

**“Sağlık için balık ye,
balık için Trilye”**



Zorlu Motors

Hayalinizdeki arabayı
uzaklarda aramayın!



0532 725 20 20

0312 334 67 01

Balık Hisar Mah, Esenboğa Yolu Otonomi
B2 Blok No: 1-2 Akyurt / Ankara

info@zorlumotors.com

www.zorlumotors.com



OTONOMİ

Değerli OTONOMİ okuyucuları...

Acısıyla tatlısıla bir yılı daha geride bıraktık... Geride bıraktığımız yıl sadece bizim için değil, tüm dünyada pek çok sıkıntının yaşandığı zor bir yıl oldu. Farklı bölgelerde yaşanan savaşlar, çatışmalar, siyasi krizler, kazalar ve doğal afetler, 2017'de de dünyanın gündemindeydi. Tüm olumsuzlukların geride kalmasını, 2018'in başta ülkemiz olmak üzere tüm dünyaya huzur ve mutluluk getirmesini temenni ediyorum.

Türkiye ekonomisi 2017 yılının ilk üç çeyreğinde önemli bir büyümeye performansı kaydederek ülkenin 2016 yılında yaşadığı bir dizi olaya rağmen beklenenleri büyük ölçüde aştı. Hükümetimizin uygulamaya koyduğu önlemler, artan yatırımlar ve ihracat ile özel tüketimdeki toparlanma ekonomiyi destekledi. Artan büyümeye yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 11,1 ile G20 ülkeleri arasında en hızlı büyümeye oranına sahip oldu. Güney komşularımızda Irak'ta, Suriye'de çok büyük sıkıntılar olmasına rağmen, Avrupa Birliği, ABD, Rusya, İran ile olan ilişkilere de bakarsak, Türkiye bu şartlara, bu olaylara rağmen büyümeye devam ediyor. Çünkü biz, sağlam bir ekonomik yapıya sahibiz.

Sektörümüz açısından baktığımızda ise, 2017 yılı otomotiv sektörü için oldukça iyi geçti. Gerek sıfır otomobil satışlarında gerek ikinci el'de beklenenler gerçekleşti. Yılın başında artırılan vergiler ve dövizdeki kur farkı nedeniyle pahalanan sıfır araç pazarındaki daralmaya karşılık 2. el piyasada yaşanan canlılık yıl boyu devam etti. Olağanüstü bir şey olmadığı sürece 2018'de de hedeflerin tutacağını, 2. El'de 7 milyon aracın el değiştireceğini, sektörün önemizdeki yıl da hareketli geçeceğini öngörüyoruz. Türkiye'de lokomotif sektörlerden biri inşaat, biri otomotiv. İki sektör piyasada canlı olursa diğer sektörlerde yansıyor. Umuyoruz ki 2018 de canlı bir yıl olacak.

Diğer yandan sektörümüzde güzel gelişmeler oluyor. Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca hazırlanan ve Başbakanlığa sunulan 2. El'de yapılacak düzenlemeleri içeren yönetmeliğin de sektörü hızlandıracığını düşünüyoruz. Otomotiv piyasasında bir milat olacak 2. El araç ticaretinde yapılan düzenlemeler ile piyasada yaşanan pek çok sorunun da önüne geçilecek, sektörün disipline olması, düzene girmesi sektörü daha da hareketlendirecek.

Bizim de destek verdigimiz düzenleme için hem 2. el araç satıcıları hem de vatandaş bekleyiş içinde. Biz MASFED olarak temsil ettiğimiz kitle ve vatandaşlarımızın korunması, güven içinde ticaretin yapılması ve mesleğin saygınlığı hale gelmesi için bu çalışmalara da öncülük ettik. Gün geçmiyor ki olumsuz haberler karşımıza çıkmıyor... Bu mesleğin merdiven altı tabir ettiğimiz kişilerce yapılmasının önüne geçirilmesi vatandaşın aracını güvenle alıp kullanabilmesi aynı zamanda devletimizin kayba uğratıldığı vergi kaçagının da önüne geçirilmesi için çaba sarf ettik, bu konudaki çalışmalara da destek verdik. İnşallah yakın zamanda bu düzenlemelerin hayatı geçmesiyle yaşanan sıkıntılar da ortadan kalkacak.

Düzenleme ile mesleğe bir standart gelecek, kayıt dilişinin önüne geçirilecek ve tüketici mağduriyetleri sona erecek. Ülkede ikinci el araç ticareti ile istigal eden 100 bin dolayındaki kişiden 65-70



bininin kayıt dışı olduğunu biliyoruz. Devlet, ağır vergi kaybına uğruyor. İnternet sitelerinde ya da ayakkübü, vekâletle satış yapan kişiler var. Kilometresi ile oynamış, hasarlı araçları bilmeden alan vatandaşlarımız ciddi mağduriyetler yaşamayıyor. Sektörümüzde çeşitli suistimaller ve güven problemi de yaşanıyor; toplum sağlığını tehdit, tüketici haklarını ihlal eden kaçak apartman altı galeriler var. İnaniyoruz ki bu sorunlar düzenleme ile aşılacak; sektörde de disiplin ve güven ortamının sağlanmasıyla ticaret de hız kazanacak.

Yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle birlikte, ikinci el motorlu araç ticaretiyle iştigal edecek tacirler ve esnafın, vergi levhası ve oda kaydının yanı sıra her bir işletmesi için ayrı ayrı "yetki belgesi" alması gerekecek. Bu belgeyi vermeye Gümüş ve Ticaret Bakanlığı'nın İl Müdürlükleri yetkili olacak. İşletme sahipleri dahil olmak üzere, pazarlama ve satış personeli olarak çalışacak olan kişilerin "mesleki yeterlilik belgesi" alması zorunlu olacak. Söz konusu belgeler ise Türkak tarafından akredite, MYK tarafından yetkilendirilmiş sınav ve belgelendirme kuruluşları tarafından verilecek. TÜRKAK tarafından akredite edilmiş olan MASFED Mesleki Yeterlilik Geliştirme Eğitim Sınav Belgelendirme Hizmetleri A.Ş., MYK Yönetim Kurulunun kararı ile sınav ve belgelendirme yapmak için yetkilendirilmiştir. Yani MASFED, Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Danışmanı ve Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu branşlarında ulusal yeterlilikte sınav ve belgelendirme faaliyeti gerçekleştirmek üzere yetkilendirilmiş bulunuyor.

Gerek mesleğimiz gerekse sektörümüz ve ülkemiz için sürekli yeni hedefler koymaya ve bu hedeflere emin adımlarla ulaşmak için hep daha fazla çalışmaya 2018'de de devam edeceğiz.

Saygılarımla...

Aydın ERKOÇ

Yönetim Kurulu Başkanı

Hayalindeki Otomobili Almak İsteyenlerin Yanındayız

*Yeni otomobilinizle yeni yerler keşfetmeniz için, uygun faiz oranı ve
vade seçenekleriyle 0 Km Taşıt Kredisi yanınızda.*

VakıfBank, Yanındaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz



BOD Adına İmtiyaz Sahibi: Aydın Erkoç

Genel Yayın Yönetmeni: Dilek Kesici

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Mahmut Ulucan

Haber Merkezi: Yeşim Çelikten

Dilek Kesici

Gökberk Bozdemir

Çiğdem Küçükaya

Ahmet Bülent

Hanife Melek

Görsel Yönetmen: Arda Cem Yılmaz

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 AŞ Birlik mah. 448.cad.

476.sok. No2 Çankaya/Ankara

Tel: 0312 496 43 43

Baskı Tarihi: 15.01.2018

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

İletişim: 0554 595 58 95

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

ISSN: 2459-0088

2 ayda bir yayınlanır. Ocak - Şubat 2018

Dergimizde yayınlanan yazılarından kaynak belirtmeksızın 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 produksyonu, Başkent Otomotivciler Derneği (BOD) tarafından Next Medya'ya hazırlanmıştır.



Değerli Okurlar,

Yeni bir yıla başlangıç yaparken sizlere sağlık, mutluluk, başarı dileklerimizle merhaba diyoruz. Yılın bu ilk sayısında yine hemen her konuya değinmeye, ilginizi çekeceğini düşündüğümüz konu ve konuklarla sizleri buluşturtmaya özen gösterdik...

Bu sayıda neler var?

Koca bir yılı geride bırakırken 2017'yi nasıl geçirdik? 2018 yılına dair öngörüler neler? Sektörün onde gelen isimlerinin görüş ve tahminleri sayfalarımızda...

Yılın son fuarı Los Angeles Otomobil Fuarı idi. Dünyanın en büyük fuarlarından biri olarak gösterilen Los Angeles'tan renkli görüntüler... Sürüş keyfi ile sıra dışı teknolojileri buluşturan fuardan sizin için seçtiğimiz otomobil...
Y

Motorlu araç satıcılarının üst kuruluşu MASFED, çalışmalarına hız verirken büyümeyi de sürdürüyor. MASFED üyeleri yılın son istişare toplantılarını Trabzon Akçaabat ve İzmir Tire'de gerçekleştirdi. Yapılan çalışmaların değerlendirildiği, sorun ve çözüm önerilerinin paylaşıldığı toplantılar yeni yılda da devam edecek.

Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin ve ekonomi kurmaylarının TÜGİAD ev sahipliğinde gerçekleştirildiği toplantıda teşvik ve destekler, yatırımcılara sağlanan kolaylıklar anlatıldı. Görünen o ki yeni yılda da yatırımlar hız kesmeden devam edecek.

Ekonomi, otomotiv sektörü, otomobil fuarları ve en yeni modeller derken tabii hayatı dair diğer önemli konuları da atlamatık. Sağlık, sanat ve seyahat sayfalarımız, sigorta, hukuk, test yazılarımız, ilginizi çekeceğini düşündüğümüz konu ve konuklarımıza yine dolu dolu, keyifle okumanızı dilediğimiz bir sayı ile karşınızdayız.

İyi bir yıl dileklerimizle...

Dilek Kesici





Mocha Kasko

| Sıcak Süt |

KASKO

Çarpma, Çalınma ve yanma

| Espresso |

Mali ve Hukuksal Sorumluluk

| Krem Şanti |

Asistan Hizmetleri

| Çikolata Şurubu |

Ferdi Kaza

Siz kahuenizi yudumlarken, biz en hesaplı kaskoyu yakalayalım!



**ARAÇ ALMAK
İSTEYENLER**



**ARAÇ SATMAK
İSTEYENLER**

WOWWO SİZİ BEKLİYOR!

%30 PEŞİN 36 AY VADE

0212 709 73 69
www.wowwo.com

OTOMOBİLDE ULAŞILAN SON TEKNOLOJİLER SERGİLENDİ

Dünyanın en büyük otomobil fuarlarından Los Angeles Otomobil Fuarı, bu yıl da sürüs keyfyle sıra dışı teknolojileri buluşturan araçlarıyla dikkat çekti. Fuardan öne çıkanlar...



Los Angeles Otomobil Fuarı
108 Yaşında

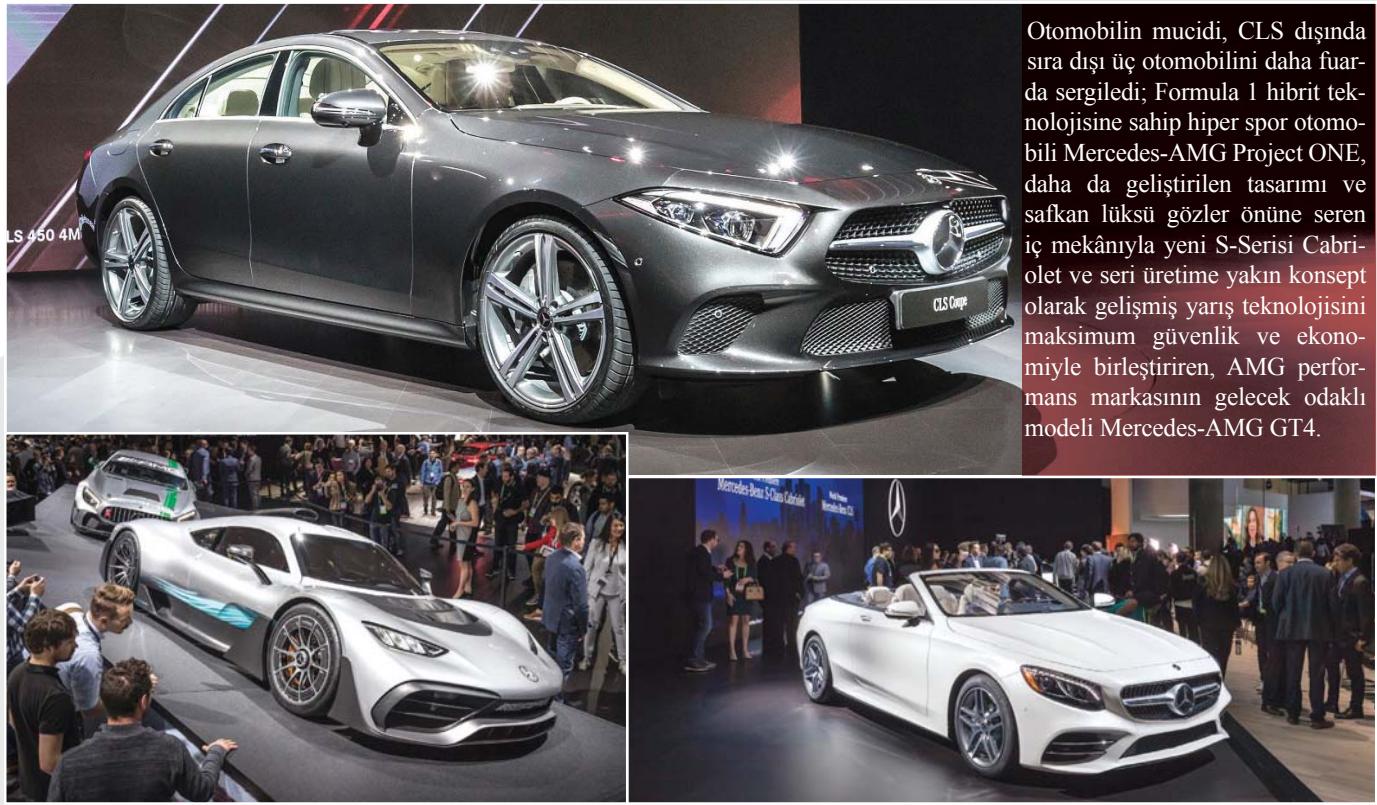


FORD GT



YENİ MERCEDES-BENZ CLS

Mercedes-Benz'in Los Angeles Otomobil Fuarı'ndaki gövde gösterisinin odağında yeni CLS yer aldı. Yeni Mercedes-Benz CLS, ilk kez beş koltuklu olarak sunuluyor. CLS, yeni dört ve altı silindirli motor nesilleri de dahil olmak üzere tamamen yeni motorlarla yollara çıkıyor.



EN BÜYÜK SUBARU, ASCENT

Subaru, yepyeni direkt enjeksiyonlu ve turbo beslemeli 260 HP'lik benzinli bir motora sahip, 3 sıra oturma kapasitesi sunabilen, markanın en büyük SUV modeli, Subaru Ascent'i 2017 Los Angeles Otomobil Fuarı'nda tanıttı.



Subaru, 7 ya da 8 kişilik oturma kapasitesi ve dev boyutlarıyla "En Büyük Subaru" unvanını kazanan yeni SUV'unu tanıttı. Subaru Ascent adındaki yeni modelde yeni geliştirilen turbo beslemeli, direkt enjeksiyonlu 2.4 litrelik bir Boxer Motor 260 HP güç üretiyor. 3 sıra oturma kapasitesiyle ailelerin tercihi olması beklenen Subaru Ascent, görüntüsüyle heybetli ve yetenekleriyle benzersiz olmayı hedefliyor.

VC-TURBO MOTORLU YENİ INFINITI QX50

Yeni INFINITI QX50, dünyanın ilk seri üretimdeğişken sıkıştırma oranlı motoruna sahip. 4 silindirli olmasına rağmen V6 motorlar seviyesinde performans sunan VC-Turbo, hafifliği, düşük yakıt tüketimi ve düşük emisyonun yanında sessiz ve titreşimsiz yapısıyla da dikkat çekiyor. Düşük emisyonlu dizel motorlar ile aynı seviyede yakıt ekonomisi sunabilen yeni motorun en önemli avantajı daha yüksek performansı daha ekonomik olarak sunabilmesi.



Bu özel motor için uzun süredir devam eden Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirilen ve kablolar üzerinden aktarma sağlayan "Shift-by-wire" XTRONIC şanzıman bugüne kadar üretilen en iyi CVT şanzıman olma iddiasını taşıyor. Sezgisel sürüş ve geliştirilmiş yol tutuş sunan, mukavemeti artırılmış tamamen yeni bir platform üzerinde yükselen Yeni QX50'de, ferah iç mekan, verimli alan kullanımı ve kaliteli malzemelerin birleşimi sağlanıyor.



TOYOTA'NIN YENİ TASARIM DİLİ

Toyota, Los Angeles Otomobil Fuarı'nda birçok yeniliğini ziyaretçilerle buluşturdu. Bu yenilikler arasında özellikle macera tutkunlarını derinden etkileyeyecek ve bakış açılarını değiştirecek yeni konsepti FT-AC'yi sergilerken, Türkiye'de üretilen C-HR da fuarın özel modellerinden biri oldu. Yeni konsept FT-AC Toyota'nın gelecekte üreteceği yeni tasarım dili ve maceracı modelleri simgelemesi açısından önemli ipuçları da veriyor.



Aktif bir yaşam tarzı olanlar ve outdoor kullanım için geliştirilen FT-AC, aynı zamanda günlük kullanım için de ideal bir otomobil olarak göze çarpıyor. Yolculukların eğlenceli olabileceğini de ilk bakışta hissettiren FT-AC konsepti aynı zamanda dikkat çeken kaslı tasarımlı ile Toyota'nın SUV ve pick-up araçlarının tarzını da yansıtıyor.



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 *ikinci el*

2.EL - TAKAS - EKSPERTİZ - BANKA KREDİSİ



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

Opal *ikinci el*

Otonomi: Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı E-3 Blok No: 351/20 (12-29-30) Akyurt /Ankara 0312 399 84 84

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

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

www.opaloto.com.tr



NISSAN'DAN 'STAR WARS' ARAÇLARI

Japon otomotiv devi Nissan, 'Star Wars: TheLastJedi' filmine özel olarak tasarlanan Star Wars temalı konsept araçlarını Los Angeles Otomobil Fuarı'nda tanıttı. Konsept araçlar Nissan'ın heyecan uyandıran tasarımının yanı sıra yeni filmin heyecanını gözler önüne seriyor.



Amerika'da Rogue, Rogue Sport, Altima, Maxima ve TITAN isimleriyle piyasaya sürülen en popüler Nissan modellerinin esas alındığı Star Wars: TheLastJedi temalı konsept araçlarının renkleri, görünümleri ve filmdeki karakterlerle uyumu Lucasfilm ofisinin sanatçıları tarafından tasarlandı ve geliştirildi. Satın alınması mümkün olmayan her bir konsept araç, savaş kullanımını göstermek için hidro dalgalı grafikler, çevre sesleri ve dış tasarım gibi ekstralar da dahil olmak üzere benzersiz ve sıra dışı bir görünüm sergiliyor.



YENİ JEEP WRANGLER GÜN YÜZÜNE ÇIKTI

Jeep'in efsanevi Wrangler modelinin yeni nesli gün ışığına çıktı. Bugüne kadar üretilen en yetenekli SUV unvanına sahip Wrangler, yeni neslinde de ikonik tasarım özelliklerini korurken, yüksek verimliliğe sahip gelişmiş motor seçenekleri, teknolojik donanımları ve daha çeşitli karoser kombinasyonlarıyla ilk kez Los Angeles Auto Show'da macerasa severlerin karşısına çıktı.



Tıpkı önceki nesillerinde olduğu gibi, ikonik Wrangler tasarım öğelerini bünyesinde barındıran SUV, çok verimli motor ve şanzıman seçenekleri, gelişmiş dört tekerlekten çekiş sistemi, yüksek teknoloji ürünü konfor ve güvenlik donanımlarıyla ayrılıyor.

ANKARA'da 2014 Model VW Jetta Comfortline bir aracın (TÜRKİYE geneline göre)

2.000 TL daha pahalıya
17 gün daha erken | satılabileceğini biliyor musunuz?



2. el araç pazarında ilgilendiğin araç ile ilgili
en doğru ve en güncel pazar bilgisine
INDICATA ile saniyeler içinde ulaşın.



The smartphone screen shows the INDICATA mobile website with a car listing for a 2014/01 VW Jetta 1.6 TDI Comfortline aut. The listing includes details like 4 kapı Sedan 5 Koltuk, 2010-2014, 1.6 TDI 77kW 105HP 1598ccm, Ondan Çekili, DSG 7, Comfortline, and a price of TRY 85.112. Below the phone, a laptop displays the INDICATA desktop website with a similar car listing and various filters and search options.

Kısaca, GELECEĞE HOŞ GELDİNİZ!

Demo talep etmek veya irtibata geçmek için:
+90 212 290 35 30 | info@indicata.com.tr



3. ANKARA MARKA FESTİVALİ'NİN ARDINDAN...

Ankara Ticaret Odası tarafından bu yıl 3.'sü düzenlenen Ankara Marka Festivali geride kalırken ilgi çeken konu ve konukların katıldığı oturumlar hafızalarda yer etti.

Yaratıcılık temasından hareketle “Yaratıcılıkta Yeni Yollar, Yeni Yönler, Yeni Yöntemler” mottosu ile gerçekleştirilen Ankara Marka Festivali, bu yıl da alanında fark yaratmış, yerli ve yabancı isimleri konuşmacı olarak ağırladı. AMF’de ana oturumlarda; marka, inovasyon, yaratıcılık, ekonomi, gelecek, eğitim, rekabet ve etik, popüler girişimciler, marka kurumlar, iş melekleri, fark yaratanlar, İlham verenler, reklam, kadın girişim, e-girişim, e-sport, FinTech(Finansal teknolojiler), İnfluencer Marketing, dijital platformlar, Start-Up, dijital dönüşüm, Endüstri 4.0, bilim, yenilenebilir enerji, yaşam, endüstriyel tasarım, müzik, edebiyat, sinema, moda, fotoğraf, iş dünyası konuları ele alındı. Biz de OTONOMİ okurları için seçiklerimizi sayfalarımıza taşıdık.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Gümrük ve Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Çiftçi, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakan Yardımcısı Yüksel Coşkunyürek, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Yüce, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Tuna, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Arif Sayık, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, öğrenciler ve davetlilerin katıldığı açılış töreni sonrasında konuşmacıların yer aldığı oturumlara geçildi.

İş dünyasının onde gelen isimleri, sanatçılar, gazeteciler, spor adamları, yazarlar ve pek çok alanda önemli isimler konuklarla bir araya geldi.



BAKAN ZEYBEKİ: "Dünyada bugün marifet artık üretmek değil, marifet artık farklı üretmektir."

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, açılış töreninde yaptığı konuşmada, Türkiye'nin milli gelirinin 19 marka değerinde olduğunu belirterek, "Dünyada bugün marifet artık üretmek değil marifet artık farklı üretmektir. Marifet patentine, lisansına, markasına, tasarımasına sahip olmaktadır" dedi. Türkiye'nin fasoncu bir ülke olarak bugünkü başarıyı yakaladığını vurgulayan Zeybekci, "Gelmiş olduğumuz nokta yolu sonudur. Bundan sonra aynı yöntemle, aynı eziplerle gitmemiz mümkün değil" diye konuştu. Dünyanın bilgi ve teknoloji üretenler ve tüketenler olmak üzere ikiye ayırdığını anlatan Bakan Zeybekci, tüketen olarak muasır medeniyet seviyesine ulaşmanın mümkün olmadığını işaret etti.



BARAN: "Marka güç getirir, refah getirir"

ATO Yönetim Kurulu Başkanı **Gürsel Baran** da konuşmasında, Türkiye'nin dünya ekonomisinde söz sahibi olabilmesi için güçlü küresel markalara ihtiyacı olduğunu belirterek, "Bugün ülkeler markaları kadar dünya ticaretinde söz sahibi olabiliyor, ekonomik olarak güçleniyor" dedi. Türkiye'nin son 15 yılda üç kat büyüdüğünü hatırlatan Baran, orta gelir tuzağından kurtulup yüksek gelir seviyesine çıkışın yolunun markalaşmadan geçtiğini vurguladı. Türkiye'de katma değerli üretimin artması gerektiğinin altını çizen Baran, Google'in 100 milyar doların üzerinde marka değerine sahip olduğunu, buna karşılık Türkiye'deki en büyük 30 markanın 28 milyar dolar ettiğini, bu rakamın artırılması gerektiğini vurguladı.



HİSARCIKLIOĞLU: 10 Marka 1 Türkiye

Bu çağda zenginleşmenin üç yolu bulunduğu dile getiren **TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu**, "Ürününü marka yapacaksın, şehrini marka yapacaksın ve olmazsa olmazı ülkeni marka yapacaksın" dedi. Hisarcıklıoğlu, markanın, "güven" ve "zihinlerde kalan itibarlı algı" demek olduğunu ifade ederek, "Markalar o kadar büyük güç haline geldi ki dünyanın en büyük 10 markasının toplam değeri 800 milyar doları geçti. Neredeyse Türkiye'nin milli geliri kadar, yani 10 marka, bir Türkiye. Artık dünyada sadece ülkeler veya şirketler, rekabet etmiyor. Şehirler de birbiriyile rekabet halinde. Dünyada giderek artan biçimde, marka şehirler trendi başladı. Eskiden Ankara



denince aklımıza ‘memur şehri’ gelirdi. Bu algıyı bir ölçüde değiştirmeyi başardık. Artık çok güzel üniversitelerimiz, Ar-Ge merkezlerimiz, hastanelerimiz var. Yüksek teknoloji üretiminde Türkiye’de bir numarada Ankara oturuyor. Öte yandan Ankara Ticaret Odamızın girişimleriyle, Ankaralı girişimcilerimiz, markalaşma yolunda önemli mesafe aldı. Son 5 yılda Ankara’da 26 bin 600 marka tescili oldu” diye konuştu.



TUNA: “İcat çıkarmamız lazım”

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Tuna da konuşmasında, küresel ekonomide markalaşmanın önemini olduğunu belirterek, “Bir zamanlar ‘icat çıkarmayın’ diye bir deyim geliştirmişlerdi. Hâlbuki bizim icat çıkarmamız lazım” diye konuştu. Türk insanının araştırmaya meraklı ve cesur olduğunu kaydeden Tuna, uluslararası fuar alanı çalışmalarını hızlandırdıklarını belirterek, Ankara’ya en kısa zamanda bir fuar alanı kazandıracaklarını bildirdi.

AYCI: “Dünyaca tanınan bir türk markası dendiğinde akla gelen ilk isim türk hava yolları”

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı İlker Aycı, Paris, Berlin, Frankfurt ve Viyana’ya Ankara’dan direkt uçuş başlatlıklarını hatırlatarak, “Ankara’yı tabii ki bunlarla bırakmayacağız. Avrupa’da ve çevre ülkelerde yeni şehirlere Ankara’yı ulaşımının gayreti içinde olacağız” dedi. Aycı, Ankara’dan Medine, Cidde ve Moskova’ya da direkt uçuşları bulunduğu, THY’nin yüzde 50 ortağı olduğu Sun Express’in ise Ankara’dan Amsterdam, Paris, Zürih, Londra ve Köln’e direkt uçuşunu anımsattı. “Bunların da frekans derinliğini artırmak suretiyle yılbaşından itibaren yüzde 36 frekans artışı yapacağız” diyen Aycı, önumüzdeki dönemde THY, Anadolu Jet ve Sun Express olarak Ankara’yı dünyaya daha ulaşılabilir kılmak için ellişerinden gelen gayreti göstereceklerini bildirdi. Dünyaca tanınan bir Türk markası dendiğinde akla gelen ilk ismin Türk Hava yolları olduğunu vurgulayan Aycı, “Ülkemizi, milletimizi, değerlerimizi tüm dünyada başarıyla temsil etmek gibi bir sorumluluk var omuzlarımızda. Bayrağımızı dünyanın dört bir yanına taşımakla görevli bir bayrak taşıyıcı şirketiz” diye konuştu.

ÖZDEMİR: İşe başlarken birinci hedef para kazanmak olmamalıdır.”

Limak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Özdemir, şirketinin kurulma ve büyümeye sürecini anlattığı konuşmasında, Türkiye’nin en küçük barajı olan Geyik Barajı’nı inşa ederek işe başladılarını söyledi. Geyik Barajı projesinden sonra şirketin isminin duyulmaya başladığını söyleyen Özdemir, “Şu anda dünyanın en büyük üçüncü barajı olan Yusufeli Barajı’nı yapıyoruz” dedi. Üç kıtada faaliyetleri bulunduğu, uluslararası boru hatları, barajlar, havalimanları inşa ettiklerini belirten Özdemir, gençlere tavsiyelerde bulundu. “İşe başlarken birinci hedef para kazanmak olmamalıdır. Önemli olan, bir işi başarmak,

en çabuk ve en kaliteli şekilde tamamlamaktır” diyen Özdemir, sosyal sorumluluk projeleri hakkında da bilgi verdi.

OKUTUR: “Gelecekte araç sürmek de belki ortadan kalkacak”

Festivalin ilgi çeken oturumlarından biri olan “Ulaşımın Geleceği” başlıklı oturumda konuşan **Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. Kurumsal İlişkiler Direktörü Selim Okutur**, Dizel araçların havayı kirleten ve sigaradan daha zararlı olan zehirli gazlar ortaya çıkardığını belirterek 2025 yılından itibaren dizel araçların Paris'e giremeyeceğini söyledi. Türkiye'de son 10 yılda yüzde 60'ı aşan oranda dizel araç kullanılmaya başlandığını kaydeden Okutur, buna bağlı olarak İstanbul ve Ankara gibi şehirlerde hava kirliliğinin arttığını bildirdi.

Hava kirliliğinin çaresinin hibrit otomobil olduğunu vurgulayan Okutur, Toyota'nın 20 yıl önce bu teknolojiyi geliştirdiğini anlattı. Okutur 10 milyon adet hibrit otomobil satan Toyota'nın 2050 yılı hedefinin çevreyi kirletmeyen, doğa ile uyumlu bir üretim gerçekleştirmek olduğunu bildirdi. Gelecekte dizel ve benzinli araçlar yerine elektrikli ve hidrojen yakıtlı otomobiller kullanılacağını söyleyen Okutur, “Gelecekte araç sürmek de belki ortadan kalkacak. Tipki şoför gibi sizi bir noktadan bir noktaya götürün otonom otomobiller üretilecek” diye konuştu.

ŞAHİN: “Start-uplara yatırım yapıyoruz”

Vestel Ventures İnovasyon ve Projeler Müdürü Lale Şahin de konuşmasında Vestel Ventures'in startup'lara yatırım yapan bir şirket olduğunu söyledi. Medikal teknolojiler, akıllı şehirler, akıllı ev, dijital medya gibi alanlarda yatırım yapan teknik tabanlı startup şirketlerle ilgilediklerini anlatan Şahin, startup şirketlerin ürünlerini satmada, işe alımlarda ve dışa açılmada zorluklar yaşadıklarını ancak kendilerinin verdiği destek sayesinde bu zorlukların aşılabilğini anlattı.

KABADAYI: “Şehirlerimizi de marka yapmamız lazım”

“Marka Şehirler ve İnşaat Sektöründe Markalaşmanın Önemi” başlıklı oturumda **Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İnanç Kabadayı**, kaliteli insan göçünü almak ve şehre daha çok turist çekmek için ‘marka şehir’ kavramının önemini vurguladı. New York'un 1977 yılında yaşanılabilir bir yer olmadığını hatırlatan Kabadayı, “New York marka şehir olmak için bir kampanya başlattı ve finansın merkezi haline geldi. İstanbul da bilinen bir dünya şehri ve bilinen bir marka. Bu markamızı yukarı taşımamız lazım. Türkiye ekonomisini güçlendirmek için

şehirlerimizi de marka yapmamız lazım ki iç ve dış yatırımcı çekebilelim” diye konuştu. Kabadayı, Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşmak için birçok alanda markalarını ortaya koyması gerektiğini de sözlerine ekledi.

