018 raporlarına baktığımızda ise otomobil pazarının %24, hafif ticari araç pazarının %33 azaldığını görüyoruz. Bu tehditlerin başında ise giderek artan vergi oranları ve TL'nin değer kaybetmesi göze çarpıyor.

İnovasyonun gücü

Şirketler için inovasyonun gücü rekabetin gücünü belirlemekte güçlü bir etken halini alırken, otomotiv sektörü Endüstri 4.0 sürecini en hızlı benimseyen sektör olma özelliğini gösteriyor. Bu sayede 3D üretim olanakları ile maliyetlerini yüzde 50'ye varan oranlarda düşürmeyi başardı. Teknoloji geliştikçe de çoğu

noktada sağladığı maliyet avantajlarının artması öngörülüyor. Bununla birlikte Türkiye'de otomotiv sektörünün yeni ürün ve kapasite yatırımları sayesinde büyümesini sürdürmeye devam edebilmesi için ise en önemli noktalardan biri Ar-Ge faaliyetlerini geliştirmek ve inovasyonu kurum kültürünün bir parçası haline getirmek.

Türkiye'de otomotiv sektörü 12 firma ile 18 fabrikada faaliyetlerini sürdürüyor. Buna rağmen Türkiye'de ihracatın öncüsü olarak anılırken, dönüşüm içinde yer almadığı takdirde, geleceğinin parlak olmayacağı öngörüler arasında.

Artık satış eskisi gibi değil, daha da zorlaştı ve mümkün oldukça tüm satış süreçleri basitleştirilmeli, kolaylaştırılmalı.

Dünyanın hiçbir yerinde, hiçbir zaman ve koşulda fiyat tek başına belirleyici değildir. Çünkü, fiyat ödediğimiz şeydir, değer ise satın aldığımız...

Sunulan değer satın alma dürtüsünü harekete geçirir

Daralan, zorlu piyasa koşullarında tüketicilerin satın alma adımlarını atabilmeleri için güven ortamının yaratılması son derece önemli. Burada satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyeti devreye giriyor. Müşteri deneyimi kavramı yalnızca bir ürün ya da hizmete sahip olunan anda gerçekleşmez, henüz sahip olunmamış ilk anda başlar ve sonrasında devam eder. Müşteri değerinde, verilen hizmet ve sunulan değerden dolayı bir tatmin oluşursa müşteri satın alma dürtüsü ile dürtülür. Sizi başkalarına tavsiye eder, rakip firmalara yönelmez ve daha önceki olumlu deneyimine dayanarak tekrar sizden satın alır. Otomotiv sektörüne bakıldığında zorlu piyasa koşullarında yalnızca fiyatın belirleyici olmadığı açıkça ortadadır. Dünyanın hiçbir yerinde, hiçbir zaman ve koşulda fiyat tek başına belirleyici değildir. Çünkü, fiyat ödediğimiz şeydir, değer ise satın aldığımız...

Etkin müşteri şikayet yönetimi

Değer öneriniz oldukça kuvvetli, müşteri deneyiminiz kusursuz, mükemmel müşteri memnuniyetiniz sorunsuz ve satış sonrası hizmetleriniz çok iyi tasarlanmış ve canlı şekilde hayata geçirildiyse etkin ve yetkin bir müşteri şikayet yönetiminiz varsa satışlarınız güçlenerek ve katlanarak artar. Dünyaca ünlü bir araba markası kullanıcısına ne zaman servise gitmesi gerektiğini söylerken aynı zamanda servise bakım zamanının geldiğini kendisi haber veriyor ve “Etkili Yetkili Servis” araç sahibini arayacak, aracında ne gibi bakımların yapılacağını söylüyor, ayrıca yeni özellikler ve aksesuarlardan da bahsederek çapraz satış yapıyor ve randevu oluşturuyor bunu yaparken müşteriden randevu günü ve saatini kendisi seçerek karar vermesini istiyor.

İnsanlar kendileri ile tutarlı kalmak adına dediklerini yaparlar, bu sebepten randevu günü ve saatini verenlerin %98’i randevusuna geliyor hem de verdiği saat’ten ortalama 20 dakika önce. Birçok alanda ve süreçte fark yaratmak mümkün, insanlar yaşamlarını sürdürmek, standartlarını korumak, yeni bir şeye sahip olabilmek ya da bir şeye ihtiyacının olabileceğini düşünmek gibi dürtülerle satın alırlar. Artık satış eskisi gibi değil, daha da zorlaştı ve mümkün oldukça tüm satış süreçleri basitleştirilmeli, kolaylaştırılmalı. Ödeme seçenekleri, finansman destekleri, cezbedici fırsatlar, taksitlendirme yöntemleri gibi birçok artı değer ile müşterilere fırsat sunulabilir. Yapılan en büyük hata daralan piyasa koşullarında pozisyon alarak “bekleyelim, görelim” demektir.

Değer öneriniz oldukça kuvvetli, müşteri deneyiminiz kusursuz, mükemmel müşteri memnuniyetiniz sorunsuz ve satış sonrası hizmetleriniz çok iyi tasarlanmış ve canlı şekilde hayata geçirildiyse... Etkin ve yetkin bir müşteri şikayet yönetiminiz varsa satışlarınız güçlenerek ve katlanarak artar.



Piyasa koşulları her zaman iyi gitmeyebilir, ancak doğru borçlanmalar, finansal yönetim, sabit girdileri dengeleme, maliyet kalemlerini yeniden ele alma ve personel eğitim yatırımı gibi çok kritik süreçlerin bu zamanlarda yapılması, hazırlanılması ve müşterilere değer sunulması markayı bir adım öne çıkartacak kritik noktalardır.

Çünkü, bunu herkes yapar. Krizi fırsata çevirenler “daha fazla müşteriye ulaşma ve değer yaratma” konusunda çok daha etkili davranırlar. Piyasa koşulları her zaman iyi gitmeyebilir, ancak doğru borçlanmalar, finansal yönetim, sabit girdileri dengeleme, maliyet kalemlerini yeniden ele alma ve personel eğitim yatırımı gibi çok kritik süreçlerin bu zamanlarda yapılması, hazırlanılması ve müşterilere değer sunulması markayı bir adım öne çıkartacak kritik noktalardır.

Asıl şimdi gaza basmanın tam sırası...

Mevcut müşterileri arayarak yeni kampanya ya da kişiselleştirilmiş fırsatları aktarmak, yeni müşterilere ulaşacak pazarlama yatırımları ve stratejilerini hayata geçirmek, personel eğitimlerini bu dönemde tamamlamak ve müşterimiz olmayan müşterilere uzanan bir süreçte mevcut pazarı büyütmek stratejik olarak atılması gereken adımlardandır. Tam gaz ile bu zorlu patikadan ilk çıkacak yine otomotiv sektörü olacaktır.

OTONOMİ.COM, PİLOT GARAGE İLE İŞBİRLİĞİ YAPTI

Pilot Garage Oto Ekspertiz ile Türkiye'nin Sıfır ve 2. El Araç ilanları sitesi arasında yapılan anlaşma kapsamında otonomi.com tarafından satışı gerçekleştirilen araçların oto ekspertizleri Türkiye genelinde Pilot Garage Oto Ekspertiz bayileri tarafından yapılacaktır



Uzun yıllardır faaliyet gösterdiği otomotiv sektöründe geçmişten gelen bilgi birikimi, tecrübe ve özverili çalışmalarını birleştirip oto ekspertiz alanında Ekspertiz / Oto Check Up Franchise sistemini kuran Pilot Garage Oto Ekspertiz ile Türkiye'nin Sıfır ve 2. El Motorlu Kara Taşıtı ilanları adresi otonomi.com bir anlaşmaya imza attı. Yapılan anlaşmayla kapsamında otonomi.com tarafından satışı gerçekleştirilen araçların oto ekspertizlerinin Türkiye genelinde Pilot Garage Oto Ekspertiz bayileri tarafından yapılması karara bağlandı.

Büyük İşbirliği

2011 yılında kurulan Pilot Garage Oto Ekspertiz, geçmişten gelen bilgi birikimi ve tecrübelerle Türkiye'de her geçen gün genişleyen bayi ağıyla ekspertiz alanında otomobil Ekspertiz / Oto Check Up Franchise sistemini kurarak güvenli otomobil alım satımı yapmak isteyen müşterilerine, araçlarını işinin uzmanı sertifikalı ustaların son teknoloji cihazlarla kontrol ettikleri araçların ekspertiz raporlarıyla hizmet vermeyi amaçlıyor.

Pilot Garage Oto Ekspertiz, dünyada kullanılan son teknoloji makinalar, profesyonel servis imkanları, konusunda uzman

kadrosu ve raporlu sunumları ile müşterilerine kaliteli hizmet sunmanın haklı gururunu yaşıyor. Türkiye'de 2. el araç alım - satım sırasında herkesin güvendiği firmada esas alınan, alım satım sırasında ekspertizlik hizmeti vererek yaşanan sorunları çözmek, alım satım sırasında doğabilecek aldatmaları ortadan kaldırmak ve araçların değerinde alınıp satılması ve ücret ödemelerine katkıda bulunmak. Karşılıklı iyi niyetin istismar edilmesinin önüne geçerek güven ortamında ticaret yapılabilmesi için kurulan Pilot Garage, bundan sonra bilgi ve tecrübesini otonomi.com üyeleriyle paylaşacaktır.





Tüm Bildiklerinizi Unutun

2. El Motorlu Kara Taşıt Ticaretinde Yeni Dönem İle Birlikte
Gelen 2. Elde GARANTİ Mecburiyeti ile İlgili
Zorunluluklarınız İçin
Sizin Adınıza Biz Şimdiden
Önleminizi Aldık.

MASFED / OTONOMİ.COM / TUR ASSIST / PİLOT GARAGE
DEV İŞ BİRLİĞİ



Türkiye'nin En Genç Motorlu Kara Taşıtları Satıcıları Seri İlanlar Sitesi





NACİ AĞBAL'DAN OTONOMİ'YE ZİYARET

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı Naci Ağbal ve beraberindeki heyet OTONOMİ'ye ziyarette bulundu. MASFED, BOD, OTONOMİ Başkanı Aydın Erkoç ve yönetim kurulu üyeleri tarafından ağırlanan Ağbal, merkez ile ilgili bilgiler aldı. İkinci el otomotiv sektörünün de değerlendirildiği toplantıya yönetim kurulunun yanı sıra Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD) Ankara Şubesi Başkanı İlhan Erdal ve Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) Yönetim Kurulu Başkanı İnan Ekici ve Oto Plan Yönetim Kurulu Başkanı Mürşit Unat da katılım gösterdi.

Ağbal'dan OTONOMİ'ye tam not

Yeni açılan OTONOMİ Camii' de topluca kılınan Cuma namazı sonrası merkezi gezen Ağbal, Aydın Erkoç ve yönetim kurulu üyelerinden merkez hakkında bilgiler aldı. OTONOMİ'yi çok beğendiğini ifade eden Ağbal, "Burası başlı başına bir şehir oldu, emeği geçen herkesi tebrik ederim" dedi.

Ziyaretten duydukları memnuniyet duyduklarını dile getiren Erkoç, "OTONOMİ hem sektörümüz hem de ülkemiz için çok kapsamlı ve nitelikli bir eser oldu. Biz mesleğimizi en iyi yere getirmeye çalışıyoruz. Amacımız, gayemiz, bizden sonraki nesillere saygın bir meslek bırakmak; nitelikli işlere imza atmak. Burada da sizlerin destekleri çok kıymetli. Bunun için de ayrıca teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

"2. el'deki düzenlemeler sektörü daha da canlandıracak"

Sektör sorunlarının ve bu zamana kadar yapılan düzenlemelerin de konuşulduğu toplantıda Erkoç, Ticaret Bakanlığı tarafından zorunlu hale getirilen motorlu araç satıcıları mesleki yeterlilik belgesi hakkında detaylı bilgiler verdi.



