

ASFALT

M A G A Z İ N İ

ARAŞTIRMA

Türkiye Otomotiv Pazarı
Sektörel Değerlendirme

ROPÖRTAJ

Garenta ve ikinciye.com
Genel Müdürü; Emre Ayyıldız

OTOPOST

Sıfır Kilometre
Oto Satışlarındaki
Handikaplar

MODİFİYE

Volkswagen Golf GT

**BURNOUT NEDİR,
NASIL YAPILIR?**

KEŞİF

Atatürk'ün Kullandığı
Arabalar

UZMAN GÖRÜŞÜ

Yenilenen
Peugeot 2008

S . 0 6
ŞUBAT
2020

İNDEKS

sayı 06, Şubat'20

Kapak Fotoğrafı:
SINITTA LEUNEN

İmtiyaz Sahibi:
Fırat Fidan

Hazırlayan:
Build Up İletişim Danışmanlığı

Grafik Tasarım:
Güneş Engin

Katkıda Bulunanlar:
Bahar Yapıcılar, PWC Türkiye, Uğur Küçük,
Fahir Talib, FT Tuning

araştırma

Türkiye Otomotiv Pazarı
Sektörel Değerlendirme

05 -
09

ropörtaj

Garenta ve ikinciyei.com
Genel Müdürü Emre Ayyıldız

13 -
18

otopost

Sıfır Kilometre Oto
Satışlarındaki Handikaplar

19 -
21

makale

Burnout Nedir,
Nasıl Yapılır?

23 -
24

modifiye

Volkswagen
Golf GT

25 -
28

keşif

Atatürk'ün Kullandığı
Arabalar

29 -
30

uzman görüşü

Yenilenen Peugeot 2008
Gün Yüzüne Çıktı!

31 -
34

Merhaba

DEĞERLİ
OKURLARIMIZ;

Yeni ve dopdolu içeriğimizle 2020'nin ilk sayısında sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Otomotiv sektörünün değerli temsilcilerini ağırladığımız söyleşi bölümümüzün bu ayki konuğu Garenta ve ikinciyei.com Genel Müdürü Emre Ayyıldız. Yarım asrı aşkın tecrübesiyle Anadolu Grubu'nun en köklü kuruluşlarından Çelik Motor hakkındaki sorularımızı yanıtlayan Ayyıldız, aynı zamanda otomotiv sektörünün 2019 yılını nasıl kapadığını ve 2020 öngörülerini de siz değerli okuyucularımız için değerlendirdi. Keyifle geçen söyleşimiz için kendisine bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin 2019 yılı Türkiye ve dünya otomotiv pazarını değerlendirdiği raporun detaylarını ise yine iç sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Son yıllarda Türkiye'de sadece otomotiv sektöründe değil, diğer sektörlerdeki rekabetin artması ve karlılıkların azalması sonucu, küçük ölçekli çalışan firma sayı-

ları da azalmaya başladı. Kiralama sektörünün gelişmesiyle düşük miktardaki satışlar yerini karsız yüksek hacimdeki satışlara bıraktı. Sıfır kilometre otomobil satışlarındaki handikapları kaleme aldığımız yazımızın detaylarını Otopost bölümünde sizlerle paylaşıyoruz.

FT Tuning imzasıyla hazırlanan "Modifiye" bölümümüzde ise bu ay VW Golf GTI'ı sayfalarımıza taşıdık. Gelin Volkswagen Golf'de yaşanan dönüşüme birlikte tanıklık edelim.

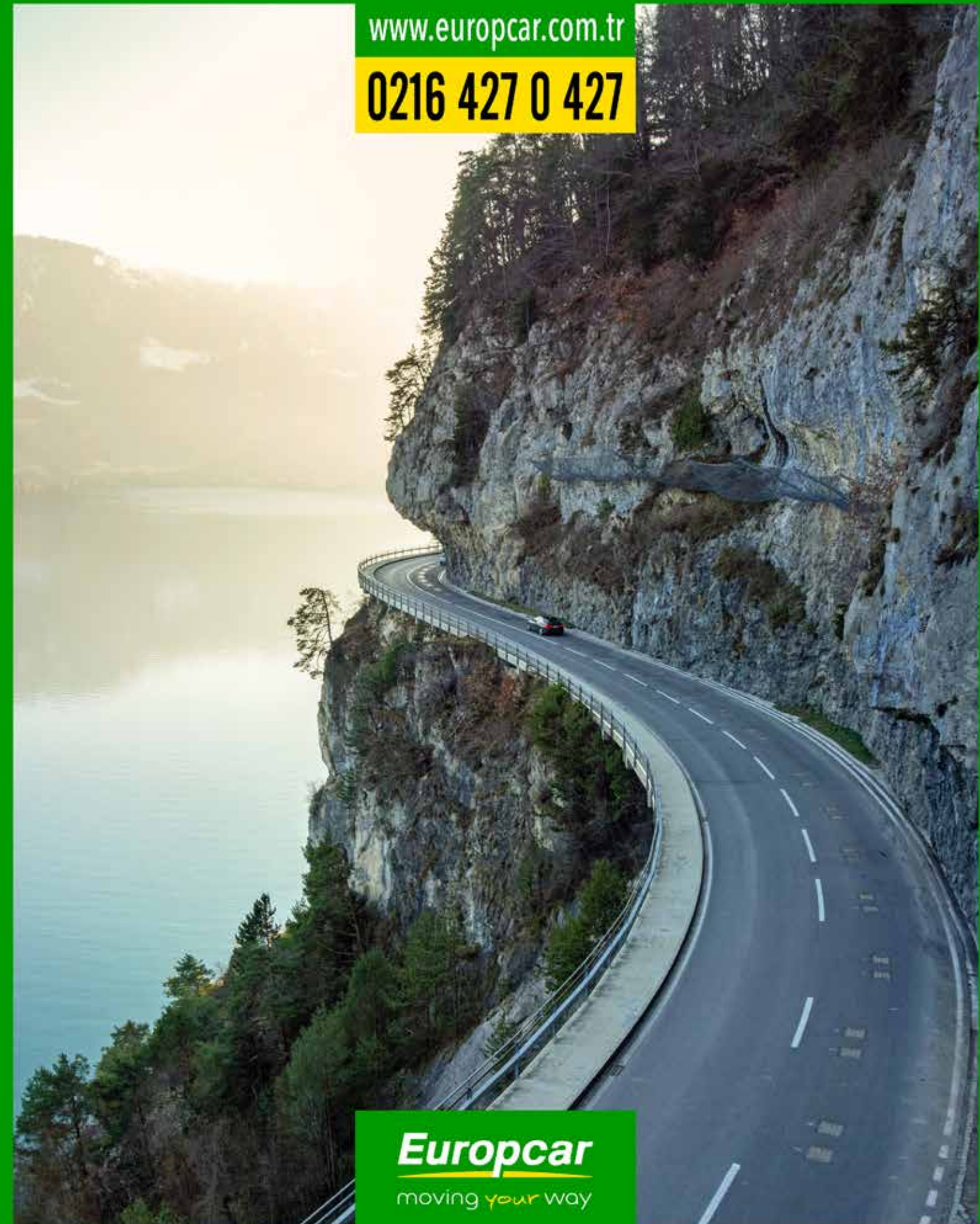
Özellikle otomotiv tutkunları arasında oldukça yaygın olan burn-out kavramını ve nasıl yapıldığına dair detayları ve 19 Mayıs'ta Atatürk'ün Milli Mücadele'yi başlatmak için Samsun'a çıkışının 100. yıldönümü anısına hazırladığımız 'Atatürk'ün Arabaları' yazımızı beğeninize sunuyoruz.