WILLEMS: “Her şey çok hızlı değişiyor”

190 ülkede hizmet veren global seyahat firması **Amadeus'un Türkiye Genel Müdürü Eric Willems** ise uluslararası seyahatin geleceğini anlattı. Amadeus'un 30 yıl önce dört havayolu şirketi tarafından kurulan firmانın 15 bin çalışanı bulunduğu belirten Willems, alıcı davranışlarında değişen trendler üzerine araştırmalar yaptıklarını kaydetti. Doğru ürünlerle yatırım için son kullanıcıyı çok iyi anlamak gerektiğine işaret eden Willems, “Herşey çok hızlı değişiyor. 13 yaşında bir oğlum var. Onun ilgi alanları bizimkinden çok farklı. Tatilde kendi programını kendisi yapmak istiyor. Önümüzdeki 10 yılda işlerin nasıl değişeceğini araştırıyoruz. Teknoloji çok hızlı gelişiyor. Giderek daha da günlük hayatımıza yerleşmiş hale gelecek” dedi.

ÜNSÜR: “Dikkat, kriz var!”

Festivalin üçüncü gününde seyirci ile buluşan **İletişim Danışmanlığı Şirketleri Derneği (IDA) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Esra Şengül Ünsür** de “Dikkat, kriz var!” başlıklı oturumda, itibar yönetimi hakkında bilgiler verdi. Itibar kaybının, markaya doğrudan para kaybettiren bir risk olduğunu söyleyen Ünsür, “İtibar yönetimi krizlerin kalkanıdır” diye konuştu. Tüketicilerin markalardan iyi kalpli ve çevreye duyarlı olmalarını beklediğini belirten Ünsür, kriz durumunda yapılması gerekenleri de “Kabullenin. Hızlı olun. İç iletişimde önem verin. İnsanca davranışın. Unutturun. Hazırlıklı olun” şeklinde özetledi.

ÖZTÜRK: “En iyi reklam telefondan kafamızı kaldırtmalıdır”

4129 Grey Reklam Ajansı'nın CEO'su Alemşah Öztürk ise “Attention Hacking” başlıklı oturumda, bir insanın 18 yaşına kadar 25 milyon marka mesajı aldığı, seçenek çoğaldıkça karar almanın zorlaştığını belirterek, “Çok seçenek olması iyi değil. Dikkatimiz dağılıyor. Çok fazla mesaj var, çok fazla seçenek var. Marka sadakatı diye bir şey kalmadı” dedi. Reklamcılıkta tüketicinin dikkatini çekmenin önemine değinen Öztürk, “Tüketicinin dikkatini her sabah yeniden kazanmamız gerekiyor. En iyi reklam telefondan kafamızı kaldırtmalıdır. En iyi reklam aklımızda o markaya ilgili iz bırakan reklamdır. Yaptığımız her işin dikkat çekip akılda kalması gerekiyor” diye konuştu.



ÇAĞDAŞ: "Koşullarla birlikte talepler de değişecektir"

"Sürdürülebilir Mobilite" konulu oturumda dijitalleşmenin hayatımızın parçası olduğunu belirten **Renault Mais Genel Müdürü ve CEO'su Dr. Berk Çağdaş**, gelişen teknoloji ve çevre koşulları bir araya gelince taleplerin şekillendiğini vurgulayarak, "5 yıl sonra insanlar araç satın almak yerine araç kiralamak isteyecekler" dedi.

Sürekli öğrenin, yeni şeylere açık olun

IATI İş Geliştirme Direktörü Rafi Rafioğlu, Travelport Genel Müdürü İbrahim Önder Köyメン ve Deerjet Marka Direktörü Iran Monroy de Marka Festivali'ne konuk oldu. Rafioğlu, gençlere yeni teknoloji trendlerini takip etmeleri ve interneti aktif kullanmaları önerisinde bulunurken, Köyメン de boş vakitlerini geçmek ve eğlenmek yerine kariyer planlamaları için harcamalarını tavsiye etti. Hizmet sektöründe kişilerin ihtiyaçlarının ne olduğunu anlaşılmamasının önemli olduğu vurgusunu yapan Monroy, "Sürekli öğrenme halinde olun. Dünyada neler olup bittiğini takip edin ve yeni şeylere açık olun" dedi.

ATO Başkanı Gürsel Baran, Ankara Marka Festivali'ni Ankara'yı marka şehir haline getirmek, Ankara'da bir markalaşma iklimi yaratmak arzusuyla üç yıldır düzenlediklerini hatırlatarak, "Bu çok önemli festivalde iş dünyamızda ve geleceğin marka liderleri olan gençlerimizde markalaşma konusunda vizyon oluşturmak, yenilikçi fikirleri harekete geçirmek, marka farkındalığı oluşturmak ve şehrimizden küresel markaların çıkışmasını teşvik etmemizi amaçlıyoruz. Böylece şehrin kapılarını dünyaya açacağız" dedi.

Ankara'nın markalaşmasına katkı sağlamak amacıyla düzenlenen, katılım ve nitelik açısından en kapsamlı festival olma özelliğine sahip Ankara Marka Festivali kapsamında ulusal ve uluslararası konuşmacılar deneyimlerini paylaştı. 130 konuşmacı ve 20 bini aşan katılımcıyı ağırlayan festivalde, eğitim programları, fuar, imza günleri, sergiler, yarışmalar ve şartsız etkinlikler de yer aldı.

Festivalden kısa kısma

- Dünyada ırkçılığın yükseldiğini ve böyle bir ortamda kişilere daha fazla iş düşüğünü belirten Afet ve Acil Durum (AFAD) Başkanı Dr. Mehmet Güllüoğlu, "Marka Festivali'nin en önemli markası insandır. Gerek göçmenler konusunda gerek insani yardımalar konusunda farkındalıkları artırmak lazım" dedi.

- Türkiye ABD İş Konseyi (TAİK) Yürütme Kurulu Başkanı Ekim Alptekin, "Ülkeler Arası Marka Rekabeti ve Türkiye" başlıklı oturumda şirketlerin marka olmak için çabaladığını, marka olmayanların ise ya marka olanlara hizmet ettiğini ya da yok olduklarını dile getirdi. Türkiye'yi en büyük marka olarak tanımlayan Alptekin, "Markamızı koruyamazsa eğer, ülkemize ne turist gelir ne de yatırımcı gelir. İstedigimiz seviyeye ulaşmak için markamızı korumaya ihtiyacımız var" dedi.

- İHK Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve İSTTA 2. Başkanı İbrahim Halil Korkmaz da konuşmasında İstanbul'un fethini ve Cumhuriyet'in kuruluşunu iki önemli köklü markalaşma olarak tanımladı. Markalaşmanın bir kültür olduğunu aktaran Korkmaz, ülke markalaşmasının en önemli unsurlarından birinin algı yönetimi olduğunu söyledi.

- Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) Genel Sekreter Yardımcısı Kadir Kayihan Cabioğlu ise katılımcılara "Marka ve Akreditasyon" hakkında bilgiler verdi.

- "Çılgın Bir Marka Hikayesi" başlıklı konuşması ile ünlü sanatçı Mustafa Sandal da katılılarak kendi marka yolculuğunu izleyicilerle paylaştı.

- "Etkili Makyaj, Pazarlama" konulu oturumda ünlü YouTuber Danla Bılıc ile Socialand Kurucusu Arda Kofoğlu sahne alırken, "Sosyal Medya Amaç mı, Araç mı?" başlıklı konuşması ile sanatçı Koray Avcı sevenleri ile buluştu.

Ünlü komedyen Eser Yenenler'in "Marka Sokaklar" başlıklı söyleşisi geniş bir izleyici kitlesi tarafından takip edildi.



KALİTE VE GÜVENLİ ALIŞVERİŞ BİR ARADA
ARADIĞINIZ OTOMOBİL
HOSCAN'DA



OTONOMİ B1 Blok No:3
0 (312) 355 06 40



PORSCHE, MÜZESİNDeki EN ESKİ 911'İ İLK KEZ GÜN YÜZÜNE ÇIKARDI

Porsche, koleksiyonunun nadide eserlerden biri olan en eski 911'i ilk kez sergiliyor. Üretiminden neredeyse 50 yıl sonra keşfedilen otomobil üç yıl süren restorasyon çalışması ardından ilk gürkülü haline getirildi. Bu özel otomobil "911 (901 No. 57) – Bir Efsanenin Başlangıcı" adlı sergide Porsche tutkunlarıyla buluşacak.

Porsche Müzesi, koleksiyonuna en son kattığı otomobili sergilemeye hazır. Müzedeki 911 serisinin en eski otomobili, 14 Aralık 2017 – 8 Nisan 2018 tarihleri arasında düzenlenecek "911 (901 No. 57) – Bir Efsanenin Başlangıcı" adlı sergide otomobil tutkunlarıyla buluşacak. Ekim 1964'te üretilen kırmızı coupe, o tarihte 901 olarak adlandırılan spor otomobilin seri üretim bandından çıkan ilk modellerinden biri. Üretildiği tarihten neredeyse tam 50 yıl sonra Porsche Müzesi tarafından keşfedilen otomobil, restore edilerek orijinal haline getirildi.

Porsche'nin 356 serisinin halefi olarak geliştirdiği otomobil serisinin üretildiği tarihteki ismi 901 olsa da, 1964 sonbaharında seri üretimin başlamasının üzerinden yalnızca birkaç hafta geçmişken, yeni coupe'nin adı bir telif hakkı tartışması sebebiyle değiştirildi ve otomobil o günden bu yana 911 adıyla anılmaya başladı. O tarihe kadar fabrikadan çıkan tüm araçlar 901 adıyla üretilmiş olsa da, 911 adı altında sürücülerle buluştu. Bu nadir otomobil, 50 yıldır Porsche fabrikası koleksiyonunun eksik parçalarından biri.

2014'te bir TV ekibi şans eseri tarihi bir hazine keşfetti

2014 yılında, antika ve hatıra eşyalarla ilgili bir program için araştırma yapan bir Alman TV ekibi, bir ahırda umutulmaya yüz tutmuş eşyalar arasında 1960 tarihli iki 911 modeli keşfetti. Porsche Müzesi ile iletişime geçen ekip, bu iki spor otomobilden 300.057 şasi numaralı olanın, serinin ismi değişmeden önce üretilen ender otomobilinden biri olduğunu keşfetti. Porsche Müzesi, bağımsız bir uzmanın yaptığı değerlendirme sonucu fiyat biçilen iki 911 modelini de satın alarak, Porsche markalı klasik otomobil koleksiyonundaki önemli bir boşluğu doldurmuş oldu.

Orijinal parçalar kullanılarak incelikle restore edildi

Müzenin otomobili satın alma kararında büyük rol oynayan faktörlerden biri de, eski 911'in daha önce herhangi bir şekilde restorasyondan geçmemiş olmasıydı. Bu sayede müzenin uzmanları, spor otomobili orijinaline olabildiğince sadık bir şekilde restore



etme fırsatı buldular. Otomobil, üç yıl süren bir çabaya, başka bir otomobilden alınan orijinal şasi parçaları kullanılarak restore edildi. Otomobilin motoru, şanzımanı, elektrik aksamı ve iç mekanı da aynı şekilde onarıldı. Restorasyon sırasında orijinal parçaları yenileriyle

değiştirmek yerine mümkün olduğu ölçüde mevcut parçaları korumak hedeflendi. Bu kapsamlı restorasyon yöntemi, tarihi açıdan büyük önem taşıyan bu spor otomobilin restorasyonunun üç yıl gibi uzun bir sürede tamamlanmasına sebep oldu.



OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE 2017 NASIL GEÇTİ, 2018'DEN BEKLENTİLER NELER?

Otomotiv markası yöneticileri, bu yıl 950-975 bin seviyesinde tamamlanacağı düşünülen toplam pazarda, 2018'de döviz kuru nedeniyle bir miktar gerileme yaşanabileceğini öngörüyor.



Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ Üst Yöneticisi (CEO) Ali Haydar Bozkurt, 2017'nin ilk 11 aylık verilerine bakıldığında, geçen yıl ile aynı seviyede giden toplam pazarın, yıl sonunda 950 bin seviyesinde tamamlanmasını beklediğini dile getirdi.

Bu adetlerde bir kapanışla geçen yıla göre yüzde 2'lik bir düşüş yaşanabileceğini ifade eden Bozkurt, "2017 otomotiv pazarı

içinde filo pazarının da geçen yıllara oranla büyüğünü görüyoruz. Perakende satıştan kaynaklanan açığın filo satışlarıyla kapatıldığını söylese de yanlış olmaz. FİLO pazarı da incelendiğinde markaların agresif satışlar içinde olduğunu da görmekteyiz. Ancak biz filo ağırlıklı bir şirket değiliz. Bizim

filo stratejimiz farklı. Biz hiçbir zaman satışlarımızın yüzde 25-30'dan fazla filo olmasını tercih etmiyoruz." yorumunu yaptı. Toyota olarak bu yılı 47 bin 500 adetlerde kapatmayı beklediklerini aktaran Bozkurt, sunuları kaydetti:

"Bunun birkaç nedeni bulunuyor. Bir tanesi filo satışlarında penetrasyon kaybımız var. Diğer sebebi de bazı ayarda özellikle Corolla ve C-HR modellerinde dilediğimiz adetleri alamamamız. Toyota olarak aralık ayında benzersiz ve büyük avantajlar sunan çok özel bir kampanyayı devreye aldık. Rakiplerimiz aralık ayına zam yaparak girdi ama biz Toyota olarak yüksek oranda yapmamız gereken kur farkını fiyatlarımıza yansıtmadık."

Ali Haydar Bozkurt, gelecek yıl pazarın yüzde 15 daralabileceğini dile getirerek, "2018'in ilk 6 ayı ilginç geçecek. Pazarda bazı belirsizliklerin olduğunu gözlemlemekteyiz. Yılın ikinci 6 ayını da şu anda kestirmek güç. Çünkü uzun bir süreç. Bu süreçte global konjonktür, pariteler, faizler, kurlar ne olacak? Bu seyre göre değişecektir. Kurlar bulundukları bu seviyeyi korursa gelecek yıl satışların bu yıla oranla yüzde 15 düşük olacağını düşünüyorum. Toyota için ise 2018 yılında 50 bin adetlik satış yapmayı hedefliyoruz." diye konuştu.



“2018'de kurlardaki yukarı yönlü değişkenlik kendini daha fazla hissettirecek”

Hyundai Assan Genel Müdürü Önder Göker de 2016 yılı sonunda Özel Tüketicim Vergisi (ÖTV) oranlarında yapılan değişiklik nedeniyle 2017 yılı başında otomobil pazarında bir düşüş yaşanacağını öngördüklerini, geçen 11 aylık dönemde büyük bir gerileme olmadığını, ancak bu süreçte kur artışlarının bir kısmını fiyatlara yansıtacak şekilde kaldıklarını kaydetti.

Aralık ayına girildiğinde kurlardaki artış nedeniyle biraz durgunluk yaşansa da son 2 haftada oluşacak hareketlilik sayesinde binek ve hafif ticari pazarının 950-970 bin seviyesinde gerçekleşeceğini tahmin ettiklerini belirten Göker, “2018 yılında ise kurlardaki bu yukarı yönlü değişkenlik kendisini daha da fazla hissettirecektir.

Bireysel satışlarda yaşanacak olan kayıpları filo ve kiralama sektörü belli bir oranda karşılayabilecektir. Bu nedenle 2017'ye göre toplamda yüzde 5-10 arasında bir kayıp yaşanabileceğini ve satışların da 900 bin adetler seviyelerine gerileyeceğini tahmin ediyoruz.” ifadelerini kullandı.

Önder Göker, şunları söyledi:

“Biz Hyundai olarak perakende satışlarda oldukça güclüyüz ve yıllık planlamalarımızı buna göre yapıyoruz. 2017'ye başlarken 50 bin adedin üzerinde satış hedefledik ve bu rakamı gerçekleştirerek yıl kapatıyoruz. 2018'de ise hem pazara sunacağımız yeni modellerimiz hem de mevcut ürün yelpazemizdeki araçlarımızın yenilenen versiyonları sayesinde satış rakamlarımızı ve pazar payımızı daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz.”

“2017 hareketli bir yıl oldu”

Renault Mais Genel Müdürü Berk Çağdaş da bu yıl otomotiv pazarının 975 bin seviyesinde tamamlanacağını öngördüklerini, 2018 yılında ise pazarın 2017'nin ritmine benzer bir gelişim göstereceğini tahmin ettiklerini aktardı.

2017'nin Renault ve Dacia markaları açısından hareketli bir yıl olduğunu anlatan Çağdaş, şu değerlendirmede bulundu:

“Renault markası, Kadjar'dan sonra yenilenen Captur ve Koleos ile SUV ailesini tamamladı. Renault Grubu olarak,

hedeflerimiz doğrultusunda markalarımızın pazar paylarını artırmayı sürdürüyoruz. Renault, Ocak-Kasım 2017 itibarıyla 111 bin 222 adet satış rakamı ve geçen yıl göre yüzde 1,6 artış ile yüzde 13,6 pazar payına sahip olduğu binek ve hafif ticari araç pazarının lideri konumunda. Marka, yüzde 2 artış ile yüzde 15,6 pay aldığı binek otomobil pazarında da liderliğini sürdürüyor. Ayrıca Otomotiv Gazetecileri Derneği tarafından Türkiye'de Yılın Otomobili seçilen Megane Sedan ve Clio HB Türkiye'de en çok satılan model sıralamasında ikinci ve üçüncü sırada yer alıyor. Bu başarılı performansı sergileyen iki modelimizin de Türkiye'de Oyak Renault Fabrikaları'nda üretiliyor olması da bizim için ayrıca bir gurur kaynağı.”

Berk Çağdaş, Dacia'nın ise bu yıl Duster EDC ile otomatik vites pazarına iddialı bir giriş yaptığı belirterek, diğer modellerinin de başarılı grafiği ile 2016 yılını sekizinci sırada tamamlayan markanın, 2017'de yüzde 5 pazar payı ile altıncı sıraya yükseldiği bilgisini verdi.

Çağdaş, “Önümüzdeki yıl Renault markası için yenilenen modellerinin pazardaki konumunu sağlamlaştıracağı bir yıl olacak. Dacia markası da tamamen yenilenen Duster modeli ile pazardaki yerini sağlamlaştıracak. Renault Grubu olarak 2018 yılında da pazar payımızdaki artışı ve pazardaki güçlü konumumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz.” ifadelerini kullandı.

“Model ataklarımız yeni C4 Cactus, yeni Berlingo ve C5 Aircross ile devam edecek.”



Citroen Türkiye Genel Müdürü Emre Doğueri, bu yıl otomotiv ve hafif ticari araç pazarının öngörülerin üzerinde, yaklaşık 950 bin seviyesinde tamamlanacağını tahmin ettiklerini, 2018 yılında da otomotiv pazarının 2017 seviyelerinde ilerleyeceğini tahmin ettiğini bildirdi.

Citroen markasının yeni ürün lansmanlarıyla yüksek potansiyelli bir döneme girdiğini belirten Doğueri, 2016'nın sonunda yeni C3 ile başlayan yeni model ataklarının, yenilenen C-Elysee modeliyle süregene deðindi.

Hafif ticari araç segmentinde Jumpy Panelvan modelinin hemen ardından 8+1 kişilik Jumpy Space ve SpaceTourer minibüs modelleriyle yeniliklerine devam ettiğini anlatan Doğueri, “Kasım ayının başında ilk SUV modelimiz C3 Aircross'un lansmanını gerçekleştirdik.

Yeni C3 Aircross ile SUV segmentinde artık bizim de bir oyuncumuz oldu. Autobest jürisi tarafından Avrupa'nın En İyi Otomobili seçilen C3 Aircross'un, son üç yıldır Türkiye'de üç kat büyüyen bir segment olan SUV pazarında daha fazla söz sahibi olmamızı sağlayacağına inanıyoruz.” diye konuştu.

Emre Doğueri, gelecek dönemde model ataklarının yeni C4 Cactus, yeni Berlingo ve C5 Aircross ile devam edeceğini dile getirdi.





“Türkiye ekonomisine ve otomotiv pazarına güveniyoruz”

Peugeot Türkiye Genel Müdürü İbrahim Anaç ise 2017'nin 11 ayında Türkiye'de yaklaşık 820 bin otomotiv satıldığını belirterek, 2016 yılının aynı dönemine göre yüzde 2,6 daralan toplam pazarda Peugeot'nun, yüzde 12,7 artıla 34 bin 239 araç satışıyla pazar payını yüzde 4,2'ye yükselttiğini söyledi.

Peugeot'nun ayrıca binek araç pazarında aynı dönemde yüzde 17,6 artıla 25 bin 387 satış yaptığı bilgisini veren Anaç, bu artış oranlarının en önemli oyuncularının sene başında açıkladıkları 3'ü binek 2'si ticari olmak üzere pazara sundukları toplam 5 yeni model olduğunu bildirdi.

Anaç, “İlk olarak SUV ailesini tamamlayan, performansı ve yeni dış tasarım ile boyut atlatan yeni 5008, modern ve yenilikçi bir tasarımla yenilenen 301 ve teknolojinin yeni boyutunu yansitan yenilenen 308 ile Peugeot binek ürün gamı genişledi. Bunların dışında ticari ürün gamına eklenen Peugeot Expert ve Peugeot Expert Traveller ile Peugeot hafif ticari ürün gamı da zenginleşti.” diye konuştu.

İbrahim Anaç, “2018 yılı için Türkiye ekonomisine ve otomotiv pazarına güveniyoruz. Orta vadede de Peugeot Türkiye olarak

pazar payımızı artırmayı planlıyoruz.” dedi.

“2018, 2017'ye benzer seviyede ilerler”

Subaru Türkiye Genel Müdürü Halil Karagülle de marka olarak 2017 yılını bin 700 adet toplam satışla tamamlamayı hedeflediklerini söyledi.

Kasım ayında, yeni Subaru Global Platform'unun kullanıldığı ilk model ve markanın “dünyanın en güvenli otomobil markası olma” hedefi doğrultusunda çok önemli bir adım olan tamamen yenilenmiş Subaru XV modelini satışa sunduklarını hatırlatan Karagülle, bu yıl için 300 adet yeni Subaru XV'nin geldiğini, yeni modele çok yoğun bir ilgi olduğunu ve ellerindeki araçların tamamını satmayı öngördüklerini aktardı.

Karagülle, 2017 yılı sonunda eski versiyonla birlikte toplam 800 adet Subaru XV satışını gerçekleştirmiş olacaklarını, 2018 yılında ise bin adet Subaru XV satışını hedeflediklerini bildirdi.

Gelecek yıl da otomotiv pazarının 2017 ile benzer seviyelerde ilerleyeceğini öngördüklerini belirten Karagülle, “Önümüzdeki yıl bin adedi yeni Subaru XV olmak üzere toplam bin 800 adet Subaru otomobil satışını hedefliyoruz.” dedi.

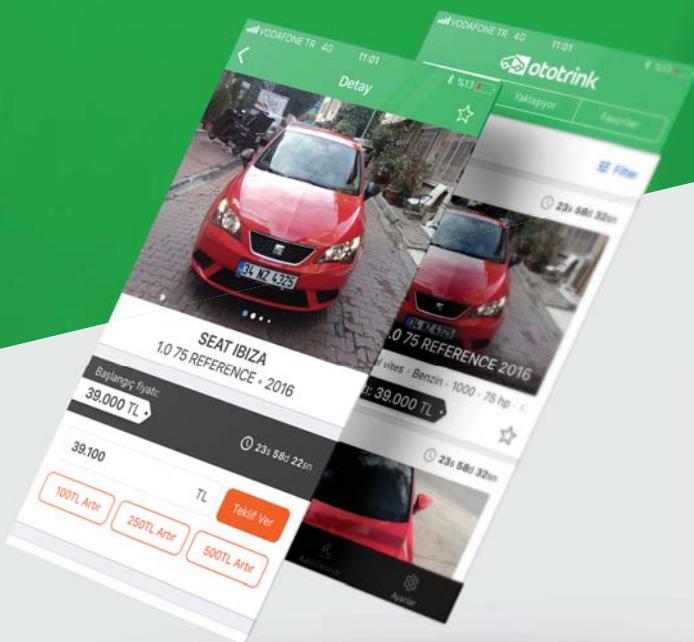
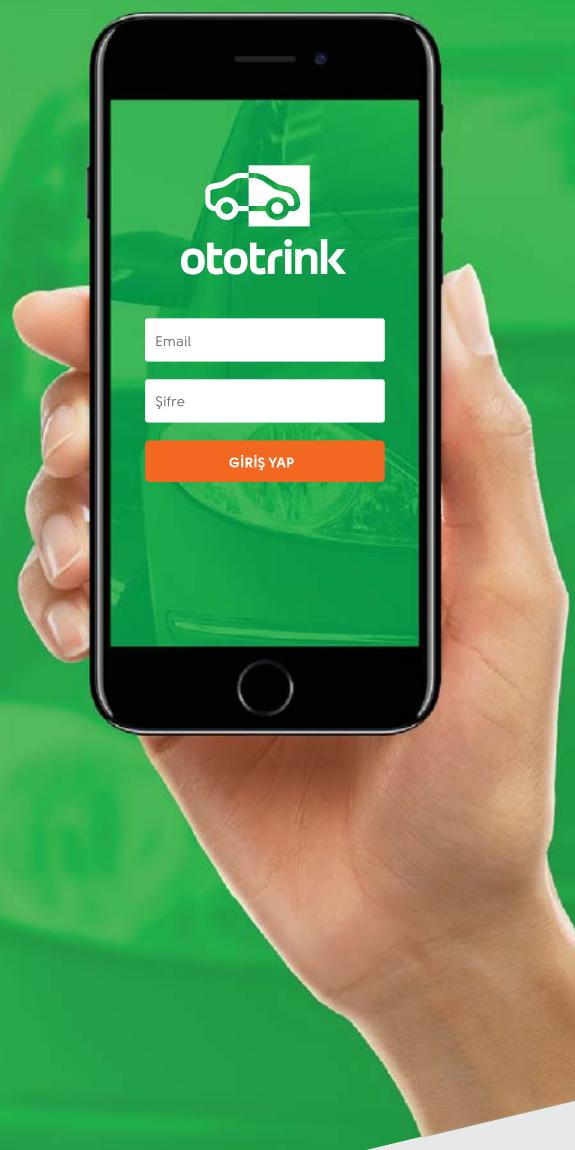




Galericilere özel, en uygun fiyatlı arabalara hemen sahip olma fırsatı...

Ototrink'e ücretsiz kayıt olun,
ister bilgisayarınızdan ister cep telefonu veya
tabletinizden haftada 2 kere düzenlediğimiz veya her
gün yarı saatlik hızlı **online araç ihalemize** katılın.
Dilediğiniz araca hızlı ve kolayca sahip olun.

Bilgi ve Kayıt İçin Hemen Arayın
0850 840 08 80 | kurumsal.ototrink.com



Kullanışlı Arayüz

Basit ve kolay kullanımı
sayesinde araçları detaylı
inceleyebilir ve ihaleye
katılabilirsiniz.

Hızlı ve Güvenli Sistem

Tüm bilgileriniz %100 güvenli
bir şekilde saklanır, 3. kişiler
tarafından görüntülenemez.

Online Teklif Verme Şansı

Online ve anlık teklif verme şansı
ile istediğiniz araba için hızlı ve
ücretsiz teklif verebilirsiniz.

Hızlı Satış Süreci

Açık artırmayı kazandıktan sonra
ekspertiz merkezlerimizden alış
işleminizi deneyimli ekibimiz
aracılığıyla yapabilirsiniz.



iPhone ve iPad için App Store'dan
indirebilirsiniz.



Android için Google Play'den
indirebilirsiniz.



GENÇ İŞADAMLARI EKONOMİ KURMAYLARIYLA BULUŞTU

Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, ekonomi kurmayları ve genç işadamlarının bir araya geldiği toplantıda ekonomi masaya yatırıldı.

Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) Ankara Şubesi, yatırımlar, ihracat, yatırımlara hız verecek teşvik ve destekler, sorunlar ve çözüm önerilerinin konuşulduğu istişare toplantılarında Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, İhracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar, İthalat Genel Müdürü V.Ahmet Erkan Çetinkaya, Serbest Bölgeler Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürü Uğur Öztürk ve Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdür Yardımcısı Zergül Özbilgiç'i iş dünyası temsilcileriyle bir araya getirdi. Holiday Inn otelde gerçekleştirilen toplantıya TÜGİAD üyelerinin yanı sıra ATO Meclis Üyeleri, önde gelen Sivil Toplum Kuruluşu Başkan ve üyeleri, sektör ve iş dünyası temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan TÜGİAD Ankara Şubesi Başkanı Ercan Kahraman, ekonominin tüm yönleriyle masaya

yatırıldığı bu toplantıyı çok önemli bulduklarını söyleyerek katılımcılara teşekkür etti. Kahraman, şöyle konuştu:

“3. çeyrekte dünyanın en hızlı büyüyen ekonomisi olduk. Ülkemizin yapmış olduğu ihracatin önemi çok büyük ve biz de TÜGİAD olarak bu ihracata ciddi katkılar sunuyoruz. Birlikten güç doğar diyoruz. Büyüme hamlemizi önumüzdeki dönemde de südüreceğiz. 4. çeyrekte de bunu başaracağız. Bu gelişim hamlemizi daha da ileriye götürmek hedefiyle bir araya geldik. Bakanlığımızın destekleri çok kıymetli. İnşallah 2018'de de bu başarıları südürecek, bizlere vereceklere fikirlerle, yapmış oldukları çalışmalarla bizler de özel sektörde bunu en iyi uygulayan iş adamları olarak mutlu yarınlar için hızlı bir şekilde çalışmaya devam edeceğiz.”

“Türkiye, yeni dünya sisteminde hak ettiği yeri bulmalı”

TÜGİAD Genel Başkanı Ali Yücelen de yaptığı konuşmada Türkiye'nin yeni dünya sisteminde hak ettiği yeri bulması gerektiğini söyleyerek şunları kaydetti:

“Bizler TÜGİAD olarak kendi işlerimizin yanı sıra milli bir vazife olarak gördüğümüz konuların arkasında tüm dünyayı dolaşıyoruz. Bunların başında yenilikçilik, girişimcilik ve yeni dünya ekonomisi geliyor. TÜGİAD'ı takip edenler son 6 ay içerisinde yapmış olduğumuz 7 ayrı gezinin hepsinin dünyadaki start-up'ları tanıma, dünyadaki girişimcilik ekosisteminin





TÜGİAD Genel
Başkanı
Dr. Ali Yücelen

gelişimi ve ülkemizde uygulanması olduğunu çok yakından görür. Bunu yapmaya devam edeceğiz. Dünyada unicorn olarak bilinen 1 milyar dolarlık şirket bu ülkeden çıkış Türk girişimcilerine, Türk gençlerine örnek olana kadar biz tüm dünyayı gezip buradaki girişimcilerimize bunu anlatmak, buradaki devlet büyüklerimize dünyadaki gelişmeleri aktarmak üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Önümüz açık; doğru ürün, doğru ticari model, doğru proses, doğru süreçle dünya çapında ürünler ortaya çıkartırız, kimse de bunu durduramaz.”