Bu yönetmeliğin yürürlüğe girmesi için yaptıkları çalışmaları anlatan Erkoç sözlerine şöyle devam etti:

“Biz MASFED olarak bu belgenin zorunlu hale gelmesi için Ticaret Bakanlığımız ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) ile çok ciddi çalışmalar yaptık, etkin rol oynadık. Bu belge sayesinde kayıt dışılığın ve tüketici mağduriyetlerinin önüne geçilecek. Türkiye’de ikinci el araç ticareti yapan 100 bin civarındaki kişiden 65-70 bini kayıt dışı. Kayıt dışılığın ortadan kalkmasıyla her sene Maliye Bakanlığı’nın kasasına 2-2,5 milyar para girecek, diğer bir taraftan tüketici korunacak. İnternette, araba pazarlarından alınan araçların çoğunda tüketici mağdur oluyor. Vatandaşlara kilometresi düşürülmüş, pert kayıtlı arabalar satılıyor. Ama kayıtlı esnaftan, tüccardan alışveriş yapıldığında insanlar karşılarında muhatap bulabilecekler. Mesleki Yeterlilik Belgesi olmayan vatandaş noterde otomobil satış işlemini yapamayacak, sektöre bir standart gelecek. Bu düzenlemeler sayesinde sektörümüz daha da canlanacak.”

“İthal araç sorununun çözümü devletin kasasına 1 milyar liradan fazla gelir sağlayacak”

Gümrük mevzuatına göre kaçak sayılarak el konulan ithal araçları satın almış vatandaşların mağduriyetini gidermeye yönelik yapılan çalışmalara da değinen Erkoç şunları kaydetti:

“Konuyla ilgili yasa Ocak ayında çıkarıldığı halde, uygulama yönetmeliğinin yayımı gecikmesi nedeniyle az sayıda mağdur vatandaş bundan faydalanabildi, ek sürenin yeterli olmadı. Mağdur durumdaki 42 bin dolayındaki vatandaşın sadece 2 bin 900’ünün işlemlerini tamamlayarak devlet tarafından el konulan ya da takibatta olan araçlarını kurtarabildi. Bu konuyla ilgili de çalışmalarımız, görüşmelerimiz devam ediyor. Sorunu giderilen 3 bine yakın araçtan devletin kasasına



75 milyon para girişi oldu. Sürenin uzatılması halinde diğer mağdur araç sahipleri de faydalanacak ve devletin kasasına 1 milyar liradan fazla para girecektir.”

Düzenlemeleri ve çalışmaları yakından takip ettiklerini söyleyen Ağbal, konuyla ilgileneceklerini söyledi. Görüşmenin sonunda Başkan Erkoç, Naci Ağbal’a ziyaretlerinden dolayı bir teşekkür plaketi hediye etti.





MASFED İLE OTONOMİ.COM GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

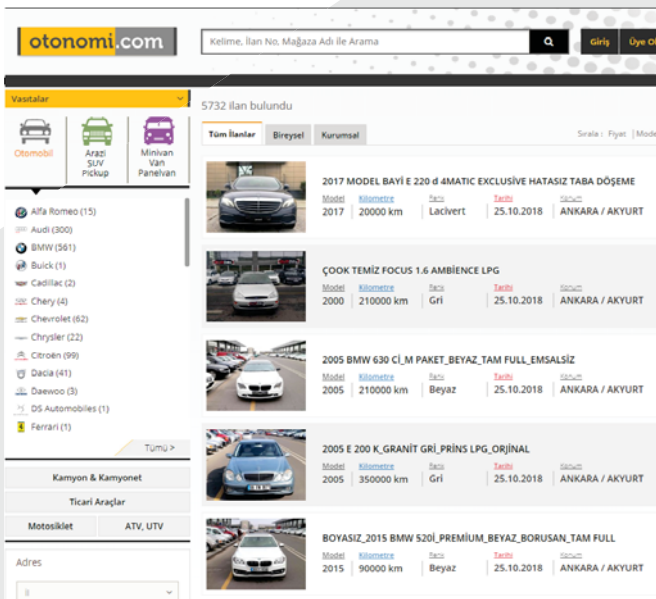
Otomotiv sektörünün sorunlarının çözüme kavuşturulması ve sektörde birlik ve beraberliğin sağlanması amacıyla 2010 yılında kurulan ve hızlı büyümesini sürdüren Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) ile tamamen yerli sermaye ile motorlu kara taşıtı satıcıları tarafından kurulan otonomi.com güçlerini birleştirdi.

Yapılan bir anlaşmayla çalışmalarına başlayan iki dev kuruluş, seri ilanlar platformunda köklü değişiklikler yapacaklarını ve hızlı büyümelerini sürdüreceklerini duyurdu.

Otonomi.com ile yapılan anlaşma sonucu e-platfordmda da yerini alan MASFED'in Genel Başkanı Aydın Erkoç "Sektörün en büyük sorunlarından biri de internet sayfalarından yapılan alışverişlerde güvenilir bir ortamın olmaması. Biz bu konuda da üstümüze düşeni yapmaya gayret ediyoruz. Amacımız doğru satıcı ile doğru alıcıları aynı platformda buluşturmak. Bu yüzden böyle bir anlaşma yaptık, otonomi.com ile birleştik. Bu platform sayesinde araç alışverişi daha güvenli bir ortamda gerçekleşecek, vatandaşlarımız karşılarında muhatap bulabilecekler. Her iki tarafa da hayırlı olsun" diye konuştu.

MASFED, bilindiği gibi 45 ilde faaliyet gösteren oto galerici derneklerinin bir araya geldiği bir çatı kuruluş olarak, şimdi tüm üyelerini bu platforma ortak ederek alım satım işlerini kendi platformlarında gerçekleştirme olanağı sağladı. Otonomi.com ortakları ile birlikte güvenli alışveriş yapmak isteyen vatandaşlar da büyük ilgi gösterdikleri bu platform üzerinden alışveriş yapmaya başladılar.

otonomi.com 1 yıl önce faaliyetine başladığı günlerde "com" uzantılı siteler arasında dünya sıralamasında 1 milyon 635 bin 287'nci; Türkiye'de ise 785 bininci sıralarda yer alıyordu. Bugün bakıldığında ise otonomi.com; dünya sıralamasında 597 bin 753'üncü sıraya yükselirken, Türkiye sıralamasında 9 bin 286'ncı sırada yer alıyor. Şu an motorlu kara taşıt satıcıları seri ilanlar siteleri sıralamasında ise Türkiye'de 3'üncü sırada yerini almış bulunuyor. Tamamen yerli sermaye ile, ikinci el otomobil satıcılarının istek ve talepleri doğrultusunda kurulan ve güvenli alışverişi motto edinen otonomi.com, her geçen gün artan üyeleriyle kendini yenilemeye devam ediyor.





PORSCHE Mission E Cross Turismo SERİ ÜRETİME GEÇİYOR

Porsche'nin tümüyle elektrikli otomobili Mission E Cross Turismo seri üretime hazırlanıyor. Mission E Cross Turismo 800 voltluk elektrikli motor mimarisi sayesinde tek şarjda 500 km yol alabiliyor.

Porsche AG Denetim Kurulu, 18 Ekim'de gerçekleştirdiği toplantıda, Mission E Cross Turismo konsept otomobilin seri üretime geçişine yeşil ışık yaktı. İlk kez 2018 Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıtılan otomobilin seri üretimi için, spor otomobil üreticisi Zuffenhausen'daki genel merkezinde 300 yeni iş kolu yaratacak.

Mission E Cross Turismo konsept otomobili, Cenevre'nin en ilgi çeken otomobillerinden olmuş ve hem ziyaretçiler hem de basın tarafından büyük ilgi görmüştü. Dört kapılı Cross Turismo'nun 800 voltluk elektrikli motor mimarisi, hızlı şarj ağına bağlanmaya hazır durumda. 600 hp'lik sistem gücü üreten otomobilin ölçülen menzili ise 500 km. Mission E

Cross Turismo, Taycan temel alınarak geliştirildi. Porsche'nin tümüyle elektrikli otomobili, 2019 yılında piyasaya çıkacak. Taycan ile birlikte Porsche, Zuffenhausen'de 1.200 yeni iş kolu yaratacak. Üretimde sürdürülebilirliğe verilen büyük önem sayesinde, Taycan'ın üretimi karbon olacak. Porsche, 2022 yılına dek elektrikli mobiliteye 6 milyar Euro'nun üzerinde yatırım yapmayı planlıyor.





BAŞKAN TUNA OTONOMİ'Yİ ZİYARET ETTİ

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Mustafa Tuna, Otonomi'yi ziyaret ederek, galeri esnafıyla istişarelerde bulundu

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Mustafa Tuna, Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi Otonomi'ye ziyarette bulundu.

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED), Başkent Otomotivciler Derneği (BOD) ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç ve yönetim kurulu üyeleriyle birlikte Otonomi'de galerileri gezen başkan Tuna, klasik arabalarla da yakından ilgilendi. ziyaret sırasında gördüğü klasik arabalara binen ve araçların yaşı ile genel özellikleri hakkında bilgi alan Başkan Tuna, galeri esnafının taleplerini de tek tek dinledi.

Aydın Erkoç'un klasik araba maketi hediye ettiği Başkan Tuna, galeri esnafıyla toplu fotoğraf da çekti.

"Şehir içindeki galeriler için gerekli tedbirler alınacak"

Ziyaret sırasında özellikle şehir içi galeri faaliyetlerinin yasaklanmasına rağmen birçok galerinin şehir içinde faaliyet gösterdiğini belirten galeri sahiplerini dinleyen Başkan Tuna, "bu konu üzerinde titizlikle çalışıyoruz. gerekli tedbirler alınacak" dedi.

Tuna, "Otonomi'ye kolay ulaşım için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan ilave iki ayrı metro hattı talep ettik. Büyükşehir Belediyesi olarak ego otobüsleriyle ulaşım konusunda da gerekli çalışmaları sürdürüyoruz"





Başkan Tuna'dan otonomi esnafına ulaşım müjdesi

Otonomi'ye ulaşımın sağlanması konusunun da gündemlerinde olduğunu ifade eden Başkan Tuna, "Başkent'te raylı sistemleri yaygınlaştırma projesi kapsamında, ulaşım da ilave iki ayrı metro hattı talep ettik. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda çalışmalar devam ediyor. Büyükşehir olarak ayrıca EGO otobüsleriyle de ulaşım için gerekli çalışmaları sürdürüyoruz" açıklamasını yaptı.



Erkoç, Otonomi'de bulunan klasik model araçlarla ilgilenen Başkan Tuna'ya, klasik araba maketi armağan etti.



OTONOMİ TÜRKİYE'DE YAYGINLAŞIYOR

Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi Otonomi, şimdi diğer illerde de kurulan galericiler sitelerine ismini vererek ülke çapında yaygınlaşıyor.

Otomotiv sektörünün kalbi haline gelen Otonomi, sektöre getirdiği yenilik ve kurumsal yapı ile diğer galericiler sitelerine de örnek oldu. Birçok ilde yapımı biten ve devam eden galerici siteleri de işleyiş olarak Otonomi'yi örnek almaları yanında aynı isimle hizmet verecek. İlk olarak Denizli Otonomi faaliyete geçti.

Esenboğa Yolu Akyurt Kavşağı'ndaki 375 dönümlük alanda kurulan Otonomi, zengin portföyü, mükemmel işleyişi, çok yönlü ve entegre hizmetleriyle sektöre önemli bir soluk getirdi. Otonomi'nin faaliyete geçmesiyle birlikte Ankara, 2. el sektörünün de başkenti oldu. Bu hızlı gelişen ve sektörde güven odaklı çalışma anlayışı ile kısa zamanda ülkenin dört bir yanından alıcı ve satıcıları buluşturan merkez, diğer iller için de örnek teşkil etti.

