ASFALT
MAGAZINE

ARAŞTIRMA
Otomotiv Sektöründe
Her Yıl Yeni
Bir Model Çıkacak

ROPÖRTAJ
NISSAN Türkiye Genel
Müdürü; Sinan Özkök

OTOPOST
Formula 1
Sadece Rekabetten
İbaret Değil!

MODİFİYE
1965
FORD Mustang
Fastback GT

**TRAFİK IŞIKSIZ
BİR GELECEĞE
HAZIR MISINIZ?**

UZMAN GÖRÜŞÜ
Ford, GT Carbon

KEŞİF
KASA
TİPLERINE GÖRE
OTOMOBİLLER

S.04
MART
2019

ASFALT MAGAZINE

Kapak Fotoğrafı:
REINHART JULIAN

İmtiyaz Sahibi:
Fırat Fidan

Hazırlayan:
Build Up Pr

Grafik Tasarım:
Güneş Engin

Katkıda Bulunanlar:
Bahar Yapıcılar, PWC Türkiye, Sevilay Çoban
Fahir Talib, FT Tuning, Furkan Özata

INDEKS

araştırma
Otomotiv Sektöründe Her Yıl Yeni Bir Model Çıkacak — 05 - 09

ropörtaj
NISSAN Türkiye Genel Müdürü; Sinan Özkök — 11 - 19

otopost
Formula 1 Sadece Rekabetten İbaret Değil! — 21 - 23

keşif
Kasa Tiplerine Göre Otomobiller — 25 - 26

modifiye
FORD Mustang 1965 Fastback GT — 27 - 31

makale
Trafik Işıksız Bir Geleceğe Hazır mısınız? — 33 - 34

uzman görüşü
Ford, GT Carbon Series 2019 — 35 - 38

sayı 04, Mart'19

Merhaba

DEĞERLİ
SEKTÖR
TEMSİLCİLERİ;

Zengin içeriğimiz ve değerli konuklarımızla yılın ilk sayısında sizlerle birlikte olmanın heyecanını yaşıyoruz.

Otomotiv sektörünün temsilcilerini ağırladığımız söyleşi bölümümüzün bu ayki değerli konuğu Nissan Türkiye Genel Müdürü Sinan Özkök. Kasım ayında başlayan ve yılın ilk 3 ayında devam eden vergi indirimlerinin sektöre etkisi, otonom araçların gelişimi, Türk otomotiv sektörünün izlemesi gereken strateji ve daha birçok konu özelinde görüşlerini aktaran Sayın Özkök'e paylaşımları için bir kez daha teşekkür ederiz.

PwC'nin gerçekleştirdiği "Otomotiv Sektörünü Dönüştüren Beş Trend" adlı araştırma raporu 20. yy'ın yaşam alışkanlıklarına damgasını vuran en önemli teknik buluşlarından biri olan otomobilin gelişen teknolojiler ve toplumsal taleplere bağlı olarak radikal bir dönüşümden geçtiğini ortaya koyuyor. Raporun detaylarına ise iç sayfalarımızdan ulaşabilirsiniz.

Dünyanın teknolojik olarak en gelişmiş, rekabetçi ve tehlikeli otomobil yarışları olan Formula 1 yarışı, aynı zamanda da "giriş maliyeti en yüksek yarış" unvanına sahip. Teknolojinin en üst sınırlarına göre gizlilik esaslarında tasarlanan ve üretilen bu araçların üretici firmaları pistlerde araçlarını sergilemek için milyon dolarları gözden çıkarıyor. İlk defa 1884 yılında Fransa'da doğan motorlu araçlarla yarış kültüründen doğan Formula 1 yarışlarını rakamlarla değerlendirdiğimiz yazımızı Otopost'ta bulabilirsiniz.

FT Tuning imzasıyla hazırlanan "Modifiye" bölümümüzde ise bu ay 1965 model Ford Mustang Fastback GT'nin orjinaline sadık kalınarak yapılan dönüşüme tanıklık edeceksiniz.