“Türkiye'nin gücü, şu an geldiğimiz noktanın çok daha ötesinde”

Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, toplumun her kesiminin, özellikle iş dünyasının fikirlerini alarak çalışmalarını şekillendirdiklerinin altını çizdiği konuşmasında “ Sizlerin görüşleri bizim ürettiğimiz politikalara yön veriyor. Eğer bugün Türkiye yüzde 11'lerin üzerinde büyümeye oraniyla dünya birincisi olma imkanını yakaladıysa bu hep beraber oldu. Hükümet olarak bizim yaptığımız iş sizin önünüze açmak, her türlü engeli kaldırmak ve sizlerin yaptığınız üretime, yatırıma katkı vermek. Özel sektörümüzün her temsilcisinin çalışmasıyla Türkiye ekonomisi son 15 yıldır sürekli büyüyen, gelişen ve büyülükte dünyada 17'nci sıraya çıkmış, satın alma paritesinde de 13'üncü sırada olan bir ülke haline gelmiştir. Hepimiz biliyoruz ki bu ülkenin gücü şu an geldiğimiz noktanın çok daha ötesinde. Yine 15 yılda yakaladığımız, siyasi istikrar ve güven ortamıyla oluşan bu şitayı da daha üst seviyelere taşımak hepimizin görevi” dedi. Bakan Yardımcısı Metin, TÜGİAD’ın ‘var olanların değil, var olmak isteyenlerin yeri’ misyonunun çok önemli ve başarının anahtarı olduğunu kaydederek, Türkiye’nin bugün geldiği noktanın bu girişimcilik ruhu sayesinde olduğunu söyledi.

Sivil Toplum Kuruluşlarının toplumda katılımcılık, demokrasinin gelişimi ve geleceğe yön verme açısından gücünün önemine vurgu yapan Bakan Yardımcısı Metin, bunun yanı sıra TÜGİAD üyelerinin yapmış olduğu yaklaşık olarak 18 milyar dolarlık ihracat ve 20 milyar dolarlık ithalatın; 40 milyar dolar dış ticaret hacmini oluşturan bir yapının çok önemli olduğunu ve TÜGİAD’ı tebrik ettiğini söyledi.

Geçmiş yillardaki ekonomi politikalarına da değinen Metin, “Mali politikalar, bütçe disiplini, ekonomik politikalardan tutun da hayatın her alanını kapsayan politikalara kadar çok disiplinli bir şekilde yapısal anlamda çok önemli reformlar yaptık. Bu

yıl itibarıyle Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en fazla ihracatını yaptıktı ve 157 milyarı aşan bir ihracat hedefliyoruz. Yüzde 11.1 büyümeye ile bir dünya rekoru gerçekleştirdik. Son çeyrekte de yüzde 4’ün üzerinde bir büyümeye bekliyoruz. Bu hedefe sizlerle beraber koşacağız.” diye konuştu.

AR-GE, inovasyon, tasarım, marka

Bakanlık çalışmaları hakkında bilgiler veren Bakan Yardımcısı Metin, ülke olarak bu rakamların üzerine çıkmak için katma değeri yüksek ürünlerde geçmenin zorunluluğuna dikkat çekerek, şunları söyledi:

“Bu nasıl olacak? Birincisi AR-GE, ikincisi inovasyon, üçüncüsü tasarım, dördüncüsı marka. Bütün bunların oluşturduğu değer zinciri içerisinde yüksek katma değerli geçiş sağlama konusunda zorundayız. Biz Bakanlığımız özelinde de bu hususlarda destek oluyoruz. Bir üreticimizin ‘ben ihracat yapmak istiyorum’ demesi yeterli, ondan sonra attığı her adımı biz bakanlık olarak destekliyoruz. Pazar araştırması, belgelendirme masrafi, tanıtım giderleri, UR-GE, eğitim gibi konularda da destek oluyoruz. Biz Ekonomi Bakanlığı olarak dünyada oyuncu olmak isteyen



Ekonomi Bakan
Yardımcısı
Fatih Metin

her firmamızın elinden tutuyoruz. 2018 bütçemizde ihracatı desteklemek adına 4 milyar TL ayırdık. 2017 sonunda 3 milyar TL’lik desteği ihracatçımıza vermiş olacağız.”

Bunların yanı sıra üretime de destek verdiklerini anlatan Metin, yüksek teknolojik yatırımlara da yardımcı olduklarını ifade ederek, “ Proje bazlı destek sistemine geçtik. Bu, dünyada ezber bozan bir sistem. 100 milyon dolar üzerindeki yatırımlarda yüksek katma değerli ürünlerde olan yatırımlarda (savunma sanayi, havacılık, sağlık teknolojileri, biyoteknoloji, nanoteknoloji) 10 yıl vergi ve sigorta tatile, enerji ve yer desteği, nitelikli personel desteği, belgelendirme desteği, altyapı desteği... Biz gelen talepleri değerlendiriyoruz. Şu an yaklaşık 700 milyarlık bir yatırımın müjdesini de ilerleyen zamanlarda vereceğiz” diye konuştu.

Büyük katılımla gerçekleşen toplantıda Bakan Yardımcısı ve ilgili Genel Müdürler gelen soruları cevaplayarak sektörlerin önünü açacak konular; teşvik ve destekler hakkında detaylı bilgileri de paylaştılar.

DS 7 CROSSBACK EURO NCAP'TEN 5 YILDIZ ALDI

DS Automobiles'in yeni premium SUV modeli DS 7 CROSSBACK, Euro NCAP çarpışma testlerinden 5 yıldız alarak güvenlik alanında kalitesini kanıtladı. Tüm dünyada her geçen gün popülerliği artan SUV segmentinde premium bir oyuncu olarak yerini almaya hazırlanan DS 7 CROSSBACK bu başarıya, sağlam gövde yapısı ve çok zengin güvenlik donanımlarıyla ulaştı.



DS Automobiles'in yeni SUV modeli DS 7 CROSSBACK, sıkı kurallara sahip 2017 Euro NCAP protokolünden 5 yıldız aldı. Yeni nesil teknolojiler kullanan konfor ve güvenlik ekipmanlarından bazılarını segmentinde ilk olarak sunan DS 7 CROSSBACK'ın başarısı bu sonuçla tescillenmiş oldu. 10'dan fazla güvenlik donanımını standart olarak sunan DS 7 CROSSBACK'te; Acil Durum Frenleme Sistemi, DS Active LED Vision farlar, DS Night Vision gece görüş yardımı, sürücünün dikkat dağınlığını takip edip uyaran DS Driver Attention Monitoring sürücü destek sistemi, Aktif Kör Nokta Uyarısı, Aktif Şerit Takip Uyarısı ve Trafik İşaretlerini Algılama özellikleri bulunuyor. DS 7 CROSSBACK'te ayrıca yarı otomatik sürüşe giden yolda önemli bir mi-henüz taşı niteliğinde olan DS Connected Pilot yer alıyor.

Yetişkin yolcu korumasında en yüksek puanlardan birine ulaştı

Euro NCAP'te 2017 yılında yapılan test sonuçlarına göre DS 7 CROSSBACK, "Yetişkin Yolcu Koruması" konusunda en yüksek puanlardan birini elde etti. 34 puanın üstünde ve yüzde 91 oranla yetişkin

yolcu koruması testlerinden başarıyla çıkan DS 7 CROSSBACK, yan mobil bariyer testinden 8 puan üzerinden 8 alarak maksimum koruma sağladı.

Çocuk yolcu korumasında yüzde 87 ortalama

DS 7 CROSSBACK, sadece yetişkin yolcu korumasında değil "Çocuk Yolcu Koruması"nda da çok başarılı sonuçlar elde etti. Toplamda 43 puan toplayan DS 7 CROSSBACK, yüzde 87'lik başarı oranıyla kendi segmentindeki en iyi oranlara ulaşan 4 otomobilden biri oldu. Önden ya da yandan alınan darbelerde, 6 veya 10 yaşındaki çocukların temsil eden çarpışma testi mankenlerinin (Dummy) hiçbir hasar almadan testleri tamamlamış olması, DS 7 CROSSBACK'ın güvenliğini bu alanda kanıtlamış oldu. Arka sağ ve sol koltuklarında ISOFIX bağlantı noktaları standart olarak sunulan aracın ön sağ koltuğa ters yöne yerleşimli "ana kucağı"nın tercih edilmesi halinde devre dışı bırakılması gereken havayastığına dair uyarı yazıları ve grafik tasarımlar da rahat anlaşılabilen bir şekilde açıkta duruyor.



Güvenliği pekiştiren sürücü destek sistemleri ile kendi segmentindeki en güvenli araçlardan biri olduğunu kanıtlayan DS 7 CROSSBACK, yüzde 76 oran ve 9.2 puan ile bu kategoriyi tamamladı. Bu sonuç ile DS 7 CROSSBACK, kendi segmenti içindeki en güvenli ikinci araç unvanını kazandı.

Yaya korumasında yüzde 87 ortalama

DS 7 CROSSBACK, kabin içindeki yolcuları kadar yolda karşılaşabileceği olası yaya yaralanmaları için de yüksek teknolojik donanımları barındırıyor. Ön tamponun yumuşak yapısı, yayaların bacak ve kalça korumasında çok başarılı bir sonuç ortaya koydu. Yarı otonom, acil fren destek sistemi ise hem yayaları hem de trafikteki diğer araçları hem stabil hem de hareket halinde olmaları durumunda çok başarılı bir biçimde algılayarak gerektiğinde otomatik frenleme yaparak tüm kriterleri karşıladı.

Güvenliği pekiştiren sürücü destek sistemleri ile kendi segmentindeki en güvenli araçlardan biri olduğunu kanıtlayan DS 7 CROSSBACK, yüzde 76 oran ve 9.2 puan ile bu kategoriyi tamamladı. Bu sonuç ile DS 7 CROSSBACK, kendi segmenti içindeki en güvenli ikinci araç unvanını kazandı.

Segmentinde ilkleri yaşatacak sürüs teknolojileri

Otonom araçların geliştirilmesine yönelik adımlar atılmasını sağlayan son teknolojik yenilikler, sürücü ve yolcuların güvenlik, konfor ve huzurunu arttırmıyor. DS 7 CROSSBACK'te de bu anlamda kapsamlı teknolojik yenilikler sunuluyor.



- Yoldaki yükseklik ve çukurları kamera aracılığıyla tespit ederek, sürekli olarak amortisörlerin hareketlerini yöneten DS ACTIVE SCAN SUSPENSION

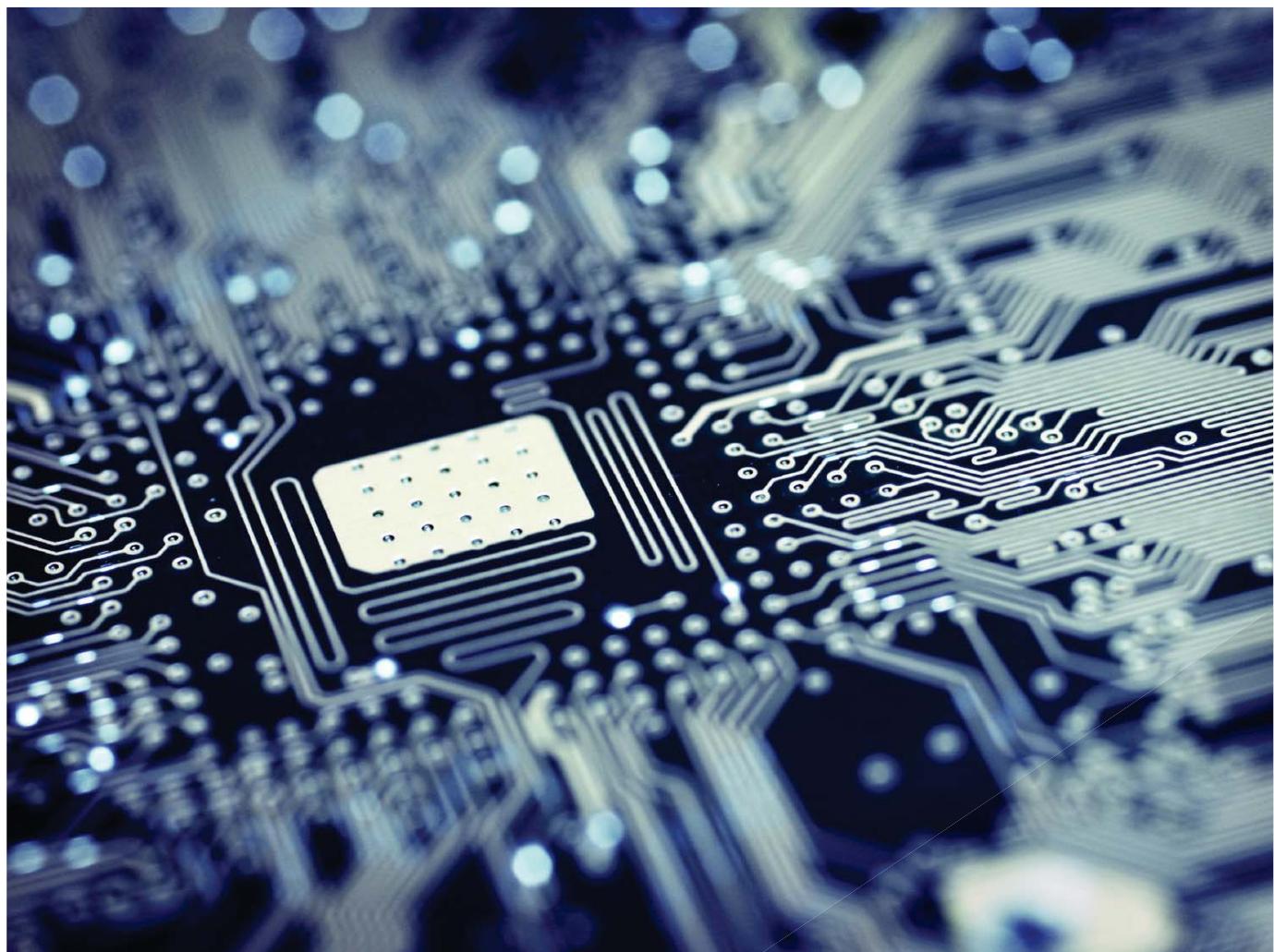
- Sürüse destek amacıyla geliştirilen ve yarı otonom sürüse giden yolda önemli bir mihenk taşı niteliğinde olan DS CONNECTED PILOT

- Sürücünün müdahalesına gerek kalmadan aracı otomatik olarak park eden DS PARK PILOT

- 100 metreye kadar olan mesafede nesne, yaya ve hayvanların daha kolay görülmemesini sağlayan gece görüş yardımı DS NIGHT VISION

- Dikkatsizlik ve yorgunluk belirtilerini algılayarak sürücüyü uyarın DS DRIVER ATTENTION MONITORING





TEKNOLOJİNİN PENCERESİNDEN GELECEK

Yüzyıllardır teknolojik ve bilimsel araştırmalar daha çok insanoğlunun ihtiyaçları doğrultusunda gerçekleştirildi. Bugün gelinen noktada ise teknoloji artık insanlara yeni ihtiyaçlar yaratmaya başladı. Her çıkan yeni teknolojik ürün insanlara yeni ihtiyaçlar yaratırken, bu ihtiyaçlar alışkanlıklarımızı da değiştirmeye başladı. Buradan hareketle, NG Araştırma şirketi teknolojinin insanlar üzerindeki etkileri, tüketim alışkanlıklarını ve teknolojinin insanlık için oluşturduğu gelecek bekłentisi ile ilgili



www.benderimki.com online kamuoyu araştırma platformunda Türkiye'nin demografisini yansitan 750 kişinin katılımı ile bir araştırma yaptı.

Araştırmada çıkan sonuca göre katılımcıların birçoğu teknolojik gelişmeleri yakından takip ederken, kendilerini de teknolojik ürünlerin kullanımında oldukça yetkin olarak değerlendiriyor. Öyle ki, araştırmaya göre halkımız gün içerisinde ortalama 8 saat teknolojik ürünlerle vakit geçirirken, bu sürenin ortalama 4 saatini ise sosyal medyaya ayırıyor. Bu sonuçtan görülmüyor ki teknolojinin hayatımızda oldukça büyük yer kaplaması, sosyal ilişkilerimizi de bu platformlara taşımamıza sebep oluyor. Bu durumun insan hayatına etki etmediğini pek tabii ki söyleyemeyiz. Dolayısıyla katılımcılara bu konu ile alakalı görüşleri soruldu. Her 5 kişiden 1'i teknolojinin genel olarak insanların alışkanlıklarına olumsuz etki yarattığını ve her 3 kişiden 1'i de sosyal medyanın insan ilişkilerini olumsuz etkilediğini düşünüyor.

Katılımcılara teknolojiyi ne ile özdeşleştirdikleri sorulduğunda ise büyük oranda “telefon” cevabı verildiği görüldü. Hatta, teknolojik bir ürün geliştirmeyi hayal etmeleri istendiğindeyse yine görüldü ki geliştirmelerin çoğunun odak noktasında telefon yer alıyor. Araştırmada çıkan bir diğer sonuç, gerçek hayatı durumla

çelişkili olması açısından şaşırtıcı. Çocuklar 3 yaşını doldurana kadar teknolojiyle tanışmaması gereği, hemen hemen herkesin hemfikir olduğu bir nokta olarak karşımıza çıkıyor. Çocukların çoğunlukla ilkokulla beraber teknolojiyle tanışmasının daha uygun olacağı düşünülse de her 3 kişiden 2'si okullarda verilen teknolojik eğitimi yeterli bulmadığını da belirtiyor.

Her 10 kişiden 7'si, üründen ürüne değişebilmekle beraber genel olarak teknolojik ürünlerin sosyal statü göstergesi olduğunu düşünüyor. Bundan dolayı her 10 kişiden 2'sinin popüler olan teknolojik碌nlere sahip olmadığı için mutsuz olması, doğal bir sonuç olarak karşımıza çıkıyor. Diğer taraftan, insanlar teknolojik gelişmeleri faydalı bulsalar da her 10 kişiden 3'ü gelişen teknolojinin bize getirdiği gelecektен korktuðunu belirtiyor.

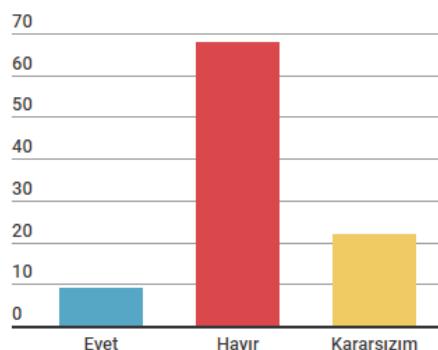
Sanayi devrimiyle makineler birçok konuda insanların yerini almaya başlamıştı. Bu durumun işsizliği arttırması beklenirken yeni oluşan iş alanları bu korkuların yersiz olduğunu gösterdi. Bugün ise robotların yapay zeka ile günlük hayatımıza daha fazla dahil olmaya başladığını görüyoruz. Sürücüsüz araçlar ve ameliyat yapan robotlar günlük hayatımıza girmeye başlamış örnekler. Her ne kadar teknoloji insan ilişkilerinde ve gündelik yaþantıda zaman zaman olumsuz etkilere sahip olsa da, gelişen yeni teknolojik ürünler ile yaşam standartları giderek artmaktadır.

Bu değişimlerin getirdiği gelecekle ilgili bekleneler de soruldu. Yapay zeka daha ileri düzeylere geldiğinde, robotların günlük yaşamda insanlara göre daha baskın bir şekilde yer alması, genel bekleni olarak karşımıza çıkıyor. Her 4 kişiden 3'ü bu durumun işsizliğin artmasına sebep olacağını düşünüyor.

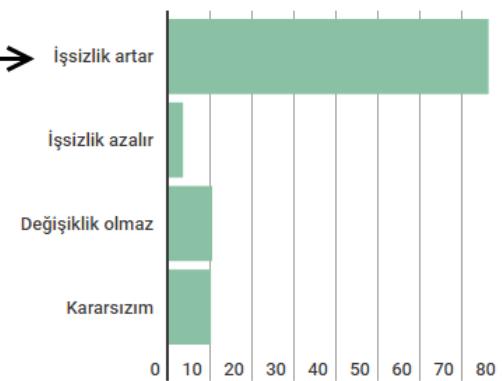
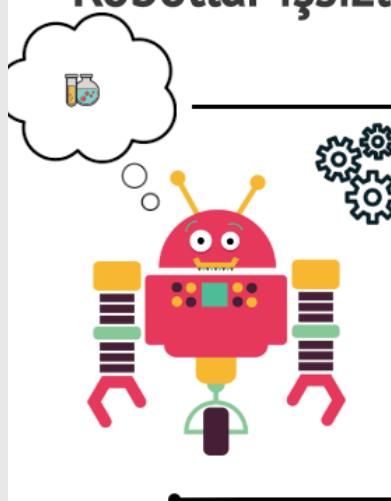
Sakatlıklar ortadan kaldırmak ve hatta insan vücudunu daha kuvvetli hale getirmek için yapılan robotik uzuvlardan, insan zihninin bilgisayara aktarılmasına kadar çok farklı alanlarda teknolojik gelişmelerin olacağı gelecekte bizi neyin beklediğini bilemeyez. Fakat gerçek şu ki en nihayetinde teknolojinin üretimi ve kullanımı insanın elinde. Dolayısıyla gelecek ile ilgili korkularımızı da hayallerimizi de kendimiz oluşturuyoruz.

Okullarda yeteri kadar teknolojik eğitim veriliyor mu?

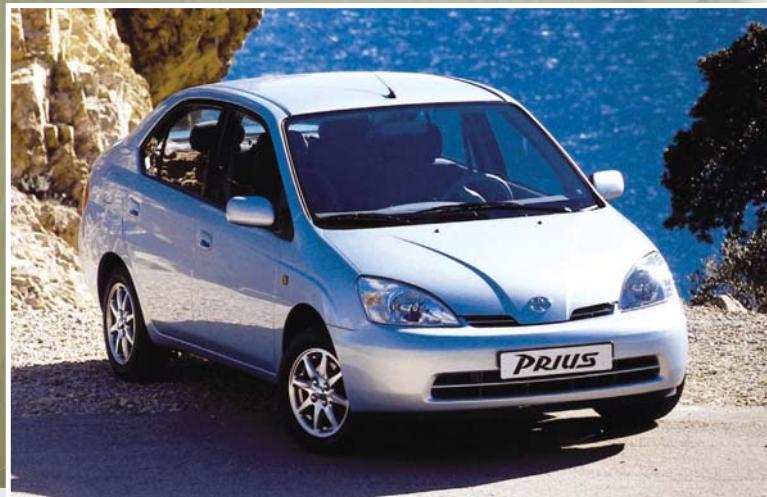
Eğitim kurumlarının teknolojiye daha farklı yaklaşması bekleniyor.



Robotlar işsizliği nasıl etkiler?



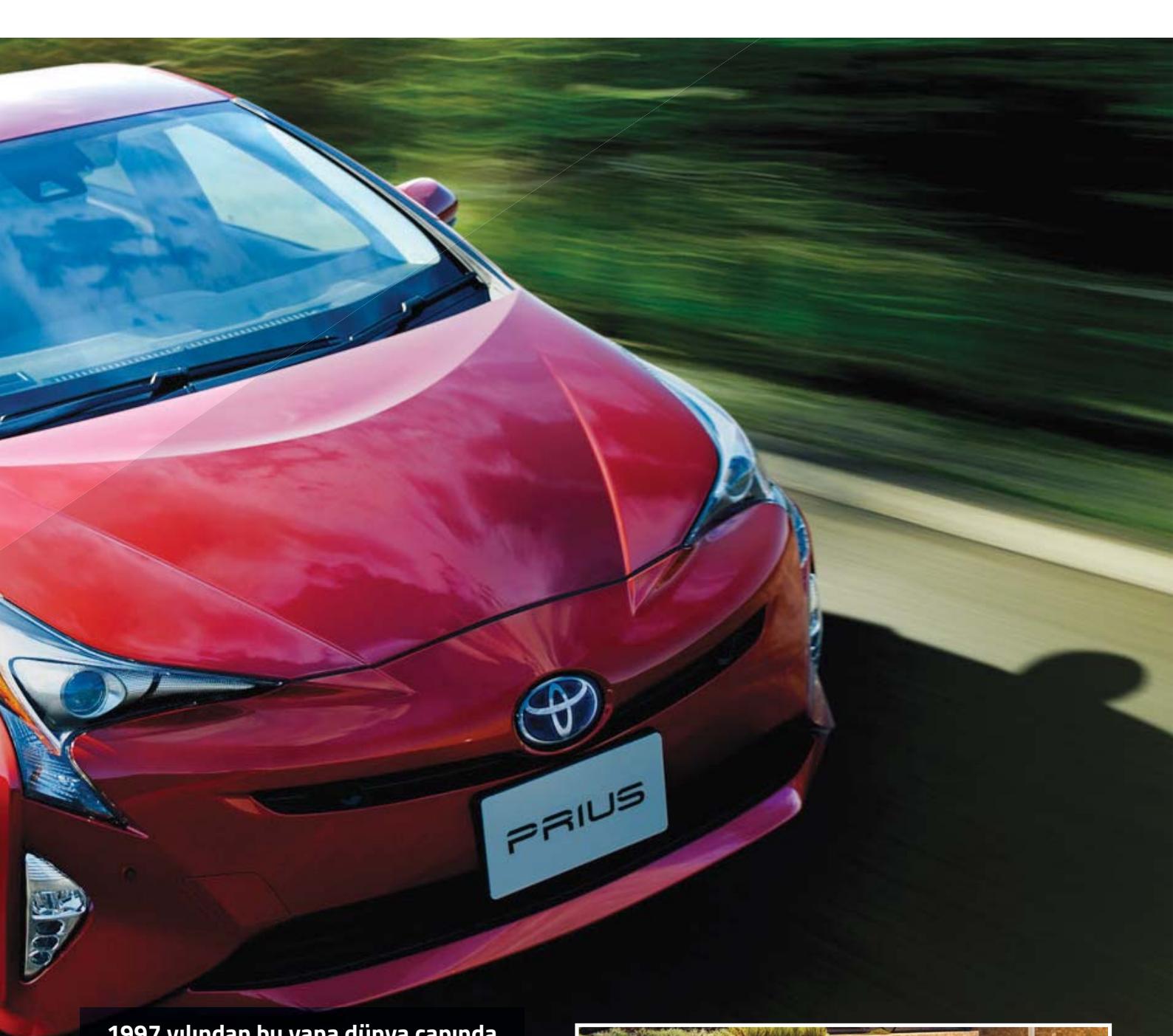
DÜNYAYI HİBRİT ÇAĞINA TAŞIYAN TOYOTA PRIUS 20'NCİ YILINI KUTLUYOR



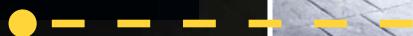
Toyota öncüsü olduğu hibrit devrimi 20'nci yılını Toyota Prius ile kutluyor. İlk kez 1970'li yıllarda geliştirilmeye başlanan ve 1997'de "devrim niteliğinde bir teknoloji" olarak sunulan dünyanın ilk seri üretim hibrit modeli Prius, diğer tüm hibrit modeller için de yeni bir çağın kapılarını aralamıştı. Dünyanın ilk hibrit teknolojisine sahip otomobilini dünya pazarına sunarak yeni bir başlangıç imza atan Toyota, Prius ile adını otomotiv tarihine altın harflerle yazdırılmış oldu.

1997'de dünyanın otomobillere bakış açısını değiştiren Prius,

elektrikli bir otomobil olmasına karşın, dışarıdan şarja gerek duymayan yenilikçi teknolojisiyle hayranlık uyandırırken sürüs alışkanlıklarını da yeniden tanımladı. 20 yıl önce devrim niteliğindeki hibrit teknolojisini hayatı geçiren ve geçen bu sürede hibrit teknolojisini sürekli geliştirmeye devam eden Toyota, bugün dünya otomotiv sektöründeki en geniş hibrit model yelpazesine sahip. Toyota'nın Türkiye'de satışa sunduğu hibrit modelleri arasında; Yaris Hybrid, RAV4 Hybrid, Prius, Auris ve Toyota C-HR bulunuyor.



1997 yılından bu yana dünya çapında 11 milyonun üzerinde hibrit otomobil satışını gerçekleştiren Toyota, aynı zamanda 2020 yılında her modelinin bir hibrit versiyonu olması hedefine hızlı adımlarla ilerliyor.



"Prius Takımıyıldı"

Hibrit devriminin 20'nci yılını onurlandırmak için dünyanın önde gelen asrtrofizikçilerini bir araya da getiren Toyota, kuzey yarımkürede 100 yıldızdan oluşan "Prius Takım Yıldızını" da oluşturdu. Geçmiş, konsept ve şu anki Toyota modellerinin şekillendirdiği 100 yıldızdan oluşan Prius Takımıyıldı www.priusconstellation.com adresindeki özel uygulamaya görülebiliyor.





"Artık sektörleri teknoloji girişimleriyle altüst eden girişimler gözde..."

KIRKINCIOĞLU GRUP, MOVECA İLE START-UP'LARA YATIRIM YAPACAK

Kirkincioğlu Grup, inovatif girişimcileri desteklemek ve 80 yıllık birikimini değerlendirmek için Moveca'yı kurdu.

Kirkincioğlu Grup, yillardır takip ettiği sektörlerde yaptığı araştırmalar sonucu start-up lara yatırım yapma kararı alarak Moveca'yı kurdu. Yatırım, satın alım ve stratejik işbirliği yapacak firmaların başvurularını alacaklarını söyleyen Kirkincioğlu Grup CEO'su Abdullah Kirkincioğlu, Moveca (Mono Venture Capital)'nın kuruluş amacı ve hedefleri hakkında bilgi vererek şunları söyledi:

“Artık sektörleri teknoloji girişimleriyle altüst eden girişimler gözde... Biz de dünyada gelişmiş ve gelişmekte olan inovasyon ekosistemlerindeki trendleri yakından takip ediyoruz. Bu alana yatırım yapmak için 80 yıllık birikimimizi aktarabileceğimiz, deneyim ve sektör bilgimizi değerlendireceğimiz Moveca'yı kurduk. Sahip olduğumuz, özellikle teknoloji alanında know-how'a sahip bir ekiple çalışmalarımızı yürütüyoruz. Diğer taraftan blockchain tabanlı şirketlerin gelişimine bakıyoruz ve bunlarla ilgili de yatırım yapacağız. Şu an dünya genelinde değeri 1 milyar doların üzerinde olan 183 teknoloji şirketinin yüzde 55'i Amerika'da, yüzde 21'i Çin'de ve yüzde 4'ü de Hindistan'da. Bu pazarları da yakından takip ediyoruz.”

Başvurular 7 gün içinde cevaplanacak

Özellikle teknoloji ve internet tabanlı şirketler aradıklarını vurgulayan Kirkincioğlu, sadece bir melek yatırımcı olarak kalmayıacıklarını söyleyerek, “ içerde de fili olarak şirkete destek vereceğiz; hazırlık aşamasındaki web sitemiz üzerinden başvuruları alacak ve 7 gün içerisinde olumlu ya da olumsuz dönüş yapacağız.” dedi.

20-30 firmanın aynı anda çalışacağı kuluçka merkezi

Kuracakları kuluçka merkezinde 20-30 firmanın aynı alanda

Türkiye'nin geleceğinin savunma sanayi, teknoloji, internet olduğuna işaret eden Kirkincioğlu, bu alanda projeler üretirken devletin de bununla ilgili hem vergi sistemlerinde hem işleyişin kolaylaşmasına yardımcı olmak dileyenini dile getirdi.

çalışmasını sağlayacaklarını ve onları geleceğe hazırlamak için tüm imkanlarını kullanacaklarını belirten Kirkincioğlu şöyle konuştu:

“Zamanımızın ciddi bir kısmını bu alana ayıracagız. Çünkü, teknoloji konusunda ekosistemin içinde yer almak ülkemizi de ileriye taşıyacak hamleler olacaktır. Artık inşaat ve gayrimenkulle

çok da ileri gitmenin mümkün olmadığını son 10 yılda gördük. Burada biz de teknoloji alanında gelişecek, firmaları yetiştirecek ve geliştireceğiz. 100 firma olsun, 10'u tutsun, 90'ı batsa da olur diye düşünmüyorum. 30 firma olsun, yoğun ilgi ve çalışma ile bunun karşılığını beraber alalım istiyoruz. Kamu sektörleri için de projelerimiz olacak. Aksaklı noktalarda gençlerden aldığımız yenilikçi fikirlerle kendi fikirlerimizi bu projelere aktaracağız.