Ankara'dan sonra ilk Otonomi Denizli'de

Denizli Otonomi ile başlayan ve Otonomi ismi ile diğer illerde de faaliyet gösterecek galericiler siteleri ile ilgili açıklama yapan Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, otomotiv ticaretinin daha nitelikli olması, motorlu araç alım satım mesleği ile iştigal eden meslek

erbablarının en iyi şekilde ticaretini gerçekleştirebilmesi, araç alıp satan vatandaşların da uygun koşullarla ve en iyi hizmeti alarak işlerini görebilmeleri için uzun zamandır uğraş verdiklerini ve şimdi büyük ölçüde hedeflerine ulaştıklarını ifade etti. MASFED (Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu) Başkanı da olan Erkoç, şu bilgileri verdi:

“Otonomi, gerek teknik altyapısı, gerekse kusursuz işleyişi ile kısa zamanda önemli bir ivme kaydetti. Sektörümüzdeki sıkıntıların en aza indirgendiği, vatandaşın A'dan Z'ye tüm işlemlerini tek bir merkezde gerçekleştirerek güvenle alışverişini yapabildiği, en önemlisi kurallarıyla düzen ortamının sağlandığı merkezimiz kısa zamanda sektörün de merkezi haline geldi. Şimdi bu modelin uygulandığı yeni merkezler de sektörümüzü genel manada daha ileriye götürecek, alıcının ve satıcının haklarını koruyan bir sistem ekseninde işleyiş, profesyonel bir şekilde devam edecektir. İlk olarak Denizli Otonomi faaliyete geçti. Diğer illerde de yapımı devam eden ve yakında Otonomi ismiyle kapılarını açacak olan otomotiv ticaret merkezleri de faaliyete geçecek.”



Yeni Otonomi'ler sırada

Erkoç, Denizli Otonomi'den sonra diğer illerde de aynı isimle faaliyete geçecek oto galericileri sitelerinin çağın gereklerini yerine getiren modern tesisler ve yenilikçi hizmet anlayışı ile vatandaşlara daha iyi hizmet sunacağını ifade etti. Erkoç, "İstanbul Avrupa ve Anadolu Yakası, Antalya, Afyonkarahisar, Mersin, Erzurum, Van ve Adıyaman Otonomi olmaya aday illerimiz arasında" diye konuştu.

2. El'de talep artışına paralel hizmet kalitesi de artmalı

2016'da Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından resmi açılışı gerçekleştirilen Otonomi'nin fikri oluşumunun 2009'a uzandığını belirten Erkoç, uzun uğraşlar sonucu yaptıkları çalışmaların otomotiv piyasasını kökten değiştirdiğini, özellikle ikinci elde çırtayı yükselterek bu işi kurumsal bir yapıya kavuşturduğunu anlattı. Erkoç, "2. el otomotiv ticareti zor durumdaydı. Sektörde özellikle ayaküstü satış yapan yeterliliği olmayan kişiler tarafından yaşatılan suistimaller ve güven problemi bulunmaktaydı. Her gün mağdur vatandaşlar tarafından şikayetler duyuyorduk. Bir diğer sorun da şehir içinde trafiği zorlayan, kaldırım işgalleri ile hayatı olumsuz etkileyen ve huzuru bozan apartman altı galerilerdi. Otonomi'nin hayata geçmesi ile bu sorunlar da büyük ölçüde çözümlenmiş oldu. Umuyoruz ki diğer illerde de bu sıkıntılar geçecek, sektörümüz bütünüyle bir düzene girecektir." dedi. Son aylarda satış

rakamlarına bakıldığında talebin sıfırdan 2. el'e kaydığını da sözlerine ekleyen Erkoç, "Bu denli önem kazanan sektörde hizmet kalitesini daha da yükseltmek gerek. Hızlı bir değişim yaşayan dünyada buna ayak uydurmak, çok yönlü ve sınırsız hizmet anlayışı ile hareket etmek kaçınılmaz" dedi.

Araç ticaretini bir standarda kavuşturup kurumsallaştıran saygın, güvenilir bir mesleki faaliyet haline getiren OTONOMİ, diğer illerde de örnek model oluşturarak ismini de ülke çapında yaygınlaştırıyor.



ŞİMDİDEN 5 BİN KİŞİ “MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ” SAHİBİ OLDU



Akçaabat

MASFED MYM tarafından gerçekleştirilen mesleki yeterlilik sınavları aralıksız devam ediyor.

Türkiye’deki motorlu araç satıcılarının çatısı olan Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu kuruluşu MASFED MYM tarafından gerçekleştirilen Mesleki Yeterlilik sınavları ülkenin dört bir yanında aralıksız sürerken, diğer yandan çeşitli illerde mesleki yeterlilik belgesi tanıtım ve teslim törenleri de gerçekleştiriliyor. MASFED’ten alınan bilgiye göre bugüne değin 5 bin kişi belgelerini almaya hak kazandı.



Trabzon



Eskişehir



Hatay



Erzincan



Aydın



Ödemiş



Mersin

Yeterlilik Belgesi olmayan araç alıp satamayacak

İkinci el otomobil ticaretinin düzenlenmesi ve mesleğe bir standart gelmesi için 10 yılı aşkın süredir ciddi uğraşlar veren MASFED, 13 Şubat 2018 tarihinde yürürlüğe giren ve 13 Ağustos itibarıyla de zorunlu hale gelen mesleki yeterlilik belgesi için Türkiye'nin bütün illerinde sınavlarını gerçekleştiriyor. Sınavlarda başarılı olup belge almaya hak kazananlar İl Ticaret Müdürlüklerine müracaat ederek ehliyetlerini alıyorlar. Belge sahibi olmayan motorlu araç satıcıları faaliyetini sürdüremeyecek.



Mersin



Trabzon



Sivas

OVAKENT İSTİŞARE TOPLANTISI GAMADOR'DA GERÇEKLEŞTİ



Keçiören Belediyesi tarafından düzenlenen Ovakent İstişare Toplantısı Gamador Bulvarı ev sahipliğinde büyük bir katılımı gerçeğe dönüştürdü

Tüm Keçiören bölgesi inşaat şirketlerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda proje sahipleri Ankara'nın yeni yatırım bölgesi Ovakent'in gelişimi hakkında istişarelerde bulundu. Keçiören Belediye Başkanı Mustafa Ak'ın başkanlık ettiği toplantıda bölgenin alt yapısı, ulaşım ve gelişim yatırımları hakkında bilgilendirme ve istişarede bulunuldu.

Keçiören'in en değerli bölgesi: Ovakent

Katılımcılara bölgenin gelişimi ve bölgeye yapılan yatırımlar hakkında kısa bilgiler veren Mustafa Ak "Ovakent, Keçiören'in en değerli bölgesi. Altyapı yatırımlarını da hızlıca gerçekleştiriyoruz. Bölgenin parklarını, bahçelerini hızla yapıyoruz. 2021'de Ankara metrosunda da Ovakent durağı olacak, metro buraya kadar gelecek" diye konuştu.

Bölgenin en nitelikli projelerini inşa eden Gamador İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Avukat Murat Karaarslan da "Bu önemli bölgede konumlanan projemizde satışlarımızın yüzde 85'ini tamamladık ve inşaatımıza, yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Güçlü bir sermayemiz var. Yozgat Bulvarı üzerinde yapmayı planladığımız 6 tane daha projemiz var. Yeni projelerle bölgenin ve ülkenin gelişimine katkı sağlamaya devam edeceklerini söyleyen Karaarslan "Biz işimizi sorumluluk bilinciyle yapıyoruz. Taahhüt ettiğimiz sürede taahhüt ettiğimiz şekilde projelerimizi teslim edeceğiz. Bunu önceden de böyle yapmıştık, şimdi de böyle yapıyoruz. Ekonomik krizle, bu durağanlıkla ilgili bizi etkileyen hiçbir şey yok" dedi.





ULUSLARARASI FUAR ALANININ TEMELİ ATILDI

Başkent'in uluslararası fuar alanı olacak olan "Akyurt Uluslararası Fuar Alanı" inşaatı tam gaz sürüyor

110 bin metrekairelik kapalı alana kurulacak

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Mustafa Tuna'nın, göreve geldiği ilk günden bu yana üzerinde hassasiyetle durduğu ve çalışmalarına başlanılması için büyük çaba sarf ettiği "Akyurt Uluslararası Fuar Alanı" inşaatı tam gaz sürüyor.

Başkent'in ilk uluslararası fuarı olma özelliğine sahip olan Akyurt Fuarının temeli atıldı, inşaat çalışmaları devam ediyor.

İş makinaları aralıksız çalışıyor

Ankara Büyükşehir Belediyesi, Ankara Valiliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ankara Ticaret Odası, Ankara Sanayi Odası, Ankara Ticaret Borsası, Akyurt Belediyesi ve Ankara Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin dahil olduğu 8 kurum ve kuruluşun ortaklığı olduğu "Ankara Uluslararası Fuar Alanı ve Kongre Merkezi A.Ş."nin açtığı ihaleyle inşaatına başlanan fuar alanının temel betonu döküldü.



İş makinalarının aralıksız çalıştığı fuar alanı çalışmalarını yakından takip eden Başkan Tuna, Başkent'in ihtiyacı olan uluslararası fuar alanına bir an önce kavuşması için hissedar şirket yöneticileriyle sık sık bir araya geliyor.

2019 Ekim ayında bitirilmesi planlanıyor

110 bin metrekairelik kapalı alana sahip olacak Akyurt fuar alanı çalışmaları kapsamında ilk etapta alandan 680 bin metreküp hafriyat toprağı çıkarıldı.

İş makinalarını temel beton döküm çalışmalarını aralıksız sürdürürken, Başkent'in turizmine katkı sağlayacak ve Esenboğa Havaalanı ile entegreli ulaşımına sahip olacak fuarın, 2019 yılı Ekim ayı sonu ya da Kasım ayı başında tamamlanması hedefleniyor.

OTONOMİ'nin yanı başında hayata geçecek ve Esenboğa Havaalanı ile entegreli ulaşımına sahip olacak fuarın, 2019 yılı Ekim ayı sonu ya da Kasım ayı başında tamamlanması hedefleniyor.

MITSUBISHI ECLIPSE CROSS



Korhan Önder
Otomobil Gazetecisi - OGD Üyesi

Şehir içinde 8.2, şehir dışında 6.2 litrelik fabrika tüketim değerlerine sahip. Boş ağırlığı 1550 kilo olan Eclipse Cross, 200 km'lik maksimum hıza ve 9.8 saniyelik 0-100 km hızlanma süresine sahip.

Japon marka Mitsubishi'nin dünyada adından söz ettiren spor otomobili Eclipse'nin Suv'a bürünen yeni modeli Cross test sayfamızın konuğu oldu.

Coupe Suv formatında olan model, markanın yeni tasarım anlayışının ilk örneklerinden... Artık dünyada Renault-Nissan platformuna 3. ortak olarak katılan marka, bu işbirliğinden tatlar da vermeye başlıyor.

Kompakt model ilginç ve dikkat çeken tasarımı, teknolojik güvenlik sistemleri ve multimedya olanakları ile öne çıkıyor.

Nisan ayında ülkemizde lansmanı yapılan ve satışa çıkan araç, 1.5 litrelik turbo benzinli bir motora sahip. Motor, 163 hp güç ve 250 Newton torka sahip. Tork, 1800 devirde başlayıp 4500 devire kadar korunuyor. Invite, Intense, Intense plus ve İnstyle altında 4 paketi olan aracın manuel veya 8 ileri cvt otomatik şanzımanda 2 çeker veya akıllı 4 çeker paketleri mevcut.