Son bölümümüzde ise Carviser' markasının yaratıcısı gazeteci Fahir Talip'in mercek altına aldığı Peugeot SUV ailesinin son üyesi Peugeot 2008'in yenilenen yüzüyle ilgili detayları inceleyebilirsiniz.

Keyifli okumalar,

FIRAT FİDAN

ASF Otomotiv YK Üyesi



Türkiye Otomotiv Pazarı Sektörel Değerlendirme

Türkiye otomotiv sektörü toplam pazarı, 2019 Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %32,4 azalarak 339.546 adet, üretim %8,4 azalarak 1.189.539 adet ve ihracat %6,2 azalarak 1.031.296 adet oldu. İhracat değeri ise %3,7 oranında azalarak 25 milyar 888 milyon dolar seviyesine ulaştı.

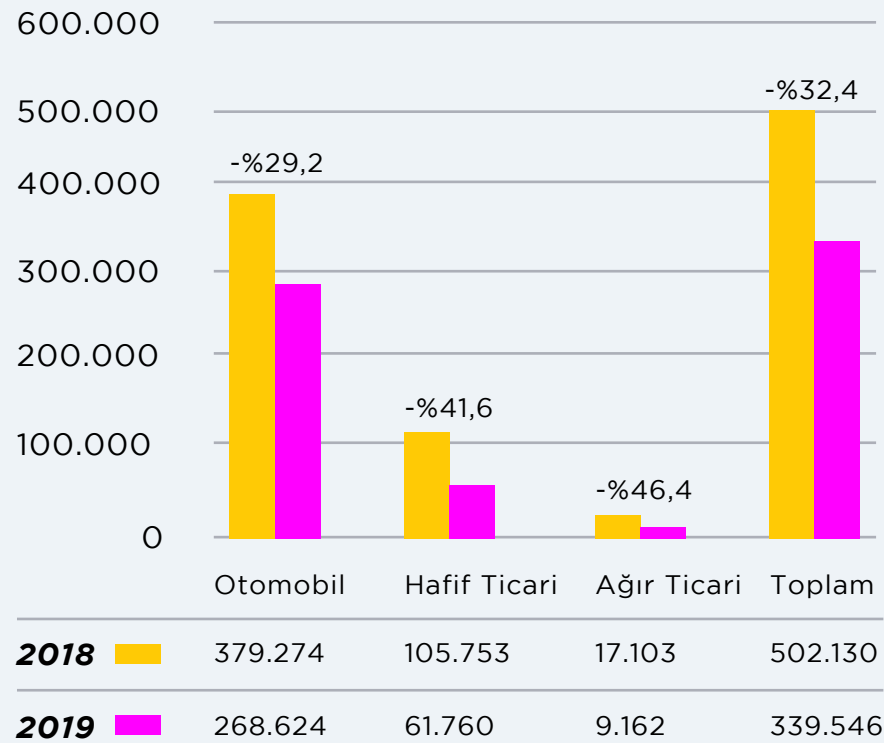
Türkiye otomotiv sektörü toplam pazarı 2019 Ekim ayında 2018 Ekim ayına göre %125,6 artarak 50.347 adet, üretim %0,7 artarak 132.155 adet ve ihracat %7,5 azalarak 117.524 adet oldu. İhracat değeri ise %2,7 azalarak 2 milyar 898 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye otomotiv toplam pazarı (otomobil, hafif ticari araç ve

ağır ticari araç) Ocak-Ekim döneminde %32,4 azalarak 339.546 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 502.130 adet satış yaşanmıştı.

Türkiye otomotiv pazarı, 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre %20,72 azaldı.

TOPLAM OTOMOTİV PAZARI
Ocak- Ekim 2019



Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2019 yılı on aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre %31,88 azalarak 330.384 adet olarak gerçekleşti. 2018 yılı on aylık dönemde 485.027 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

2019 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 49.075 adet oldu. 21.571 adet olan 2018 yılı Ekim ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %127,5 oranında arttı.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre %19,41 azalış gösterdi.

Türkiye otomobil satışları, 2019 yılı on ayı sonunda geçen yıla göre %29,17 oranında azalarak 268.624 adet oldu. Geçen yıl aynı dönemde 379.274 adet

satış yaşanmıştı. 2019 yılı Ekim ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %137,94 arttı ve 39.996 adet oldu. Geçen sene 16.809 adet satış gerçekleşmişti. Otomobil pazarı, 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre %11,01 azalış gösterdi.

Türkiye hafif ticari araç pazarı, 2019 yılı Ocak-Ekim döneminde geçen yıla göre %41,6 azalarak 61.760 adet oldu. 2018 yılı aynı dönemde 105.753