Bir Türk şirketini dünyada milyar dolarlık şirket yapma hayalimiz var

Gelecek 5 yıllık planda Moveca'yı Türkiye'nin en büyük yatırımı olarak görmeyi hayal ettiklerini söyleyen Kirkincioğlu, “ülkemize faydamız olsun istiyoruz, global bir marka çıkarma hedefiyle hareket ediyoruz. Facebook, Twitter çıkışken bu hayallerle çıkmadılar. Biz şanslıyız, bunları görebiliyoruz. Belki şirketi burada büyütceğiz, San Francisco'da Silikon Vadisi'nde devletteceğiz. Bizzat niyetimiz bir Türk firmasının dünyada milyar dolarlık şirket olma hayalini gerçekleştirmek. Mesela biz San Francisco'daki Türk ağlarına ulaşmak için de çalışmalar yapıyoruz. Bir Türk firmasının dünyada bayrak sallamasını istiyoruz. Devletimizi, milletimizi gururlandırmak istiyoruz” dedi.



KONFORLU, GENİŞ, GÜVENLİ: İŞTE EN İYİ AİLE OTOMOBİLLERİ

Ototrunk.com, arabasını satıp yenisini almak isteyenler için tasarımları ve donanımlarıyla ön plana çıkan aile otomobillerini sıraladı.

Bagaj konusunda iddialı: Citroen C4 Grand Picasso

C4 Grand Picasso, geniş iç hacmi ve sahip olduğu özelliklerile tercih edilen aile otomobillerinden. Grand Picasso, standart paketinde ABS, ESP, ASR, yolecular ve sürücüler için ön/yan hava yastıkları gibi güvenlik donanımları sunuyor. Kör nokta uyarı sistemi, şerit ihlali uyarı sistemi gibi özellikler de Grand Picasso'nun öne çıkan özelliklerinden. Otomobilin bagaj konusunda iddialı olduğunu da belirtmek gerek. C4 Grand Picasso arka iki sıradaki koltukları kapalıken tam 645 litre bagaj hacmine sahip. Özellikle uzun yolculuklarda panoramik ön cam ve cam tavan yolculuğu çok daha keyifli bir hale getiriyor. Grand Picasso'nun 1.6 E-HDi motoru 115 beygirlik güç üretebilirken, 270 Nm tork değerine ulaşabiliyor.

7 koltuklu aile dostu: Toyota Verso

7 koltuklu bir MPV olan Toyota Verso, yolculuğu çok daha konforlu hale getiren Premium seviyesinde donanımlara sahip. Deri ve ıslıtmeli koltuklar, multi medya sistemi, ABS, hava yastıkları ve fren destek sistemi araçta standart olarak sunuluyor. 1,6 litrelük dizel motoruyla 112 beygirlik bir güç üreten Toyota Verso, diğer aile otomobilleri gibi cam tavana sahip.

Yakıt cimri: Ford Grand C-MAX

100 km'de şehir içi 5,5 litre, şehir dışı 4,3 litre yakıt tüketimiyle Ford Grand C-MAX, tam anlamıyla "yakıt cimri" olarak tabir edilen otomobillerden. Grand C-MAX düşük yakıt tüketimini 1.6 TDCi dizel motora borçlu. ABS, ESP, sürücü ve yolcu hava yastıklarını standart olarak sunan Grand C-MAX, kör nokta uyarı sistemi, şerit takibi vs. gibi güvenlik donanımlarını paket dışında tuttuğu için ek ücret talep ediyor.

Sınıfının en güvenlilerinden: Renault Scenic

5 kişilik yolcu kapasitesine sahip olan Renault Scenic, Euro NCAP çarpışma testinden beş yıldız alarak en güvenli aile otomobillerinden biri olduğunu ispatladı. 470 litrelük bagaj hacmine sahip Scenic'in ikinci sıradaki koltukları katlandığında bagaj hacmi 555 litreye kadar çıkarılabilir. Yeni Scenic'in en dikkat çeken özellikleri arasında şeffaf stop lambaları, yenilenen ön tampon ve LED gündüz farları var. Aracın 4000 d/d'e 110 beygir güç üreten motoru, 1750 d/d'en itibaren 240 Nm tork elde ediyor. 100 km/s hız'a 14,3 saniyede çıkan araç maksimum 180 km/s hız ulaşabiliyor.





EN YETKİLİ ÖZEL SERVİS™



OTONOMİ'de Speedy, Garanto ve Fix Auto'ya toplu açılış

AUTORITY GROUP VE OTONOMİ ARASINDA BÜYÜK İŞBİRLİĞİ

Bünyesinde Speedy, Garanto ve Fix Auto markalarını barındıran Autority Group, AG Otonomi ile Ortadoğu ve Avrupa'nın en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi Otonomi'de kapılarını açtı.

2. el otonun merkezi haline gelen, Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük ticaret ve yaşam merkezi Otonomi, AG Otonomi ile büyümесini sürdürüyor. Son olarak Autority Group bünyesindeki Speedy, Garanto ve Fix Auto tesislerinin resmi açılışı gerçekleştirildi. 1 buçuk milyon liralık bir yatırımla hayatı geçirilen ve 2000 metrekare kapalı alana sahip olan tesislerde araçların ekspertiz, hızlı bakım ve servis hizmetleri kaliteli ve uygun koşullarla gerçekleştirilecek.

Türkiye'nin en önemli bakım, garantili servis ve hizmetleri

noktasında dünyanın birçok yerinde aktif olarak hizmet veren Autority Group'un Speedy, Garanto ve Fix Auto olarak faaliyetine devam edeceğİ AG Otonomi'deki açılış, MASFED, BOD ve OTONOMİ Yönetim Kurulu Başkanı Aydin Erkoç, Akyurt Belediye Başkanı Gültekin Ayantaş, Autority Group Yönetim Kurulu üyesi Zümrüt Yalman ve Genel Müdürü Yüksel Kurt, Otonomi Başkan Yardımcıları Niyazi Berktaş, Mahmut Ulucan ile yönetim kurulu üyeleri ve galerici esnafının katılımıyla yapıldı.

2'nci El'de bütünlüklü hizmet

Törende açılış konuşmasını yapan Aydın Erkoç, örnek teşkil eden bir tesis hayata geçirdiklerini ve bu sorumlulukla bütünlüklü hizmet anlayışı yanında en iyi hizmeti en iyi markalarla işbirliği yaparak sunmaya özen gösterdiklerini söyledi. Erkoç şöyle konuştu:

“Otonomi ülkemiz için gurur verici, örnek bir tesis... Şu an İstanbul Anadolu yakasında ve Antalya'da böyle projelerimiz var. Trabzon'da, Mersin'de, Zonguldak'ta böyle tesisler düşünülüyor. İlk günden bugüne kadar elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Bakım, onarım ve ekspertiz konularında da en iyi firmaları bünyemize almak için birçok görüşmeler yaptık. Bu işi yapan en profesyonel markaların başında gelen Authority Group ile bir iş ortaklığını yaptık ve bugün de bu tesisin açılışı için buradayız. Ekonomi ve istihdama katkı sağlamaya, katma değer yaratacak projeleri sürdürmeye de devam edeceğiz.”

Ekspertiz ve satış sonrası destekle çok yönlü hizmet

AG Yönetim Kurulu üyesi Zümrüt Yalman da Otonomi'de olmaktan dolayı mutlu olduklarını söyleyerek, “Tesisimizde ağırlıklı olarak 2. el araç ekspertizi noktasında hizmet vereceğiz ama otomotiv satış sonrası her türlü hizmeti sağlayacağız. Hasar ve onarım alanında da yine tüm Türkiye'de yapılanmamız devam ediyor. Sigorta ve filo firmalarıyla anlaşmalarımız var, Otonomi'de de bu tür hizmetlerimiz devam edecek. Müşterilerimiz etkin bir şekilde her türlü hizmeti tesislerimizden alabilecek. Tedarik alanında da orijinal ve muadil yedek parça hizmeti veriyoruz. İnşallah burada çok yönlü bir çalışma ortamımız olacak” diye konuştu.

“Çita yüksелеcek”

Akyurt Belediye Başkanı Gültekin Ayantaş ise yaptığı konuşmada “Otonomi başlangıcından beri benim en çok destek verdığım projelerden biri. Öyle bir proje oldu ki sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın en büyük otomotiv ticaret merkezi projesi ve bundan sonrakilere de örnek olacağına eminim. Bu tesislerin de OTONOMİ bünyesinde yer almasının Otonomi'nin gücünü ve otomotiv sektörünün çitasını yükselteceğini de düşünüyorum. Ankara'ya, Akyurt'a, esnaf arkadaşımıza hayırlı olmasını diliyorum” dedi.





MASFED'TEN BAHÇELİ'YE ZİYARET

MASFED, BOD ve Otonomi Başkanı Aydın Erkoç ve yönetim kurulu üyeleri, MHP Genel Başkanı Devlet Bahçeli'yi makamında ziyaret etti

Sektörün lider kuruluşları olan Motorlu Araç Saticıları Federasyonu (MASFED) ve Başkent Otomobilciler Derneği (BOD) ile otomotiv ticaret ve yaşam merkezi Otonomi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) Genel Başkanı Devlet Bahçeli'yi makamında ziyaret etti.

Otomobil sektörünün değerlendirildiği ziyarette Erkoç, MASFED'in sektördeki faaliyetleri ve Otonomi'nin geldiği nokta hakkında bilgiler verdi.

Araç ticaretini standarda kavuşturup kurumsallaştırmın önceliği hedefleri olduğunu söyleyen Erkoç, galericilik mesleğini saygın, güvenilir bir meslek haline getirmek için ara vermeden çalışıklarını kaydetti. Bunun yanı sıra faaliyete geçişile birlikte otomotiv piyasasında yeni bir dönem başlatan Otonomi'nin Ankara ve ülke ekonomisine sağladığı katkılarından bahseden Erkoç, "Otonomi

hızlı büyümeyi sürdürmeye; şu an günlük 11 bin ziyaretçi ağırlayacak, günde 9 bin araç giriş çıkış yapacak ve aynı anda 12 bin araç sergilenebilecek kapasitede... Sıfır ya da 2. el araç almak isteyenler, kapı kapı gezmek yerine aradığı her marka ve model aracı aynı çatı altında, bir arada bulabiliyor, farklı marka ve fiyat seçeneklerini değerlendirebiliyor. Böylece vatandaşlar, ihtiyaç duyduğu aracı tüm yasal işlemlerini aynı yerde gerçekleştirdip her türlü testleri yapılmış biçimde ve Otonomi garantisine satın alabiliyor" dedi.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Bahçeli, "Gelişmeleri yakından takip ediyor, sektörde ve ekonomiye katkılarınızdan dolayı siz tebrik ediyorum. Ülkemizi ileri taşıyacak her çalışma çok kıymetlidir" dedi. Klasik otomobil tutkunu olduğu bilinen Bahçeli, en kısa zamanda Otonomi'yi ziyaret edeceğini de sözlere ekledi.



UÇAN ARABALAR ÖNÜMÜZDEKİ İKİ YIL İÇİNDE PIYASAYA ÇIKACAK

Bilimkurgu filmlerinden aşina olduğumuz uçan otomobil ile seyahat kısa süre sonra hayatımızın bir parçası olacak.

Volvo'nun ana şirketinin ABD menşeli bir teknoloji start-up'ını satın almasıyla uçan arabalarınümüzdeki iki yıl içinde piyasaya çıkabileceği duyuruldu.

Teknoloji start-up'ı Terrafugia'dan yapılan açıklamada, satın alma sonrasında gelecek finansman sonrasında Transition adlı, hem karada hem havada seyahat edebilen, hibrit aracın piyasa çıkışının hızlandırılacağı bildirildi.

İki kişilik bir kabine sahip olan araç, bir dakikadan kısa bir sürede açılabilen, katlanabilir kanatlarıyla ilk uçuşunu 2009 yılında gerçekleştirdi.

Transition sahipleri, 20 saatlik bir eğitim sonrasında alabilecekleri sportif pilotluk sertifikası ile yasal olarak uçabilecekler.



Terrafugia CEO'su Chris Jaran: "Terrafugia, henüz çok yeni olan ama son derece heyecan veren bir sektörde öncü olma fırsatını sunuyor."



Geely Genel Başkanı Li Shufu: "Bu son derece heyecan verici bir sektör ve biz Terrafugia'nın bildiğimiz anlamdaki ulaşım alışkanlıklarını kökten değiştireceğine inanıyoruz."



MASFED'TEN KARADENİZ ÇIKARMASI

Motorlu Araç Saticıları Federasyonu (MASFED) Karadeniz İstişare Toplantısı sektör temsilcilerini Trabzon Akçaabat'ta buluşturdu.

Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da gerçekleşen ve 25 ilde faaliyet gösteren 2. El araç satıcıları ve sektör temsilcilerinin katıldığı istişare toplantısı bu kez Trabzon Akçaabat'ta gerçekleşti. Akçaabat Galericiler Derneği'nin ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya MASFED çatısı altında bir araya gelen çok sayıda galerici ve meslek temsilcileri katılım gösterdi.

MASFED Başkanı Aydın Erkoç, Genel Sekreter Niyazi Berktaş, yönetim kurulu üyeleri ve sektör temsilcilerinin katıldığı toplantıda Akçaabat Belediye Başkanı Şefik Türkmen, Belediye Başkan Yardımcısı Cevat Birinci, Ak Parti Akçaabat İlçe Başkanı Emre Türkmen, Akçaabat Galericiler Derneği Başkanı Necati İskak da hazır bulundu.

MASFED hızlı büyümeyi sürdürüyor

Birlik ve beraberlik mesajlarının yinelendiği toplantı katılımcılara teşekkür ederek konuşmasına başlayan MASFED Başkanı Aydın Erkoç şunları söyledi:

"Bugün, Ankara, İstanbul, Ordu, Samsun, Giresun, Çorum, Erzurum, Tokat, Aydın'dan; Türkiye'nin dört bir yanından arkadaşlarımızla birlıkteyiz. Bu, gücümüze güç katıyor, çabalarımızı da anlamlı kılıyor. MASFED olarak da her geçen gün büyümeye devam ediyoruz. Biliyorsunuz mesleğimizin

sorunları, çözüm bekleyen, hepimizin uğraş verdiği sıkıntılı var. Kamu ve bürokrasi kanadında bu yönde önemli çalışmalar yapıyoruz. İkinci el ticaretin düzenlenmesi, KDV sorununun çözümü, internetten araç alım satımı gibi pek çok konu için çalışıyoruz. Bunları çözmeye ve mesleğimizi hak ettiği saygınlığa kavuşturmaya kararlıyız. Bunu hep birlikte başaracağız."

"Karadeniz Bölgesi olarak çalışmaları memnuniyet verici buluyoruz"

Toplantıda Akçaabat Galericiler Derneği Başkanı Necati İskak da bir konuşturma yaparak, "MASFED ile birlilikteğimiz henüz çok yeni olmasına rağmen yapılan çalışmaları görmek bizi çok mutlu ediyor. Ayrıca bu toplantıya ev sahipliği yapmaktan ve geniş katılımdan ötürü de mutluyuz. Başta Karadeniz Bölgesi olarak Başkan Aydın Erkoç ve Yönetim Kurulu üyelerinin çalışmalarını takdirle izliyoruz ve yapılan çalışmaların kısa zamanda çok daha iyi noktalara geleceğine inanıyoruz "dedi.

Akçaabat Belediye Başkanı Şefik Türkmen de 2. el motorlu araç ticareti ile ilgili gelişmeleri yakından takip ettiklerini söyleyerek, "Güzel çalışmalar yapılıyor. Biz de ilçemizde ve ilimizdeki çalışmalara destek veriyoruz. Derneği Başkanı İskak'la da güzel bir işbirliğimiz var. MASFED temsilcilerine de teşrifleri ve uğraşları için çok teşekkür ediyoruz." dedi.



MASFED Başkanı Erkoç ve beraberindeki heyet, ziyaret kapsamında ayrıca Trabzon ve Akçaabat'taki Galericiler Sitesi ile işyerlerine ziyarette bulundu; meslektaşlarının talep ve isteklerini aldı.



YILIN SON BULUŞMASI İZMİR'DE

Motorlu Araç Saticıları Federasyonu (MASFED) yılın son istişare toplantısını İzmir Tire'de gerçekleştirdi

2. el araç satıcıları ve sektör temsilcilerinin katıldığı istişare toplantısı Trabzon Akçaabat'tan sonra bu kez de İzmir Tire'de gerçekleşti. Tire Galericiler Derneği'nin ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya MASFED çatısı altında bir araya gelen çok sayıda galerici ve meslek temsilcileri katılım gösterdi.

“MASFED artık mesleki yeterlilik belgesi verebilecek”

Toplantıda konuşan MASFED Başkanı Aydın Erkoç, Federasyonun artık Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yetkilendirildiğini, “Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu” ve “Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Danışmanı” yeterlilik belgesi vermeye hak kazandığını belirtti. Galericilik mesleğini saygın bir meslek haline getirip standarda kavuşturmanın öncelikli hedefleri olduğunu söyleyen Erkoç, “Bugün burada Türkiye'nin dört bir yanından gelen meslektaşlarımızla bir aradayız. Biz Türkiye genelinde sayıları 40 bini bulan meslektaşlarımızı temsil ediyoruz. Mesleğimizi bizden başka herkes yapıyor, isteyen herkes araba alıp satabiliyor. İşte bunun önüne geçebilmek için yetkili kurumlarla görüşüp bu mesleğe bir standart getirelim istedik ve bu sertifika

ile bunu sağlayacağız” diye konuştu. 200'den fazla katılımcının bulunduğu toplantıda MYK uzmanları tarafından da işleyiş ile ilgili sunum yapıldı.

Son dönemde gündemde olan noterler konusuna değinen ve dünyanın birçok ülkesinde 2. el otomobil alım satımında noter kullanılmadığını hatırlatan Erkoç, “Noterler yapılacak kanuni bir düzenleme ile oto alım ve satımlarında devre dışı bırakılabilir. Bir başka seçenek ise 2. el otomobil alım satımının hareketli olduğu hafta sonrasında noterlerin açık olması ya da nöbetçi noter uygulamasına geçilmesini istiyoruz” dedi.

Toplantıya ev sahipliği yapmakta memnuniyet duyduğunu belirten Tire Galericiler Derneği Başkanı Mehmet İnce MASFED çatısı altında olmaktan gurur duyuklarını söyledi. İnce, katılımlarından dolayı Aydın Erkoç'a teşekkür plaketi takdim etti.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yetkilendirilen MASFED, “Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu” ve “Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Danışmanı” yeterlilik belgesi vermeye hak kazandı.





Röportaj:
Sevim Dilan Boran

OTONOMİ.COM YENİ YÜZÜ İLE YAYINDA...

Otomotiv alım satımında sağladığı avantajlarıyla yeni bir çığır açan www.otonomi.com, yenilenen yüzüyle kullanıcılarının hizmetinde. Otonomi.com CEO'su Hakan Çağlayanel, önemli bir boşluğu dolduracak siteyi hayata geçirirken, hedeflerini ve dikkat ettilerini hususları anlattı.

Otonomi.com hangi ihtiyaçtan doğdu ve benzer sitelerden ayırt edici özellikleri neler?

Otonomi.com mevcut ilan sitelerinde yaşadığımız hiçbir adaleti olmayan fahiş fiyat ve sınırlı sayıda ilan girişi politikalarından rahatsız olan; Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren meslektaşlarımızın mağduriyetini gidermek ve ihtiyaçlarını karşılamak, sırtımızından büyük paralar kazanılmasını önlemek amacıyla hayatı geçirmiş bir projedir. Projedir diyorum çünkü sektörümüzün tüm temsilcilerinin de katılımı ile gelişmeye ve yeniliklere tamamen açıktır. Yüzde yüz yerli sermeyedir. Datalarından kodlarına, serverlarından domainine kadar A'dan Z'ye her şeyi ile bizimdir.

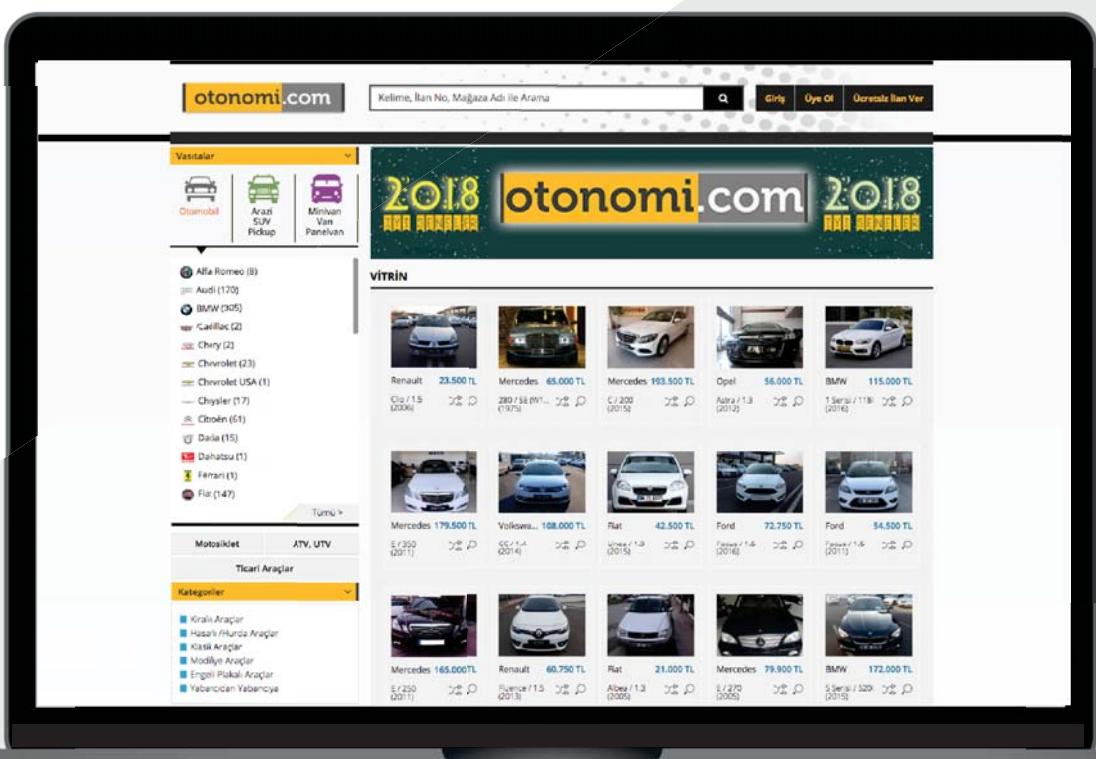
■ Site ne zaman hayata geçti?

Otonomi.com, aslında yeni hayata geçmiş gibi görünebilir lakin yılların bilgi, birikim ve alışkanlıklarını dikkate alarak

kurduğumuz bir ilan sitesidir. Ben 2000 yılına kadar bilgisayar sektörüne yön veren bir firmanın yönetici idim. Galeri mesleğini icraya başladığında ilk haberleşme araçlarımız olan yakma teknolojili o muhteşem fax makinelerini asla unutamam. Teknolojinin gelişmesi ve internetin aktif olarak hayatımıza girmesiyle birlikte bir sürü ilan siteleri kuruldu. İlk kuruluş amaçları tamamen ücretsiz ve hizmet odaklı olsa da sonra gerçek birer yatırım araçlarına dönüştüler. Bizler sektör temsilcilerimizi henüz bulamamış ve amaçlarımızı belirleyememişken bu sitelerin kazançlarımıza ortak olmalarını el birliği ile sağladık. Şimdi bunlar artık geride kaldı.

■ Esas çıkış noktanız ne oldu?

Çıkış noktamız için özetle, "kullanıcıların internet üzerinden satın almak isteyecekleri, pratik, ekonomik ve güvenilir bir şekilde ticaret yapabileceği bir yer inşa ederek, çevrim içi bir



“Fiyat politikamız, kuruluş amacımız ile aynı yönde olacak. Bu konuda çok dikkatli ve hassas davranışıyoruz. Sitemizde ‘ilan Paketi’ diye bir kavram olmayacak. İlanlarımız sınırsız olacak.”

alım satım mecrası oluşturmak” diyebiliriz. Buaradaki araçlar hem fiziki hem sanal mağazalarda da sergilenen araçlardır, en büyük özelliği de budur.

■ Otonomi.com'un hayatı geçirilmesinde en çok nelere dikkat ettiniz?

Öncelikli hedefimiz, güven temelli ticaret kültürünü, sanal pazarda inşa etmek ve geleceğe Otonomi.com markası ile taşımak oldu. Şirketimiz, bulunduğu internet seri ilanlar pazarında seri ilan aracılığı ile ürün satan ve alıcılar için kullanım kolaylığı, ekonomik ve teknolojik çözümleri ile ürün satanların ve ürün almak için uğraşan kişilerin hayatını kolaylaştırmayı amaçladı. Başka bir deyişle bir yatırımcı değil, iş ortaklığını kurmak için yola çıktık. Bundan böyle de otonomi.com'u zenginleştirmeye ve bu alanda sürekli yenilikler yapmaya devam edeceğiz. Otonomi.com sayfasını vazgeçilmez bir marka haline getirmek için çalışmalarımız hızla devam edecek.

■ Sitede sürekli yenilikler görüyoruz. Bunlardan biraz bahseder misiniz?

Sayfamız 2017 Kasım'da YENİ YÜZÜ ile yayınlanmaya başladı. Sayfamızda mevcut ilan sitelerinde olmayan birçok yenilik ve sürprizler mevcut. Bunlar, planlama dahilinde art arda yayına alınacak. Yenilikleri ve sayfamızın mevcut dizaynı MASFED tarafından hazırlanan ve Başbakanlıkta imzalanma aşamasında olan 2.el kanunu ve ulusal yeterliliklere göre hazırlanmıştır. Yani sıra, ticaretin kurallarına ve Otonomi Anayasası'na bağlı olan tüm meslektaşlarımızın iştiraki ile çok kısa zamanda bir ivme yakalamış ve hedeflerine adım adım yaklaşmaktadır.

Satış Direktörümüz Nuri Yılmaz ve ekibinin hızlı aksiyonları neticesinde sayfamızda şu an 5 binin üzerinde ilan var. Pencerenin içerisine baktığımızda 1 ayda ortalama 13 bin'den fazla araç hareketi olmuştur.

■ Ziyaretçi sayınız nasıl?

Haftalık ziyaretçi sayımız şu anda günlük 7 binin üzerinde... Bu rakamlar mevcut sitelerin altında gibi görünse de diğer firmaların kuruluş tarihlerine, personel sayılarına ve ekonomik güçlerine bakacak olursak hiç kücümsenecek rakamlar değil.

■ Fiyat politikanızdan da bahseder misiniz?

Fiyat politikamız kuruluş amacımız ile aynı yönde olacak. Bu konuda çok dikkatli ve hassas davranışıyoruz. Sitemizde ‘ilan Paketi’ diye bir kavram olmayacak. İlanlarımız sınırsız olacak. Üyelik ücretlerine gelince de ‘Hadi canım’ diyeceğiniz bir fiyat politikası izleyeceğiz; malum, bizim ihtiyacımız olan tek şey kendi kendimize yetebilmek o yüzden cüzi bir rakamla hizmet vereceğiz.

■ Son olarak eklemek istedikleriniz?

Müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımız ve sürekli yenilenen ve gelişim gösteren yapımızla da fark yaratacağıma, Türkiye'nin bu alandaki en önemli mecralarından biri olacağımıza inanıyoruz. Bu bağlamda bize öncülük eden desteğimi ve kaynak kullanımını esirgemeyen MASFED (Motorlu Araç Saticıları Federasyonu) Başkanı Sayın Aydın Erkoç ve değerli yönetimine çok teşekkür ediyorum. Unutmadan şunu da söylemek istiyorum; bizler hep dedelerimizin zamanında almadığı fakat şimdi çok kıymetlenen o arsaların hikayelerini konuşarak büyündük. Yarın torunlarımıza güzel bir hikaye değil, güzel bir gelecek bırakmak bizlerin elinde... Bizi yalnız bırakmayan ve bırakmayacak, geleceğimize ortak olacak arkadaşımıza şimdiden teşekkür ederim...

“Öncelikli hedefimiz, güven temelli ticaret kültürünü, sanal pazarda inşa etmek ve geleceğe Otonomi.com markası ile taşımak oldu.”



OTOMOTİVDE ÜRETİM ARTIŞI DEVAM EDİYOR

► 2017 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 16, otomobil üretimi ise yüzde 24 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 544 bin adet, otomobil üretimi ise 1 milyon 48 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

		KASIM / NOVEMBER			11 AY/ 11 MONTHS			SON 12 AYLIK / YoY		
		2016	2017	2017/2016 (%)	2016	2017	2017/2016 (%)	2016	2017	2017/2016 (%)
Üretim/Production	Toplam/Total	150.681	163.460	8	1.329.812	1.543.587	16	1.455.564	1.699.751	17
	Otomobil/P.Cars	104.737	106.487	2	843.925	1.047.846	24	918.613	1.154.854	26
Pazar/Market	Toplam/Total	124.839	103.125	-17	862.929	839.626	-3	1.026.361	984.522	-4
	Otomobil/P.Cars	95.783	75.956	-21	648.894	623.065	-4	763.234	731.109	-4
İthalat/Import	Toplam/Total	84.284	67.015	-20	589.318	539.707	-8	688.596	631.665	-8
	Otomobil/P.Cars	70.738	55.400	-22	489.980	437.903	-11	571.503	512.968	-10
İhracat/Export	Toplam/Total	117.042	112.638	-4	1.022.480	1.215.977	19	1.114.763	1.334.801	20
	Otomobil/P.Cars	83.635	74.966	-10	658.602	844.061	28	718.724	931.153	30
İhracat / Export (\$)	Toplam/Total **	2.292.782.054	2.691.892.709	17	21.898.467.195	26.466.986.783	21	23.772.175.507	28.847.724.138	21
	Otomobil/P.Cars	950.971.854	1.075.768.968	13	7.250.273.148	10.803.943.111	49	7.867.869.559	11.896.704.916	51
PARAMETRELER / PARAMETERS		KASIM / NOVEMBER			11 AY/ 11 MONTHS			SON 12 AYLIK / YoY		
		2016	2017	2017/2016 (%)	2016	2017	2017/2016 (%)	2016	2017	2017/2016 (%)
ÜFE/PPI		2,00	2,02	**	6,76	13,91	**	3,93	15,38	**
TÜFE/CPI		0,52	1,49	**	6,78	11,16	**	7,79	10,87	**
Sanayi Endeksi/Industry Index		2,41	2,41	**	8,53	15,10	**	5,08	17,16	**
\$ (*)		3,2555	3,8709	19	2,9620	3,6052	22	2,9571	3,5949	22
EURO (*)		3,5187	4,5463	29	3,2856	4,0582	24	3,2719	4,0270	23
Japon Yeni (*)		2,9708	3,4033	15	2,7209	3,1971	18	2,6919	3,1806	18

(*) Ortalama Değerler / Average Values
(**) Toplam Sanayi / Total Industry Including Components

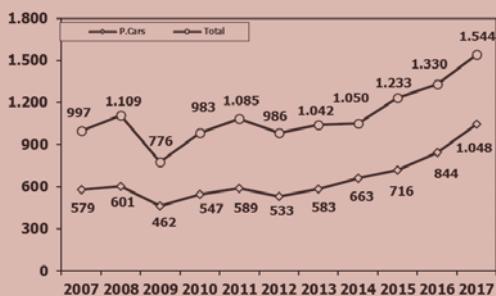
Raporda yer alan üretim adetleri yalnızca OSD üyelerinin verilerini göstermektedir.
Production units in this report only show the data of OSD members.