Kasa tiplerine göre otomobilleri ve trafik ışıklarına gerek duymadan ilerleyebilen otomobil uygulamalarının yanı sıra 'Carviser' markasının yaratıcısı gazeteci Fahir Talip'in mercek altına aldığı Ford GT Carbo Series ile ilgili detayları ise son bölümümüzde inceleyebilirsiniz.

Keyifli okumalar dileğiyle,

FIRAT FİDAN
ASF Otomotiv YK Üyesi

fotoğraf
ALEXANDER POPOV

Otomotiv sektöründe her yıl yeni bir model çıkacak

HAZIRLAYAN
PWC TÜRKİYE

PWC'NİN ARAŞTIRMASINA GÖRE 2030 YILINDA OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜ BEKLEYEN TRENDLER:

i. Yeni satılan araçların %55'i elektrikli olacak

ii. Kat edilen mesafenin %40'ı sürücüsüz araç olacak

iii. Kat edilen her üç kilometrenin biri "paylaşımlı" araçlara ait olacak

iv. Avrupa'da 18 milyon olan yıllık yeni araç satışları %34 artarak 24 milyon'a ulaşacak

v. Her bir araç çok daha fazla yol katettiği için araçların yenilenme hızı artacak

vi. Teknolojik gelişmeler pazarı her yıl model yenilemeye zorlayacak

PwC'nin "Otomotiv Sektörünü Dönüştüren Beş Trend" adlı araştırma raporu 20. yüzyılın yaşam alışkanlıklarına damgasını vuran en önemli teknik buluşlardan biri olan otomobilin, gelişen teknolojiler ve toplumsal taleplere bağlı olarak radikal bir dönüşümden geçtiğini ortaya koyuyor. Rapora göre, 2030'a kadar gerçekleşecek olan otomotiv devrimi ile sektörün yıllar boyu alıştığı pek çok kural tersine dönecek. Pazardaki değişimi tetikleyecek kavramlar ise; "elektrikli", "otonom", "paylaşımlı", "bağlantılı" ve "sürekli güncellenen" olarak karşımıza çıkıyor.

DAHA AZ SAHİPLİK, DAHA ÇOK PAYLAŞIM

2030'da daha fazla insanın araç paylaşma modellerine yönelmesiyle, çok daha az kişinin araç sahibi olması bekleniyor. Buna karşılık şu anda araç kullanamayan kişilerin de otonom araç kullanacak olması nedeniyle bireysel trafiğin yüksek derecede artması mümkün görünüyor. Bununla birlikte artan bağlantılı olma kapasitesi sayesinde trafiği düzenlemek gelecekte çok daha kolay olacak. Otomotiv sektörünü bekleyen mega trendlerin etkisiyle kara trafiği bir bütün olarak kökten değişecek.

fotoğraf ÖZGÜR AKMAN

Opet Fuchs Madeni Yağ A.Ş.,

OPET Petrolcülük A.Ş. ve Fuchs Petrolub SE şirketlerinin eşit paya sahip ortaklık yapısıyla kurulu; otomotiv ve endüstriyel yağlayıcılar ve oto bakım ürünlerinin üretimini, satışını ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştiren, 200'e yakın konusunda uzman çalışanı ve tüm Türkiye'de bulunan geniş bayi ağı ile hizmet vermektedir.

İzmir Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim tesisine sahip olan OPET FUCHS, yağlayıcı ürünleri ve oto bakım ürünleri üretimini gerçekleştirmektedir.

*ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistemi, OHSAS 18001:2007 - İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO/TS 16949 Otomotiv Üretimi ve İlgili Yedek Parça Üreticisi Kuruluşlar İçin Kalite Yönetim Sistemleri uygulanmaktadır.
OPET FUCHS ayrıca, Ford Q1, ISO 14064 Sera Gazı Emisyonlarinin Doğrulanması ve TSE EN ISO/IEC 17025 Laboratuvar Yeterlilik Sertifikalarına sahiptir.