Ürün gamının en üst modeli İnstyle CVT paketi sizin için denedik.

Rakip sayılabilecek Honda HRV ve Toyota C-HR gibi ilginç bir tasarımı olan araçta yükseğe konumlanmış keskin bakışlı led farlar ve gündüz farları ile altında tamponu kama şeklinde saran krom çerçeveli form ve içindeki büyük sis farları bir bilimkurgu filminden çıkmış gibi iddali...

Markanın Outlander ve asx'deki tecrübesini kullanan model, sportiflik ve kullanışlılığı birlikte tutmaya çalışmış. Bu noktada 2.6 metrelik dingil mesafesi iç alana büyük katkı sağlarken, 1.8 metrelik genişlik ve 4.4 metrelik uzunluk değerleri ile arka tarafta 20 cm ileri geri ayarlanabilen

koltuklar ve çift taraflı panoramik sunroof ve cam tavan ferahlık hissine katkı sağlamaya çalışmış. 8 ileri otomatik cvt şanzımanlı modelimiz hem triptonik hem de direksiyon arkası kulakçıklarla kontrol edilebiliyor. Test aracımız şehir içinde 8.2, şehir dışında 6.2 litrelik fabrika tüketim değerlerine sahip. Boş ağırlığı 1550 kilo olan Eclipse Cross, 200 km'lik maksimum hıza ve 9.8 saniyelik 0-100 km hızlanma süresine sahip. araca profilden bakıldığında Honda, Volvo ve Mazda karması bir yapı var gibi. Arkada ise arka camı ortadan kesen süregelen stop grubu var. Aracın iç alanında ise modern ve klasik birlikte tutulmuş.

Görece küçük piyano black ahşap kaplama stilli direksiyon rahat. Nissan'lardan aşına olduğumuz sade okunaklı gösterge grubu mevcut. Orta konsolda ise Alman otomobillerinde gördüğümüz dikdörtgen çıkıntılı ekran var. Bu ekrandan Apple Carplay ve android destekli mobil sistemler kullanırken bunları vites yanındaki kullanımı biraz zor ve zaman alabilen touchpad ile kumanda ederken ayrıca ekran üstünden veya direksiyon üstünde de kumanda edebiliyorsunuz.

Yine vites alanı yanında elektrikli park freni ve auto hold düğmesi ile akıllı dört çeker butonu ve ısıtmalı ön koltuk butonları mevcut. Ekran altında otomatik klima ünitesinin tuşları ve usb çıkışları var. Güvenlik anlamında, standartlarda yan perde diz hava yastıkları, ön çarpışma önleme sistemi, şerit takip uyarı sistemi yer alırken üst paketlerde otomatik versiyonlar için adaptif hız sabitleyici, kör nokta uyarı sistemi ve arka çapraz trafik uyarı sistemi ile ön arka 8 park sensörü ve geri görüş kamerası gibi olanaklar mevcut. Yine üst paketlerde rockford fosgate ses sistemi ile led farlar alınabiliyor





Öğr. Gör. Hacı KAYA

Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi MYO
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Program Başkanı

Dinamik, inovatif, güçlü, gelişen, duyarlı, istikrarlı, lider ve sağlam kelimeler üzerine kurulacak markalar tüketicilerin zihninde olumlu bir çağrışım oluşturacaktır.

MARKA YÖNETİMİ

Geçen sayıdaki yazımızda, yerel firmaların ulusal ve uluslararası marka olabilmesi için atacağı ilk adımı Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından marka tescilinin yaptırması, kurumsal kimlik çalışmalarına başlaması ve hedef kitle analizini yapmaları üzerine gerekliliklerinden bahsetmiştik.

Bu sayıdaki yazımızda Marka Yönetimi üzerine bir takım bilgiler vereceğiz. Marka Yönetiminde en önemli bileşen marka değerini yaratmak ve yönetmektir. Marka değeri yaratmak için yedi temel kural vardır. Marka yönetim stratejisini belirlerken tüketicileri dinlemek gerekmektedir. Markalar tüketicisine vereceği mesajlar ile hem duygusal hem de mantıksal imgeler kullanarak duygusal bağ kurmalıdır. Bilgi çağında doğru ve yanlış bilgi fazlaca karşımıza çıkmaktadır. Tüketiciler karmaşık ve saptırılmış bilgi nedeniyle marka hakkında olumsuz izlenime sahip olabilir. Bunu engellenmenin en güzel yolu verilen mesajlar basit olması gerekmektedir. Markanın vereceği basit mesajlar tüketiciler tarafından hızlı algılanmasına etken olacaktır. Markalar vereceği her vaadi yerine getirdiğinde sözünü tutan bir marka olacaktır. Sözünü tutan markalarda tüketici nezdinde güvenilir bir marka olacağından vereceği her mesajın bir önemi olacaktır. Marka mesajlarını verirken tüketicilerin tüm duyularına hitap etmelidir. Tüketicinin tüm duyularına hitap eden marka, tüketiciyi müşteri haline getirecektir. Tüketici olan müşteriyi kaybetmemek adına markalar yeniliklerini ve faaliyetlerini tanıtmak ve sürekliliği sağlamak için verdiği mesajları tekrarlamalıdır.

Marka Yönetiminde, tüketicileri dinleyen, duygusal bağ kuran, basit olan, hızlı algılanabilen, sözünü tutan, tüm duygulara hitap eden, mesajlar tekrarlayan markalar başarılı olacaktır.

Marka yönetiminde dikkat edilmesi gereken bazı unsurlar vardır. Bunlar, marka özellikleri ile marka mesajı uyumlu olmalıdır. Rakipler sürekli analiz edilip karşı hamlelere karşı yeni hamleler oluşturulmalıdır. Markayı öne çıkartan özellikler tüketiciye sunulmalıdır. Bütünleşik pazarlama yaklaşımı ile hareket edilmelidir. Tüketicileri etkilenmek için markanın doğru konumlandırılması gerekmektedir. Markanın tanıtımı doğru mecralarda ve sürdürülebilir olmalıdır.

Marka yönetiminde marka inşasına da önem verilmelidir. Marka üzerine inşa edilecek kelimeler marka ile bütünleşmelidir. Dinamik, inovatif, güçlü, gelişen, duyarlı, istikrarlı, lider ve sağlam kelimeler üzerine

kurulacak markalar tüketicilerin zihninde olumlu bir çağrışım oluşturacaktır.

Aile şirketimizi markalaştırmak için nasıl bir yol haritası izlemeliyiz?

Şirket isminizi markalaştırma adına ilk olarak Marka Tescilini yaptırmalısınız. Türk Patent ve Marka Kurumu'na e-devletten giriş yaparak işlemleri başlatabilirsiniz.

Şirketinizin marka adını ve tescil işlemini başlattıktan sonra dijital dünyada domain ve sosyal medya uzantılarını aynı isimle almalısınız.

Markalaştırma çalışması içinde olduğunuz şirketinizin kurumsal kimlik çalışmasını yaptırmanız gerekmektedir.

Oluşturduğunuz marka ile marka üzerine inşa edeceğiniz kelimeleri seçmeniz gerekmektedir.

Web sitenizi oluşturmaya başlamalısınız. Web sitenizi oluştururken marka inşasına uygun içerikler üretmelisiniz. Kurumsal Kimlik çalışmanızda yer alan logo, renk ve yazı fontuna göre sitenizi dizayn etmelisiniz.

Sosyal medyada paylaşacağınız iletiler marka içerikleri metinleri ve kurumsal kimliği ile bütünleşik şekilde paylaşılmalıdır.

İlk etapta reklam vereceğiniz platform en az maliyet, etkili ve ölçümlenebilir alan olan dijital reklam araçlarında tanıtıma başlamalısınız.

Müşterilerinizin talep, şikayet ve önerilerini dikkate alacak bir ağ sistemi kurarak onlarla iletişiminiz kopartmadan etkileşim içinde olmalısınız.

Müşterilerinize marka sadakati oluşturmak için onlara özel tutundurma çalışmaları yapmalısınız.

Tüketicileri müşteri yapabilmek için, müşterilerinizin ürün veya hizmetleriniz hakkındaki görüşlerini şeffaf olarak paylaşabilecekleri bir platform oluşturmalsınız.

Planla, Uygula, Kontrol Et, Önlem Al (PUKÖ) döngüsüne göre markanız üzerine sürekli iyileştirme çalışmaları yaparak markanızı güçlü bir konuma getirebilirsiniz.

Önümüzdeki sayıda Markaların Kalite Yönetimi üzerine sizinle buluşacağız. Hepinizi iyi günler diliyorum.



Alper GÖKER
AKG STATÜ Yönetim Kurulu Başkanı

İş ilişkilerinizde artan gerilimin en aza indirilebilmesi ve hızla çözüme kavuşturulması için önceliğiniz, müşteriniz ile yaşanılabilir tüm sorunları boş bir ajandaya not etmek ve ettirmek olmalıdır.



PEKİ, ŞİMDİ NE YAPACAĞIZ?

Ülkemizin içinden geçmekte olduğu bu ekonomik dalgalanma yüzünden zayıflayan ekonomik piyasa bağıışıklığı, pek çok ticari yapıyı kısa ve orta vadeli stratejik planlarında hızla değişiklik yapmak zorunda bırakmıştır. Şimdi ise bu değişiklikleri hayata geçirmek için masaya konulan reçetelerde yazan acı ilaçları yutmamız gerekecek.

Büyük ya da küçük her şirketin uygulaması gereken bu ilaç tedavileri arasında, doğru kaynak kullanımının önemi gün geçtikçe artacaktır.

Şimdi bu konu başlığı altında inceleyeceğimiz alt başlıklara bir bakalım;

- 1. Personel kadrolarının yeniden yapılandırılması
- 2. Sabit giderlerin gözden geçirilerek ihtiyaca uygun olarak yeniden planlanması
- 3. Satın alma birimlerinin etkinleştirilmesi
- 4. Düşürülmeye çalışılan üretim maliyetlerin yüzünden ürün veya hizmet kalitesinde vazgeçilebilir standartlardan uzaklaşılmasının sağlanması
- 5. Olumsuz senaryolar karşısında müşteri ilişkilerinin nasıl yönetilebileceğinin planlanması

İsterseniz şimdi bu alt konu başlıklarına daha yakından bakalım...

İnsan kaynakları birimi olmayan küçük ölçekli şirketlerde iş süreçlerinin tamamlanması için oluşturulan personel kadrosu, detaylı bir planlamayla oluşturulmadığı için personelin sahip olduğu kişisel yeteneklerin şirket adına yeteri kadar kullanılamadığı görülmektedir. Toplam başarı için her katkının önemli olduğu unutulmamalı ve en kısa sürede birebir personel toplantıları planlanarak süreç içerisinde her çalışanın organizasyonunuza hangi katkıları sağlayabileceği tespit edilmelidir. Böylece yeni bir iş planı oluşturarak çalışanlarınızın performansının artırılması ve sorumluluk sahalarının genişletilmesi sağlanabilir. Yapılan bu çalışma ile personel sayınızı düşürmek yerine sorumluluk paylaşımı ve aidiyet duygusu geliştirilerek şirketiniz içerisinde ki iş verimliliği ve karlılığınızı büyütebilmeniz mümkün olabilecektir.

Her işletmenin yaşadığı bir diğer önemli sorun ise sabit giderlerin zaman içerisinde kontrolsüz olarak şişmeye başlayarak ekonomik olarak büyük bir yüke dönüşmesidir. Bu sorunu basit bir örnek ile de anlatmak gerekirse, akıllı telefonunuzda kullanmadığınız bir programın açık kalarak

bataryanızı hızla bitirmesine benzetebiliriz. Şirketinizin sorunu kontrol altına alması için yapılması gereken mutlak çalışma, 4 periyoda ayırdığınız iş yılınız içerisinde ki her periyotta tüm sabit faturalarınızı listeleterek size fayda sağlamaktan uzaklaşarak, küçültülebileceğiniz sabit fatura ve harcamalarınızı yeniden gözden geçirmeniz olacaktır.