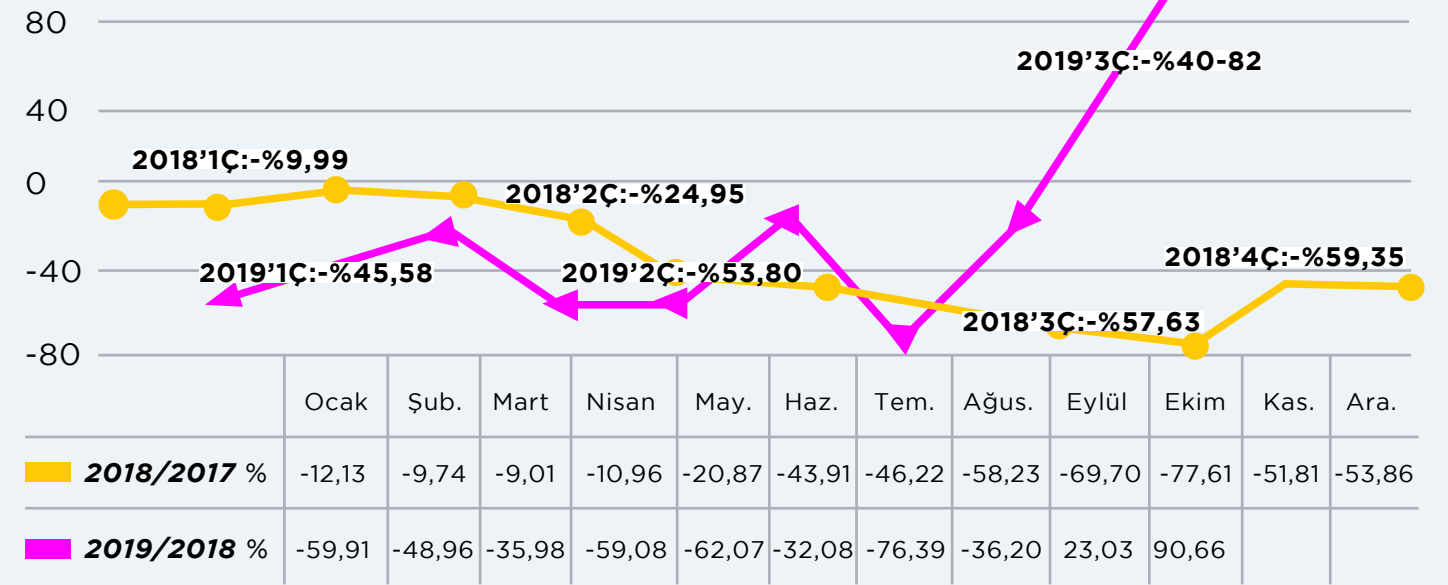
Hafif ticari araç pazarı, 10 yıllık Ekim ayı ortalama satışlara göre %41,34 azaldı.

adet satış gerçekleşmişti. 2019 yılı Ekim ayında hafif ticari araç pazarı 2018 yılının Ekim ayına göre %90,66 arttı ve 9.079 adet olarak gerçekleşti. Geçen sene 4.762 adet satış yaşanmıştı.

fotoğraf ANNE NYGARD



HAFİF TİCARİ PAZARI
AYLIK VE ÇEYREKLER GELİŞİMİ %



2. EL PAZARI RAPORU

TÜİK verilerine göre, 2019 Eylül itibari ile Türkiye 2. el araçları toplam pazarı %28 artarak 821.147 adet ile yeniden el değiştirdi. 2018 yılı aynı ayında 641.574 adet olarak gerçekleşmişti.

2019 Eylül itibari ile toplam otomobil ve ticari araç 2. el pazarı %30 artarak 755.548 adet seviyesinde gerçekleşti.

Otomobil pazarı %77,6 pay ve 586.534 adet ile ilk sırada yer aldı. Otomobil pazarını %16,9 pay ve 127.927 adet ile kamyonet pazarı izledi.

DÜNYA OTOMOTİV PAZARI

LMC Automotive, 2019 yılı 2. çeyrek itibarıyla 2019 yılı tahminlerini yayımladı. 2019 yılı 2. çeyrek sonuçlarına göre; 2019 yılı dünya toplam otomotiv pazarı bir önce-

ki yıla oranla %2,4 azalışla 95.939 milyon adet seviyesinde bekleniyor. 2019 yılında dünya otomotiv pazarının 2018 yılına göre %2 artışla 97.862 milyon adet seviyesine ulaşacağı tahmin ediliyor.

2019 yılı 2. çeyrek toplam pazarına göre; 2019 yılında en yüksek artış, Doğu Avrupa ülkelerinde (%10,1) ve Güney Amerika ülkelerinde (%6,5) bekleniyor.

2. EL ARAÇ TİPİ	2018 EYLÜL SONU	PAY %	2019 EYLÜL SONU	PAY %	DEĞİŞİM %
Otomobil	438,784	75,5	586,534	77,6	33,7
Kamyonet	104,754	18,0	127,927	16,9	22,1
Minibüs	18,097	3,1	19,541	2,1	-13,4
Kamyon	13,732	2,4	15,681	2,6	42,3
Otobüs	5,225	0,9	5,071	0,7	-2,9
Özel Amaçlı	729	0,1	794	0,1	8,9
Toplam	581,321	100	755,548	100	30,0
Motosiklet	37,468	62,2	41,526	63,3	10,8
Traktör	22,785	37,8	24,073	36,7	5,7
Toplam	60,253	100	65,599	100	8,9
Genel Toplam	641,574		821,147		28,0



Yeni Renault MASTER Ticaret ona emanet



0216 427 37 47



ASF
OTOMOTİV

📷 f in

fotoğraf RAPHAEL BISCALDI

ASFALT
MAGAZINE

WWW.ASF.COM.TR

WWW.FDNGRUBU.COM

Yarım asrı aşkın tecrübesiyle Anadolu Grubu'nun en köklü kuruluşlarından olan Çelik Motor hakkında bilgi alabilir miyiz? Şu ana kadar hangi markaları Türkiye pazarına getirdiniz? İstihdam, ciro gibi kalemlerde Anadolu Grubu içindeki payı nedir?

Çelik Motor, 60 yıldır isim ve yapısını değiştirmeden hizmet vermeye devam eden Türkiye'nin en köklü otomotiv markası. 1966 yılından bu yana Skoda, Lada, Honda gibi birçok markayı ülkemizle buluşturan Çelik Motor, 2001 yılından bu yana KIA markasının distribütörlüğünü yapıyor. 2005 yılında girişimci ve yenilikçi vizyonuyla 'Çelik

Motor Filo' markasını kuran Çelik Motor, 2014 yılında Türkiye'nin ilk yüzde yüz yerli sermayeli kiralama şirketi olan Garenta'yı kurmuş, 2016 yılında ise tüm kiralama operasyonlarını bu çatı altında toplamıştır.

2014 yılında yine Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek online açık arttırma ile ikinci el araç satışı gerçekleştiren ikinciyeini.com'u kuran Çelik Motor, beş yıl gibi bir sürede bu platform üzerinden 5 milyar TL'nin üzerinde e-ticaret hacmi oluşturmuştur.

Çelik Motor, 2018 yılının Eylül ayında Türkiye'de bir ilki daha gerçekleştirdi. Garenta markasının çatısı altında MOOV by Garenta hizmetini hayata geçiren Çelik Motor, İstanbul'un çok geniş bir bölgesinde serbest dolaşımli dakikalık araç kiralama hizmeti başlattı. Garenta, ikinciyeini.com ve KIA markalarıyla otomotiv sektöründeki uzmanlığı ve tecrübesiyle faaliyetlerine ara vermeden sürdüren Çelik Motor, 2019 yılında satış gelirlerini arttırarak 1 milyar TL'nin üzerinde net satış geliri elde etmiştir. Çelik Motor yakaladığı bu ivme ile 2019 yılında 2,7 milyar TL ciroya ulaşmıştır. Çelik Motor'da güncel çalışan sayısı ise 220 kişidir.