Opet, Fuchs, Rom, Wynn's, Ford Otosan onaylı FMY, Tofaş onaylı Opar Olio ve Türk Traktör markalı ürünlerin üretimini gerçekleştiren OPET FUCHS, otomotiv ve endüstriyel sektörlerde kullanılan yağlayıcılar ve oto bakım ürünleri ile geniş bir ürün yelpazesine sahiptir.

OPET FUCHS, Man, Volvo, Mercedes Benz, Ford gibi dünyada saygın orijinal ekipman üreticilerinin (OEM) onayına sahip ürünleri ile hem sektörde yer alan üreticiler hem de tüketicileri ile her zaman işbirliği ve temas içindedir.

fotoğraf KASARIN NAIPONGPRASIT

2030'A KADAR KAT EDİLEN HER ÜÇ KİLOMETRENİN BİRİ "PAYLAŞIMLI" OLACAK

Düşük maliyetli paylaşım konseptlerinin büyümesiyle sadece birkaç yıl içinde, kişilerin kendilerini kendi araçlarıyla bir yere götürmeleri birçok ulaşım seçeneğinden sadece biri olacak. Araştırma 2030'a kadar kat edilen üç kilometreden birinin "paylaşımlı" olacağını öngörüyor. Paylaşılan araçların çok daha fazla kullanılması araçların yıpranma hızını arttıracağından, araç satışlarında artış olması bekleniyor. Raporda Avrupa'daki araç satışlarının %34 oranında artarak 2030'da 24 milyona çıkması, ABD'de %20 artışla bu rakamın 22 milyona ve Çin'de ise %30 üstü artışla 35 milyon olması bekleniyor.

HER YIL YENİ BİR MODEL

Günümüzde ortalama 5-8 yıl arasında değişen model yenileme hızı teknolojik gelişmelerin etkisi ile gelecekte çok hızlanacak. Rapora göre bu dönüşüme ayak uydurmak ve özellikle araç içi yazılım ve hizmetlerin yenilenmesi ihtiyacını karşılamak için şirketler neredeyse her yıl yeni bir model çıkaracak.

AR-GE YATIRIMLARININ YÖNÜ DEĞIŞECEK

Otomotiv şirketleri, en çok Ar-Ge yatırımı yapan şirketler olsalar da, en "yenilikçi" şirketler olarak tanımlanmıyor (En yenilikçi 10 şirket araştırmasında sadece bir tane otomotiv şirketi bulunuyor.) Rapora göre ayakta kalabilmek için, otomotiv şirketlerinin yazılım ve hizmet alanına yönelmeleri ve daha yenilikçi Ar-Ge yatırımları gerçekleştirmeleri gerekecek.