Şirketinizin belki de en önemli birimi satın alma ya da bu konu ile ilgilenen muhasebe biriminizdir. Hizmet ya da malzeme satın alımları yapılırken hızla değişen piyasa şartları içerisinde referanslar gözden geçirilerek bu hizmet ya da ürünleri tedarik edebilecek yeni şirketler ile tanışmak satın alımlarınızda size büyük bir fırsat sağlayacaktır. Unutmayın piyasa küçüktür, araştırmanız kısa süre içerisinde duyulacak, böylece uzun süredir birlikte çalıştığınız tedarikçileriniz size daha iyi koşullar sunmaya çalışan şirket satın alma uzmanlarınıza dönüşecektir.

Tüm bu zor koşullar altında her işletmenin üzerinde titizlik ile durduğu bir başka konu ise üretim maliyetlerini düşürme gayretidir. Teknolojik sistem yatırımları, üretim süreçlerinde kullanılan alternatif metotlar, personel eğitimleri ile bu sağlanabilir. Ancak asıl önemli olan sadık müşterilerinizin de bu çalışmanızın sonunda ortaya çıkacak fayda ve fırsatlardan yararlanabilmeleridir. Çalışmanızın onlar içinde bir fayda yaratmasına karşı gösterdiğiniz hassasiyetiniz sizi vazgeçilmez bir marka ve hizmet sağlayıcı olarak görmelerini sağlayacaktır. Aksi halde tasarruf tedbirleriniz ile müşteri alışkanlıklarını tek taraflı olarak değiştirmeye çalışmanız ürün ya da hizmet tercihlerinde müşterilerinizin sizi satın alma eğilimlerinin dışında bırakmalarına sebep olacaktır.

Gelelim iş dünyasının en kritik süreci olan müşteri ilişkilerinin doğru ve planlı olarak yönetilmesine. İş ilişkilerinizde artan gerilimin en aza indirilebilmesi ve hızla çözüme kavuşturulması için önceliğiniz, müşteriniz ile yaşanılabilir tüm sorunları boş bir ajandaya not etmek ve ettirmek olmalıdır. Karşılaşılabilecek olan bu sorunlar için sunabileceğiniz çözümlerin şirket ortak aklı ile kurumsal bir dile çevrilerek yasalaşmasını sağlamanız müşterilerinizi sadık birer marka temsilcisi haline getirirken, sizin de onlar için vazgeçilmez olmanızı sağlayacaktır.

Çeşitlendirilebilecek pek çok konu başlığı var ve unutmayın tadı hoşunuza gitmese bile sağlıklı bir şirket organizasyonu için eskisinden çok daha sistemli çalışmamız gereken bir dönemden geçmekteyiz.



Av. Hüseyin ÇAKMAK
Hüseyin Çakmak Hukuk Bürosu

**Türk Parası
Kıymetini Koruma
Hakkında 32
Sayılı Karara
İlişkin Tebliğ'de
Değişiklik
Yapılmasına Dair
Tebliğ 06.10.2018
de yayımlanarak
yürürlüğe girdi**



DÖVİZ ÜZERİNDEN YAPILAN SÖZLEŞMELERE İLİŞKİN DÜZENLEME

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ 06.10.2018 de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararın 4. Maddesine 13.09.2018 tarihinde yayımlanan tebliğ ile eklenen g bendiyle "Türkiye'de yerleşik kişilerin, Bakanlıkça belirlenen haller dışında, kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satım, taşıt ve finansal kiralama dâhil her türlü menkul ve gayrimenkul kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövizle endeksli olarak kararlaştırılmaz." hükmü getirilmiştir. Aynı düzenlemeye getirilen geçici 8. Maddeyle ise, 13.09.2018 tarihinden önce imzalanmış döviz üzerinden bedel içeren sözleşmelerin 30 gün içinde taraflarca Türk parası olarak yeniden belirlenmesi zorunluluğu getirilmiştir.

Bu düzenlemenin aceleyle yapıldığı, mevcut haliyle uygulanabilir olmadığı, içeriğindeki belirsizlik ve hukuk metodolojisinden uzak yapısı görüldüğünden, 06.10.2018 tarihinde yeni bir tebliğ yayımlanarak uygulamaya dair belirsizlikler giderilmek istenmiştir. Buna göre, işin özeliğine göre istisnai durumlar olmakla birlikte genel anlamda, Türkiye'de yerleşik kişilerin Türkiye'de ifa edilecek işlerde, bedelini ve ödeme yükümlülüklerinin Türk Lirası olarak kararlaştırmak ve ödemeleri Türk Lirası üzerinden yapmak zorunda olduğu sözleşmeler şunlardır:

- Gayrimenkul alım-satım ve kiralama sözleşmeleri
- Eser sözleşmeleri
- İş sözleşmeleri
- Hizmet sözleşmeleri
- Taşıt alım-satım ve taşıt kiralama sözleşmeleri

Tebliğ'e göre, sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövizle endeksli olarak kararlaştırılmayan sözleşmeler kapsamında düzenlenecek kıymetli evraklarda yer alan bedellerin döviz cinsinden veya dövizle endeksli olarak belirlenmesi mümkün olmadığından; yukarıda bahsedilen sözleşmelere ilişkin olarak düzenlenecek kıymetli evrakların (çek, senet) TL olarak düzenlenmesi zorunludur.

Eski Sözleşmelere Uygulanması

13.09.2018 tarihinden önce imzalanmış, menkul alım - satım ve menkul kiralama

sözleşmeleri, leasing sözleşmeleri düzenlenmeden istisna tutulduğundan, eski tarihli menkul alım - satım ve menkul kiralama sözleşmeleri, leasing sözleşmeleri ve istisnai olarak 13.09.2018 tarihinden önce döviz üzerinden imzalanmış taşıt kiralama sözleşmeleri aynen geçerli olmaya devam edecektir. Yine, sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövizle endeksli olarak kararlaştırılması mümkün olmayan sözleşmelerde, tahsili yapılmış veya gecikmiş alacaklar için sözleşme bedeli ve ödeme şartları yeniden belirlenmeyecektir.

Sözleşme bedelinin ve ödeme şartlarının yeniden kararlaştırılmasının gerektiği sözleşmelerde ise, taraflar arasında mutabakat sağlanamazsa sözleşme bedeli ve ödeme şartları aşağıdaki şekilde belirlenecektir:

Gayrimenkul kira sözleşmesi dışındaki sözleşmelerde; döviz veya dövizle endeksli olarak belirlenen bedeller, söz konusu bedellerin 2/1/2018 tarihinde belirlenen gösterge niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası efektif satış kuru kullanılarak hesaplanan Türk parası cinsinden karşılığının 2/1/2018 tarihinden bedellerin yeniden belirlendiği tarihe kadar Türkiye İstatistik Kurumunun her ay için belirlediği tüketici fiyat endeksi (TÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak artırılması suretiyle hesaplanacaktır.

Gayrimenkul kira sözleşmeleri ise, döviz veya dövizle endeksli olarak belirlenen bedeller iki yıllık süre için yukarıdaki yöntemle Türk parası olarak belirlenecektir. Ancak, Türk parası olarak belirlemenin yapıldığı kira yılının sonundan itibaren bir yıl geçerli olmak üzere; Türk parası olarak belirlenen kira bedeli, taraflarca belirlenirken mutabakata varılamazsa, belirleme tarihinden belirlemenin yapıldığı kira yılının sonuna kadar Türkiye İstatistik Kurumunun her ay için belirlediği tüketici fiyat endeksi (TÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak artırılması yoluyla belirlenecektir. Bir sonraki kira yılı Türk parası cinsinden kira bedeli ise, taraflarca belirlenirken mutabakata varılamazsa, önceki kira yılında geçerli olan kira bedelinin Türkiye İstatistik Kurumunun belirlediği tüketici fiyat endeksi (TÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak artırılması yoluyla belirlenir ve belirlenen Türk parası cinsinden kira bedeli bu fıkra da belirtilen iki yıllık sürenin sonuna kadar geçerli olacaktır.



Dyt. Emre UZUN

Verdiğimiz kararları, stres, kaygı bozukluğu, depresyon ve iştah gibi durumları yönetenin beyin olduğunu biliyoruz. Ancak bunları belirleyen gizlenmiş bir yöneticimiz daha var: Bağırsaklarda bulunan bakteriler!

VÜCUDUNUZDA YENİ BİR ORGAN VAR: MİKROBİYOM

Bakterileri bugüne dek “kötü” olarak tanıdıysanız bilgilerinizi güncelleyin: Vücudumuzda yaşayan milyarlarca bakteri var ve bunların birçoğu bizi “biz” yapacak kadar önemli. Öncelikle bazı kavramları açıklamam gerekiyor. Bunlardan ilki mikrobiyotadır... Bunlar, vücudumuzda yaşayan mikroskobik canlılar; bir tür mikroorganizma topluluğu... Nüfusları hayli kalabalık: Ortalama 100 trilyon kadar bakteriyi vücudumuzda misafir ediyoruz. Ağırlıkları da 2-3 kilo civarında... Sayıları, bir insan vücudundaki hücre sayısından 10 kat fazla! Söz konusu mikrobiyotanın sahip olduğu genetik malzemeye ise mikrobiyom deniyor ve bu iki kavram genellikle birbiriyle ya karıştırılıyor ya da birbirinin yerine kullanılıyor. Mikrobiyomda, mikrobiyotadaki bakterilerin sahip olduğu genler sebebiyle, ortalama bir insan vücudundaki genlerin 150 kat fazlası bulunuyor! Bu bakteriyel ve genetik çeşitlilik de bilim insanlarını mikrobiyomun sahip olduğu genetik bilgiyi çözmeye yönlendiriyor. Öyle ki, mikrobiyoma artık “organ” gözüyle bakılıyor. Bilim insanları hedeflerine ulaşmaları halinde pek çok hastalığın ortadan kalkacağını savunuyorlar ki diyabet ve obezite de buna dâhil!”