Türkiye ihracatının lideri olan otomotiv sektörü, son ekonomik dalgalanmalardan en fazla etkilenen sektörler arasında yer alıyor. 2019 sizce otomotiv



Emre AYYILDIZ



sektörü için nasıl bir seneydi? Hükümet tarafından yapılan düzenlemeler ne kadar etkili oldu?

Sıfır araç pazarı, 2018'den beri daralıyor. 2018'de yüzde 35 daralan otomobil ve hafif ticari araç pazarında 620 bin adetlik satış gerçekleşirken, 2019'da da satışlar düşmeye devam etti ve bir önceki

yıla göre yüzde 23 daralma yaşanarak 480 bin adede yakın otomobil ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. Döviz kurlarının yüksek seyri ve tüketicilerin finansmana erişiminin zorlaşmasıyla birlikte sıfır araç pazarında böyle bir tabloyla karşılaştık. Otomotivdeki bu daralmanın önüne geçmek amacıyla getirilen ÖTV teşvikle-

rinin üçer aylık periyotlarla uzatılması ise otomobile olan talebi öteledi, araç satın almak isteyenler hep bir sonraki dönemi veya düzenlemeyi beklemeye başladı. 2019 Temmuz'da Merkez Bankası tarafından politika faiz indirimlerinin yapılması ve kısa süre içerisinde yüzde 24 olan faizlerin yarıya indirilmesi tüketici kredilerine de yansıdı ve finansmana erişim kolaylaşmaya başladı. Böylece otomobile olan talep yeniden canlandı.

Otomobil markalarındaki stok sorunu ve sıfır otomobil fiyatlarının yüksek olmasından dolayı araç satın almak isteyenler daha ekonomik bir yol olan ikinci el pazarına yöneldiler. İkinci el pazarında, 2019 Ocak-Aralık döneminde fiyatlar %30 artmış olsa da rekor kırıldı ve 7,6 milyon adet otomobil ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. 2020 Ocak'ta da fiyatlar %6,2 arttı ancak fiyatların yükselmesi tüketicide ikinci el otomobilin yatırım aracı olarak görülmesini sağladı.

Geçtiğimiz haftalarda Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın da katıldığı lansman ile prototipi tanıtılan 'Yerli Otomobil'de, 'Babayiğit' olarak nitelendirilen üretici konsorsiyumu arasında Anadolu Grubu da yer almakta. Yerli otomobil üretiminde şu ana kadar yaptığınız çalışmaları ve müteakip süreçteki misyonunuzu aktarır mısınız?

Grup olarak yerli otomobil sürecinde

“2. el pazarında, 2019 Ocak-Aralık döneminde fiyatlar %30 artmış olsa da rekor kırıldı ve 7,6 milyon adet otomobil ve hafif ticari araç satışı gerçekleşti. 2020 Ocak'ta da fiyatlar %6,2 arttı ancak fiyatların yükselmesi tüketicide 2. el otomobilin yatırım aracı olarak görülmesini sağladı.”

yer almaktan gurur duyuyoruz. Yerli otomobil için grubumuzda farklı bir ekip çalışıyor. Bu konuda benim herhangi bir yorumda bulunmam doğru olmayacaktır.

Yerli otomobil fabrikasının kurulup seri üretime geçilmesiyle birlikte Türkiye otomotiv pazarındaki dinamikler ne yönde değişir? Otomobil 'lüks tüketim' sınıfı vergilendirmeden, 'ihtiyaç ürünü' vergilendirmesine geçer ve insanlar daha düşük vergilerle otomobil sahibi olabilir mi? Bu yöndeki öngörülerinizi alabilir miyiz?

Araç sahipliği, belirli bir jenerasyon için gereklilik gibi görülse de bunun

giderek dönüşüme uğradığını görüşüyoruz. Y jenerasyonu olarak tanımladığımız, 1980 - 2000 arasında doğan ve teknolojiyle büyümüş olan kuşak satın almak yerine ihtiyacı kadar kullanmayı tercih ediyor. Paylaşım ekonomisini sahiplenen, Airbnb, Uber gibi şirketleri dünyanın en değerli markaları haline getiren bu kuşak, otomobil veya ev sahibi olmak yerine ihtiyaçları kadar kullanmayı tercih ediyor. Paylaşım ekonomisinin yükselmesiyle birlikte araç kiralama modelleri de çeşitlenmeye başladı. Bundan 10 yıl önce hayatımızda olmayan paylaşımlı araçlar hayatımıza girdi ve bugün 60 milyar doların üzerinde büyüklüğe ulaşan sektörün 2025 yılında 218 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Garenta olarak biz de, Eylül 2018’de MOOV by Garenta’yı hizmete sunduk ve Türkiye’de ilk defa serbest dolaşımli araç paylaşım modeli oluşturduk. 15’er dakikalık periyotlar halinde 5 km yakıt dahil olarak 9,5 TL’den başlayan fiyatlarla kiralama yapılabilen MOOV by Garenta’yla günde yaklaşık 4 bin 500 kiralama gerçekleştiriyoruz ve bir yıl gibi bir sürede yaklaşık 1 milyon defadan fazla kiralamaya imza attık. Otomobil sahipliğinin giderek dönüşeceğini, paylaşımlı araç trendinin önümüzdeki yıllarda daha fazla hayatımızda yer alacağını düşünüyorum.

Araç kiralama sektörü 2019 yılını nasıl kapadı? Yasal ya da ticari olarak atılması gereken adımlar sizce neler?



Operasyonel (uzun dönem) kiralama sektörü, sıfır araç pazarını destekleyen en önemli aktörlerin başında geliyor. 2017 yılına kadar satılan her 100 sıfır otomobil ve hafif ticari aracın yaklaşık 20’sini satın alan sektör, 2019 yıl sonuna baktığımızda ise her 100 aracın 10 - 12 tanesini satın alıyor. Yani aslında kiralama sektöründeki daralma direkt olarak sıfır araç pazarını da etkiliyor. 2017 yılında sektörün araç parkı 366 bin adet seviyesindeyken, 2019 3. çeyrekte ise bu rakam 284 bin adetlere geriledi. Bu daralmanın 2020 yılında döviz kurunun stabil seyriyle nispeten yavaşlayacağını ve sektörün biraz olsun hareketleneceğini düşünüyorum.

En kötü döneminde bile 3 milyar TL’lik araç yatırımı yapan sektörü en çok etkileyen maddelerin başında vergi düzenlemeleri geliyor. Ani vergi değişiklikleri ya da sıfır araç satışına getirilen ÖTV teşvikleri bile kiralamayı olumsuz etkiliyor.