2016/2017 Yılları Üretim
2016/2017 Production

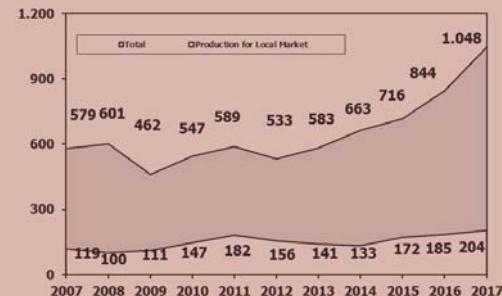
K.KAMYON : AYA 3.5-12 Ton (L.Truck:GVW 3.5-12 Ton)
B.KAMYON : AYA 12 Ton'dan Büyüklü (M.Truck:GVW 12 Ton And Up)

ARAÇ TİPLERİ	KASIM AYI ÜRETİMİ November Production		11 AYLIK ÜRETİM 11 Months Production		DEĞİŞİM % Percent Change %	
	2016	2017	2016	2017	KASIM November	11 AY 11 Months
OTOMOBİL - Pass.Car	104.737	106.487	843.925	1.047.846	2	24
TİCARİ ARAÇLAR - Commercial Vehicles	45.944	56.973	485.741	495.741	24	2
* B. KAMYON - H. Truck	1.247	2.443	13.923	17.169	96	23
* K. KAMYON - L. Truck	278	568	2.272	3.633	104	60
* KAMYONET - Pick Up	38.732	47.732	418.834	413.693	23	-1
* OTOBUS - Bus	679	589	7.588	7.610	-13	0
* MINİBUS - Minibus	4.770	5.144	40.176	50.367	8	25
* MİDİBUS - Midibus	238	497	3.094	3.269	109	6
TAŞIT ARAÇLARI TOPLAM - MV Total	150.681	163.460	1.329.812	1.543.587	8	16
TRAKTÖR - F.Tractor	4.319	5.280	47.266	49.196	22	4
GENEL TOPLAM - Grand Total	155.000	168.740	1.377.078	1.592.783	9	16

Toplam Üretim ve Otomobil Üretimi (x1000) (Ocak-Kasım)
Total & P.Cars Production (x1000) (January-November)



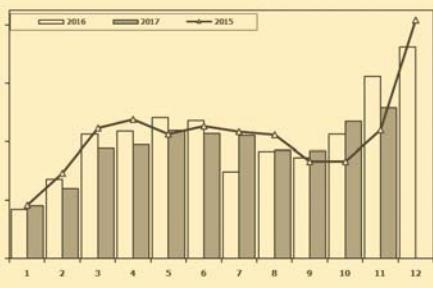
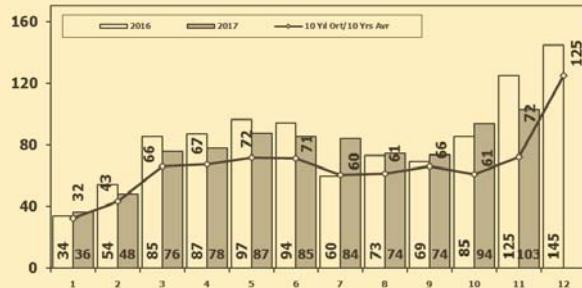
Otomobil Üretimi ve İhracat (x1000) (Ocak-Kasım)
P.Cars Production & Exports (x1000) (January-November)



Ticari araç grubunda, 2017 yılı Ocak-Kasım döneminde üretim yüzde 2 artarken, hafif ticari araç grubunda yüzde 1, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 18 seviyesinde arttı. Ağır ticarideki bu değişim baz etkisi kaynaklı olup 2015 yılı Ocak-Kasım dönemine göre üretimde yüzde 31 azalma gerçekleşti. Aynı dönemde ticari araç pazarı yüzde 1 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 2 oranlarında artarken, ağır ticari araç grubunda ise pazar yüzde 7 geriledi. Ağır ticari araç grubunda pazar daralması son 2 yılda yüzde 45 seviyesine ulaştı.

Toplam Pazarın Analizi (x1000)
Total Market Analysis (x1000)

Toplam Pazar (x1000)
Total Market (x1000)

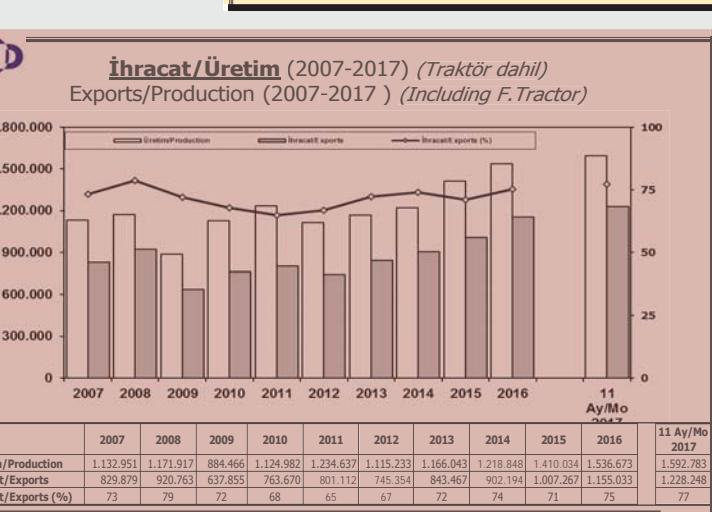


Aylar / Months	10 Yıllık Ort. / 10 Years Avg. (x1000)	2017 (x1000)	%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	11 Ay/Mo Total	
Total	672,8	839,6	24,8	24.950	31.702	45.488	45.633	51.255	51.661	50.117	54.171	50.078	56.058	67.017	106.076	528.130	634.206
2007	32.1	36.1	12.6	33.792	38.121	56.814	50.967	51.627	49.393	44.692	46.592	46.829	35.147	28.152	44.418	482.126	526.544
2008	43.2	48.1	11.4	20.631	22.846	56.531	54.426	64.887	63.102	30.246	37.092	83.403	22.117	29.202	91.386	484.483	575.869
2009	66.3	75.6	14.0	21.050	32.313	53.828	57.079	61.628	63.390	63.718	64.645	66.601	76.780	77.406	154.734	638.438	793.172
2010	67.2	77.8	15.8	47.658	62.348	83.333	82.071	85.093	85.863	65.364	61.378	63.643	72.640	67.195	134.281	776.586	910.867
2011	71.8	87.5	21.8	31.219	43.827	68.957	66.014	74.820	74.781	65.122	60.948	73.197	62.677	75.045	121.113	696.507	817.620
2012	71.5	85.4	19.5	37.140	50.931	72.688	77.015	85.421	77.771	74.726	67.383	71.037	60.399	83.017	135.596	757.528	893.124
2013	60.2	84.2	39.8	34.225	37.308	50.964	56.766	61.909	63.952	62.206	62.839	70.180	69.259	83.937	153.941	653.545	807.486
2014	61.3	74.3	21.2	36.576	58.533	89.121	95.431	85.145	90.463	86.625	84.683	66.622	66.520	88.043	163.432	847.762	1.011.194
2015	66.1	75.6	11.4	33.740	54.223	85.214	87.041	96.576	94.203	59.505	73.269	69.068	85.251	124.839	144.928	862.929	1.007.857
2016	69.7	93.8	54.6	36.146	48.141	75.581	77.849	87.476	85.416	84.189	74.295	73.602	93.806	103.125	839.626	839.626	839.626
2017	72.4	103.1	42.5														

İhracat/Üretim (2007-2017) (Traktör dahil)
Exports/Production (2007-2017) (Including F.Tractor)

2017 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 19 oranında artarken, otomobil ihracatı ise yüzde 28 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam ihracat 1 milyon 216 bin adet, otomobil ihracatı ise 844 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

2017 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında yüzde 21, Euro bazında ise yüzde 20 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 26,5 Milyar \$ olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 49 artarak 10,8 Milyar \$ seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 48 artarak 9,6 Milyar € seviyesine yükseldi.





METROMALL ANKARALILARI BULUŞMA NOKTASI OLDU

Güçlü marka karması ile kısa zamanda Ankara'nın en çok tercih edilen alışveriş merkezlerinden olan Metromall, bölgeye değer katmaya devam ediyor.

Aynı günden bu yana zengin marka karmasına yeni markalar ekleyen Metromall, ulaşım kolaylığı, yeme içme alanlarının çeşitliliği ve ziyaretçilerine sunduğu birbirinden güzel kampanya ve etkinlikler ile odak noktası oldu.

Metromall AVM sadece bir AVM değil, konut, ofis, çok amaçlı salonlardan oluşan, dışa dönük cafe-restoran alanları sayesinde yakın çevresiyle etkileşim halinde ve enerjisini dışa vuran karma bir yapı olarak tasarlanmıştır. Tamamının algılanıldığı, kolay gezilebilen, doğal ışığın AVM'nin bütününe alınıldığı, her katının da doğal arazi ile uyumlu bir şekilde yaya girişi alabildiği, engelli dostu, mimari bir şema ile tasarlanmıştır. Modern mimari dili, zengin iç mekan peyzaj öğeleri, Ankara'da açılır – kapanır tavan sistemi olan ilk ve tek AVM olması ve metro ile ulaşım kolaylığı sayesinde farklı bektilere cevap verebilecek çok yönlü bir tasarım sürecinin sonucudur. Açılabilen dolaşım alanlarında doğal havalandırma ve aydınlatma ön planda tutularak ziyaretçilerin konforlu bir alışveriş deneyimi yaşamayı sağlanmıştır.

Dünyanın seçkin markalarından oluşan 200'den fazla mağazası, 3.000 araçlık ücretsiz otoparkı, restoranları, sinema salonları ve eğlence merkezleri ile Metromall buluşma noktası oluyor.



Dünyanın seçkin markalarından oluşan 200'den fazla mağazası, 3.000 araçlık ücretsiz otoparkı, restoranları, sinema salonları ve eğlence merkezleri ile Metromall buluşma noktası oluyor.



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



Lansman
Bayi
Toplantısı
Fuar

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

Basın
Bültenleri

Kriz
Yönetimi

Basın Toplantısı
Söyleşi
Organizasyonları
Basın
Dosyasının
Hazırlanması

Özel Haber
Çalışmaları ve
Röportajlar

Basın
Gezileri

Etkinlik
Yönetimi

Web Sitesi
Tasarımı

Medyaya yönelik
her türlü
etkinlik için içerik
oluşturulması ve
hayata
geçirilmesi

Sponsorluk

Sosyal
Sorumluluk
Projeleri

Firma Açılış
Kutlama
Yıldönümü
Konser
Organizasyonları

Kurumsal
Kimlik
Çalışmaları

Sosyal
Medya
Yönetimi

KEFİLSİZ, KREDİSİZ, HIZLI BİR ŞEKLİDE ARAÇ SAHİBİ OLMANIN YENİ YÖNTEMİ

WOWWO
“Avrupa'nın 2. el araç devi”



Geniş araç portföyü ve hizmetleriyle mevcut anlayışa yepen bir model getiren ve “Türkiye’de ve dünyada ilk” olma özelliğini taşıyan Yeşil Holding kuruluşu wowwo.com, 1.500 bayi ve 14 bin araçlık dev bir sisteme dönüştü. Banka kredisini ve kefili gibi zahmetli ve zor süreçleri ortadan kaldırmasının yanı sıra “güvenilir 2. el araç” yaklaşımına da sahip Wowwo’da özel expertiz hizmetinden geçirilerek satışı tamamlanan araçlar, Wowwo garantisi ile satılıyor.

Wowwo, araç sahibi olmak isteyenleri araçlarla bir araya getiren bir sistem. Wowwo, 2. el araçları %30 peşin, 36 ay vadeli, şirket bünyesinde senetle satarak araç sahibi olmayı hayal bile edemeyenlere önemli bir olanak tanıyor. Wowwo, kendi Showroom’larındaki araçları ve üye galerilerinin araçlarını wowwo.com internet sitesinde teşhir etmekte. wowwo.com’dan 14.000’den fazla araç stoğu bulunuyor. Bu araçların %95’i üye galerilere ait. Dolayısıyla Wowwo, araç finansmanı maliyetine katlanmadan müşterilerine her marka ve model aracı sunabiliyor. Firmanın internet sitesi, günlük 50 binden fazla tekil ziyaretçi almaktır.

Yeşil Holding Yönetim Kurulu Başkanı Engin Yeşil, sistemin Türkiye’ye bir başka ülkeden esinlenilerek getirilmediğini ifade ederek, “İlerleyen dönemlerde ABD ve diğer ülkeler Wowwo ile aynı formatta araç satışı hizmeti vermeye başlamayı planlıyor. Senetle otomotiv satışı yaptığımdır wowwo.com hızla büyüyor. 1948 yılından bu yana birçok ülke imza atmış olan Yeşil Holding olarak vatandaşımıza senetle araç satın alma fırsatı sunduk. Kısa sürede ulaşılan satış adetleri ve ciro, doğru bir adım attığımızın kanıtı. Öz sermayemizle halkımızın hayallerine ulaşmalarına yardımcı olabildiğimiz için gurur duyuyoruz. Bu modeli Yeşil GYO projelerinde de uygulamış ve başarılı olmuşduk. Wowwo.com ailesi bayileri ve müşterileriyle artık büyük bir aile ve bundan son derece memnunuz” dedi.

Müşteri memnuniyeti operasyonun kalbinde yer alıyor!

Wowwo’yu farklı kıılan faktörlerden biri de müşteri memnuniyetine verdiği önem. Wowwo CRM; müşteri ilişkileri yönetimini, satış ve pazarlamasını ele alan bir iletişim merkezi olarak hizmet veriyor, her gün 1500’den fazla çağrı karşılıyor. Wowwo CRM bünyesinde 60 kişilik bir Call Center ekibi

bulunuyor. Wowwo Galeri Satış Destek uzmanları ise galerilerden gelen müşterilere destek verip sistem üzerinden onay ve evrak kontrollerini gerçekleştiriyor.

İstanbul Topkapı’da bulunan WowwoShowroom, 2017 yılı Haziran ayından bu yana hizmet veriyor. Kapalı 18 bin m² alanda 800 araç kapasiteli WowwoShowroom’da müşteriler, peşin, banka kredili ya da senetle 2. el araç sahibi olabiliyor. Ayrıca takas işlemleri de gerçekleştiriliyor.

Wowwo Ankara Showroom, 2017 yılı Temmuz ayında Ankara Otonomi’de hizmete girdi. Galeri portföyü 1800 m² kapalı, 7000 m² açık alanda sergileniyor.

Wowwo Showroom İzmir Otokent, Ekim 2017’de, Antalya Showroom ise Aralık 2017’de hizmete girdi. WowwoShowroom Tuzla ise 6.000 m² kapalı ve açık alan ile Mart 2018’de Tuzla’da faaliyete başlayacak. Bursa, Samsun, Adana gibi şehirlerde de Showroom’lar açılması planlanıyor.

Sistemin banka kredisine göre avantajları

- Müşteri, banka kredi skoru düşük dahi olsa Wowwo tarafından onaylanıyor.
- Müşteri, araç satın alma kararını verdiğide “Acaba bana banka kredisini çıkar mı?” endişesi yaşamıyor.
- Banka kredisini bloke olmuyor, kişi ilerleyen dönemlerde ihtiyaç doğduğunda bankadan kredi çekebiliyor.
- Araç alındıktan 6 ay veya bir yıl sonra aracı satmak ya da değiştirmek isteyen müşteri geri ödemedede Wowwo’nun vade farkı indiriminden yararlanıyor, anapara borcunu indirimli olarak kapatabiliyor. Oysa banka kredisinde ödenen bedellerin çoğu faiz gideri olarak kesiliyor ve ana para borcu azalmıyor.
- Wowwo’da araç satmak çok kolay. İşlemi gerçekleştirmek için aracı satın alacak kişiyle Wowwo’ya gitmek yeterli. Ayrıca müşteri, arzu ederse aracını Wowwo’ya geri satabiliyor. Kalan senet borcunu bu şekilde ve indirimli kapatarak üzerini nakit alabiliyor.
- Müşteri dilerse senet ödemeleri devam ederken Wowwo’dan yeni bir araç ile takas gerçekleştirebiliyor.
- “SİL TAKSİT” uygulaması ile ödemeler kolaylaştırılıyor ya da elimine edilebiliyor.
- Wowwo, aracın kasko bedelini senet ödemelerine ilave etme kolaylığı sağlıyor.

Hayalinizdeki

otonomi.com

otomobili almanın

hakettiği değere satmanın

tek doğru adresi





Türkiye'nin ilk ve en büyük sigorta platformu Sigortam.net, kasko ve trafik sigortası primlerindeki değişimi ortaya koyan Kasko ve Trafik Sigortası Endeksi'nin Kasım ayı verilerini açıkladı. Otomobillere sunulan tekliflerin ağırlıklı ortalamasını gösteren endekse göre, 2017 başında baz 100 olan kasko sigortası endeksi Kasım ayında 12 puan kaybederek 88'e geriledi. Trafik sigortasında ise yılbaşımda 100 olan endeks 41 puan gerileyerek Ekim ayında 59 oldu. Böylece yılbaşımda 1.337 TL olan ortalama trafik sigortası primleri Kasım itibarıyle 795 TL'ye; 2.148 TL olan ortalama kasko primleri ise 1.884 TL'ye düştü.

Sigortam.net CEO'su Tahsin Gürdoğan, endeks sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde, "Sigortam.net olarak otomobil sigortalarına yönelik endeks çalışmalarımızla araç sahiplerinin otomobil sigortalarındaki trendi yakından izlemesini kolaylaştırmayı sürdürüyoruz. Kasko ve Trafik Sigortası Endeksi'nin Kasım sonuçları Nisan ayında uygulamaya giren tavan fiyat uygulamasıyla yaşanan sert düşüşün ardından primlerin yatay seyrini sürdürdüğini gösteriyor.

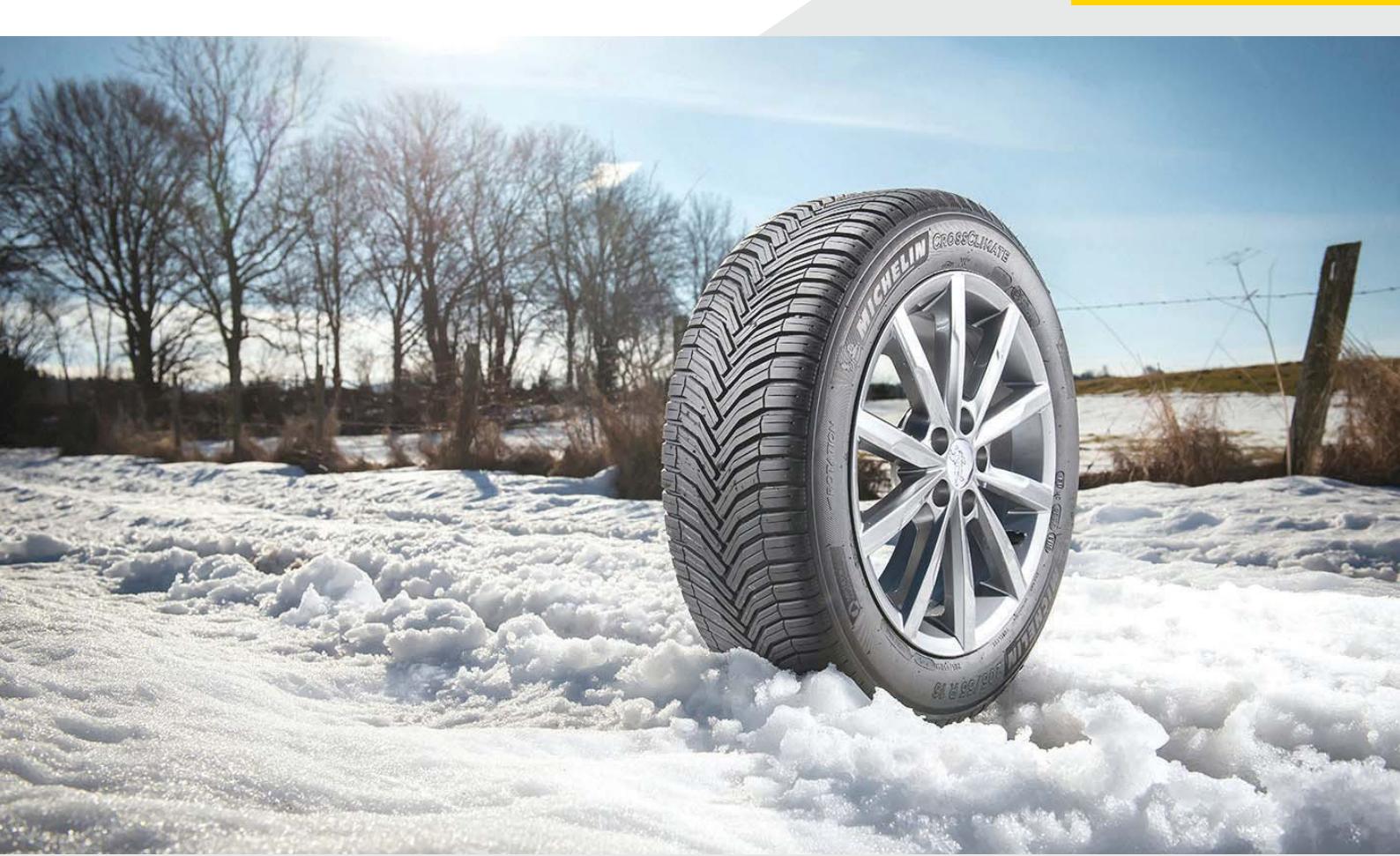
TRAFİK SİGORTASI PRİMLERİ YILBAŞINA GÖRE 41 PUAN GERİLEDİ

Sigortam.net Kasko ve Trafik Sigortası Endeksi Kasım ayı verilerine göre Ocak ayında bu yana trafik sigortası primleri 41 puan düşüş kaydetti. Aynı dönemde ortalama kasko primlerindeki gerileme ise 12 puan oldu.

Ocak ayından bu yana 41 puan gerileyen trafik sigortası endeksi, ekim ayına göre 1 puan artış gösterdi. Böylece ekim ayında 781,9 TL olan trafik sigortası prim ortalaması, Kasım ayında 795 TL'ye çıktı. Kasko primlerinde yılbaşımdan bu yana 12 puanlık düşüş yaşanırken, aylık bazda 1 puanlık gerileme oldu. Ekim ayında 1.922 TL olan ortalama kasko prim miktarı, Kasım ayında 1.885 TL olarak gerçekleşti. Bu genel olarak yatay seyrin yılbaşımda kadar sürmesini bekliyoruz. En uygun fiyat garantisini ve yüzde 50'ye varan fiyat avantajının yanı sıra doğru ihtiyaca doğru ürünü sunan uzmanlığı bir araya getiren Sigortam.net, sigorta seçerken, hasar anında ve yenileme sürecinde her zaman müşterilerinin yanında olmaya devam edecek" diye konuştu.



* Sigortam.net Kasko ve Trafik Sigortası Endeksi, Sigortam.net'in müşterilerine sunduğu kasko ve trafik sigortalar tekliflerine ait fiyatların değişimin genel eğilimini göstermektedir. Fiyatlar araç yaşı ve hasar kademesi bazında farklılık gösterebilir.



LASTİK SATIN ALIRKEN YILINA DEĞİL SAKLANMA KOŞULLARINA BAKIN!

Lastikte doğru bilinen yanlışlar neler? Michelin, lastik satın alırken yılina değil saklanma koşullarına bakılması konusunda sürücülerini uyarıyor.

Araştırmalar yakın zamanda üretilen lastiklerin performansı ile üretim tarihi olarak tanımlanan DOT'u 3 yılı aşmayan lastiklerin performansı arasında herhangi bir fark olmadığını kanıtlıyor. Lastiklerin yaşının üretim tarihiyle değil araca takıldığı günden itibaren başladığını dikkat çeken Michelin, lastik satın alırken sürücülerin dikkat etmesi gereken asıl konunun saklama koşulları olduğunu belirtiyor.

Doğru stoklanan lastığın ömrü 10 yıldır

Uzmanlara göre doğru koşullarda stoklanan bir lastığın ticari ömrü 10 yıldır. Ancak bu konuda yaşanan bilgi kırılığinden dolayı sürücüler sorun yaşayabiliyor. Bir lastığın ömrü; stoklama koşulları, stok yapılan yerin konum ve durumuna değişiklik gösteriyor. Yani lastığın ömrünü etkileyen en önemli aktör stoklama koşullarıdır.

Lastik ömrü araca takıldıktan sonra başlar

Araca takılma öncesi stok durumundayken lastikler şişirilmemiş, üzerine yük bindirilmemiş olarak depolanır. Lastik ancak araca takıldıktan sonra yüksek basınç, yol darbeleri gibi yırpratıcı etkilere maruz kalır. Dolayısıyla dikkat edilmesi gereken lastik üretim tarihi değil, saklama koşullarıdır.

Lastik yaşı nasıl anlaşılır?

Lastik üretim tarihi lastığın yanak kısmında bulunmaktadır. Üretim tarihi, lastığın yanak kısmında yer alan ardarda rakamdan (2000 senesi öncesinde 3 rakamdan) oluşur. İlk iki rakam üretim haftasını, son iki rakam üretim yılını gösterir.

Daha uzun bir ömür için lastik hangi koşullarda saklanmalı?

- Lastikler her zaman serin, kuru ve doğal havalandırmalı yerlerde saklanmalıdır. Eğer lastikler dışında muhafaza ediliyorsa, branda ile örtülmeli ve su geçirmemelidir.
- Lastikler güneş ışığından ve ultraviyole ışını yapay ışıkta korunmalıdır.
- Sıcaklık 35°C'nin altında olmalıdır. Sıcak su boruları veya radyatörlerle direkt temasta korunmalıdır.
- Mazot, benzin, yağ gibi petrol türevi uçucu maddelerle, akü asidiyle temasta uzak tutulmalı, kaynak makineleri, elektrik terminalleri gibi lastiğe zarar verebilecek uygulama yerlerine yakın olmamalıdır.
- İlk stoklanan lastik ilk önce kullanılacak şekilde organize edilmelidir.
- Lastikler, zeminden en az 10 cm yükseklikteki raflarda, dikey konumda istiflenmelidir. Deforme olmalarını önlemek için, ayda bir kez hafif şekilde döndürülebilir.

SERMAYE - ŞAHIS ŞİRKETİ AYRIMI



Av. Zehra Güner
(Av. Hüseyin ÇAKMAK Hukuk Bürosu)

Sermaye şirketleri ile şahis şirketlerinin kuruluşlarından tasfiyelerine kadar birçok aşamasında farklılıklar vardır. Bu farklılıklar bazen avantaj veya dezavantaja dönüşebilir.

“Yeni şirket kuracak girişimciler, avantaj ve dezavantajları, kural ve istisnaları iyi inceleyerek karar vermelidir.”

Türk hukuk sisteminde şirket türleri en genel haliyle sermaye şirketleri ve şahis şirketleri olmak üzere ikiye ayrılır. Şirket; kişi, sözleşme, sermaye, müşterek amaç ve müşterek çaba(Affectio societatis) unsurlarından oluşmaktadır.

Şirketleri birçok yönden gruplandırmak mümkündür. En klasik ayrımlar olarak Şahis şirketleri; Adı şirketler, Kolektif şirketler ve Komandit şirketler olarak gösterebilir. Sermaye şirketleri ise, sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit şirketler, Limited şirketler, Anonim şirketlerdir. Şahis şirketleri ile Sermaye şirketler arasındaki farklar temel anlamda şu şekilde sayılabilir; Şahis şirketlerinde kural olarak her ortağın şirketi yönetim ve temsil hakkı olmasına rağmen, Sermaye şirketlerinde, şirketin yönetimi temsil ve denetimi organları tarafından yapılr. Şahis şirketlerinde, genellikle şirket borçlarından dolayı sorumluluk sınırsız ve mützeselsildir.(Komandit şirketlerde komanditer ortak hariç). Sermaye şirketlerinde ise ortağın şirket borçları ile sorumluluğu yükümlülük altına girdiği sermaye miktarı ile sınırlıdır.

Sermaye şirketleri ile şahis şirketlerinin kuruluşlarından tasfiyelerine kadar birçok aşamasında farklılıklar vardır. Bu farklılıklar bazen avantaj veya dezavantaj dönüşebilir. Örneğin şahis şirketlerinde asgari bir sermaye koyma yükümlülüğü bulunmamasına rağmen sermaye şirketlerinde Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen miktar kadar sermaye koymalıdır. Yine şahis şirketlerinde, kişisel emek ve ticari itibar sermaye olarak konulabilirken, ticari şirketlerinde ise emek ve ticari itibar sermaye olarak konulamamaktadır. Şahis şirketlerinde, ortağın kişisel alacaklı, alacağına ortaktan alamamış ise şirketin feshini talep edebilirken, sermaye şirketlerinde kişisel alacak için böyle bir talepte bulunulamaz. Şahis şirketlerinde şirketi sona erdiren sebeplerden biri ortaklardan birinin ifası ile mümkün iken sermaye şirketlerinde ortaklardan birinin ifası şirketi sona erdirmez.

Adı ortaklıktan ise kural olarak, Borçlar Kanunu Md. 12 gereğince, şirket sözleşmesi hiçbir şekilde bağlı değildir. Bu nedenle adı şirket sözleşmesi, noterden tasdikli olabileceği gibi, yazılı hatta sadece sözlü de yapılabilmektedir. Buna göre, yazılı şekilde adı şirket sözleşmesinde

“geçerlilik şartı” olmayıp, sadece taraflar arasındaki anlaşmazlıklarda “ispat aracıdır. Çünkü Hukuk Muhakemeleri Kanunu gereğince, değeri 2.500 TL’yi geçen anlaşmazlıklarda ileri sürülen iddia ve savunmaların yazılı belge ile kanıtlanması öngörtülmektedir. Bir ticari işletmenin adı ortaklık şeklinde işletilmesi ve ticari uyışmazlık halinde adı ortaklığa ait ticari defterlerin, re ‘sen veya taraflardan birinin istemi üzerine Türk Ticaret Kanunu gereğince Mahkemeye ibrazına karar verilir. Bu itibarla, ortaklık sözleşmesinin yazılı yapılması ve her şeyden önce ortaklar arasındaki ilişkilerin daha açık ve sağlam olması sonucunu doğuracağı gibi ispat açısından da daha yararlı olacaktır.

Adı şirketlerde ortaklık sözleşmesinin resmi şekil şartının istisnaları vardır. Bunlara örnek olarak, taşınmaz malın, motorlu taşıt araçlarının adı ortaklığa sermaye olarak konulması veya fikir ve sanat eserlerinin adı ortaklığa sermaye olarak konulması verebilebilir. Adı ortaklığa 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununa (KYTK) tabi bir motorlu araç sermaye olarak konulmak istenmesi halinde KYTK Md. 20/d hükmü uyarınca ortaklık sözleşmesinin noterde re ‘sen düzenlenmesi gerekmektedir. Nitekim Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun bir kararında da taraflar arasındaki oto ortaklığının noter yerine haricen yapılması gereksiz olduğuna hükmedilmiştir.(HGK 08.05.1991, E. 13-159, K. 248)

Adı şirkette ortaklar, şirketin yaptığı işlemlerden meydana gelen zararları paylaşmak zorundadır. Ortakların zarara katkımları, adı ortaklıktan emredici bir kuraldır. Tüm ortakların şirket zararına katılma sorumluluğunun tek istisnası ise, emeğini şirkete sermaye olarak koyan ortağın, kazanca katılıp zarara katkılmaması sözleşmede kabul edilebilir. Eğer, adı ortaklık sözleşmesinde bu yönde bir hüküm yok ise emeğini sermaye olarak ortaya koyan ortak da zarara katkılmak zorundadır. Ancak hemen belirtelim ki, emeğini sermaye olarak koyan ortağın zarara katılmayacağı sözleşmede bulunsa dahi, üçüncü kişilere karşı mützeselsiz ve sınırsız sorumlu olmaktan kurtulamaz. Çünkü “zarara katılmama” sadece ortaklar arasında geçerli olup, üçüncü kişilere karşı hükmü ifade etmemektedir. Dolayısıyla şirket alacakları, emeğini sermaye olarak koyan ortaktan da hak ve alacaklarını talep edebilmektedir.