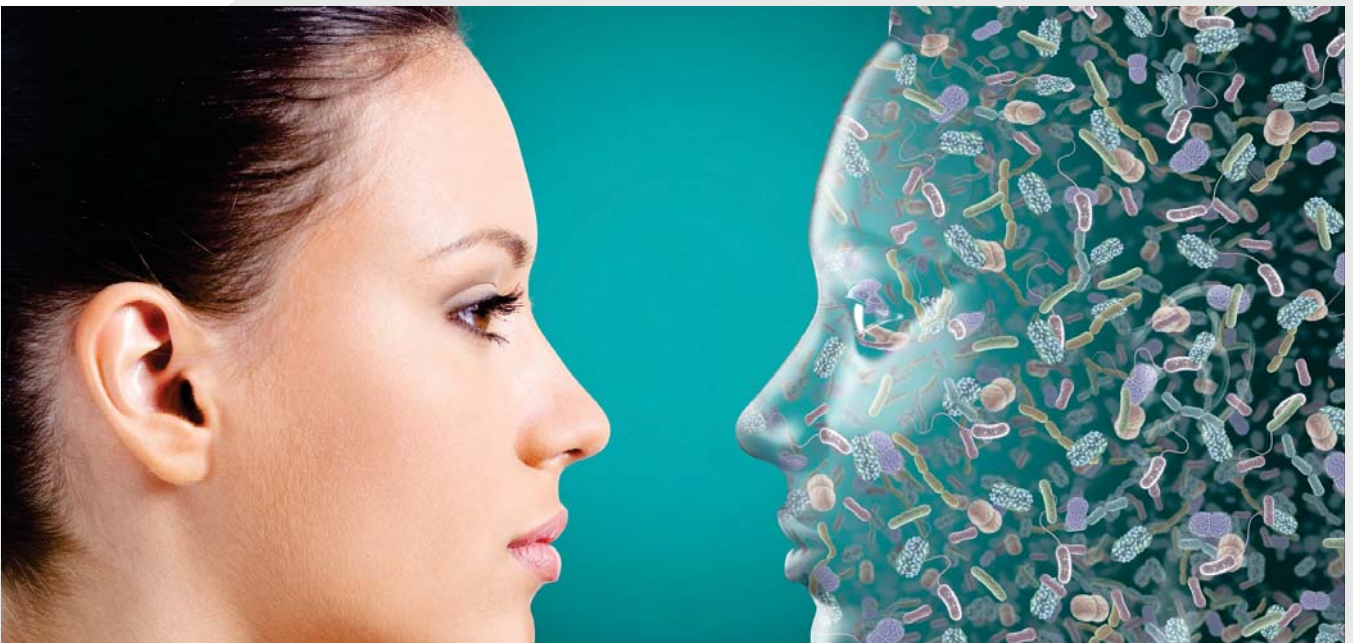
Yediğinize göre mikrobiyom

Peki, bu mikrobiyom vücudumuzun neresinde? Bağırsaklarımızda! Zaten bağırsaklarımız iyiye genel sağlığımızda

iyi oluyor çünkü bağırsaklarımızın sağlığı, vücudumuzdaki bütün sistemleri etkiliyor! Öyle ki, bağırsaklarımız güçsüzleştiyse veya hasar gördüyse, bu durum kronik hastalıklara, yaşlanmaya, diyabete hatta obeziteye yol açabiliyor! Şu da var: Her insanın bağırsak bakterileri, kişiye özel! Misal, Norveç’te yaşıyorsanız, ringa balığını sindirebilmeniz için vücudunuzda bir Türk’ten daha farklı bakteriler var demektir. Ya da bir Çinli iseniz, bütün halde ve kabuklarıyla kızartılmış yengeci sindirebilmek için bağırsaklarınızda yengeçlerdeki bakterilerden bulunuyor demektir. Çünkü bu bakterileri yenen ringa balığını veya kızarmış kabuklu yengeci sindirebilmek için kullanırlar.”

Mikrobiyomu destekleyin!

Mikrobiyotamız ile bazı sık rastlanan ve kronik hastalıklar arasında bir bağ olduğu görülürse, buna göre bir probiyotik tedavi geliştirilebilir. Bu da obezite, diyabet, astım, kanser, otizm, Parkinson, Alzheimer gibi hastalıkları önleyebilir. O aşamaya henüz gelmediğimiz için şimdilik bizim yapmamız gereken şeyleri şöyle sıralayabiliriz: Antibiyotiklerden uzak durmak... Prebiyotik içeren enginar, kuşkonmaz, ham muz, Brüksel lahanası, hindiba, sarımsak, pırasa, baklagiller, soğan ve bezelye tüketmek... Steril bir yaşam sürmeden biraz mikroplarla haşır neşir olmak... Stresten ve uykusuzluktan kaçınıp mikrobiyomun işleyişini desteklemek...”



Sadri Alışık ve Çolpan İlhan Anma Sergisi açılışı Kerem Alışık'ın katılımıyla gerçekleşti

KEREM ALIŞIK: “ONLAR TÜRKİYE’DEKİ BÜTÜN YÜREKLERE ULAŞTILAR”

Türk sinemasının efsaneleşmiş yıldızları Sadri Alışık ve Çolpan İlhan’ın hayatına dair özel eşyalarının yer aldığı ve Ankara’da ilk kez yapılan serginin açılışı Kerem Alışık’ın katılımı ile ANKAmall’da gerçekleşti.



Sadri Alışık ve Çolpan İlhan’ın kendileri gibi oyuncu olan oğulları Kerem Alışık, özlemini de dile getirdiği duygusal bir konuşma yaparak Sadri Alışık ve Çolpan İlhan’ın ürettikleri ve hissettiklerini sevenleri ile paylaşmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade etti.

Alışık, “Koskoca bir hayatı, şiirleri, resimleri, mektupları avuçlarında; yürekleri kirpiklerinin ucunda yaşadılar. Yaşamları boyunca samimi, fedakar, candan bir hayatı paylaştılar. Ülkelerinin bütün yüreklerine ulaşan, öyle namuslu, öyle sıcak, öyle temiz, öyle sadık ve öyle aşık bir hayat... Bugün bu hayattan kesitleri sevenleri ile paylaşmamıza vesile olan ANKAmall yönetimine de sonsuz teşekkür ederim” diye konuştu.

Unutulmaz sanatçılar Sadri Alışık ve Çolpan İlhan’ın yaşantılarını yansıtan fotoğraflar, birbirlerine yazdığı mektuplar, film ve tiyatro afişleri, kıyafetleri, özel eşyaları, karakalem çalışmaları, yağlı boya tabloları ve ödülleri de yer aldığı sergi Ankaralıları tarafından büyük ilgi gördü.



SESLERİN RENGİ, RENKLERİN SESİ

Armada Avm ve Galeri M tarafından düzenlenen Uluslararası Sanat Festival'i çerçevesinde Ressam Siret Uyanık ve Ney Sanatçısı Oğuz Can Çakılı birlikte farklı bir sanat gösterisine imza attılar. "Seslerin Rengi, Renklerin Sesi" adlı bir performans sergileyen ikili sanatseverlerden büyük ilgi gördü. Müziğin resim ve renklerle dansını, duygular arasında sıradışı bir bağlantıyla aktarmayı hedefleyen sanatçı çalışmasını "Renkleri duymak, Sesleri görmek" olarak tasvir ediyor.



BASE'İN İKİNCİSİ İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Türkiye'nin yeni nesil sanatçı platformu BASE bu yıl 20-23 Aralık 2018 tarihleri arasında Galata Rum Okulu'nda yeni nesil sanatçıları sanatseverlerle buluşturmaya hazırlanıyor! İlk yılında 12.000 ziyaretçiyi ağırlayan BASE'te, bu yıl 29 üniversiteden 93 yeni mezun sanatçı adayının 105 yapıtı yer alacak.



BAŞKENT'İN KUŞLARI GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Doğaseverler Ankara Büyükşehir Belediye'since ANKAmall'da gerçekleştirilen "Ankara'nın Parklarında Gizlenen Özel Misafirler" temalı sergiyle buluştu. Yeşilin her tonuna sahip parklarıyla Başkentlilerin uğrak noktası olan rekreasyon alanları, birçok farklı türde canlıya da ev sahipliği yapıyor. Altınpark ve Mogan Parkı'ndaki rengarenk ve cıvılcıvıl kuşlar da bu misafirlerinden... Kuş gözlemcileri ve doğa fotoğrafçıları Ferit Başbuğ ve Metin Cenkçilertarafından çekilen 80 ayrı türdeki kuş fotoğrafının yer aldığı sergide; çulha, benekli bülbül, kukumav, bıldırcın, mavi gerdan gibi kuş türleri yer alıyor.



ULUSLARARASI SANATA DESTEK

Fiba Commercial Properties'in (Fiba CP) Romanya'daki iştiraki Anchor Grup, Romen sanatçıları İstanbullu sanatseverlerle buluşturdu. Geçen sene Fiba Holding Yönetim Kurulu Üyesi Murat Özyeğin'in fikir önderliğinde Contemporary İstanbul kapsamında başlatılan, bu sene de güçlenerek devam eden "Galeri Destek Programı"dahilinde üç Romen Sanat Galerisi, Contemporary İstanbul'da yer aldı. İlk kez 2017 yılında Anchor Grup bünyesindeki Bucuresti Mall ile başlatılan "Galeri Destek Programı" bu yıl daha da genişletildi. FibaCP ve iştiraki Anchor Grup, bu sene de iki galeriden 10 eserin İstanbul'da sergilenmesine destek verdi.



'BİRİKİM'

Galeri Diani, yeni sezonunu 1980 yılında İsviçre'nin Wallis yöresi dağlarından gelip, Karadeniz'in kıyısındaki Trabzon'da yolları kesişen Ursula ve Yusuf Katipoğlu çiftinin yaşamda ve sanatta birlikteliklerinin görsel şöleni 'BİRİKİM' adlı sergisi ile açtı. 'Renk benim için her şeydir' diyen Ursula Katipoğlu, sanatsal dilinin tuvale aktarımında her zaman için öncelikle renklerle düşünüp, sonrasında renklerin uyum ahenk ve zıtlığını, açık koyu dengelerini kurup formlarını ona göre yerleştirdiğini belirtiyor. Kıpır kıpır bir sanatçı olan Yusuf Katipoğlu ise, "Her resmim benim için taze bir nefes, ses, koku ve dokulu olmalıdır" diyor.

BİNGÖL'ÜN İLK MARDİN'İN İKİNCİ CINEMAXIMUM'U AÇILDI!

Son dönemde Türkiye'nin dört bir yanında açtığı sinemalar ve yaptığı yatırımlar ile adından sıkça söz ettiren CGV Mars Entertainment Group, Bingöl ve Mardin'de ardarda açılışlar yaptı. Kurulduğu günden bu yana Türk film severlere birçok ilki yaşatan şirket, Bingöl'ün ilk Cinemaximum'u olan Cinemaxium Kalium'u, CGV Mars Entertainment Group CEO'su Dong Won Kwak katılımıyla düzenlenen törenle açtı. Hemen ardından Mardin'de Cinemaximum Movapark'ı sinemaseverlerin hizmetine açan şirketin 2018 yılı boyunca sadece Doğu illerine yaptığı yatırım 24 milyon TL'yi buldu.





MASERATİ GHİBLİ'YE ALMANYA'DAN TASARIM ÖDÜLÜ

Maserati'nin üst orta sınıftaki sedanı Ghibli, auto motor & sport okuyucuları katılımıyla düzenlenen "Autonis Ödülleri"nde birinciliğe layık görüldü. Toplam 90 otomobilin katıldığı değerlendirmede oyların yüzde 20'den fazlasını toplayarak iddiasını ortaya koyan Ghibli, "Yılın En İyi Yeni Tasarımı" unvanına sahip oldu. Maserati Almanya Genel Müdürü Piergiorgio Cecco, "Maserati markası, dünya çapında İtalyan tasarımının elçisi konumunda ve otomobillerimizin tasarımı, sportif bir ruh ve dünyadaki en iyi işçilikle harmanlanıyor" açıklamasında bulundu.



TÜRKİYE'NİN İLK "YERLİ ÜRETİM" LOGOLU LASTİKLERİ BRİSA'DAN

Türkiye'de üretilen tüm ürünlerin etiketlerinde, tarife ve fiyat listelerinde kolaylıkla görünebilir ve okunabilir şekilde bulunması zorunlu hale getirilen "Yerli Üretim" logosu uygulamasıyla birlikte lastik sektöründe bunu ilk hayata geçiren Brisa oldu. Bridgestone, Lassa ve Dayton markalarının Türkiye'de üretilen lastikleri, uygulamanın yürürlüğe girmesinin ardından "Yerli Üretim" logolu olarak sevk edilmeye başlandı ve Brisa'nın tüm Türkiye'deki 1400 satış noktasına ulaştırılmak üzere yola çıktı. Bu lastikler Brisa'nın İzmit ve Aksaray'daki fabrikalarında yerli olarak üretiliyor.