Sektöre yeni bir soluk kazandıran saatlik araç kiralama uygulaması MOOV by Garenta’nın detaylarını paylaşabilir misiniz? Pazardaki talep ne yönde?

MOOV by Garenta, Eylül 2018’de hayata geçirdiğimiz ve kullanıcıları tarafından çok sevilen, kısa sürede büyük başarılarla imza atmış bir hizmetimiz. Akıllı telefonunuza ücretsiz olarak indireceğiniz MOOV by Garenta uygulamasıyla, 15’er dakikalık periyotlar halinde 9,5 TL’den başlayan fiyatlarla ve 5 km’lik yakıt dahil olarak kiralama yapabiliyorsunuz. 1 yıl gibi kısa bir sürede yaklaşık 1 milyon defa kiralamaya imza attığımız MOOV by Garenta’da günde yaklaşık 4 bin 500 kiralama gerçekleştiriyoruz. Kullanıcılarımızdan aldığımız dönüşlerle hizmetimizi sürekli geliştiriyoruz. Otopark sorununa çözüm getirmek amacıyla İSPARK noktalarını müşterilerimize ücretsiz olarak sunmaya başladık,

araç filomuzun üçte birini sıfır kilometre araçlarla yeniledik ve yenilemeye devam edeceğiz. MOOV by Garenta hizmetimiz, şu anda İstanbul’un çok geniş bir bölgesinde 1.600 araçla hizmet veriyor. Çok kısa bir süre içerisinde araç filomuzu 2 bin adede çıkarmayı hedefliyoruz. Kullanıcıların araçlarını da sisteme dahil ederek paylaşım ekonomisine daha fazla hizmet etmeyi ve başta büyük şehirler olmak üzere farklı illeri de MOOV by Garenta hizmetimizle tanıştırmayı istiyoruz.

Otomotiv sektörü için 2020 yılı öngörüleriniz nelerdir? İç pazar ve ihracatta nasıl bir yıl bekliyorsunuz?

2020 yılından umutluyuz. Döviz kurunun stabil seyri ve düşük faiz politikası tüketicilerin finansmana erişimini kolaylaştırdı. Kurlar ve faizlerde dramatik değişikliklerin yaşanmayacağını düşünerek, 2020’de iç pazardaki satışların %15-20 artacağını, yılı 600 bin adetler seviyesinde kapatacağımızı öngörüyoruz. Ek olarak, 2019 yılında 7,6 milyon adet 2. el otomobil ve hafif ticari araç satışı gerçekleşerek bir rekor gerçekleşti. 2020 yılında 2. el araç satışının bir miktar daha artacağını ve yeni bir rekor kırılacağını düşünüyoruz. 2019’da %5 daralan otomotiv ihracatımız, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz Avrupa pazarıyla yakından ilişkili. Avrupa’da karar alıcılar tarafından yürütülen çevre konusu sebebiyle, Türkiye’de üretilen konvansiyonel yakıt tipi araçlara olan talep azalabilir.

**FIRAT FİDAN**

ASF Otomotiv
Yönetim Kurulu
Üyesi

SIFIR KİLOMETRE OTO SATIŞLARINDAKİ HANDİKAPLAR

Avrupa Birliği ile 1996 yılında yapılan Gümrük Birliği anlaşması sonrasında, daha fazla marka ve modelde kaliteli araç Türkiye otomobil piyasasına girdi. Artan rekabetten dolayı yetkili satıcıların sıfır kilometre otomobillerden kazandıkları para, düşmeye başladı ve bu düşüş hala devam ediyor. Bununla birlikte bayilerin her geçen sene bir önceki seneyi arar duruma geldiklerini ancak distribütörle yakın ve iyi ilişkiler kurabilen bayilerin satıştan nispetten istenilen karı yakalayabildiklerini söylemek yanlış olmayacaktır.

Son yıllarda Türkiye’de sadece otomotiv sektöründe değil, diğer sektörlerdeki rekabetin artması ve karlılıkların azalması sonucu, küçük ölçekli çalışan firma sayıları da azalmaya başladı. Kiralama sektörünün gelişmesiyle düşük miktardaki satışlar yerini karsız yüksek hacimdeki satışlara bıraktı. Bir başka deyişle sıfır oto satışlarda BFL oranı arttı ve artmaya da devam ediyor. Bu da yetkili satıcının karlılıklarını negatif olarak etkiliyor. Bu noktada ekonomik dalgalanma, kiralama şirketlerinin büyümesini belirli bir oranda frenlese de filo satışlarının oranı orta ve uzun vadede artmaya devam edeceğini öngörüyorum.

Sıfır oto satışlarında bir diğer etken ise distribütör firmanın yetkili satıcı ile olan ilişkisi ve aralarındaki teşvik-prim sistemi. Ne yazık ki, distribütör firmanın odak noktası yetkili satıcının karlılığı yerine daha fazla araç satışı olduğu için, bu konuda da

önümüzdeki dönemlerde çok fazla bir ilerleme beklenmiyor. Şunu da unutmamak gerekir ki en fazla 5 sene içinde distribütörler sil baştan yeni uygulamalar bulmak zorundalar hatta belki ileride konsinye modeline bile geçebilirler. Tüm bunların yanı sıra distribütör firma tarafından verilen yüksek hedefler, aynı marka yetkili satıcılıklarının birbirleriyle daha fazla rekabet etmelerine neden oluyor. Distribütörler çoğu zaman doğru fiyatlandırma yapmadığı için, gerçek satış fiyatı yüksek rekabetten dolayı oluşan indirimlerden sonra meydana geliyor. Yani marka içi rekabetin dozajını doğrudan distribütörler

belirliyor diyebiliriz. Özellikle ekonomik araç satan yetkili satıcılar daha az karla daha fazla araç satmadıkça, mevcut sıfır oto piyasasında zarar etmemeleri pek mümkün değil. Makroekonomik göstergelere göre Türkiye’deki sıfır oto satışı orta ve uzun vadede çok daha fazla olacak. Ama yıllar geçtikçe daha fazla araç satılan bu sektörde karlılıkların düşmesi de bir başka tezatlığı ortaya çıkarıyor. 2018’de Türkiye toplam sıfır oto satış pazarı, 620 bin adetle kapandı ve bayilerin büyük bir kısmı zarar etti. Çok değil, yaklaşık 10 sene önce zaten Türkiye pazarı bu rakamlarla dönüyordu.



Ortalama adetlerin artması maalesef ki ortalama karlılığı arttırmıyor. Daha düşük kar marjlarıyla daha yüksek hacimlere evrilen sektörde ani düşüşlerin negatif etkisi daha da büyük oluyor.