NISSAN TÜRKIYE GENEL MÜDÜRÜ

SİNAN ÖZKÖK

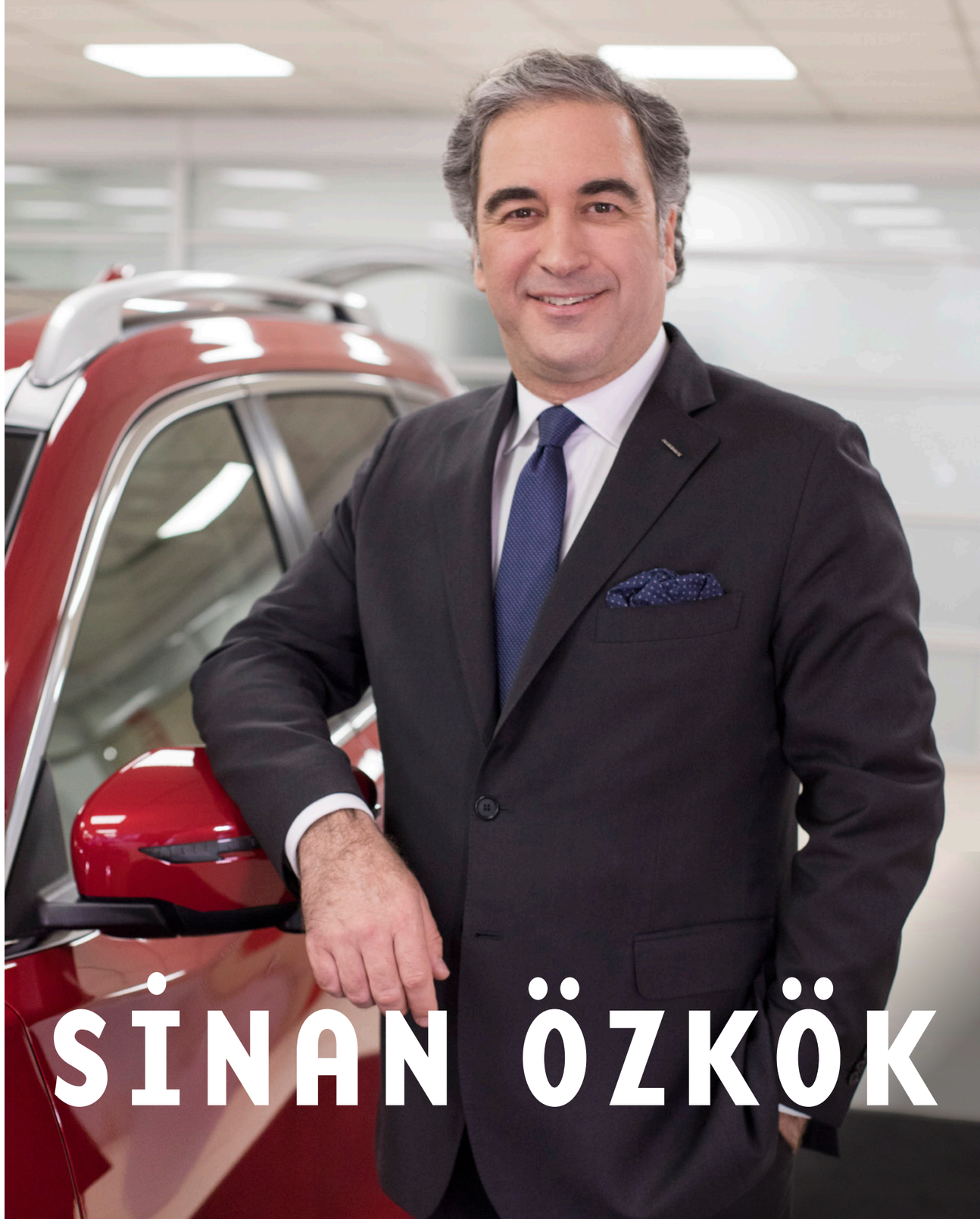
ROPÖRTAJ BAHAR YAPICILAR

Otomotiv sektörü, Türkiye'nin uzun yıllardır dış ticaretinin lokomotif sektörleri arasında yer alıyor. Geçen yıl ekonomide döviz ve kur dalgalanmaları sonucu yaşanan sorunlar otomotiv sektörünü ne ölçüde etkiledi? 2018 yılının değerlendirmesini yapabilir misiniz?

2018'de sektörümüzü etkileyen en önemli faktörlerden biri döviz kurlarındaki dalgalanmaydı. Euro ve dolar kurlarındaki oynamalar pazarımızı doğrudan etkiledi. Örneğin Euro kuru Ocak-Aralık döneminde %33'lük bir artış gösterdi. Bir diğer faktör olan enflasyonda ise yine Ocak-Aralık döneminde %20 artış yaşandı. Maliyetlerimizi artıran bu duruma rağmen TÜİK verilerine göre otomotivdeki fiyat endeksi Ocak-Aralık döneminde sadece %18 artış gösterdi. Özellikle Kasım ve Aralık'taki vergi indirimlerinin etkisi ile beraber fiyat artışları kontrol altında tutuldu, yapılan vergi indirimlerinin tamamı müşteriye yansıtıldı, son 2 ayda pazarın hareketlenmesi sağlandı. Otomotiv sektöründe 2018'in ilk yarısında 2017'ye benzer bir tablo yaşanırken, 2. yarıda maalesef aylık bazda %70'leri geçen düşüşler gerçekleşti ve 2. altı ayda pazar %52 seviyesinde düşüşle tamamlandı.