PORSCHE, İSVİÇRELİ TEKNOLOJİ ŞİRKETİ WAYRAY'E YATIRIM YAPTI

Geleceğin teknolojisine yatırım yapmaya devam Porsche, son olarak baş üstü göstergesi geliştiren İsviçre merkezli teknoloji şirketi WayRay'e yatırım yaptı. Holografik artırılmış gerçeklikten yararlanan baş üstü göstergesi teknolojileri geliştiren ve üreten Zürih merkezli genç teknoloji şirketi, sanal nesnelerin sürüş deneyimine kusursuz bir şekilde entegrasyonu üzerine çalışıyor. Porsche, WayRay'in C Serisi fonlama sürecine stratejik ana yatırımcı rolüyle katıldı. Bu süreçte WayRay'in topladığı fonun değeri 80 milyon dolar (69 milyon euro) oldu.



"OYAK RENAULT'DA ÜRETİM DEVAM EDİYOR"

Türkiye'nin lider otomobil üreticisi Oyak Renault'nun en başarılı tedarikçilerini ödüllendirmek üzere gerçekleştirdiği "2018 yılı Yan Sanayi Başarı Ödülleri" sahiplerini buldu. Toplantıda konuşma yapan Oyak Renault Genel Müdürü Antoine Aoun, "Oyak Renault olarak, iç ve dış piyasada oluşan müşteri talebine göre üretim planlamamızı oluşturuyoruz. Dünyanın yaklaşık 70 ülkesine ihracat yapan şirketimizde üretimimiz yaptığımız planlamalar doğrultusunda devam ediyor.



⇒ Hemington
yün atkı
599 TL



⇒ Columbia
359,90TL



⇒ Columbia 1.699,90TL



⇒ Columbia 1.149,90TL



⇒ Columbia 1.099,00TL



⇒ Hemington
249,00TL



⇒ Columbia 789,00TL



⇒ Hemington 949,00TL



⇒ Hemington
249,00TL



⇒ Hemington 529,00TL



⇒ Emporio Armani
2.570,00



⇒ Emporio Armani
1.840,00TL



⇒ Diesel 1.990,00TL



⇒ Columbia 1.399,90TL



⇒ Emporio Armani
840,00TL

⇒ Diesel 590,00TL



⇒ Columbia 1.749,90TL



TARİHİ VE DOĞASIYLA BÜYÜLEYEN TATİL YÖRESİ: BELEK

Kış mevsimine yaklaştığımız bu günlerde hayata küçük molalar vermek isteyenler için rotamızı Akdeniz'e çeviriyoruz. Bu sayımızda Türkiye'nin gözbebeği, doğa turizminin, eko turizmin, golf sporunun önemli merkezlerinden, eşsiz doğası kadar tarihiyle de tüm dünyayı büyüleyen beldemiz Belek'e gidiyoruz.

Antalya'ya 40 km. uzaklıkta olan Belek, modern konaklama tesisleri ve golf turizmi ile de öne çıkıyor ve tatili her yönüyle dolu dolu yaşamak isteyenlere zengin fırsatlar sunuyor.

M.Ö. 400. yıla dayanan tarihe sahip Belek, antik çağda Helenistik ve Roma egemenliği altında kalmış, daha sonra Selçukluların kontrolüne geçmiş. Aynı zamanda Bizans etkisi görülen heykel ve mimarisine sahip. Stadyumlar, spor

salonları, tiyatrolar bu dönemde Romalılarca yapılmış ve dönemi yansıtan izleri taşıyor.

Jeolojik noktalar olan Manavgat Şelalesi ve köprülü kanyon mutlaka görülmesi gereken yerlerden... Bir başka önemli nokta da Kurşunlu Şelalesi. Burası 100 çeşit kuşa ev sahipliği yapıyor.

Bu mevsimde tatili doyasıya yaşayacağınız Belek'ten unutulmaz anılarla döneceksiniz...



Türkiye’de golf sporunun merkezi olan Belek’te golf otelleri bünyesindeki sahalar dışında geniş golf sahalarında bu sporun keyfi yaşanabilir. Yerel Golf Kulübü yüksek kaliteli alanları yanında, mükemmel tesis ve ekipmanlarla bu sporun ana üssü konumunda. Bölgede restoranlar, golf okulu, çeşitli spor mağazaları ve spor malzemeleri kiralama ofisleri de bulunuyor. Tenis kortlarının da aydınlatmaları ile geç saatlere kadar kullanılabilir, yanı sıra binicilik okulu ve dağcılık sporu ile ilgilenenlere sunduğu imkanları ile sporun her türlü yapılabilmekte.

A1	1	PUSAT OTOMOTİV	B3	24	VERMOT OTOMOTİV
A1	2	DEVİRAN OTOMOTİV	B3	25	DMR OTOMOTİV
A1	3	MELİS OTOMOTİV	B3	26-27	BERKAYHAN OTOMOTİV
A1	4	SMT OTOMOTİV	B3	28	ÖZENLER OTOMOTİV
A1	5	YILMAZ OTOMOTİV	B4	1-2-33-34	SST OTOMOTİV
A1	6	ESER OTOMOTİV	B4	4-5	GIRAY FILO
A1	7	ASP OTOMOTİV	B4	6	ASYA OTOMOTİV
A1	8	HÜMA OTOMOTİV	B4	7	DEMTUR
A1	9	YAREN OTOMOTİV	B4	8	YAGİZ OTOMOTİV
A1	10	SERDAR OTOMOTİV	B4	9	MG OTOMOTİV
A1	11	S MOTORS	B4	10-11-12	İSKİTLER OTOMOTİV
A1	12	TANSEL OTOMOTİV	B4	13	EYMEN OTOMOTİV
A1	13	ENES OTOMOTİV	B4	14-15	EKREM OTOMOTİV
A1	14	VURAL OTOMOTİV	B4	16	GÜMÜŞAY OTOMOTİV
A1	15	HB MOTORS	B4	17	EŞREF OTOMOTİV
A1	16	MADEN OTOMOTİV	B4	18-19	ANKARA 2. EL
A1	17	KIZILAY OTOMOTİV	B4	20	OTOKENT
A1	18-19	AL1 OTO	B4	21	HONDA DİNÇER
A1	20	TAMER OTOMOTİV	B4	22	PURSAKLAR OTOMOTİV
A1	21	ÖZEN OTOMOTİV	B4	23-24	SPEED OTOMOTİV
A1	22	KOÇ OTOMOTİV	B4	25-26	CEYLİN OTOMOTİV
A1	23	ECRİN OTOMOTİV	B4	27	MYCAR OTOMOTİV
A1	24	AÇELYA OTOMOTİV	B4	28	ÇELEBİ OTOMOTİV
A1	25	CEYLİN OTOMOTİV	B4	29	GNR OTOMOTİV
A1	26	ÖZALP OTOMOTİV	B4	30	KUPON OTOMOTİV
A1	27	DOBRA OTOMOTİV	B4	31	AVAN OTOMOTİV
A1	28	GÜROL OTOMOTİV	B4	32	ÇETİNLER OTOMOTİV
A1	30	ATAKAN OTOMOTİV	B5	5	EFE AUTO
A1	31	78 OTOMOTİV	B5	7	MAHİR OTOMOTİV
A1	32	KOCAOĞLU OTOMOTİV	B5	9	ALAKUŞLAR OTOMOTİV
A1	33	YENİ ONUR	B5	11-13	TAYFUN OTOMOTİV
A1	34	R-S OTOMOTİV	B5	14	TUKAS
A1	35	ÇANKAYA OTOMOTİV	B5	15	YÜCELDİLER OTOMOTİV
A1	36	UGR MOTORS	B5	16	TAKAS
A1	37	EMG OTOMOTİV	B5	17	ULUSOY 66 OTOMOTİV
A1	38	ÖZDEMİR OTOMOTİV	B5	18	NASİP OTOMOTİV
A1	39	MURAT OTOMOTİV	B5	19	TOPRAK OTOMOTİV
A1	41	ÇAĞLA OTOMOTİV	B5	20	ŞENTÜRK OTOMOTİV
A1	43	MY OTOMOTİV	B5	21	MODA MOTORS
A1	44	HB GRUP MOTORLU ARAÇLAR	C1	1-2	TUNA OTOMOTİV
A1	45	AR MOTORS	C1	3	MY GARAJ
A1	46	YAVUZAY OTOMOTİV	C1	4	OCAR OTOMOTİV
A1	47	BAHAR OTOMOTİV	C1	5	ERDAL OTOMOTİV
A1	48	BARAN AKGÜN MOTORS	C1	6	LANSMAN OTOMOTİV
A1	49	DİRİLİŞ OTOMOTİV	C1	7	EKİP OTOMOTİV
A1	50	VOLKAN OTOMOTİV	C1	8	ÖZGÜVEN OTOMOTİV
A1	52	CEYLAN OTOMOTİV	C1	9-10-11-12	GÖKTAŞLAR OTOMOTİV
A1	53	PROTOCOL MOTORS	C1	13	RAPID MOTORS
A1	56	ŞAHİN OTOMOTİV	C1	15	KENAN OTOMOTİV
A1	57	APAYDIN OTOMOTİV	C1	16	CEMRE ANKARABA
A1	58	İKİZLER OTOMOTİV	C1	17-18	SİLAHTAROĞLU OTOMOTİV
A1	59	FATİH OTOMOTİV	C2	1	ÜNAL OTOMOTİV
A1	60	AKBABA OTOMOTİV	C2	2	TEMİREL OTOMOTİV
A1	62	ÇELİK OTOMOTİV	C2	3	TEMİREL OTOMOTİV
B1	01-20	KOÇEPE	C2	4-5-6-7	MANIFOLD
B1	2	KARAT MOTORS	C2	9-10	AKMAN AUTO
B1	3	HOŞCAN OTOMOTİV	C5	6	TÜRKÖĞLU OTOMOTİV
B1	4	ŞARK OTOMOTİV	C5	7-8	KANDAŞ OTOMOTİV
B1	5	MTN GARAJ	C5	9-10	AHİGÜVEN OTOMOTİV
B1	6-7	PARS OTOMOTİV	C5	13-14	NG OTOMOTİV
B1	8	DEMİRKAYA OTOMOTİV	C5	15	ESKA OTOMOTİV
B1	9	AREL OTOMOTİV	C5	16	BERTUĞ OTOMOTİV
B1	10	SUSAM OTOMOTİV	C5	17	ESPADA OTOMOTİV
B1	11	MURAT OTOMOTİV	C5	18	ÇINAR OTOMOTİV
B1	12	ORHAN OTOMOTİV	C6	3	ÖZTAŞ OTOMOTİV
B1	13	KILIÇ OTOMOTİV	C6	4	ALICILAR OTOMOTİV
B1	14-15	MİRAÇ OTOMOTİV	C6	5	BÜNDÖĞDULAR OTOMOTİV
B1	16	KULE OTOMOTİV	C6	6	KAYA OTOMOTİV
B1	17	ESKİHİSAR OTOMOTİV	C6	7	PUSATHAN OTOMOTİV
B1	18	EREN OTOMOTİV	C6	8	ÇİHAN OTOMOTİV
B1	19	BAYKAR OTOMOTİV	C6	9	PRESTİJ OTOMOTİV
B2	1-2	FİLİZ OTOMOTİV	C6	10	ÖZASLAN OTOMOTİV
B2	3	SUNGURLU OTOMOTİV	C6	11	MURAT YURDAKUL
B2	4	RUN CARS	C6	12	ALPTEKİN OTOMOTİV
B2	6	ATA MOTORS	C6	13	OTOMARKET
B2	7	ÖZDERE OTOMOTİV	C6	14	ERBİL OTOMOTİV
B2	8-9-10-11-12	TAN OTOMOTİV	C6	15	TNC OTOMOTİV
B2	13	KAHRAMAN OTOMOTİV	C6	17	UĞUR OTOMOTİV
B2	14	ADAL OTOMOTİV	C6	18-19	BULUT OTOMOTİV
B2	15	KRAL OTOMOTİV	C6	20	TUZGÖLÜ OTOMOTİV
B2	16	AZY OTOMOTİV	C6	21-22	YILDIRIM MOTORS
B2	17-18	GÜZEL OTOMOTİV	C6	23	MOTTO OTOMOTİV
B2	19-20	EMİRLER OTOMOTİV	C6	24	DEMİR MOTORS
B3	1-2-29-30	WOWWO	C6	25	FIRAT OTOMOTİV
B3	3-4-5-6-7	YUSUFOĞULLARI OTOMOTİV	C6	26	ROYAL OTOMOTİV
B3	8	SEMCAK OTOMOTİV	C6	27	KUZEY GARAJ
B3	9	OĞUZ OTOMOTİV	C6	28	ERK OTOMOTİV
B3	10	EMİN OTOMOTİV	C6	29	PEKCANLAR OTOMOTİV
B3	11	PATRON OTOMOTİV	C6	30-31	GÜN OTOMOTİV
B3	12	GOLD OTOMOTİV	C6	32	ULUSOY OTOMOTİV
B3	13	İŞIK OTOMOTİV	D1	1-2	ULUCAN OTOMOTİV
B3	14	BARBAROS OTOMOTİV	D1	3	BİLGİN OTOMOTİV
B3	15	GNZ OTOMOTİV	D1	4	ÖZ ÖMEROĞULLARI
B3	16	BOSS OTOMOTİV	D1	5	NIHAT OTOMOTİV
B3	17	DOĞUŞ OTOMOTİV	D1	6	OTOMOTO
B3	18-19	AHI GÜVEN OTOMOTİV	D1	7-8-9	SALİH OTOMOTİV
B3	20	BURAK OTOMOTİV	D1	10	PRIME
B3	21	POWERTECH OTOMOTİV	D1	11	ARESCEM
B3	22	ÜSTÜNDAĞ OTOMOTİV	D1	12	FULL AUTO
B3	23	GENÇ YILMAZ OTOMOTİV	D1	13	SELAMİ