Göründüğü gibi Şahis şirketleri, Sermaye şirketlerine ilişkin yapılan karşılaşmadada da ifade edildiği gibi kuruluşu ve sona ermesi bakımından sermaye şirketlerine göre daha basit indirgenmiştir. Adı ortaklık kurulması halinde ise kuruluş ve kapanış işlemleri, sermaye şirketlerine göre daha basit ve kuruluş giderleri daha düşüktür. Günümüzde şahis şirketleri daha çok, küçük esnaf olarak bilinmektedir. Yeni Türk Ticaret Kanunu ile birlikte genel olarak şahis şirketi ile sermaye şirketlerinin özel olarak da anonim şirket ile limited şirketin avantajlı ve dezavantajlı yönleri sıkılıkla tartışılmaktadır. Yeni şirket kurma yönünde adım atan girişimcilerin, avantaj ve dezavantajları, kural ve istisnaları iyi inceleyerek karar vermesi gerektiğini düşünmekteyiz.





TRAFİK HAYATTIR! A SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ÖDÜLÜ

Doğu Otomotiv'in sosyal sorumluluk platformu 'Trafik Hayattır!' başarılarına bir yenisini daha ekledi. Trafik Hayattır! platformu, Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği ve Sürdürülebilir Kalkınma Akademisi tarafından ilk kez verilen "Sürtülebilir Şehir ve Yaşam Alanları" kategorisinde ödültün sahibi oldu.



SÜPERSONİK HİZ OTOMOBİLİ BLOODHOUND'UN İLK TEST SÜRÜŞÜ TAMAMLANDI

Lider madeni yağı üreticisi Castrol işbirliğiyle süpersonik –sesten daha hızlı– hız otomobili Bloodhound, saatte 1609 kilometreye ulaşarak Dünya kara hız rekorunu kırmaya hedefine ilk halka açık test sürüşündeki performansı ile bir adım daha yaklaştı.



FORD OTOSAN'IN GÖNÜLLÜ ORDUSU İYİLİK PEŞİNDE

Ford Otosan çalışanlarının gönüllü sosyal sorumluluk çalışmaları gerçekleştirmesine ve bireysel hayırseverlik konusunda aktif olmalarına destek olmak amacıyla kurulan 'Gönülüm Senle' platformu, Türkiye'nin dört bir yanındaki ihtiyaç sahibi kişilere ulaşımına devam ediyor. Bu kapsamında 5 Aralık Gönüllüler Günü'ne özel olarak Ford Otosan Gönüllülerinin rol aldığı 3 farklı projeyi anlatan 3 film hazırlandı ve sosyal medya kanallarında yayıldı.



GOODYEAR, VENTECH SYSTEMS'İ SATIN ALDI

Goodyear, Avrupa ve diğer coğrafyalardaki filo hizmetlerini desteklemek amacıyla, Grenzebach Maschinenbau GmbH şirketi bünyesinde bulunan ve otomatik lastik denetleme teknolojisinde liderliğe sahip Ventech Systems GmbH şirketini satın aldı.



PIRELLI 2018 YILINDAN İTİBAREN DÜNYA RALLİ ŞAMPİYonasına DÖNÜYOR

Pirelli, 2017'de bir yıl ara verdikten sonra, gelecek seneden itibaren Dünya Ralli Şampiyonasına dönüyor. 1973'teki ilk sezonundan itibaren Şampiyonada yer alan marka, yıllar içinde 181 yarış ve 25 dünya şampiyonluğu ile önemli bir başarıya imza atmış bulunuyor.



SCANIA-DASSAULT SYSTÈMES İŞBİRLİĞİ

Dassault Systèmes ve Scania, 3DEXPERIENCE platformunun kullanımı konusunda bir anlaşma imzaladı. Bu işbirliği, Scania'nın yüksek kaliteli modüler ürün serisinin tasarımını, test edilmesi ve onaylanmasını süreçlerini maliyet açısından etkin bir şekilde geliştirmeyi amaçlıyor. İşbirliği, mühendislik, imalat, servis ve satış gibi işlevsel özelliklerin ve süreçlerin gerçekçi simülasyonlarını artıracak.

OPEL CROSSLAND X



Korhan Önder

Yeni test konuğumuz yaz aylarında ülkemizde yollara çıkan Alman Opel'in yeni B Crossover aracı Crossland X oluyor.

Meriva yerine konumlanan araç, Mokka'nın kardeşi gibi... Kompaktlık hedefleyen araç markanın Fransız Peugeot'a devrinden sonra çıkan en güncel modellerden. Zaten bazı özellikler Fransız markanın 2008, 3008, 5008 konseptinden geliyor.

Yüksekte bir sürüs pozisyonu ile ön sürüs alanı sunan araçta daha ferah bir görüş ve daha yüksek baş mesafesi var. Opsiyonel olarak sunulan geniş panoramik cam tavan da iç mekanda ferahlığı artıran özelliklerinden.

Araçta Enjoy ve Excellence altında iki pakette 1.2 Benzinli 81 hp ve 110 hp lik motorlar ile 1.6 Dizel 99 Hplik versiyonlar var. Test aracımız 110 Hp otomatik. Bu araç 205 Nm torkuyla dikkat çekiyor. 6 ileri oranlı otomatik şanzımanla birlikteliğin sonucunda 187 km/s maksimum hızı ulaşan Crossland X, 0-100 km/s hızlanması da 11.8 saniyede tamamıyor.

Araçta eski sert süspansiyonlar Fransız etkisi ile yumuşamış, bununla birlikte direksiyon tepkileride oturaklı. Görece hızlanması yavaş olan araç üst devirlerde ise gürültülü bir motora sahip.

Dışta dokuz farklı renk seçeneği olan Crossland X'te bu renklere mineral siyah, saten gri ve kar beyazı tavan renk seçenekleri eşlik ediyor. Çift renkli yapısı da premium segmentlerde olanlardan. Araçta iç mekana geçtiğimizde en dikkat çeken yönlerden biri 410 litrelik bagaj hacmi... İç alanda standart sunulan 15 santimetre ileri-geri kaydırılabilen arka koltuklar sayesinde bu hacim 520 litreye kadar çıkıyor.

Artık Teknolojik özelliklerin dolu olduğu araçta; Full Adaptif LED Farlar, Head up Display, Ön Çarpışma İkizi, Yaya Tanımlama ve Otomatik Frenleme, 180 derece Panoramik Geri Görüş Kamerası ve Kör Nokta Uyarı Sistemi bulunuyor. Araçta 8 inç'lik dokunmatik ekranda, Apple CarPlay ve Android Auto destekli multimedya sistemi, 180 derecede kadar görüş sağlayan arka kamera, anahtarsız giriş ve çalıştırma, ısıtmalı direksiyon simidi, otomatik park özelliği birçok donanıma sahip. Cam tavan ise opsiyonlarda.





ISUZU NOVOCİTİ LIFE'A, "İYİ TASARIM" ÖDÜLÜ

Anadolou Isuzu'nun bu yıl Türkiye'deki fabrikasında üretimine başlayacağı Isuzu Novociti Life, Design Turkey'de "Ulaşım Araçları ve Aksesuarları" kategorisinde "İyi Tasarım" ödülünün sahibi oldu. 2018 yılı başında satışa sunulacak olan Novociti Life, alçak tabanlı tasarımlıyla engelli ve yaşlı nüfusun hayatını kolaylaştırırken, yenilenen altyapı platformu ve motorunun arka bölüme taşınmasıyla daha sessiz ve konforlu ulaşımın kapılarını aralayacak.



ASSAN HANİL İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ MUSTAFA DEMİR ÖZAÇAR OLDU

Kubar Holding grub şirketlerinden Assan Hanil Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de İş Geliştirme Direktörü görevine Mustafa Demir Özçaçar atandı. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölüm mezunu olan Özçaçar, 2013 yılının sonunda otomotiv yan sanayinin önemli ana parça tedarikçilerinden olan Assan Hanil ailesine katılarak, sırası ile Satın Alma Müdürü ve Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



NISSAN NAVARA, AVRUPA'DA SON İKİ YILDA 50 BİNADET SATTI

Japon otomotiv devi NISSAN'ın pick-up modeli NAVARA, Kasım 2015 tarihinden bu yana geçen iki yıllık sürede Avrupa'da 50 bin adedin üzerinde bir satış performansına imza atarak pazar payını yüzde 11'den yüzde 17'ye çıkarttı. Satış performansıyla dikkatleri üzerine çeken NAVARA, İngiltere, Almanya ve İsveç olmak üzere üç önemli Batı Avrupa pazarında 1 numaralı Asyalı pick-up modeli oldu.



41 KERE MAŞALLAH

Otobüs pazarının tercih edilen markası MAN Lion's Coach Efficient-Line 2+1 VIP ile 2017 yılının tek yeni otobüs modeli NEOPLAN Tourliner 2+1 VIP; yenilenen özellikleri, Euro 6C ile sağladığı daha yüksek performans ve yakıt tasarrufu ile birlikte sunduğu avantajları daha da geliştiriyor. Türkiye seyahat sektörünün köklü ve güçlü markası Pamukkale Turizm, özmal filosunu güçlendirmek için yaptığı yatırımlarda NEOPLAN ve MAN'ı tercih ederek, 41 adet yeni nesil 2+1 VIP seyahat otobüsü aldı.



SHELL & TURCAS'DAN BİR İLK: 'ENGELSİZ HİZMET ALANI'

Türkiye'deki 1000'i aşkın istasyonunda, günde yaklaşık 1 milyondan fazla kişiye, yenilikçi ürün ve hizmetler sunan Shell & Turcas, akaryakıt sektöründe bir ilke imza attı. Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği ile iş birliği yaparak engelli misafirleri için çok önemli bir hizmet başlattı. Bedensel engelli ziyaretçilerin istasyon içindeki ihtiyaçlarını daha rahat karşılayabilmeleri için engelli tuvaletlerine ve mobil ödeme uygulamasına ek olarak hayatı geçirilen 'Engelsiz Hizmet Alanı', 160 istasyonda kullanıma açıldı ve ziyaretçilere tam not aldı. Yıl sonuna dek Engelsiz Hizmet Alanı'na sahip olan istasyon sayısı 200'e, 2018 yılı içinde de 600'e ulaşacak.



RENAULT TÜRKİYE ÜÇÜNCÜ KEZ BİRİNCİLİK KAZANDI!

CMC Turkey'nin 2011 yılından bu yana inbound, outbound ve bacakofice hizmetleri verdiği Renault Türkiye, Telephone Doctor TR tarafından düzenlenen Çağrı Merkezi Kalite Ligi'nde üçüncü kez birincilik elde etti. Renault Türkiye, 100 üzerinden 87,08 olarak ölçümlenen olumlu müşteri deneyimi puanıyla üst üste üçüncü kez ödülün sahibi olarak liderliği kimseye kaptırmadı.



Kendi alanının tekniği ile seramikler üzerine otomobilleri resmeden Vardal'ın ilk kişisel sergisi olan "Sırlar ve Otomobiller" sergisi özellikle klasik otomobil tutkunlarının büyük ilgisini çekti.

KLASİK OTOMOBİLLER, SERAMİKLERLE KLASİKLEŞTİ

Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik ve Cam Bölümü Öğretim Görevlisi Levent Vardal'ın Bien Seramik'in desteğiyle hazırladığı "Sırlar ve Otomobiller" sergisi sanatseverleri alışılmışın dışında bir sergiyle buluşturdu.

Kendi alanının tekniği ile seramikler üzerine otomobilleri resmeden Vardal'ın ilk kişisel sergisi olan "Sırlar ve Otomobiller" sergisi özellikle klasik otomobil tutkunlarının büyük ilgisini çekti. Sergide 100 ayrı seramik çalışması sanatla ve klasik otomobile ilgilenenlere seslendi.

"Her otomobilin bir 'sır'rı var"

Seramiğin eğitimi verdiği bir branş olduğunu dile getiren Seramik Sanatçısı Levent Vardal, öğretim üyeliği yaparken bir yandan da sanatsal birtakım çalışmalar üretmek arzusuya ve otomobilere

olan aşırı tutkusıyla böyle bir sergi açmaya karar verdiği söyledi. Vardal eserleriyle ilgili "Biraz teknikleri farklılaştırarak resim dilini seramikle anlatıp böyle bir süreci girdim. Otomobillerin kendi dünyasında bir dili ve sıri olduğunu bildiğim için her otomobili resmetmedim. Hiç üretilmemiş 20-25 modeli, çok üretilmiş kültür olmuş eski modelleri, beğenilmemiş ve çok tutmamış bazı modelleri resmettim. Sıralı tekniği kullandım ve seramik bisküvikarolar üzerine sıratlı boyaları şeffaf sırlarla birlikte bir teknik aşamadan geçirdim. Bu süreçte Bien Seramikbana bu malzemeleri temin etti." şeklinde konuştu.





TRİLYE'DEN YENİ LOGO VE YARATICI MENÜ SEÇENEKLERİ

Triye Restoran, yeni logo ve yaratıcı menü seçenekleri ile lezzet takipçilerinin gözdesi olmaya devam ediyor.

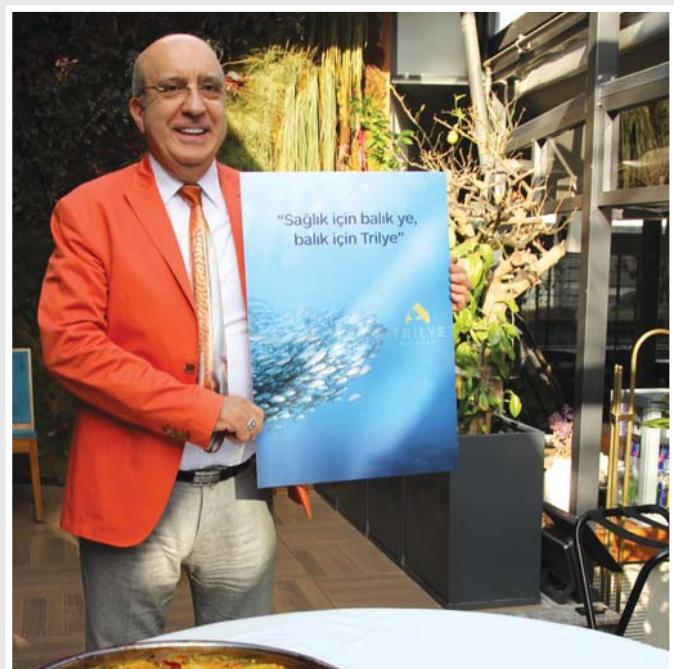
Logosunda yeşil ve turuncu renklerden vazgeçmeyen Trilye, sade ve şık şekilde daha modern çizgilere ulaşarak yenilenen logosunu ve “Yenilenmeyen yenilir” ilkesine bağlı kalarak inovasyon ürünlerle güncellenen menüsünü misafirlerinin beğenisine sunuyor. Pancarlı kısır, karides mücver, kalamara kafes, deniz mahsullü makarna, çitir tekir, kefal havyarı gibi birçok yeni lezzetin yer aldığı menü oldukça beğeniliyor. Kömür ızgarasına çok daha sağlıklı bir boyut kazandıran, NASA teknolojisi tarafından üretilmiş Big Green Egg Grill'de pişirilen kalkan balığı ve levrek tandır deneyen herkese “Hem sağlık hem lezzet” dediirtiyor. Sadece pazar gününe özel hazırlanan ve çok sevilen paella ve tüm Trilye lezzetleri kendi mutfağında imal ediliyor.

Tripadvisor'da her yıl birinci

2002 tarihinde Gaziosmanpaşa semtinde kurulan, “Sağlık için balık ye, balık için Trilye” sloganı ile ilk günden itibaren deniz ürünleri ve balık konusunda uzmanlığını konuşturan Trilye Restoran, birçok uluslararası ödülü layık görüldü.

Dünyanın en seçkin gezgin sitesi olarak kabul edilen Tripadvisor'da her yıl ‘Mükemmeliyet Sertifikası’ alan ve 3.175 restoran içerisinde birinci seçilen Trilye Restoran, sosyal sorumluluk projelerinde de öncü olmaya devam ediyor. Süreyya Üzmez, “Mavi Vatan” adlı projesi ile denizlerimizi korumak,

zamansız ve usulsüz avlanmanın önüne geçmek ve Türkiye'ye en kaliteli protein olan balığı sevdirmek adına çalışmalarını sürdürüyor. Ankara'da bulunan Trilye Hatıra Çam Ormanı'nda, restoranda doğum günü kutlayanlara ağaç hediye edeceklerini belirten Süreyya Üzmez, TEMA Vakfı ile de sürpriz bir işbirliğinin müjdesini veriyor.



AYSUN - ALİ KOCATEPE'DEN ŞARKILI TÜRKÜLÜ ÖYKÜLÜ BİR GÖSTERİ

Milyonların sevgilisi Aysun ve Ali Kocatepe çifti ANKAmall'un konuğu oldu, hem unutulmaz şarkıları hem de hikayelerini sundu.

Müzikli hikayeli söyleşilerde artık klasikleşmiş, dillerden düşmeyen şarkılar kulakların pasını silerken; müthiş hikayeleri de duygulu anlar yaştı. Ünlü çift, Özgün, Betül Demir ve Grup Gündoğarken'i hayranlarıyla buluşturdu.



Aysun-Ali Kocatepe ve Betül Demir ile “müzikli, öykülü gösteri” ye büyük ilgi

Ali Kocatepe'nin 2000'li yılların en güzel seslerinden biri olarak nitelendirdiği Betül Demir, müzik serüvenini anlatarak sevilen şarkılarını seslendirdi.





Dillerden düşmeyen şarkılarıyla Grup Gündoğarken

Dillerden düşmeyen şarkılarla imza atmış, Türkiye'nin en önemli müzik adamları arasında gösterilen Ali Kocatepe ve Aysun Kocatepe çifti, Burhan ve Gökhan Şeşen ile uzun zaman hafızalardan silinmeyecek bir gösteri gerçekleştirdi.



Özgün en sevilen şarkılarıyla gösteriye renk kattı

Müzikli söyleşilerin ilk konuğu milyonların sevgilisi Özgün oldu. İlk albümünü 2005 yılında çıkarıp o günden bugüne süren müzik yolculuğunu anlatan Özgün'ün en sevilen şarkılarını seslendirdiği gösteride Aysun Kocatepe ile yaptığı duet de dinleyenlerden büyük alkış aldı.

SÖMESTRE KEYFİ

*Yarı yıl tatilinin keyfini doyasıya çıkarmak isteyenlere
çeşitli alternatifler...*



Sömestre tatilinde çocuklu aileler, keşif peşinde koşanlar, balayı çiftleri ve deneyim odaklı seyahat etmek isteyenler için her zevke uygun seçenekler... Avrupa'nın en güzel şehirlerinde çocukların için eğlenceli rotalar, yurt içinde karın keyfini doyasıya çıkarmak isteyenlere kar otelleri, ünlü kayak merkezleri ve yurt içi kültür turlarıyla unutulmaz bir sömestre tatili seyahatseverleri bekliyor. Prontotour tarafından hazırlanan seçenekleri değerlendirebilirsiniz





Her Zevke ve Tercihe Göre

Sömestre döneminde Avrupa'yı keşfetmek isteyenler klasik Prag, Viyana, Budapeşte gibi Orta Avrupa rotaları, Balkan coğrafyası, İtalya, İspanya ve Benelüks ülkelerini tercih ediyor. Londra'da Harry Potter Warner Bros Studio, Barcelona'da Port Aventura, Paris'te Disneyland çocuklar için eğlenceli keşifler sunuyor. Vizesiz coğrafyalar arasında yer alan Fas ve Beyrut, şehir kaçırmakları programları içinde bulunan Ukrayna ve Belarus da farklı coğrafyalar tercih etmek isteyenlere alternatif oluyor. Yine kış aylarında sıcak ülkelere seyahat etmek ve denizin tadını çıkarmak isteyenler egzotik Uzakdoğu turlarını seçebiliyor.

Kayak Tutkunları İçin

Kış dönemi tatil seçenekleri arasında önceliği kayak turuna ayıran seyahatseverler için Bulgaristan'ın dünyaca ünlü kayak merkezi Bansko hem yakın olması hem de uygun fiyatıyla cazip bir seçenek oluşturuyor.

Gerek çocuklu aileler gerekse gençler için pek çok eğlence ve aktiviteyi bir arada sunan Bansko, Bulgaristan'ın UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan Pirin Dağı eteklerinde yer alıyor.

Kışın yurt içindeki kar otellerine gitmek isteyen tatilciler için de Uludağ ve Kartalkaya en çok talep gören kayak merkezlerini oluşturuyor. Yine Kartepe, Palandöken, Erciyes ve Sarıkamış'taki tesisler son yıllarda kayak tutkunlarının vazgeçilmezleri arasında yer alıyor.

Yurtiçi Kültür Turları

Sömestre tatilini yurtiçinde geçirmek isteyenler, Anadolu'nun kültür mozaığını keşfe çıkarıyor. Benzersiz coğrafyasıyla doğa harikası Kapadokya, Anadolu'nun Avrupalı şehri Eskişehir, son dönemlerin gözde rotası Kars ve doğal güzelliklerinin yanı sıra mimarisiyle dikkat çeken Batı Karadeniz gezginlere unutulmaz bir sömestre tatili vaat ediyor. Ayrıca Yavru Vatan Kıbrıs farklı bir rota isteyenlere alternatif oluyor.





SAĞLIKLI YAŞAM İÇİN RENKLİ BULUŞMA

Bekir Aksoy ve Demet Şener'in moderatörlüğünü yaptığı sağlık ve güzellik buluşması ünlü doktorların sunumları yanında yapılan defile ile de renklendi. Sağlık, moda ve güzelliğin bir araya geldiği Beauty Secrets, yoğun bir katılımla gerçekleşti.

W yndham Ankara'da Nora Grup ana sponsorluğunda düzenlenen davette ; iş, cemiyet ve sağlık dünyasından önemli isimler bir araya geldi. Etkinliğe, Beslenme ve Diyet Uzmanı Nilhan Esim; Genel Cerrahi, Obezite-Diyabet Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Oktay Banlı, Doç. Dr. Haldun Kamburoğlu ile Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Op. Dr. Uğur Hamurcu, sunumlarıyla katıldı. Etkinlikte ayrıca Gülnur Güneş, Gülcce Lina Elüstü, Tuğçe Gürerşçi ve Seren Erdoğan'ın tasarımlarının yer aldığı defileler de beğeni topladı. Defile sonunda, geliri Kadın ve Gençlik Platformu Derneği'ne aktarılacak üzere bir de açık artırma yapıldı.

HALDUN KAMBUROĞLU

Estetik ve Plastik Cerrahi Uzmanı Doç. Dr. Haldun Kamburoğlu, estetik hakkında bilgi verirken burun estetiğine de değinerek, "Burnun birinci görevi nefes almaktır. Öncelikle nefes alsın ki güzel görünüşün. Bir burun ameliyatı planlandığında mutlaka nefes testinin de yapılması gereklidir. Sonrasında doğal olması önemlidir. Doğal demek, işlem görmemiş değil; uyumlu olması anlamındadır. Bir şey doğal yapılmışsa o dikkatinizi çekmez" dedi. Yüz estetiğinde yüzü, göz kenarı ve yukarı bölge olarak üç bölgeye ayırdıklarını anlatan Doç. Dr. Haldun Kamburoğlu, "Buradaki yaşlanma genelde alttaki kas hareketleriyle

gerçekleşiyor. Altaki kaslar üstteki cildi kırıyor ve burada yaşlanma başlıyor. Ameliyatlı ve ameliyatsız olarak her bölge için ayrı çözümler var.” diye konuştu.

NİLHAN ESİM

Beslenme ve Diyet Uzmanı Nilhan Esim herkesin parmak izi birbirinden farklı olduğu gibi metabolizmasın da farklı olduğunu ifade ederek, “Doğru beslenildiğinde yağ depo nerede ise oradan inceliriz. Bölgesel yağlanması nedeni tespit edildiğinde işimiz kolaylaşır” dedi.

Ara öğünlerin metabolizmayı hızlandırdığını anlatan Esim, “Tokluk kan şekeri yemek yedikten iki saat sonra düşmeye başlıyor. 4 saat sonra minimal düzeye geliyor. Tam düşmeye başlarken biz oraya ara öğün koyarsak eğer vücut, kaslarını yıkamaz, su attırmaz ve yağ yakmaya başlar. Ara öğün metabolizmayı hızlandırır. Yağ yakıcı besinleri de çok soruyorlar. Ancak öyle bir besin yok. Hiçbir besin yağ yakıcı değildir. Ama metabolizmayı dolaylı yoldan hızlandırma gibi etkileri olduğu için kilo vermeye de yardımcı olan besinler var.” dedi.

OKTAY BANLI

Genel Cerrahi, Obezite-Diyabet Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Oktay Banlı da obezitenin sadece bizim değil, tüm dünyyanın problemi olduğunu hatırlatarak, “Erişkin toplum nüfusumuzun üçte biri obez. Obezitenin hızla artmaya devam ediyor. Bu hastalık kronik bir hastalık. Bir ömrü boyu tedavi gerektiriyor. Eğer bu tedavide herhangi bir şekilde aksama olursa hastalık tekrarlar” diye konuştu.

Obezitenin Tip 2 Diyabet ve Hipertansiyon gibi bir seri fazla hastalığı da beraberinde getirdiğini vurgulayan Prof. Dr Oktay Banlı, “Hastaların yaşam süresini de kısaltıyor. Obez insanlar, normal insanlardan 15 yıl daha az yaşıyorlar. Ani ölüm, kitle indeksi 35’ten sonraki hastalarda dikkat ederseniz çok artıyor. Kilo kaybı tedavisinde yaşam şeklini değiştirmek gereklidir. Önce diyetle başlamak ve 1-1,5 yıl arasında değişen bir süre beklemek gereklidir. Bazı ilaç denemeleri var ama başarılı bir ilaç da yok” diye konuştu.

UĞUR HAMURCU

Op. Dr. Uğur Hamurcu, “Dünya Sağlık Örgütü, 12 aydan fazla düzenli cinsel ilişkiye rağmen klinik gebeliğin başarılmadığı ve aynı zamanda üreme sisteminin bir hastalığı olarak görüyor” dedi. Kisırılığın hastalık olarak algalandığını da belirten Op. Dr. Hamurcu, şöyle konuştu:

“Madem kisırılık hastalık olarak algılanıyorsa biz bunu daha

önceden tespit edebilir miyiz ve daha önceden çalışmalar yapabilir miyiz? Şu an tüp bebek çalışmalarının en önemli çalışma alanlarından. Kadınların en büyük beşinci sorunu kisırılıktır ve doğurgan kadın nüfusunun yüzde 12,5’lik kısmı bu konuya uğraşmaktadır. Bu konuda en önemli konu, farkındalık yaratmak ve doğurganlık süreçleri içerisindeki kadınların doğurma kapasitesinin belirlenmesi ve risk altındaysa da buna yönelik tedbirlerin alınması yapılabilecek en doğru yaklaşım olacaktır.”





Doç. Dr.Doğan
Ceyhan

GÖZ KAYMALARINDA DOĞRU GÖZLÜĞÜN ÖNEMİ

Göz kaymalarının önemli bir kısmı gözlük ile düzeltilebilmektedir. Kapama tedavisi ile göz zayıflığı azaltılarak kayma düzeltilmeye çalışılmaktadır.

Dünyagöz Ankara'dan Doç. Dr.Doğan Ceyhan, şansılık ve tedavi süreçleri hakkında aydınlatıcı bilgiler verdi.

Göz kaymaları (şansılık), iki gözün aynı noktaya bakmaması durumudur. Şansılık problemi bebeklikten erişkin yaşlara kadar geniş bir yaşı grubunda görülebilir. Bu problemin oluşturduğu iki temel sorun bulunur. Bu sorunlardan ilki, özellikle okul çağından itibaren dış görünümle ilgili sorun yaşanmasıdır. İkinci önemli sorun ise kayan gözde tembellik yani görme kaybı oluşmasıdır.

Göz kaymaları, her iki gözün birlikte çalışma yeteneğinin zayıf olması nedeniyle oluşur. Bu zayıflık bazen bir gözün iyi görmemesi sonucu ortaya çıkar. Bunun yanında gözleri birlikte hareket ettiren beyin merkezlerinin etkisi olduğu da düşünülmektedir. Göz kasları ve çevresindeki yapıların anormal yapısı da göz kayması oluşturabilen bir faktördür.

Göz kaymalarının bir grubu ilk bir yaşı içinde ortaya çıkar. Bu kaymalar büyük çoğunlukla içe doğru kaymalarıdır ve tedavisinde öncelikle botoks uygulaması gittikçe daha çok kabul gören bir yöntem olarak kabul edilmektedir. Botoks uygulaması yararlı olmazsa, ameliyatın en geç 1,5-2 yaşına kadar yapılması gereklidir. Bebeklik çağında ortaya çıkan göz kaymalarında çoğunlukla bir ameliyat ile kabul edilebilir derecede düzeltme sağlanır. Fakat bir kısmında birden fazla ameliyat gerekebilir.

Erken teşhis ve tedavi çok önemli

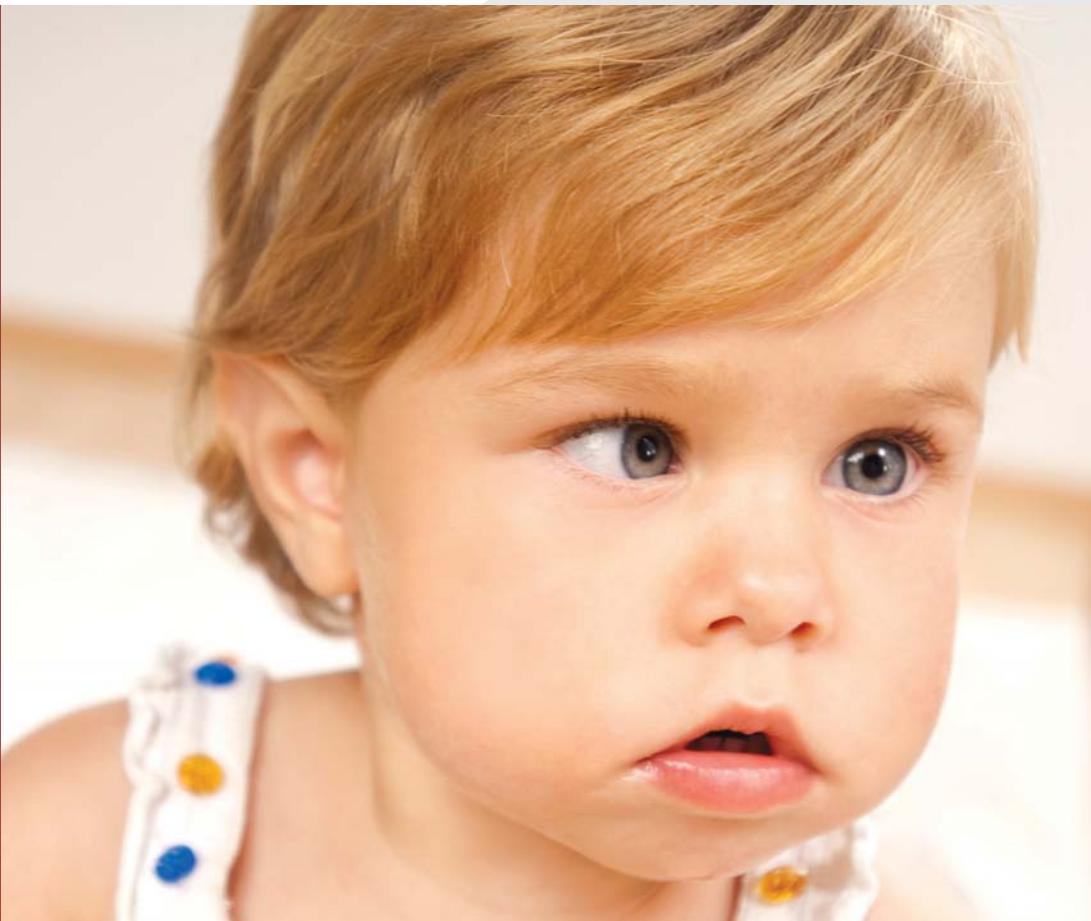
Göz kaymaları arasında en sık görülen grup 2-3 yaş arasında başlayan göz kaymalarıdır. Bu gruptaki göz kaymalarının çoğu içe doğru

kaymalarıdır ve en öncelikli tedavisi gözlük kullanımıdır. Doğru gözlüğün verilmesi için mutlaka damlalı muayene yapılması gerekmektedir. Doğru verilen ve devamlı kullanılan bir gözlük ile bu yaş grubundaki göz kaymaları büyük oranda düzeler. Ayrıca yaş ilerledikçe gözlük numarası azalarak, gözlüsüz yaşam da mümkün olmaktadır. Gözlük yararlı olmazsa, bu hastalarda ameliyat zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Şansılık ameliyatlarının en yararlı sonuçlar verdiği grup bu yaş grubundaki hastalardır.