Otomotiv sektöründe ÖTV ve KDV indirimlerinin 3 ay daha uzatılması kararının sektöre nasıl bir hareketlilik getireceğini öngörüyorsunuz?

Otomotiv sektörü; üretim, ihracat, yurtiçi satış bileşenleriyle, yan sanayi ve bayilik yapılarıyla, yarattığı vergi geliri ve dış ticaret fazlasıyla Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü konumundadır. Sektörün desteklenmesi ve gelişimi amacıyla yapılan her türlü teşvik uygulamasını elbette olumlu buluyoruz. 31 Ekim'de yürürlüğe giren ÖTV ve KDV desteği, önceki yıllara kıyasla önemli oranda yavaşlayan sektörü bir nebze olsun hareketlendirmişti. Bu teşvikler sayesinde özellikle Kasım ayında bayilerde yoğun bir müşteri talebi gördük ve ilave



kampanyalarla satışların 600 bin adet seviyesinin altına düşmesinin önüne geçebildik. Ancak yine de iç pazarımızın bir önceki yıla göre %35 daraldığını göz ardı etmemeliyiz. Sektör göstergeleri, bu ilave teşviklerin devam etmesi durumunda dahi 2019'un bir önceki yıla göre yaklaşık üçte bir küçülme ile 400 bin adet seviyelerinde biteceğine işaret ediyor. Bu da son iki yılda iç pazarın yarıdan fazlasının kaybolması anlamına geliyor. Yapılan analizlerde 2017 seviyesinde bir satış hacmini ancak 2023'te yakalayabileceğimizi gösteriyor ki bu sektör açısından önemli sonuçlar doğuracak bir durum olarak önümüze çıkıyor. Dolayısıyla biz bu teşviklerin artırılarak sürdürülmesi gerektiğini tüm platformlarda ifade ediyoruz. Nitekim vergi indiriminin 2019'un ilk çeyreğini kapsayacak şekilde devam etmesi, zor günler geçiren otomotiv sektörünün biraz daha rahatlamasına imkân tanısa da sezonsal olarak düşük bir pazar olması yılın geneline yapacağı katkıyı sınırlı seviyede tutacaktır. Örneğin Ocak ayında gerçekleşen pazar rakamı bunun bir göstergesi oldu, vergi indirimlerine rağmen geçen seneye göre %59 daralma yaşadık. Sektörümüzün daha hızlı bir şekilde yeniden eski seviyesine gelmesi için de uzun soluklu önlemlere ihtiyaç var. Sonuç olarak 2019'da da sektörün mutlaka desteklenmesi gerektiğine inanıyoruz. Bir an önce pazarın hedeflediğimiz 1 milyon adet seviyelerine ulaşarak hem ekonomiye hem de vergi gelirlerine katkısının devam etmesini umut ediyoruz. Bu sadece sektör için değil Türkiye ekonomisi için de oldukça önemlidir.

Ürün özellikleri ve üretim teknolojilerinin çağ atlamasının beklendiği, yeni oyuncuların ve değişen müşteri kitlesinin pazara ağırlığını koyduğu ve dünya pazarlarının da yeniden düzenlendiği bir ortamda Türk otomotiv sektörü sizce nasıl bir strateji izlemeli?

2019'da dünyada yaklaşık 1,5 milyon adet elektrikli araç satılacağı öngörülüyor. Türkiye'de 2018'de satılan elektrikli araç adedi ise sadece 155. Dünyadaki bu trende karşılık Türkiye'de bu rakam ne yazık ki gerçekten çok düşük. Geliştirilmekte olan bir yerli araç projesi var ve yarının otomobili için çalışılıyor, aldığımız bilgiler %100 elektrikli olacağı yönünde. Sektörümüzün bütün bu gelişmelerle önümüzdeki dönemde çok büyük bir değişim yaşayacağını düşünüyorum. Bir yandan otonom sürüş

"Özellikle Eylül ve Ekim aylarında yaşadığımız ciddi düşüş trendi yılın son 2 ayı için endişelendirse de devletimizin devreye aldığı vergi indirimi uygulaması sayesinde Kasım'da ve Aralık'ta talebin hareketlendiğini gördük ve yılı 621 bin adetlik pazarla tamamladık. Bu da bir önceki seneye göre %35'lik bir daralmayı işaret ediyor."