SERVİS HİZMETLERİNDE YAŞANAN DÖNÜŞÜM

Sıfır satışta olduğu gibi satış sonrası karlılıklar da geçmişe göre düşmeye devam ediyor. Satış sonrası brüt karın, toplam şirket giderlerini karşılama oranı geçmişte yüzde 100’ün üzerindeyken artık %70 seviyesinin altına düştü. Giderler çok dikkatli şekilde kontrol altına alınırsa kaldıraç oranı arttırılabilir. Kiralama sektörünün büyümesi sonucu yetkili servislerdeki araç girişlerinin düştüğünü görüyoruz. Birçok büyük kiralama şirketi ya kendi kurdukları atölyelere ya da özel anlaşmalı servislere

kiralama araçlarını göndermeye başladı. Yetkili satıcılarla çalışan kiralama şirketleri ise kendi lehlerine çok iyi anlaşmalarla (yüksek iskonto oranları, ikame araç vb) yetkili servislere araçlarını yönlendirmekteler. Neredeyse özel servisleri tercih etmeyen kiralama şirketi kalmadı diyebiliriz. İçinde bulunduğumuz kriz zamanlarında kiralama şirketlerinin ivmesi biraz azalsa da, servis filo müşterilerindeki karlılık ele alınması gereken önemli bir konudur. Bununla birlikte sigorta şirketleri de aralarındaki rekabet ile müşterilerine en uygun fiyatları sunmaya gayret ediyorlar. Bu da, hasar giderlerini azalt-makla mümkün olabiliyor. Hasar giderlerini azaltmak için çalıştıkları servislere indirim konusunda yoğun baskı uygulanıyor. Kiralama şirketlerindeki gibi sigorta şirketlerinde de durum geçmişe göre daha ciddileşiyor. Sigorta ve

kiralama şirketlerinin agresif tavırlarına karşı geliştirilecek stratejilerde, asıl pay bayilerden çok distribütörlere düşüyor. Distribütör firmalar her geçen gün yetkili servislerden daha kaliteli hizmet bekliyorlar. Kalite algısının sürekli yükseltilmesi de ek

Kısaca sıfır otoda olduğu gibi serviste de artık daha az karlı günlere alışmalı ve yeni yapılandırmamızı bu yönde yapmalıyız diye düşünüyorum. Stratejik kararlar verilirken bu durum göz önüne alınmalı ve rakiplere kıyasla pozitif farklılıklar öne çıkarılmalı.

personel maliyeti getiriyor. Belli kalite ve standartlarla çalışma zorunluluğunda olan yetkili servisler, sanayi diye nitelendirdiğimiz özel servislerle rekabet gücünü kaybetti. Kaliteden çok fiyat algısını göz önünde bulunduran müşteriler artık daha

az belki sadece garanti süresince yetkili servislere gidiyor. Bu noktada distribütörler ve kural koyucuların kaliteli hizmet isteyen araç sahiplerini ödüllendirmeli doğru olur diye düşünüyorum. Maalesef sadece fiyatla giderlerini kısmaya çalışan müşteriler zaman

zaman garanti kapsamı dışına çıkmayı bile kabulleniyorlar. Distribütör firmalar ya da bayilerinin orijinal yedek parçayı yetkili servis dışındaki atölyelere satması ise yetkili servisin rekabetini kıran bir diğer önemli etkenlerden biri. Özel servislerde veya sanayide de orijinal yedek parça kullanımı müşterileri bu kanallara itiyor. Yakın

bir zamanda bu sorunun çözümü olacağını sanmıyorum. Distribütör firmalar gerek bayileri aracılığıyla, gerekse doğrudan dışarıya, atölye dışı yedek parça satmaya devam edeceklerdir.



BURNOUT NEDİR, NASIL YAPILIR?

Özellikle otomobil tutkunları arasında oldukça yaygın olan ‘Burnout’ kelimesi ‘lastik yakma’ olarak kullanılmaktadır.



‘Tokyo Drift, Hızlı ve Öfkeli, İtalyan İşi, Hayalet Sürücü’ gibi bir çok otomobil temalı filmde ‘Burnout’u sık sık görmekteyiz. Bununla birlikte ülkemizde ‘cool’

olarak değerlendirilen bu eylemin maalesef çok yanlış yorumlanıp uygulandığını da söylemeliyiz. Genelde izlediğimiz filmlerin aksine, kuş serisi 90’larda üretilen model-

lerde, otomobillerle asker uğurlama ya da otoyol, hatta şehir içi trafiğinde yapılan şovlarda lastik yakma eyleminin TV’ye yansıdığını görüyoruz. Çoğu zaman yaralamalar ve ölümlü kazalara da neden olabildiği için yukarıda bahsettiğimiz filmlere özenmek yerine, trafiğe kapalı alanlarda bu tarz eylemlerde bulunmak hem toplum güvenliği hem de genç sürücülerimiz için daha uygun olacaktır.

Peki

Burnout

Nasıl Yapılır?

Lastik yakma eylemi olarak da geçen 3 pedal sisteminin yani Burnout sistemini yapmak için izlemeniz gereken bazı adımlar var: Arabayı çok ağır hareket ettirerek veya hareket ettirmeden lastikleri yakmak için debriyaj ve frene basılıken el freni indirilir ve sağ ayağın ucuyla gaza basarken, topuk ile hafifçe frene basılır. Aynı anda sol ayak debriyajdan hızlıca çekilip tekrar basılır ve çekilir. Bu süre zarfında araç bir yandan elektrik keserken bir yandan lastik yakmaktadır. Bu işlemi ayağınızı debriyajdan komple çekerek de yapabilir ve aracın gücüne göre 2. vitese de atabilirsiniz. Genelde yarış öncesi lastik ısıtılarak yere daha iyi tutunması sağlanır.

OTOMATİK VİTESLİ ARAÇLARDA BURNOUT

Otomatik vitesli araçlarda Burnout yapmak istediğiniz zaman ise bir ayağınızın gaz bir ayağınızın da fren pedalında bulunması Burnout yapmanıza yetecektir.

ÖNDEN ÇEKİŞLİ ARAÇLARDA BURNOUT

Önden çekişli araçlarda Burnout yapmak için ilk yapmanız gereken, aracın ön lastiklerini ısıtmak olacaktır. Bunun içinde el freninizin çekili konumda olmasına dikkat etmeniz gerekmektedir. El freni çekik konumda olan aracınız için sağ ayağınızın fren pedalında bulunması gerekmektedir. Yine sağ ayağınızın ön kısmı fren pedalında dururken, yan kısmı veya topuk kısmı ile birlikte gaza basmanız gerekmektedir. Devir yükseldikten sonra vitesi 1’e takıp yavaş yavaş ayağınızı debriyaj pedalından kaldırmaya başlayınca aracınız artık gitmek isteyecek ve olduğu yerde lastik yakma işlemine başlayacaktır. Tabi burada fren pedalını bırakmamanız gerekmektedir. Tüm bu tüyolardan sonra bir kez daha değerli okurlarımızı bu eylemin trafiğe kapalı alanlarda yapılması konusunda uyarmak isteriz.