D1	15	GALERİ 2000	E4	3	ER&ÇE - 19 OTOMOTİV
D1	16	GAZİ OTOMOTİV	E4	4	AUTO CREDIT
D1	17	ŞAHBAZ OTOMOTİV	E4	5	ŞAHİN OTOMOTİV
D1	18	GALERİ YUNUS	E4	6	OTO SHOPS ELA
D1	19-20	HAKAN OTO CENTER	E4	7	NEVŞEHİR OTOMOTİV
D2	1-2-9-10	VİP OTOMOTİV	E4	8	ATMAR OTOMOTİV
D2	3	İSTASYON OTOMOTİV	E4	9	KARDEŞİM
D2	4	CANTÜRK OTOMOTİV	E4	10	ADNAN OTOMOTİV
D2	5	AUTOLUX	E4	11	KURT OTOMOTİV
D5	1-2	GÜRDAL OTOMOTİV	E4	12	YILDIZ OTOMOTİV
D5	3-4	AYCAR	E4	13	DOĞAN OTOMOTİV
D5	5	MÜŞLÜM OTOMOTİV	E4	14	TEVFİKBEY OTOMOTİV
D5	6	GÜNEŞLİ OTOMOTİV	F1	3	OKUTAN OTOMOTİV
D5	8	KARAKOÇ OTOMOTİV	F1	4	AKSELI GRUP
D5	9-10	ÖZKARDEŞLER OTOMOTİV	F1	5	EMİR OTOMOTİV
D5	11-12	ZEVKLİ OTOMOTİV	F1	6	AYHAN OTOMOTİV
D5	13-14	DURAN MOTORS	F1	7	PREMIUM OTOMOTİV
D5	15	ERTÜRK OTOMOTİV	F1	8	VENOM MOTORS
D5	16	KT MOTORS	F1	9	YNS OTOMOTİV
D5	17	TEKBAŞ OTOMOTİV	F1	10	DEMİRKOL OTOMOTİV
D5	18	UZUN OTOMOTİV	F1	11-12	SEYYAL OTOMOTİV
D5	19-20	METİN OTOMOTİV	F1	13	AKABE OTOMOTİV
D6	1	ASYA OTOMOTİV	F1	14	MEKA MOTORLU ARAÇLAR
D6	2	KAAN OTOMOTİV	F1	15	SERKAN OTOMOTİV
D6	3	AUTO MOOD	F1	16	ELİTAN OTOMOTİV
D6	4	ÖZKAN OTOMOTİV	F1	17	KALE OTOMOTİV
D6	5	CARBON OTOMOTİV	F1	18	AKYURT OTOMOTİV
D6	6-7	GÜNEŞ OTOMOTİV	F2	1-2	OTONAM MOTORS
D6	8	ROTA GRUP	F2	3	ERKAN OTOMOTİV
D6	9	ALP CARS	F2	4	312 VİP
D6	10-11	DEM-KAR	F2	6	ERVA OTOMOTİV
D6	12	EKARE MOTORS	F2	7	KEMAL OTOMOTİV
D6	13	AUTO ES	F2	8	AKİF OTOMOTİV
D6	14	EMRE OTOMOTİV	F2	9-10-11-12	TUR OTOMOTİV
D6	15	TUZGÖLÜ OTOMOTİV	F2	13	MOTTOM OTOMOTİV
D6	16-17	YENİ OTOMOTİV	F2	14	CLASS OTOMOTİV
D6	18	VİP M	F2	15-16	EMİN OTOMOTİV
D6	19	SAYGIN OTOMOTİV	F2	17	SERHAN OTOMOTİV
D6	20	ONE	F2	18	ÖZDEMİR TUR
D6	21	ANKA OTOMOTİV	F2	19	KURBAN OTOMOTİV
D6	23	CESUR OTOMOTİV	F2	20	UZMAN OTOMOTİV
D6	25	SOYSAL OTOMOTİV	F3	1	SÜLEYMAN OTOMOTİV
D6	26	BİLKAR OTOMOTİV	F3	2	KADRAN OTOMOTİV
D6	27	ATEŞ OTOMOTİV	F3	3	TULPAR MOTORS
D6	28	YPR MOTORS	G1	1-2-19-20	NOVİ CARS
D6	29	PAZAR OTOMOTİV	G1	3	SAİM ÖZENLER
D6	30	EMK OTOMOTİV	G1	4	YALÇIN OTOMOTİV
D6	32	YAZICIOĞLU OTOMOTİV	G1	5	FARUK OTOMOTİV
E1	1	KESKİN OTOMOTİV	G1	6	BADDAL OTOMOTİV
E1	2	İMZA OTOMOTİV	G1	7	RŞ BEREKET OTOMOTİV
E1	3	ROCCO MOTORS	G1	8	ÇAĞDAŞLAR OTOMOTİV
E1	4	AKYOL OTOMOTİV	G1	9-10-11-12	EF MOTORS
E1	5	DENİZ OTOMOTİV	G1	13-14	ÖZKAYALAR OTOMOTİV
E1	6	GÖKSU OTOMOTİV	G1	15	SİMETRİ FİLO
E1	7-8	EMİNOĞLU OTOMOTİV	G1	16	HİKMET OTOMOTİV
E1	9-10	OTTOMAN	G1	18	SAYAR OTOMOTİV
E1	11	SABİR OTOMOTİV	G1	19-20	İNTERCITY
E1	12	ÖZDAĞ OTOMOTİV	G2	2	ULUCAN OTOMOTİV
E1	13	YAGİZ OTOMOTİV	G2	3	BAGCI GRUP
E1	14	TORUN OTOMOTİV	G2	5	SAYAR OTOMOTİV
E1	15-16	AKBAK	G2	6	BİLEN OTOMOTİV
E1	17	NOS MOTORS	G2	17	İNFERNO
E1	18	MERAL OTOMOTİV	G2	18	TÜRKMEN GÜNEŞ
E1	19	CENGİZ OTOMOTİV	G2	19	GÜRDAL 2 AUTO
E1	20	DİLEK OTOMOTİV	G2	21	YURTOĞLU OTOMOTİV
E2	1-2	AYDIN OTOMOTİV	G2	22	ÇETİN AUTO
E2	3	CAPITAL MOTORS	G2	23	NIHAT OTOMOTİV
E2	4	GÜVEN OTOMOTİV	G2	24	SÜSLER MOTORS
E2	6	PORGALI OTOMOTİV	G2	25	ÜRGENLER OTOMOTİV
E2	7	ANIL OTOMOTİV	H1	1-2	HAMZA OTOMOTİV
E2	8	ENDORA MOTORS	H1	3	ÖZETLER OTOMOTİV
E2	9	LUXURY	H1	4	ÖZ ATEŞ OTOMOTİV
E2	10	SAY OTOMOTİV	H1	5	BEY GÜVEN OTOMOTİV
E2	11	AUTO ARU	H1	6	OSMAN OTOMOTİV
E2	12	ATILLA OTOMOTİV	H1	7-8	KALAYCI GRUP
E2	13	GUN OTOMOTİV	H1	9-10	SELÇUK OTOMOTİV
E2	15	YAKUPOĞLU OTOMOTİV	H1	11	BAKIRSAN OTOMOTİV
E2	16	ERDEM OTOMOTİV	H1	12	FORMEN OTOMOTİV
E2	17-18	ACUN OTOMOTİV	H1	13	KALENDER OTOMOTİV
E2	19-20	KOZER OTOMOTİV	H1	14	AGAŞ OTOMOTİV
E3	1-2-29-30	OPAL 2. EL	H1	15	ATALAY OTOMOTİV
E3	3	SÜZER OTOMOTİV	H1	16	SIRAÇ OTOMOTİV
E3	4	SÜZER OTOMOTİV	H1	17-18	KORKMAZLAR OTOMOTİV
E3	5	HALUK OTOMOTİV	H1	20	TMC OTOMOTİV
E3	6	OĞUZ OTOMOTİV	J1	1-2	ADILHAN OTOMOTİV
E3	7	FUAT OTOMOTİV	J1	3	TREND OTOMOTİV
E3	8	ORHAN OTOMOTİV	J1	4	VİP MOTORS
E3	9	TOYGUR MOTORS	J1	5	SM GARAGE
E3	10	ATLIHAN OTOMOTİV	J1	6	EFEBEY OTOMOTİV
E3	11	OLCAY GRUP	J1	7	ELFA OTOMOTİV
E3	12-13	OTO CLUB	J1	8	POWER AUTO
E3	14-15	ONUR MOTORLU ARAÇLAR	J1	9	ÜNALLAR OTOMOTİV
E3	16	EKİM OTOMOTİV	J1	10	TEKİN OTOMOTİV
E3	17	MAYRENT	J1	11	KARADAĞ OTOMOTİV
E3	18	OTOMOBİLEN	J1	12	TAHSİN OTOMOTİV
E3	20	ÖZDEMİROĞULLARI	J1	13	EXCLUSIVE
E3	21	ZEN MOTORS	J1	14	GALERİ EMRE
E3	22	ÖNALLAR	J1	15	TUTAR OTOMOTİV
E3	23	ÇİHAN OTOMOTİV	J1	16	BURGAZLAR OTOMOTİV
E3	24	ÖZNEVŞEHİR OTOMOTİV	J1	19	MUSTAFA OTOMOTİV
E3	25	KORKMAZ OTOMOTİV	J1	20	MİG CLASS
E3	27-28	ERYA OTOMOTİV			
E4	1	ASLAN OTOMOTİV			
E4	2	İÇÖZLER OTOMOTİV			



FKR/IALEM

Kuleli Caddesi No.32 G.O.P - Ankara

   /trilyerestoran

www.trilye.com.tr

0312 **447 12 00**