Üçüncü önemli göz kayması yaşanan grubuerişkin yaşındaki hastalar oluşturmaktadır. Erişkin yaşta görülen göz kaymaları, genellikle bir gözün iyi görmemesi sonucu oluşur. Bu kaymalar



Her yaşıta tedavisi mümkün olan şaşılığın büyük çoğunluğu 2 - 3 yaş aralığında ortaya çıkıyor. Uygun gözlük kullanımı, gözün çalıştırılması veya ameliyat gibi yöntemlerden biriyle tedavi edilmeyen şaşılık ise görme tembelligine yol açıyor. Erken teşhis ve tedavi ile şaşılıkta başarılı sonuçlar sağlanabiliyor.

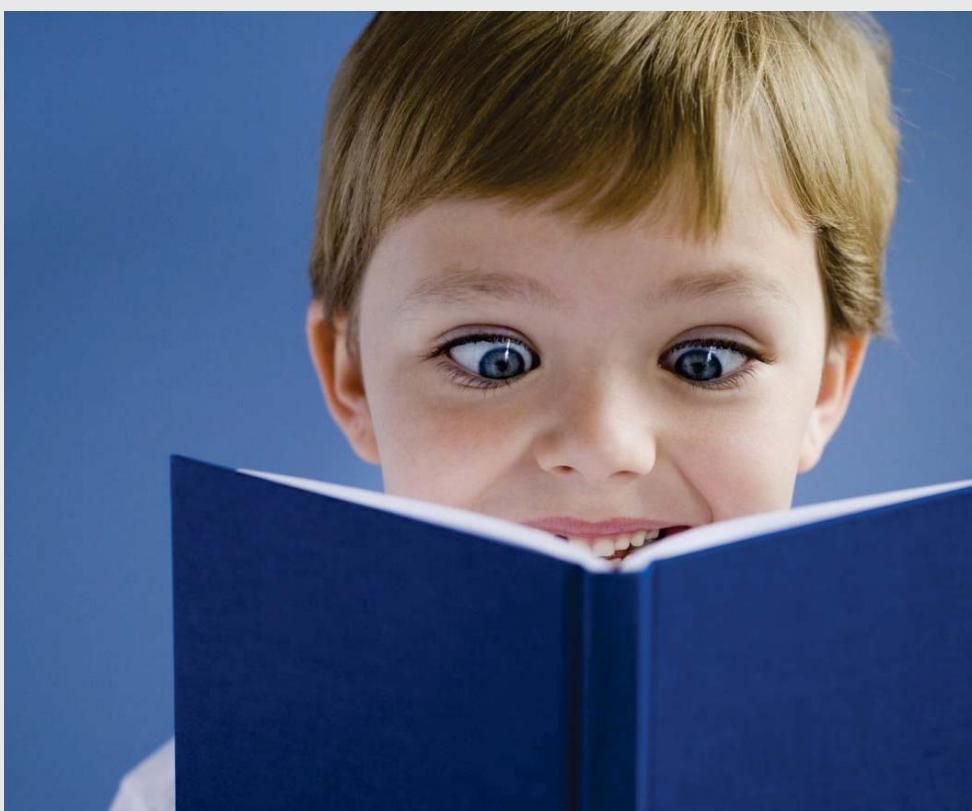


çoğunlukla dışa doğru kaymalarıdır. Bu gruptaki göz kaymalarının tedavisi cerrahi işlem gerektirir. Ameliyat olan hastaların önemli bir kısmında kayma belirgin derecede kaybolmaktadır.

Göz kaymaları öncelikle gözlük ve bir gözün kapatılması ile tedavi edilmeye çalışılmaktadır. Kaymaların önemli bir kısmı bu iki basit yöntem ile düzelmektedir. Bu yöntemler ile düzelmeyen göz kaymaları da zaman kaybetmeden ameliyat edilmelidir. Ameliyat kayma ile ilgili tüm sorunları ortadan kaldırmasa da; kaymada önemli derecede düzeltme oluşturmaktadır. Böylelikle göz kaymasının dış görünüm üzerindeki olumsuz etkisi düzelmektedir.

Özetle göz kaymalarının önemli bir kısmı gözlük ile düzeltilebilmektedir. Kapama tedavisi ile göz zayıflığı azaltılarak kayma düzeltilmeye çalışılmaktadır. Doğru verilen bir gözlük ve uygun kapama tedavisi ile göz kaymalarının önemli bir kısmı kontrol altına alınmaktadır. Kontrol altına alınamayan göz kaymaları da fazla zaman geçirmeden ameliyat edilmelidir. Ancak hangi yaş gurubunda olursa olsun, göz hastalıklarının tedavisinde başarı sağlanabilmesi için erken teşhis

ve tedavi oldukça önemli bir konudur. Şaşılık fiziken fark edilebilir bir problem olsa da, diğer göz hastalıklarına karşı korunmak ve, eğer kişi tarafından anlaşılmayan bir hastalık var ise, erken teşhiste bulunabilmesi için yılda bir kez göz muayenesi yaptırılması atlanmamalıdır.



1	AD DEMİRLER	A1	4	0531 211 28 28 Hüseyin Alparslan DEMİR	128	FCA MOTORS	E4	8	0312 334 1200 Aziz KIZGINCELİK
2	ADİLHAN	J1	1-2	0532 304 54 66 Ömer ADİL	129	FUAT	E3	7	0532 345 13 85 Ali Fuat YILMAZ
3	AHİ GÜVEN	B3/CS	18-19 / 9-10	0532 241 96 17 Mehmet AKGÖL - AHMET BADAŞ	130	FUBAT	A1	45	0532 343 96 36 Murat KAPUSUZ
4	AKABE	F1	13	0532 739 47 00 Selim VATANSEVER	131	FİX AUTO	G2	8-10	
5	ALP ARU	E2	11	0532 227 67 70 Ömer Salih ARU	132	FERHAT OTO	A1	59	0507 130 83 89 Ferhat ALICI
6	ALPCARS	D6	9	0312 399 2700 Mustafa KIZILBEYLİ	133	GAZİ	D1	16	0312 316 13 00 Gazi DEMİROĞLU
7	ALPTEKİN	C6	12	0312 320 44 80 Bora ALPTEKİN	134	GALERİ 2000	D1	15	0554 269 41 29 Bayram FIRAT
8	ANKA	D6	21	0555 610 89 19 Serhat AGA	135	GÖK OTO	C1	19-20	0312 278 23 21 Selahattin GÖK - Alaaaddin GÖK
9	ASLANBAŞ	C6	15	0507 783 02 54 Emrah KAYAR	136	GOKSU	E1	6	0312 347 35 67 Kadir YILDIRIM
10	ASP	A1	7	0312 341 60 61 Ahmet Suat PEKCAN	137	GOKTAŞLAR	C1	9-10-11-12	0312 303 30 72 Ömer GÖKTAS
11	ATLIHAN	E3	10	0532 227 67 36 Cihan ATLIHAN	138	GRS	E4	10	0536 075 12 77 Eren KELEŞOĞLU
12	AUTO SİSTEM	G2	25	0312 399 26 36 Aysen CENGİZ	139	GÜMÜŞAY	B4	16	0312 244 95 96 Afşin GÜMÜŞAY - Kemal ALKAN
13	AUTOLUX	D2	5	0532 216 17 74 Ali Kemal ALP	140	GÜN	C6	30-31	0312 317 66 66 İsmail AYDINKAŞ
14	AYCAR	D5	4	0312 399 29 57 Semra YAŞAR	141	GUN	E2	13	0312 316 11 22 Mustafa GÜN
15	AYDIN OTO	E2	1-2	0312 399 89 99 Seçkin KARAOĞZ - Aydin ERKOÇ	142	GÜNES	D6	6-7	0312 317 65 08 Levent DEMİRKAYA
16	AYHAN	F1	6	0312 399 24 25 Ayhan ÖZKAN	143	GÜRDAL	D5-G2	1-2/19	0532 654 90 19 Gürdal CİKLİK
17	AKİF OTOMOTİV	E2	14	0312 517 33 19 Mehmet Akif YARAR	144	GÜZEL	B2	17-18	0312 999 1565 Ömer GÜZEL
18	ARES CEM	D1	11-12	0312 222 22 85 HAYDAR CEM ASLAN	145	GÜNDÖĞDU	C6	5	0532 614 3002 Muhittin GÜNDÖĞDU
19	ASYA OTO	D6	1		146	GÜROL	A1	28	0505 213 26 41 Mustafa GÜROL
20	ASYA OTO	B4	6	0312 231 19 99 Bayram GİRAYHAN	147	GÜNEŞLİ	D5	6	0312 212 8168 Öğün Demir KAYA
21	ANKARA 2.EL	B4	18-19	0312 399 89 49 Sinan GARİPİL	148	GÜRKAN	A1	56	0532 774 59 71 Mehmet GÜRKAN
22	ACUN OTO	E2	9	0312 317 00 03 Yusuf ACUN	149	GİRAY	B4	4-5	0312 231 1999 Ali DALİCİ
23	AL 1	A1	18-19	0312 399 27 77 Edet KUBUŞ - Fatih TEPEAŞAN	150	GARAJE 312	A1	16	0507 168 2070 Gökem YILDIRIM - Celil Doğukan OKAY
24	ANIL	E2	7	0312 217 04 72 Hayri ARABAÇIOĞLU	151	GARANTO	G2	7	0507 153 21 04 Şafak Bey
25	AKSOY	A1	17	0534 719 62 92 Adem AKSOY	152	GNR AUTO	B4	29	0312 394 3810 Yağın ÜNAL
26	AUTO ES	D6	13	0312 284 0500 Cevriye ÖZBEK	153	GOLD	B3	12	0312 399 2239 Ugur AKDEMİR
27	ALAKUŞLAR	B5	9	0532 736 73 35 Hüseyin ALAKUŞ	154	GÜVEN MOTORS	G1	1-2	0532 130 5776 Oguz GÜVEN
28	AUTO ÖĞÜZ	E3	6	0312 768 86 14 Sükrü BEY	155	G.NURETTİN	B5	10	
29	AUTO GOLD	B3	15		156	GNZ OTOMOTİV	B3	15	0533 613 96 36 Üğur GENEZ
30	ASLAN	E4	1	0533 479 64 79 Aydin ASLAN	157	HAKAN	D1	19-20	0312 223 72 23 Hakan ÇAĞLAYANEL
31	ATALAY	H1	15	0532 773 64 73 Atayak ALKAYA	158	HAMZA	C2	8	0312 317 42 42 Hamza BEKDDEMİR
32	AYTEKİN	B5	21	0532 709 68 52 Aytıken GÜRBÜZ	159	HİMET	G1	16	0535 889 92 93 Muhammed Sadık KARS
33	ANKARABA	C1	16	0312 212 75 78 Salih YAMAN	160	HAKAN	F2	8	0312 317 96 22 Volkun DEMİR
34	AYAN	B4	31	0312 399 2992 Mustafa Yılmaz AYAN	161	HSM	B4	22	0312 399 80 04 Metehan KAYA
35	ATES	D6	27	0312 316 4484 Ahmet ATEŞ	162	HALUK AUTO	E3	5	0532 747 7664 Haluk FAYDACI
36	ATİLÜ OTO	E2	12	0312 318 2500 Atilla BOZKURT	163	HOŞCAN	B1	3	0312 355 06 40 Orhan Zaim HOŞCAN
37	ALİBEY	G2	1	0544 340 3981 Murat YILMAZ	164	HB MOTORS	A1	15	0535 304 85 06 Burhan ALTINTAŞ
38	AKYOL	E1	4	0532 514 3213 Emre AKYOL	165	HAKAN DMR	B3	25	0312 317 78 88 İhsan DEMİR
39	AKYURT	F1	18	0312 399 8272 Haluk MERCAN	166	İMZA	E1	2	0312 322 01 11 Ali Haydar ANAR
40	AK GARAJ	B1	2		167	İSKİTLER	B4	10-11-12	0312 341 39 40 Murat Alpay AYALAR
41	ADAL	B2	14	0533 966 6066 Emrah TOPAL	168	İÇÖZLER	E4	2	0312 317 10 69 Refik İÇÖZ
42	AKSELİ GRUP	F1	4	0539 303 1919 Murat AKSELİ	169	İSTASYON	D2	3	0312 399 2847 Ahmet METİN
43	AKBAK	E1	15-16	0312 388 24 24	170	İŞIK	B3	13	0532 416 9884 Ümit ŞİMŞEK
44	ALF VE SÜSLER	G2	24	0534 650 03 02 Furkan Mert ÖZELİK	171	İYİ	B3	9	
45	ACELYA	A1	24		172	INTERCITY 2.EL	G1	19-20	0507 541 5456 Mehmet Ali GÜRKAYA-Tolga Özdemir
46	ATAKAN	A1	30	0537 394 1180 Mustafa GÖKSU	173	KAHRAMAN	B2	13	0312 347 72 53 Hakan KAHRAMAN
47	AZY	B2	16	0532 236 1660 Erol Zülfikar YÜCEL	174	KALE	F1	17	0312 339 27 27 Ali DEMİRBILEK
48	BAHAR	A1	47	0533 383 38 39 Erol BAHIR	175	KALENDER	H1	13	0312 339 58 58 Bahri KALENDER
49	BARBAROS	G2	22	0530 171 73 76 Fatih ATAÇ - Barbaş ATAÇ	176	KARADAĞ	J1	11	0312 342 27 89 Mete KARADAĞ
50	BAŞERLER FORD	E3	27-28	0312 317 97 40 Kadir BAŞER	177	KARDEŞİM	E4	9	0533 819 0249 Celal ULER
51	BETKEMUR	C6	4	0532 572 21 19 Necati BETKEMUR	178	KENAN	C1	15	0554 971 25 25 Kenan BİÇER
52	BEREKET	G1	5	0312 324 15 75 Şeref SITKİ	179	KESKİN	B1	16	0312 399 22 02 Serdar KESKİN
53	BERKAY HAN	B3	26-28	0312 314 68 68	180	KOCAOĞLU	A1	32	0312 353 9595 Süleyman KOCAOĞLU
54	BEY GÜVEN	H1	5	0542 237 67 68 Habip TİRYAKİ	181	KOÇ	A1	22	0312 399 23 23 Ergin KOÇ
55	BURAK	B3	20	0545 451 06 00 İsmail AVCI	182	KORAY	F3	3	0532 708 26 26 Koray ÖZTÜRK
56	BÜLKAR	D6	26	0312 317 7020 Murat BİLECEN	183	KULE	E1	1	0312 212 08 60 Ali ZAAZOĞLU
57	BULUT	C6	18-19	0312 223 00 43 Ertaç YILDIZ	184	KANDAŞ	C5	7-8	0312 399 81 01 Zahir KANDAŞOĞLU
58	BİLEN	G2	6	0312 517 30 41 Osman Fatih BİLEN	185	KURBAN	F2	19	0532 325 06 26 Kurban KILIÇ
59	BAYKAR	B1	19	0312 317 39 90 Fikri CETİNKAŞ	186	KT MOTORS	D5	16	0312 314 1434 Koray TEMİRCİ
60	BİLGİN	D1	3	0312 222 2111 Bilgin Emre DURKAYA	187	KADİRBEY	C5	11-12	0533 348 4433 Cem BİLGİC
61	BADDAL	G1	6	0532 420 16 07 Mehmet Baddal	188	KORKMAZ	E3	25	0546 957 37 87 Fatih Hilmi KORKMAZ
62	BAKIR	G2	18	0312 318 0554 İsa HODÜL	189	KORKMAZLAR	H1	17-18	0542 251 8296 Mehmet AKAY - Bayram KORKMAZ
63	BAĞCILAR	G2	3	0312 312 1710 Bilgihan BAĞCİ	190	KILIC	B1	13	0532 622 1010 Ekrem KILIÇ
64	BOSS	E2	17-18	0312 399 22 06 Serkan DÜZ	191	KMLE	E1	1	0533 369 39 33 Kurbani TUTAR
65	CEYLAN	A1	52	0546 679 39 41 Ceylan VUR	192	KMT TUTAR	J1	15	0532 799 2365 Tuncay CIRAK
66	C-CEYLAN	D6	3	0312 261 31 91	193	KRAL	B2	15	0532 684 31 76 Ahmet KALAYCI
67	CEYLİN	B4	25	0533 621 21 50 Ali GEZER	194	KALAYCI GRUP	H1	7	0532 627 12 75 Özer BEY
68	CEYLİN	A1	25	0312 347 58 49 Mustafa Mert ZEYREK	195	KOZER	E2	19-20	0532 462 9113 Erhan TÜTÜNCÜ - Şenol ÜNAL
69	ÇİHAN	C6	8	0312 317 52 50 Ferdi ÇİHAN	196	KUPON	B4	30	0533 335 45 44 Engin ÖNEY Mustafa KARATAŞ Deniz SEZER
70	ÇİHAN	E3	23	0532 335 11 54 Cihan SARI	197	KOÇEFE	B1	1-20	0312 316 3838 Sercan EFE
71	ÇELİK	A1	62	0312 318 19 41 İbrahim ÇELİK	198	KARAKOÇ	D5	8	0532 399 00 26 Aslan KARAKOÇ
72	ÇETİNLER	B4	32	0312 332 30 30 Hacı ÇETİN	199	MURATT	B1	11	0532 342 28 46 Mehmet ATA
73	ÇELEBI	D6	20	0555 374 07 04 Celebi ÖZDEMİR	200	MURATT	C6	11	0312 399 00 67 Murat AKDEMİR
74	ÇAĞDAŞLAR	G1	8	0312 347 34 39 Ahmet ÇAĞDAŞ	201	MÜSLÜM	D5	5	0312 442 51 38 Müslüm KAYA
75	CESUR	D6	23		202	MÝNÝFOLD	C2	4-5-6-7	0312 399 87 87 Alper ÖMEROĞULLARI
76	ÇINAR	C5	18	0532 721 74 46 Mehmet ÇINAR	203	MAYRENT	E3	17	0312 399 84 44 Ayhan YAZKAN - Tolga EFE
77	ÇETİN	E4	11	0312 350 17 77 Ahmet GÖKDEMİR	204	MERYILDIRIM	C6	29	0312 341 59 83 Mehmet ERYILDİRİM
78	CARBON	D6	5	0544 244 48 41 Bora ÇAĞDAŞ TÜRGUT	205	MERAL	E1	18	0312 342 28 38 Fahri MERAL
79	CANTÜRK	D2	4	0538 709 3535 Mezin YAŞAR	206	MÄHİR	B5	7	0532 767 53 64 Mahir ÖZKAN
80	ÇİHANGİR	F2	7	0532 139 3563 Mehmet YILDIZ	207	MG CLASS	J1	20	0312 347 26 41 Muhamed ATA
81	ÇANKAYA	A1	35	0312 347 52 19 Aykut KAYA	208	MİAKTAŞ	E1	19	0312 342 27 17 Muzaffer AKTAŞ
82	CLASS	F2	14	0532 623 8281 Kadir KUBLİT	209	MİLKÖL	D5	3	0312 442 51 38 Melis YANTIRI
83	DEMİRKA	B1	8	0312 318 39 80 Mehmet TAŞTAN	210	MİSTERY	E3	19	0532 346 79 67 Musa GÜNAÐIN
84	DEMİRKOL	F1	9-10	0533 246 10 83 Cem DEMİRTÜRK	211	MİYÖRÜ	B1	14	0312 215 5247 Kadir YÜCE
85	DEMİKAR	D6	10	0532 470 48 29 Adem DENİZ	212	MİYÖRÜ	E1	8	0544 205 50 01 Bekir Koray ÇAĞAN
86	DENİZ	E1	5	0532 445 55 50 Muhammet Fırat ÖZDEMİR	213	MİYÖRÜ	D1	5	0312 517 29 29 Nihat SITKİ
87	DEVRAÑ	A1	2	0532 470 28 33 Sedat DİLEK	214	MİYÖRÜ	G2	23	0312 317 48 72 Nihat KAPU
88	DİLEK	E1	20	0532 470 29 83 Murat KIR	215	NEVŞEHİR	E4	7	0533 630 6336 Beşik DİNER
89	DÖĞAN	E4	13	0532 426 91 13 Erdem CEYLAN	216	OTRO	B1	3	0535 258 31 33 Hakan KOLDEMİR
90	DORA	A1	27	0532 767 73 57 Ahmet ÖZTÜRK	217	OTRO	C6	13-14	0532 355 28 49 Nevzat GÜL
91	DÖĞÜS	B3	16-17	0532 302 33 81 Mehmet TAŞTAN	218	OTRO	E1	17	0532 557 21 89 Oktay SOYSALTURK
92	DOKAY	A1	40	0534 644 2802 Heryel ESER	219	OTRO	F1	3	0312 399 06 03 Habes Bilal OKUTAN
93	DURAN	D5	13-14	0312 226 06 09 Erding ORGANCI	220	OTRO	E1	9-10	0312 316 26 26 Nejdet BERKTAŞ - Niyyati BERKTAŞ
94	DINGER GRUP	B4	21	0537 320 06 79 Erding ORGANCI	221	OTRO	E1	9-10	0312 399 84 44 Yüksel BOYAR - Ayhan BOZKURT
95	DURMAZLAR	A1	48	0534 010 92 70	222	OTRO	B1	8	0312 318 64 25 Ali UYSAL
96	DEMİRÄG	D6	22		223	OTRO	E1	12-13	0312 570 30 44 Mustafa Cengiz DURU
97	EMİN	B3	10	0312 318 99 36 Mehmet Emin YILDIRIM - Hadi TETİK	224	OTRO	E1	6	0312 399 81 83 Erman DAG
98	EFEBEY	J1	6	0312 995 01 01 Bülekti ERGÜN	225	OTRO	E1	18-19	0312 654 54 70 Erol TUNA

251	ÖZKAN	D6	4	0532 568 06 17	Özkan ŞAHİN	316	UZMAN	F2	20	0312 399 27 66	Özkan GÜNEŞ
252	OLCAY GRUP	E3	11	0312 322 94 60	Olcay BİYIKSİZ	317	UZUN	D5	18	0312 268 36 06	Mehmet UZUN
253	OLCAY	E4	5	0541 711 81 82	Bahadir OLCAY	318	ÜÇÜR	C6	17	0312 347 06 05	Erdinc Aslan DÖNGE
254	ÖZAKMAN YAPI	C1	6/C2 9-10	0312 314 14 15	Mehmet Emin AKMAN	319	UZUNDEPE	E3	21	0312 318 1518	Ahmet UZUNDEPE
255	ÖZASLAN OTO	C6	10	0312 316 85 87	Selim ASLAN	320	UGR MOTORS	A1	36	0554 653 1904	Ügür SEZGİN
256	ÖZDEMİR GÜLÜRLER	E3	20	0507 621 88 35	Murat ÖZDEMİR	321	ÜRGЕНТОRS	J1	17-18	0312 397 62 46	Hasan ÜRGEN
257	ÖNALLAR	E3	22	0543 731 3060	İsrafil AKBENLİĞLU - Ahmet ÖNAL	322	ULUSLENER	B5	16	0553 073 52 03	Levent BALCI
258	OCAR	C1	4	0312 229 6616	Orhan AKİĞÖZ	323	ÜSTÜNDAĞ	B3	22	0532 584 8640	Adem CAN
259	ÖZALP MOTORS	A1	26	0542 252 6606	Okan ÖZALP	324	ÜĞURLU	G1	5	0541 240 5060	Serkan BAYAR
260	OTOKENT	B4	20	0532 466 98 55	Murat ÇALIS	325	ULUSOY 66	B4	28	0533 733 8876	Önder ULUSOY
261	ÖZÜCÜR	F3	2	0533 483 68 60	Onur PEKİNCÉ	326	ÜNALLAR	J1	9	0532 333 93 11	FALIH ÜNAL
262	OTO KUAFÖR	G2	13			327	ÜÇAR	A1	41	0532 244 14 21	Ali Osman UCAR
263	PARS	B1	6-7	0312 438 00 11	Aydin BİÇER	328	ÜNLÜPEN	D6	30	0533 034 07 74	Teyfik ÜNLÜ
264	PRİME	D1	10	0312 399 20 12-13	Bahattin SITKI	329	TUNA	C1	1-2	0312 316 13 49	Haydar DENDEN
265	PROTOKOL	A1	53	0553 185 6160	Ümit BİRSEN	330	TAHSİN	J1	12	0507 253 80 78	Tahsin GÖKSU
266	PUSAT	A1	1	0312 538 13 62	Orhan KARAKOÇ	331	TAMER OTO	A1	20	0312 316 07 78	Sevim Özlem ATILGAN
267	POWERTECH	B3	21	0312 318 0603	Cenker MADEN	332	TANSEL OTO	A1	12	0312 212 9920	Tansel BASER
268	ROTA GRUP	D6	8	0312 317 67 60	Serkan ZEYBEK	333	TEMİREL	C2	3	0312 480 05 25	Ali TEMİREL
269	ROYAL GRAJE	C6	26	0312 212 90 50	Koray COBOANOĞLU	334	TEVİK BEY	E4	14	0312 335 3594	Aydın ÜNLÜ
270	ROCCO	E1	3	0532 066 28 08	Kubilay DEMİREL	335	TREND	J1	3	0544 506 06 04	Harun SARİÇİMEN
271	RAPID	C1	13	0532 220 73 70	Erdinc UYSAL	336	TUZGÖLÜ	D6-C6	15-20	0312 316 66 65	Ersin ÜNLÜ
272	PRESTİJ	C6	9	0505 629 3640	Vıldan UYSAL	337	TÜRKÖĞLU	C5	6	0312 222 0616	Muzaffer TÜRKÖĞLU
273	PREMIUM	F1	7	0532 572 35 05	İsmail ÇAM	338	TÜRKMEN	E3	4	0312 338 83 83	Serkan TÜRKMEN
274	RUN CARS	B2	4	0532 285 3806	Anıl ERDOĞMUŞ	339	TEKBAS	A1	57	0507 236 07 62	Mustafa AKÜNAL
275	R-S	A1	34	0312 358 33 58	Sükrü GÖKDEMİR - Ramazan HIZAL	340	TAYFUN	B5	13	0532 416 5225	Veyis KAYIRAN
276	POYRAZ	H1	8	0531 341 95 45	Ali ULUTAŞ	341	TOPRAK	B5	9	0537 704 63 43	Yasin TOPRAK
277	POWER	I1	8	0542 572 2266	Oktay SELVİ	342	TORK ACELYA	A1	6	0312 399 2449	Burak ÜNAL
278	PURSAKLAR	F1	16	0542 520 0606	Ömer ARSLAN	343	TAN OTO	B2	8-9-10-11-12	0312 397 3434	Hulki KARAGÜLÜ
279	PAZAR	D6	29	0532 296 66 90	Sükrü PAZAR	344	TUR OTO	F2	9-10-11-12	0312 350 1123	Mustafa YÜCELKAN
280	RETRO MOTORS	H1	14	0532 324 74 65	Taha ÖNDER PEKGÖZ	345	TMC	H1	20	0534 205 81 13	Volkan SAKAR
281	SARK	B1	4	0312 222 43 63	Bayram SAHİN	346	TEKİN OTO	J1	10	0533 383 51 48	Serkan TEKİN
282	SUSAM	B1	10	0312 399 89 89	Sadettin SUSAM	347	YAKUPOĞLU	E2	15	0312 399 8030	Yusuf Ziya YILMAZ
283	SALIH KILINÇ	D1	7-8-9	0312 222 33 84	Salih KILINÇ	348	312 VIP	F2	4	0312 316 16 42	Samet ALAN
284	SAY	E2	10	0312 399 22 00	Halil YILMAZ - Kadir YILMAZ	349	VERMOT	B3	23-24	0312 395 58 58	Emre TUNCER
285	SAYAR	E4	4	0312 316 04 04	Gazi Onur SAYAR	350	VIP MOTORS	J1	2-9-9-10	0312 215 24 24	Enver KOÇABAS
286	SAYAR	G1	18	0532 666 86 57	Yükselel SAYAR	351	VERA	F1	15	0543 712 06 00	Tuncay KARADURMUŞ
287	SELCUK	H1	10	0312 316 55 75	Selçuk BAŞKONUŞ	352	VENOM MOTORS	F1	8	0530 826 24 27	Koray Bey
288	SERDAR	A1	10	0537 835 88 65	Serdal GÖK	353	YAVUZ AY	A1	46	0312 399 2339	Çağatay ÇORA
289	SPEEDY	G2	9			354	YAZICIÖGLU	D6	32	0312 310 62 82	Selahattin YAVUZ
290	SEYYAL	F1	11-12	0538 921 04 30	Koray ÖZKAYA	355	YENİ ONUR	A1	33	0312 221 09 18	Murat Kemal YAZICOĞLU
291	SİLÄHTAROĞLU	C1	17-18	0312 223 00 34	Hüseyin Rüştü ORHAN	356	YENİ OTO	D6	16-17	0312 223 22 23	Tarık CANKURTARAN
292	SPEED	B4	23-24	0312 399 85 85	Abdülkadir Burhan OKUTAN	357	YILDIRIM	C6	21-22	0312 222 11 62	Tansu MUSLU
293	SST OTO	B4	1-2/33-34	0312 220 11 01	Selçuk Semih TOPBAŞ	358	YILDIZ	E4	12	0312 399 2426	Ali YILDIZ
294	SUNGURLU	B2	3	0312 316 4412	Cüneyt ALSAÇ	359	YUSUF	B5	14	0312 245 45 77	Volkan ÇALIŞKAN-Gökhan ÇALIŞKAN
295	ŞAHBAZ	D1	17	0312 389 34 65	Musa ŞAHBAZ	360	YUNUS	D1	18	0534 363 5656	Yunus GÜLCAN
296	SOYSAL	D6	25	0535 627 00 57	Murat SOYSAL	361	YUNUS	F1	9	0312 316 19 29	Mustafa YURTOĞLU - Nihat KOÇ
297	SÜZER	E3	3	0312 316 78 18	Ibrahim SÜZER	362	YURTOĞLU	G2	21	0312 318 04 48	Bekir FUKARA
298	SAİM	G1	3	0312 317 24 34		363	YAZIĞ OTO	B4	8	0533 056 49 24	Öğuzcan YAPRAKLI
299	SAYGIN OTO	D6	19	0312 255 3857	Mustafa SAYGIN	364	YPR MOTORS	D6	28	0312 375 44 64	Mesut YÜCELİD
300	SÜLEYMAN	F3	1	0312 347 8044	Halis DEMİR	365	YÜCELİDLER	B5	15	0532 591 7225	Dursun TOPAL
301	SÜVCİLİ	E2	6	0533 252 88 57	Doğan ATA	366	YAREN OTO	A1	9	0532 062 8806	Yusuf GÜNEŞ
302	SEM CAR	B3	8	0532 365 16 20	Melih BENGİER	367	YUSUF	B5	14	0541 395 43 13	Yasın ÖZDEMİR
303	SEZGİN	C6	28	0532 267 1331	Ahmet Bilal ÖMER	368	YAZIĞ OTO	E1	13	0312 317 0161	Arif ÖZTÜRK
304	ŞAHİN	G2	16	0312 339 40 80	Mustafa ŞAHİN	369	YILMAZ	A1	5	0532 380 08 40	Yalçın ÇAVDAR
305	SENTÜRK	B5	20	0530 324 1970	ÇenkİN SENTÜRK	370	YALÇIN	G1	4	0530 920 0102	Mustafa YIKILMAZ
306	S MOTORS	A1	11	0537 417 7691	Serdar HASKİLÇ	371	YIKILMAZ	D5	3	0532 327 5969	Arif ZORLU
307	SELAMİ	D1	13	0312 213 5212	Cehmi CEHİRİ	372	ZORLU	B2	1-2	0532 234 88 46	Halil Volkan ZEVKLİ
308	SABIR	E1	11	0544 271 74 95	Hasim BEY	373	ZEVKLİ	D5	11-12	0532 265 85 13	Halim VURAL
309	SM	I1	5	0532 610 83 06	Serdar NARTAK	374	VURAL	A1	14	0531 427 30 19	Gökhan OYMAK
310	SIRAÇ MOTORS	H1	16	0532 140 4729	Tayfun GÖREL	375	JERİKO	J1	16	0532 378 02 78	Mehmet ÖNELİ
311	SIRAÇ	A1	44	0533 059 13 44		376	ZOTO	A1	31	0543 684 14 72	SEDAT ERYILDİRİM
312	ÜNAL	C2	1	0312 317 94 00	Bülent SÜNGER	377	WOWWO	B3	1-2-29-30	0544 323 06 07	Y.E ACUN-S. AĞAÇ-B. ATLİHAN
313	ULUSOY	C6	32	0312 316 25 65	Murat ULUSOY	378	LANSMAN OTO	C1	6		
314	ULUCAN	D1	1-2	0312 222 64 30	Mahmut ULUCAN						
315	ULUCAN	H1-G2	14,-2	0312 316 57 00	Saffet ULUCAN						