VOLKSWAGEN

GOLF GT



7. Nesil Golf GTI modeli 2013-2016 yılları arasında üretim görmüştür. Motor 2.0 litre turbo beslemeli 220 HP güce ve 350 Nm tork gücüne sahiptir. Standart modelin 0-100 km hızlanması sadece 6.5 saniye ve son hızı 246 km/s olarak belirtilmiştir.

MODİFİKASYONLAR _MOTOR

- Portlanmış Üst Kapak
- Ferrea Yay + Şapka Sübaplar
- TTE Büyük Turbo
- R8 Bobin
- Forged Kol
- Forged Piston
- Oil Catchcan
- Eventuri Hava Filtre Kiti
- Forge Intercooler
- Custom Manifold
- Aquamist Methanol Kit

TTE turbo ile OEM turboya kıyasla daha fazla güç



TEKNİK ÖZELLİKLER

MOTOR:

TSI

YAKIT TIPI:

BENZİN

SİLİNDİR HACMİ:

1984 cm³

BEYGİR GÜCÜ:

220 HP

TORK:

350 NM

ÇEKİŞ:

FWD

ŞANZIMAN:

6 VITES DSG

MAX. SÜRAT:

246 KM/H

0 - 100 HIZLANMA:

6.5S

YAKIT TÜKETİMİ ORT.:

6.4 L/100 KM

üretim kapasitesine sahiptir. OEM kol ve pistonun dayanımına göre Forged kol ve piston motor dayanımını arttırmaktadır. Oil Catchcan motor yağının zararlı kısımlarının filtrelenmesi görevini üstlenmektedir. OEM'e göre büyük intercooler sayesinde motorun soğumasına katkı sağlar.

_YÜRÜYEN

- ST V2 Coilover
- KW Swaybar
- OZ Ultraleggera 18x8 5x112 Jant
- Brembo 6 Piston Büyük Fren Kiti
- EBC Yellow Fren Balatası
- Çelik Fren Hortumu

ST V2 sertlik ve yükseklik ayarlı Coilover uygulaması ile daha performanslı bir yol tutuş sağlanmıştır. Swaybar ile kombin edildiğinde yol tutuş performansı maksimum



seviyeye ulaşır. OZ Ultraleggera jantlar, orijinal jantlara göre daha hafif olup performansa katkısı bulunmaktadır. Brembo 6 piston büyük fren sayesinde, oluşturulan mevcut gücü dengeleyebilecek fren potansiyeli hedeflenmiştir.

_ELEKTRONİK

- AEM EGT Göstergesi
- Aquamist Methanol Göstergesi
- AEM Basınç Göstergesi

Egzoz gaz sıcaklığı, yüksek performanslı araçlarda ciddi önem

taşımaktadır. Bu sayede aracın motor sağlığının olumsuzluklarını ön görülür ve müdahale edilebilir şekilde kullanımına kolaylık sağlar. Aquamist Methanol göstergesi, yapılan yazılımın araçta oluşturduğu güç bantlarına göre manifold içerisine



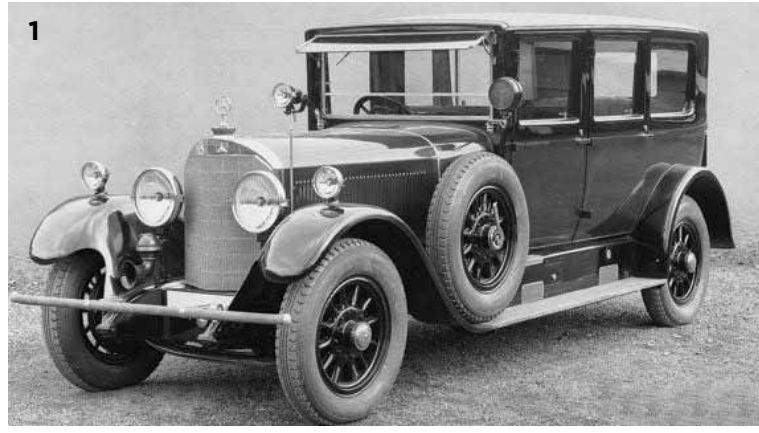
püskürtülmesini ve motor içi sıcaklığının düşürülmesine yarar. Bu işlem ayrıca yakıt oktanının artmasına da katkıda bulunur. Basınç göstergesi, turbonun belirlenen devirlerde yapmış olduğu basınç değerini anlık olarak görmeye yarar.

Bu modifikasyonlardan sonra aracımız dyno da güç değeri 220 HP'den 550 HP'ye ulaşmıştır.

ATATÜRK'ÜN KULLANDIĞI ARABALAR

yazı
UĞUR KÜÇÜK

Bir gün Kurtuluş Savaşı'nı başlatmak için ayak bastığı Samsun'dan Havzaya geçerken bozulur arabası. Aracın tamirini beklemeden yürüyerek devam eder ekibiyle birlikte; Gençlik Marşı'nın en anlamlı söylendiği yürüyüş olur bu. Başka bir gün koruma ve yaverlerini atlatıp İstanbul'da bilinmez yerlere sürdürür arabasını, çiftçi ve köylülerle protokolsüz görüşür böylelikle. Onların dertlerini dinler. Bir diğer gün ise Ankara'da yabancı devlet temsilcilerini ağırlarken üstü açık arabasıyla görünür. Otomobil hareket etmeden önce İsmet İnönü'ye bir şeyler söylemektedir. Evet, Mustafa Kemal Atatürk'tür bu kişi. Osmanlı İmparatorluğu'nun 650 yıllık mazisi ve 3 kıtada büyümesinin ışıltılı günleri bitip 'Hasta Adam' olarak anılmaya başlandığı ve Türk'ün Anadolu'nun küçük bir bölümüne hapsedilmek istenirken ortaya çıkan Büyük Lider. Türk'ün ateşle olan imtihanındaki önderliğini, askeri ve siyasi dehasını tüm dünya bilse de otomobillere olan tutkusu çok bilinmemektedir. Fakat tutku derken yanlış anlaşılmasın; Atatürk



asla bir otomobil koleksiyoneri olmamıştır. Şahsına ait hiçbir aracı olmayan Atatürk'ün tüm araçları hep makam aracı olmuştur. Bugün yeni yeni askeri ve sivil devlet arşivlerinden ve özel koleksiyonerlerin envanterinden çıkan fotoğraf ve videolar-

da Atatürk'ü bu araçlarla aynı karede görebiliriz. Şu an Anıtkabir'de sergilenen ve hepsi de kendisine hediye edilen bu otomobilleri gelin birlikte inceleyelim:

1 Mercedes

Mercedes'ten yapılan açıklamaya göre sipariş verilen ve bizzat Atatürk tarafından teslim alındığında imza atılan model olan Sindelfingen, 1924-1929 tarihleri arasında üretildi. 100 PS ve 4 silindir olan, siyah ve koyu yeşil renkteki otomobilde Peter Union marka 6 lastik bulunuyordu. Şoför mahallindeki koltuklar siyah deri, arka koltuklar ise kumaştı. Otomobillerin Avrupa'da az kullanıldığı zamanda Daimler şirketi ilk bayiliğini İstanbul'da kurmuştu.

2 Cadillac

Devasa metal ızgarası, yuvarlak farları, beyaz koltukları ve zamana karşı direnen kaportası ile muhteşem 1936 model Cadillac 80. Atatürk

bu otomobili 1936-1938 yılları arasında kullanmış. Vefatının ardından da aracın kullanımına devam edilmiş. Ancak daha sonra 1959'da Maliye Bakanlığı bu otomobili Anıtkabir'e bağışlamış. 12 silindirli bu eski Cadillac 80 serisinin motoru 6.8 litrelik ve 150 HP güç üretiyor. Ön konsolu basit birkaç düğme ve göstergeden ibaret. Ancak tabii ki artık çalışmıyormuş. Cadillac'ın yuvarlak çerçeveli gösterge tablosundaki saat 09.05'e ayarlanmış. 12 silindirli motorun zamanının en güçlülerinden biri olduğu biliniyor.

3 Lincoln

1934 model bir Lincoln K Cabriolet. Bu otomobil, Lincoln'ün K serisinin tek Cabriolet versiyonu. Siyah renkte, 12 silindirli bir motoru var. Atatürk, bu Cabriolet'i devlet başkanlarını ağırlarken kullanırmış. Atatürk'ün vefatından sonra bir süre daha, hatta Celal Bayar döneminde de kullanılmış. Kocaman bir ızgarası ve

mavi bir V12 amblemi olan arabaya binip inmek için açılan bir de basamağı mevcut. İçeride kullanılan malzemeler zamanına göre lüks sayılırken 3 ileri manuel vitesli, Stromberg karbüratörlü, 6.8 litrelik, 150 HP gücünde ve 12 silindirli bu otomobilden sadece 45 tane üretilmiş. Ayrıca arabanın bir önemli özelliği daha var ki o da zırhı. Mustafa Kemal Atatürk'ün bundan başka farklı modelde bir Lincoln otomobili daha olduğu biliniyor.

Atatürk'ün kullandığı tüm otomobiller birkaç sene önce Genelkurmay, Anıtkabir Müdürlüğü ve Antika Otomobil Federasyonu'nun işbirliği ile restore edildi. Şimdi Anıtkabir'deki müzede, lar siyah deri, arka koltuklar kumaştı. Otomobillerin Avrupa'da az kullanıldığı zamanda Daimler şirketi ilk bayiliğini İstanbul'da kurmuştu.



HAZIRLAYAN
FAHİR TALİB
YOUTUBE @
CARVISERTV

Yenilenen Peugeot 2008 gün yüzüne çıktı!

Peugeot SUV ailesinin son üyesi Peugeot 2008, yenilenen yüzüyle görücüye çıktı. Tasarım ve teknolojisi fazlasıyla dikkat çekici!



YENİLENEN PEUGEOT 2008

CMP platformunun üyesi olan PSA grubu Peugeot 2008, yeni yüzü ve teknolojisi ile önümüzdeki günlerde kendinden oldukça fazla söz ettiriyor olacak. PSA grubunun bir diğer ögesi olan DS'in tasarımına fazlasıyla göndermeler yapan araç, B sınıf SUV/Crossover pazarındaki pasta dilimini arttırmayı hedeflemiş gibi gözüküyor. LED aydınlatmalı gündüz farları ve tampondaki detaylar, aracın marka logosu ile bütünlük sağlamış durumda. Açıkçası logoyu söküp 'DS' amblemi koyduğunuzda ise, muhtemelen kimse yadırgamayacaktır. 4.30 metre boyu ve 2.60 metre genişliği ile aracın 3008'den rol çalaca-

ğını bile söylemek mümkün. 434 litre yükleme kapasitesi ile araç, öncesinde belirtmiş olduğumuz ölçülerin hakkını verecek gibi gözüküyor. Nitekim görsellere bakacak olursak, arka yaşam alanı memnun edecek seviyelerde. Ancak elbette fotoğraflar bir fikir sahibi olmamızı sağlıyor olsa da, deneyim konusu çok ayrı. Kabin içerisinde selefine göre söyleyecek çok şey olsa da, markanın farklı ürün gamlarındaki kokpitler



neredeyse aynı olduğunu söylemek mümkün. Yakın tarihte ülkemize gelen Peugeot 508 ise en iyi örneklerden biri olabilir. 10 inç dokunmatik multimedya ekranı ve yeni nesil 3 boyutlu virtual cockpit için yorum yapmaya zaten gerek yok. Benzinli ve dizel gibi içten yanmalı ünitenin yanı sıra bu aracın %100 elektrikli bir versiyonun olacağı belirtilmekte. 136bg 260nm tork güce sahip olacak elektrikli



ünitenin WLTP verilerine göre 310km menzile sahip olacağı belirtilmekte. Benzinli ünite ise 1.2 PureTech 100bg ünite sadece 6 ileri manual ile gelirken, 130bg 155bg ünitelerde EAT8 otomatik şanzıman tercih edilebiliyor olacak. Dizel tarafında ise, 1.5 litrelik dizel ünite 100bg

güç sunarken sadece 6 ileri manual şanzıman kombinasyonu ile alınırken, 1.5 litre 130bg güç üreten ünite ise 8 ileri EAT8 otomatik şanzıman tercih edilebiliyor olacak. Elektrikli versiyonunun Türkiye gelmesini açıkçası düşünmüyoruz. Çünkü içten yanmalı ünitelerin üzerindeki vergi

baskısı, elektrikli ünitenin Türkiye'de fiyatlanamamasında ki rolü büyük olacak. Sınıfındaki rakiplere bakılacak olursak, 2020 yılı B sınıf SUV/Crossover araçların fazlasıyla konuşulduğu bir yıl olacağına kesin gözüyle bakabiliriz.

ASF OTOMOTİV

E-5 Yanyol Fidan Plaza Pamukkale Sokak No:2 Soğanlık, Kartal/İstanbul T. 0 (216) 427 42 42