FATİH OTOMOTİV
Volkswagen Passat 109.750 TL
1.6 TDI Comfortline BMT DSG
2015 Model
130000 km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ESKA OTOMOTİV
Renault Fluence 77.750 TL
1.5 dCi Icon
2016 Model
50000 km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



İMZA OTOMOTİV
Volkswagen Passat 126.000 TL
1.6 TDI Trendline BMT DSG
2016
8900 km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



OKUTAN MOTORLU ARAÇLAR
Volvo S40 - 25.750 TL
2000 Model
187000 Km – Benzin ve LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ULUSOY OTOMOTİV
Hyundai Elantra – 90.000 TL
1.6 CRDi Elite
2016 Model
260 km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Ford Focus – 74.500 TL
1.6 TDCi Style
2015 Model
47000 km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



EŞREF OTOMOTİV
Renault Mégane – 35.500 TL
1.5 dCi Authentique
2009 Model
260000 km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



MUSTAFA OTOMOTİV
BMW 5 Serisi – 77.750 TL
520d Premium
2007 Model
220000 km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



ÖZNEVŞEHİR OTOMOTİV
Toyota Corolla – 36.900 TL
1.6 Sol
2006 Model
240000 Km – Benzin ve LPG – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GÜNDÖĞDÜLAR OTOMOTİV
Mercedes CLA – 162.000 TL
180 CDI AMG 7G-DCT
2016 Model
40700 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



TÜRKOĞLU OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 86.750 TL
1.4 TSI Trendline ACT BMT
2015 TL
70000 Km – Benzin – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



KARADAĞ OTOMOTİV
Ford Focus – 50.500 TL
1.6 TDCi Titanium
2012 Model
99000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Renault Captur – 84.750 TL
dCi 90
2017 Model
8000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ORHAN OTOMOTİV
Volkswagen Golf - 70.000 TL
1.6 TDI BMT Midline Plus
2014 Model
116000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



SALİH OTOMOTİV
Opel Astra 43.500 TL
1.6 Cosmo Easytronic
2005 Model
175000 Km – Benzin ve LPG – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



OTONAM MOTORS
BMW 5 Serisi - 165.000 TL
520d Comfort
2012 Model
171134 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Opel Vectra 21.250
1.6i 16V
1997 Model
217000 Km – Benzin ve LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ALİBEY OTOMOTİV
Toyota Auris – 81.250 TL
1.4 D-4D Active Skypack M/M
2014 Model
97000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



OTO CLUB
Mercedes E – 182.500 TL
180 Edition E
2016 Model
34000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GÜNEŞ OTOMOTİV
Skoda Octavia – 37.500 TL
1.6 FSI Elegance
2007 Model
201000 Km – Benzin – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



TANSEL OTOMOTİV
Audi A4 - 60.000 TL
2.0 TFSI Quattro Tip.
2006 Model
179000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Corolla - 71.900 TL
1.6 Advance Multidrive S
2013 Model
23000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Corolla - 54.900 TL
1.4 D-4D Comfort
2011 Model
1201 - 1400 cm³



ENES OTOMOTİV
Volkswagen Jetta - 52000 TL
1.6 TDI Trendline
2011
165000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³
Düz Vites



ENES OTOMOTİV
Renault Clio - 47.750 TL
1.5 dCi Joy
2014 Model
72000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Auris - 44.750 TL
1.4 D-4D Elegant
2008 Model
159000 Km - Dizel - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ENES OTOMOTİV
Renault Symbol - 42.500 TL
1.5 dCi Touch
2014 Model
100000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Dacia Dokker 38.250 TL
dCi 90
2014 Model
100000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Renault R19 - 20.000 TL
Europa RT
1997 Model
78000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ENES OTOMOTİV
Hyundai Accent - 17.850 TL
1.5i GLS
1999 Model
240000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
BMW 3 Serisi - 167.000 TL
328i Sport Line
2012 Model
93000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GARAGE 312
Mercedes C - 118.750 TL
180 Blueefficiency AMG
2012 Model
50000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Mazda MX-5 - 80.000 TL
2.0 MZR Roadster-Coupé
2008 Model
133000 Km - Benzin - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



GARAGE 312
Volkswagen Jetta - 68.750 TL
1.6 TDI Comfortline
2012 Model
68750 Km - Dizel - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Mercedes S - 50.000 TL
600 L
1998 Model
230000 Km - Benzin - Otomatik Vites
5501 - 6000 cm³



GARAGE 312
Peugeot 301 - 37.750 TL
1.6 HDi Allure
2013 Model
175000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Chevrolet Cruze - 35.750 TL
1.6 LS
2011 Model
170000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Seat León - 31.750 TL
1.6 MPI Reference
2006 Model
206000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Ford Focus - 27.500 TL
1.6 Ghia
2004 Model
260000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Opel Astra 22.000 TL
CDX 1.6 16V
1998 Model
330000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE 312
Volkswagen Polo – 21.750 TL
1.6
1998 Model
199000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GARAGE312
Ford Escort – 12.000 TL
1.6i CLX
1994 Model
250000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Corolla – 71.900 TL
1.6 Advance Multidrive S
2013 Model
23000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Corolla – 54.900 TL
1.4 D-4D Comfort
2011 Model
100000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ENES OTOMOTİV
Volkswagen Jetta – 52.000 TL
1.6 TDI Trendline
2011 Model
165000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Renault Clio – 47.750 TL
1.5 dCi Joy
2014 Model
72000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Toyota Auris – 44.750 TL
1.4 D-4D Elegant
2008 Model
159000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ENES OTTOMOTİV
Renault Symbol – 42.500 TL
1.5 dCi Touch
2014 Model
100000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Dacia Dokker – 38.250 TL
dCi 90
2014 Model
100000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ENES OTOMOTİV
Renault R19 – 20.000 TL
Europa RT
1997 Model
78000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ENES OTOMOTİV
Hyundai Accent – 17.850 TL
1.5i GLS
1999 Model
240000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



KOCAOĞLU OTOMOTİV
Volkswagen Jetta – 76.000 TL
1.6 TDI Trendline
2014 Model
104500 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



KOCAOĞLU OTOMOTİV
Seat Toledo – 57.000 TL
1.6 CR TDI Style
2014 Model
127700 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



KOCAOĞLU OTOMOTİV
Audi A6 – 25.000 TL
2.6 Quattro
1995 Model
305000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
2501 - 3000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Nissan Qashqai – 71.750 TL
1.6 Black Edition CVT
2013 Model
165000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Focus – 61.750 TL
1.6 TDCi
2014 Model
90000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Focus – 53.750 TL
1.6 TDCi
2014 Model
81000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Audi A6 – 53.500 TL
2.0 TDI
2006 Model
327000 Km – Dizel – Düz Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Focus – 46.750 TL
1.6 TDCi
2014 Model
164000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Mondeo – 44.750 TL
2.0 TDCi Trend
2008 Model
210000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Chevrolet Epica 44.500 TL
2.0 D LT
2011 Model
188000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Mondeo – 44.200 TL
2.0 TDCi
2008 Model
219000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
BMW 3 Serisi – 40.750 TL
323i
2000 Model
320000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
2001 - 2500 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
BMW 5 Serisi – 39.250 TL
520i Touring
2000 Model
260000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 37.500 TL
1.8 T Comfortline Tip.
2003 Model
315000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Focus – 34.250 TL
1.6 TDCi Ghia
2007 Model
230000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Citroën C4 – 34.250 TL
1.6i SX
2008 Model
144000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Fiat Linea – 33.850 TL
1.3 Multijet Urban
2012 Model
190000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Volkswagen Golf – 33.750 TL
1.6 FSI Midline
2004 Model
190000 Km – Benzin – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Volvo S80 – 29.900 TL
T6 Geartronic
2000 Model
300000 Km – Benzin – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Peugeot 307 – 28.750 TL
1.6 XT Premium
2004 Model
217000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Renault Clio – 27.750 TL
1.5 dCi Authentique
2010 Model
198000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Alfa Romeo 147 – 27.750 TL
1.6 TS Distinctive
2004 Model
192000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Citroën C4 – 27.500 TL
1.4i SX
2009 Model
165000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Volkswagen Polo – 26.750 TL
1.4 Basicline
2004 Model
225000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Mondeo – 24.750 TL
2.0 16V
2001 Model
242000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Honda Accord – 24.250 TL
1.8i LS
2000 Model
290000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Fiesta – 22.750 TL
1.4 TDCi Comfort
2003
275000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³
Düz Vites



CEYLİN OTOMOTİV
Renault Clio 22.500 TL
1.4 16V
2002 Model
225000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Ford Focus 21.750 TL
2.0i 16V
2000 Model
230000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Volvo S40 - 21.750 TL
T4
1998 Model
283000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Honda Civic - 21.750 TL
1.4i S
1997 Model
260000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Opel Vectra - 21.250 TL
1.6i 16V
1997 Model
217000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Toyota Corolla - 20.500 TL
1.4 Terra
2002 Model
135000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Peugeot 206 - 19.750 TL
XR
2002 Model
230000 Km - Dizel - Düz Vites
< 1200 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Hyundai Accent - 19.250 TL
GLS
1997 Model
230000 Km - Benzin ve LPG - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Mitsubishi Carisma - 18.250 TL
1.6 GLX
1999 Model
298000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Alfa Romeo 146 - 15.750 TL
1.6 L
1996 Model
172000 Km - Benzin - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Fiat Tempra - 13.250 TL
2.0 IE 16V
1996 Model
89000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Fiat Tipo - 11.750 TL
1.6 i.e., SX
1994 Model
197000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Tofaş Doğan - 9.250 TL
S
1994 Model
280000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



UGR MOTORS
Volkswagen Cadd - 58.500 TL
1.6 TDI Trendline
2011 Model
76000 Km - Otomatik Vites - Camlı Tavan



UGR MOTORS
Audi Q7 - 212.000 TL
3.0 TDI Quattro
2011 Model
159000 Km - Dizel - Otomatik Vites
SUV / Off-road



UGR MOTORS
Chevrolet Captiva - 63.000 TL
2.0 Diesel 4WD
2011 Model
124000 Km - Dizel - Otomatik Vites
SUV / Off-road



UGR MOTORS
Opel Insignia - 63.500 TL
2.0 CDTI Cosmo
2010 Model
165000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



MY OTOMOTİV
Audi A3 - 34.750 TL
1.6 Ambition
2004 Model
210000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



BAHAR MOTORLU ARAÇLAR
Ford Transit - 40.500 TL
Connect K210 S 1.8 TDCi Deluxe
2012 Model
104000 Km - Düz Vites
Camlı Van



BAHAR MOTORLU ARAÇLAR
Volkswagen Caravelle - 104.000 TL
Trendline 2.0 TDI BMT Uzun
2016 Model
34000 Km - Düz Vites



BAHAR MOTORLU ARAÇLAR
Volkswagen Passat - 121.500 TL
CC 1.4 TSI
2016 Model
50000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



BAHAR MOTORLU ARAÇLAR
Volkswagen Passat - 91.500 TL
1.6 TDI Blue Motion TrendLine
2013 Model
84000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



EKREM OTO
Seat Ibiza - 44.750 TL
1.6 lt. Elegance DSG
2010 Model
101000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



POWER AUTO
Skoda Fabia - 24.500 TL
1.4 16V Elegance
2004 Model
260000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



MURATT AUTO
Mercedes C - 139.900 TL
180 Coupé
2014 Model
16000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ADAL MOTORS
BMW 5 Serisi - 76.500 TL
520i
2005 Model
128000 Km - Benzin - Otomatik Vites
2001 - 2500 cm³



SPEED OTO
Subaru Legacy - 62.750 TL
Outback 2.0D
2009 Model
160000 Km - Dizel - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



POWER AUTO
Ford Focus - 31.500 TL
1.6 Ghia
2004 Model
214000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



OTONAM MOTORS
Toyota Corolla - 56.750 TL
1.4 D-4D Elegant M/M
2011 Model
153383 Km - Dizel - Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



ÖZENLER OTOMOTİV
Ford Focus - 36.500 TL
1.6 Collection
2008 Model
229000 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



İMZA OTOMOTİV
Renault Symbol - 53.950 TL
1.5 dCi Joy
2017 Model
10900 Km - Dizel - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



AYAN OTOMOTİV
Porsche Panamera - 392.000 TL
Diesel
2012 Model
155000 Km - Dizel - Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Volkswagen Passat - 101.250 TL
2.0 TDI BlueMotion Comfortline
2013 Model
64000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Renault R19 - 15.250 TL
Europa 1.6 ie
1998 Model
350000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ALİBEY OTOMOTİV
Audi A6 - 305.000 TL
2.0 TDI Quattro S-Tronic
2016 Model
55000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GAZİ OTOMOTİV
BMW 5 Serisi - 179.500 TL
520d Comfort
2013 Model
159000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



ANKARA İKİNCİ EL
Fiat 500 - 48.950 TL
1.2 8V Pop
2016 Model
15000 Km - Benzin - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ANKARA İKİNCİ EL
Mercedes E - 49.950 TL
200 Kompressor Avantgarde
1999 Model
324000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



POWERTECH
Hyundai i10 - 37.250 TL
1.1 Team
2009 Model
108000 Km - Benzin LPG - Otomatik Vites
< 1200 cm³



POWERTECH
Mercedes E - 205.000 TL
250 CDI 4Matic Elite
2012 Model
117000 Km - Dizel - Otomatik Vites
2001 - 2500 cm³



YENİ OTOMOTİV
Opel Corsa - 42.000 TL
1.3 CDTI Cosmo
2007 Model
191000 Km - Dizel - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



YENİ OTOMOTİV
Mini Cooper
Countryman ALL4
2013 Model
63000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ÖZ YILMAZLAR GRUP OTOMOTİV
Renault Clio – 53.500 TL
1.5 dCi Icon
2013 Model
144000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



YENİ OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 123.000 TL
1.6 TDI Comfortline BMT
2016 Model
93000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ÜRGÜNLÜK OTOMOTİV
Renault Fluence – 42.750 TL
1.5 dCi Business EDC
2012 Model
165000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ÖZ YILMAZLAR OTOMOTİV
Hyundai Elantra – 73.000 TL
1.6 CRDi Mode
2015 Model
71000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ÖZ YILMAZLAR OTOMOTİV
Opel Astra – 64.500 TL
1.4 T Cosmo
2011 Model
145000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



ÖZ YILMAZLAR OTOMOTİV
Mercedes C – 106.000 TL
180 Kompressor Blueefficiency AMG
2012 Model
148000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



ÖZ YILMAZLAR OTOMOTİV
Audi A5 – 133.000 TL
Sportback 2.0 TDI
2011 Model
200000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



SÜZER OTOMOTİV
Fiat Egea – 64.000 TL
1.6 Multijet Urban
2016 Model
60000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



SÜZER OTOMOTİV
Volkswagen Jetta – 84.000 TL
1.6 TDI Highline DSG
2013 Model
70000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



SÜZER OTOMOTİV
Mercedes C – 102.000 TL
180 Blueefficiency AMG
2011 Model
144000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



ENES OTOMOTİV
Renault Fluence – 59.000 TL
1.5 dCi Touch
2014 Model
68000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



KOÇ EFE MOTORLU ARAÇLAR
Ford Focus – 78.900 TL
1.6 TDCi Trend X
2015 Model
29000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



SUSAM OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 96.950 TL
1.6 TDI Blue Motion Comfortline
2014 Model
115000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



POWER AUTO
Hyundai Elantra – 15.500 TL
Kombi 1.8i GLS
1996 Model
315000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1601 - 1800 cm³



POWER AUTO
Mercedes W201 – 21.500 TL
190
1989 Model
220000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1801 - 2000 cm³



POWER AUTO
Renault Clio – 24.000 TL
1.4 16V RXT
2002 Model
214000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



EKREM OTO
Mercedes E – 96.500 TL
200 Kompressor Avantgarde
2006 Model
350000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



CEYLİN OTOMOTİV
Renault Mégane – 25.200 TL
1.5 dCi Authentique
2006 Model
245000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



EKREM OTO
Volkswagen Jetta – 85.500 TL
1.6 TDI Comfortline DSG
2014 Model
99000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



EKREM OTO
BMW 3 Serisi – 158.000 TL
320i ED Sport Line
2015 Model
23000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Renault Mégane – 103.000 TL
TCe 130
2016 Model
12000 Km – Benzin – Otomatik Vites
< 1200 cm³



GÜN OTOMOTİV
Renault Mégane – 90.900 TL
1.5 dCi Touch Plus EDC
2017 Model
12000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Audi A6 – 115.000 TL
2.0 TDI DPF Multitronic
2011 Model
214000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GÜN OTOMOTİV
Audi A6 – 110.000 TL
2.0 TDI
2010 Model
158000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GÜN OTOMOTİV
Fiat Bravo – 38.750 TL
1.6 Mjet Sports Style
2010 Model
120000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Toyota Corolla Verso – 45.500 TL
1.6 VVT-i
2007 Model
182000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 112.000 TL
2.0 TDI BMT Highline DSG
2014 Model
128000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GÜN OTOMOTİV
Mini Cooper – 61.000 TL
1.6
2011 Model
105000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



BİLEN OTOMOTİV
Renault Symbol – 65.900 TL
1.5 dCi Touch
2017 Model
14750 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



POWER AUTO
Renault Clio – 24.000 TL
1.4 16V RXT
2002 Model
214000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



EYMEN OTO
Volkswagen Passat – 79.750 TL
CC 1.8 TSI
2011 Model
171000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



BURAK AUTO
Toyota Corolla – 54.750 TL
1.4 D-4D Elegant
2011 Model
150000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



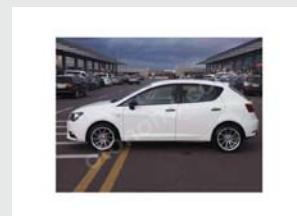
BURAK AUTO
Renault Scénic – 36.500 TL
1.5 dCi Privilege
2007 Model
202000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



BURAK AUTO
Fiat Punto – 325.000 TL
1.3 Multijet 16V
2011 Model
158000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



BURAK AUTO
Fiat Punto – 32.500 TL
1.3 Multijet 16V
2011 Model
158000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ULUSOY OTOMOTİV
Seat Ibiza – 66.500 TL
1.6 TDI
2015 Model
62000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ULUSOY OTOMOTİV
Renault Fluence – 67.000 TL
1.5 dCi Touch
2016 Model
53000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GOLD OTOMOTİV
Ford Fiesta – 29.750 TL
1.4 TDCi Comfort
2006 Model
170000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



GOLD OTOMOTİV
BMW 5 Serisi – 45.000 TL
520i Touring
1999 Model
290000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GÜMÜŞAY OTOMOTİV
Renault Fluence – 48.000 TL
1.5 dCi Icon EDC
2013 Model
195000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Fiat 500X – 72.900 TL
1.6 MultiJet Start&Stop
2015 Model
63000 Km – Dizel – Düz Vites



HOŞCAN OTOMOTİV
Volkswagen Golf – 87.000 TL
1.2 TSI BMT Comfortline DSG
2016 Model
27000 Km – Benzin – Otomatik Vites
< 1200 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 101.250 TL
2.0 TDI BlueMotion Comfortline
2013 Model
64000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 – 2000 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Volkswagen Polo – 77.500 TL
1.4 TDI Comfortline BMT DSG
2017 Model
11500 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
Mercedes C – 179.500 TL
200 BlueTEC Style 7G-Tronic
2016 Model
26000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



HOŞCAN OTOMOTİV
BMW 5 Serisi – 193.000 TL
520d Comfort
2013 Model
103000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GÜNEŞ OTOMOTİV
Renault Fluence – 49.900 TL
1.5 dCi Touch
2014 Model
118000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



AKBAK
Renault Clio – 46.750 TL
SportTourer 1.5 dCi Joy
2014 Model
71000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



SEMCAR OTOMOTİV
Subaru Legacy – 21.000 TL
1800 16V
1991 Model
227000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



İMZA OTOMOTİV
BMW 3 Serisi – 112.500 TL
320d M Sport
2012 Model
198000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



SEMCAR OTOMOTİV
Fiat Linea – 42.500 TL
1.3 Multijet Pop
2015 Model
90000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



SEMCAR OTOMOTİV
Ford Focus – 78.000 TL
1.6 TDCi Trend X
2016 Model
56000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



EMR AUTO
BMW 3 Serisi – 58.000 TL
328i Cabrio
1997 Model
200000 Km – Benzin – Düz Vites
2501 - 3000 cm³



EMRE AUTO
Chrysler 300C – 75.000 TL
3.0 CRD
2007 Model
275000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



KAHRAMAN OTOMOTİV
Renault Mégane – 72.000 TL
1.5 dCi Touch Plus EDC
2016 Model
42000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



EMR AUTO
Mercedes S – 325.000 TL
350 Bluetec 4-MATIC
2011 Model
230000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



GNR AUTOS
Audi A5 – 111.900 TL
2.0 TDI Quattro
2011 Model
114000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



ULUCAN MOTORLU ARAÇLAR
Mercedes S – 259.500 TL
320 CDI 4-MATIC lang
2008 Model
208500 Km – Dizel – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



GNR AUTOS
Fiat Albea – 24.900 TL
Sole 1.3 Multijet Premio
2011 Model
250000 Km – Dizel – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ARES CEM OTOMOTİV
BMW 3 Serisi – 79.000 TL
318d Premium
2009 Model
248000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



YILMAZ OTOMOTİV
Chevrolet Aveo - 25.750 TL
1.4 SE
2008 Model
189000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



YILMAZ OTOMOTİV
Opel Astra - 21.500 TL
Classic GL 1.4
2001 Model
219000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



YILMAZ OTOMOTİV
Toyota Corolla - 18.000 TL
1.3 XE
1995 Model
275000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



YILMAZ OTOMOTİV
Ford Mondeo - 17.500 TL
2.0 16V GLX
1998 Model
180000 Km - Benzin LPG - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



YILMAZ OTOMOTİV
Tofas Sahin - 10.900 TL
1.6 S
1994
155000 KM - Benzin ve LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



TORK AUTO
Chevrolet Cruze 38.900 TL
1.6 16V Design Edition Plus
2011 Model
160000 Km - Benzin LPG - Düz vites
1401 - 1600 cm³



TORK AUTO
Volkswagen Passat - 29.900 TL
1.9 TDI
2001 Model
250000 KM - Dizel - Düz Vites
1801 - 2000 cm³



TORK AUTO
Chevrolet Lacetti
1.6 16V SX
2005 Model
140000 KM - Benzin LPG - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



YAREN OTOMOTİV
Fiat Doblo 43.900 TL
Combi 1.6 Multijet Premio
2012 Model
90000 Km - Düz Vites
Camlı Van



YAREN OTOMOTİV
Fiat Fiorino - 37.750 TL
Combi 1.3 Multijet Emotion
2012 Model
69884 Km - Düz Vites
Camlı Van



YAREN OTOMOTİV
Fiat Fiorino - 36.500 TL
Combi 1.3 Multijet Emotion
2012 Model
155177 Km - Düz Vites
Camlı Van



YAREN OTOMOTİV
Fiat Fiorino - 35.850 TL
Combi 1.3 Multijet Emotion
2012 Model
154954 Km - Düz Vites
Camlı Van



YAREN OTOMOTİV
Ford Tourneo Connect - 35.750 TL
1.8 TDCi LWB GLX
2010 Model
162238 Km - Düz Vites
Camlı Van



YAREN OTOMOTİV
Ford Tourneo 34.750 TL
Custom 2.2 TDCi 300 S Trend
2012 Model
129000 Km - Düz Vites
Camlı Van



SERDAR MOTORLU ARAÇLAR
Volkswagen Golf 127.000 TL
1.6 TDI BlueMotion
2017 Model
2000 Km - Dizel - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



SERDAR MOTORLU ARAÇLAR
Mercedes E - 49.900 TL
200 Elegance
1999 Model
210000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



SERDAR MOTORLU ARAÇLAR
Renault Clio - 29.800 TL
Symbol 1.4 16V Extreme
2008 Model
79000 Km - Benzin - Düz Vites
1201 - 1400 cm³



S MOTORS
Mercedes C - 89.750 TL
180 Blueefficiency Avantgarde
2011 Model
124000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



S MOTORS
Honda Civic - 74.900 TL
1.6 Elegance
2013 Model
45000 Km - Benzin - Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



S MOTORS
Honda Civic - 46.250 TL
1.6 Elegance
2006 Model
168000 Km - Benzin LPG - Düz Vites
1401 - 1600 cm³



GNZ AUTOMOTIVE
Volkswagen Passat – 43.500 TL
1.8 T Highline Tip.
2001 Model
260000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



TEVFİKBEY OTOMOTİV
Tofas Doğan – 30.900 TL
SLX ie
1998 Model
84571 Km – Benzin – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



KOÇ EFE MOTORLU ARAÇLAR
Opel Insignia – 116.900 TL
1.6 CDTI S&S Cosmo
2017 Model
10000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



TEVFİKBEY OTOMOTİV
Renault Clio 21.900 TL
1.4 RN
2001 Model
290000 Km – Benzin – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



TEVFİKBEY OTOMOTİV
Renault Clio – 19.900 TL
1.4 RN
2000 Model
249871 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1201 - 1400 cm³



ŞAFAK OTOMOTİV
Renault Symbol – 25.500 TL
1.5 dCi Authentique
2008 Model
76000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



KARDEŞİM OTOMOTİV
Peugeot 301 – 44.900 TL
1.6 HDi Active
2013 Model
109000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



KAHRAMAN OTOMOTİV
BMW 3 Serisi – 39.900 TL
318i Cabrio
1995 Model
162000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1601 - 1800 cm³



KAHRAMAN OTOMOTİV
Ford Mondeo – 53.900 TL
2.0 TDCi
2011 Model
237000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



KAHRAMAN OTOMOTİV
Mercedes E – 159.900 TL
180 Elite
2014 Model
78500 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GÜN OTOMOTİV
Volkswagen Jetta – 84.500 TL
1.6 TDI Comfortline DSG
2014 Model
33000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



GALERİ ASLAN
Volkswagen Polo – 62.000 TL
1.4 TSI Pulse
2012 Model
110000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1201 - 1400 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes C – 54.900 TL
220 CDI Elegance
2001 Model
229000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2001 - 2500 cm³



FCA MOTORS
BMW 3 Serisi – 71.900 TL
320d Touring
2006 Model
264000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



FCA MOTORS
Skoda Superb – 38.750 TL
2.5 V6 TDI Elegance
2004 Model
278000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2001 - 2500 cm³



FCA MOTORS
Volkswagen Passat – 59.750 TL
2.0 TDI Comfortline
2007 Model
228000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



FCA MOTORS
Ford Focus – 18.750 TL
2.0 Ghia
2001 Model
238000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1801 - 2000 cm³



FCA MOTORS
Volvo S40 – 27.500 TL
1.8 Otomatik
2000
312000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



FCA MOTORS
BMW 5 Serisi – 198.000 TL
520i Premium
2015 Model
42000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



YNS OTOMOTİV
Skoda Superb – 72.500 TL
1.6 TDI Elegance
2011 Model
160500 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



YNS OTOMOTİV
Volkswagen Passat – 55.000 TL
1.8 T Highline Tip.
2002 Model
205000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



OTTOMAN
BMW 5 Serisi – 67.500 TL
530d 530d
2005 Model
370000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



İÇÖZLER OTOMOTİV
Mercedes 230 – 27.000 TL
E (W124)
1987 Model
350000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
Benzin ve LPG
2001 - 2500 cm³



BATUMLU OTOMOTİV
Tofas Doğan – 11.900 TL
L
1991 Model
29000 Km – Benzin LPG – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



İÇÖZLER OTOMOTİV
Peugeot 407 – 38.500 TL
1.6 Hdi Executive
2006 Model
170000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



İÇÖZLER OTOMOTİV
Mercedes CLK – 36.000 TL
230 Kompressor
1998 Model
265000 Km – Benzin – Düz Vites
2001 - 2500 cm³



GALERİ ASLAN
Audi A6 – 64.900 TL
3.2 FSI Quattro
2007 Model
270000 Km – Benzin – Otomatik Vites
3001 - 3500 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes E – 188.000 TL
350 CDI 4Matic Premium
2011 Model
170000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes C – 44.900 TL
200 Kompressor Elegance
2001 Model
255000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GALERİ ASLAN
BMW 5 Serisi – 91.000 TL
520d Comfort
2009 Model
210000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes E – 68.500 TL
200 Kompressor
2004 Model
280000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



GALERİ ASLAN
BMW 5 Serisi – 87.500 TL
520d Comfort
2009 Model
230000 Km – Dizel – Otomatik Vites
1801 - 2000 cm³



GALERİ ASLAN
Chrysler 300C – 67.000 TL
2.7
2005 Model
190000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
2501 - 3000 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes C – 54.900 TL
220 CDI Elegance
2001 Model
229000 Km – Dizel – Otomatik Vites
2001 - 2500 cm³



GALERİ ASLAN
Mercedes E – 78.900 TL
200 Kompressor
2004 Model
330000 Km – Benzin LPG – Otomatik Vites
1601 - 1800 cm³



GALERİ ASLAN
BMW 5 Serisi – 137.500 TL
520i Comfort
2013 Model
130000 Km – Benzin – Otomatik Vites
1401 - 1600 cm³



PRESTİJ
Ford Focus – 51.500 TL
1.6 TDci Trend
2012 Model
173000 Km – Dizel – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



AKİF OTOMOTİV
Opel Astra – 24.900 TL
1.6 16V
1999 Model
220000 Km – Benzin – Düz Vites
1401 - 1600 cm³



ŞENTÜRK OTOMOTİV
Volkswagen Polo – 41.950 TL
1.2 TDI Trendline
2014 Model
134000 Km – Dizel – Düz Vites
< 1200 cm³



AYDIN OTOMOTİV
Land Rover – 815.000 TL
Range Rover
3.0 TDV6
2014 Model
72000 Km – Dizel – Otomatik Vites



göktaslar

OTOMOTİV A.Ş.



Yıllarca Güvenle...