özelliklerinin gelişmesi, bir yandan %100 elektrikli araçların hayatımıza girmesi, öte yandan da araçların bağlantı seviyesinin artmasıyla önümüzdeki 10 yılda, son 15 yılda gördüğümüzden çok daha büyük bir değişim göreceğiz. Türkiye'deki sektörün de bu çerçevede, değişime bağlı olarak nasıl katma değer yaratacağını iyi belirlemesi, buna bağlı bir strateji izlemesi gerek. Bayilerden ana markalara, kiralama sektöründen yan sanayi firmalarına uzanan çok geniş bir ekosistemden bahsediyoruz. Buradaki her aşamada "Biz neyi farklı ve daha fazla değer yaratarak gerçekleştirebiliriz?" diye sormalıyız. Önümüzdeki dönemde özellikle batarya yönetim sistemleri, otonom sürüş özellikleri gibi konularda bilgi sistemleri ve teknolojileri sektörü giderek daha fazla işimizin içinde olacak, burada ne gibi sinerjiler yaratılabilir buna bakmak gerek.

Ülkemizdeki pazar yapısını incelediğimizde kasa tipinde SUV'un ciddi yükselişini görüyoruz, hatchback kasa tipinden SUV kasa tipine geçiş var, artık otomobil pazarının beşte biri SUV modellerden oluşuyor. Bir diğer önemli detay da pazarın %58'inin hala dizel tercih etmesi. Avrupa'da yaşanan dizelden benzine geçişin Türkiye otomotiv pazarına da yansıyacağını düşünüyoruz. Burada hala %50'nin üzerinde bir dizel payı varken önümüzdeki dönemlerde önce benzine, daha sonra da elektrikli araçlara geçişin hızlı bir şekilde gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Biz de NISSAN olarak bu değişimi yakından takip ediyoruz. Aldığımız başarılı ürün politikası kararları ile SUV pazarında %19 pay ile lider durumdayız. Buradaki gücümüzü önümüzdeki dönemde daha da göstereceğimiz yeni ürünlerimiz olacak. Ayrıca NISSAN Intelligent Mobility vizyonumuz çerçevesinde geliştirdiğimiz yeni teknolojileri de giderek daha fazla ürünümüzde Türk müşterilerine sunacağız. Yarının otomobili bambaşka olacak, bunun öncüsü olarak da Türkiye'de bunu müşterilerimize aktaracağız. Örneğin dünyanın en çok satan elektrikli aracı NISSAN Leaf'in önümüzdeki dönemde Türkiye'de de lanse edilmesi için çalışmalarımız sürüyor.

Sektörün gelişimin önündeki en önemli engeller ve önümüzdeki beş yıllık dönemde büyümesinde etkili olacak faktörler sizce neler olacak? Otomotiv pazarının büyümesini ve istikrarlı bir yapıya kavuşmasını sağlayacak çözüm önerilerinizi öğrenebilir miyiz?

Sektörde çeşitli markaların çok ciddi yatırımları var ve bir yatırımcının baktığı en önemli unsurlardan biri de iç pazardaki stabilite ve pazarın potansiyeli. Dolayısıyla iç pazarın gelişmesini sağlayacak tedbirlerin mutlaka sürekli bir yapıda olması

gerekiyor. Önümüzdeki dönemde pazarın tekrardan yükselerek 1 milyonlu rakamlara gelmesi hem mevcut modellerin yenilenmesi hem de yeni ürünlerin gelmesi açısından Türkiye'nin önünü açacaktır. Otomotiv pazarının büyümesi ve istikrarlı bir yapıya kavuşması için otomotiv sektöründeki vergi sisteminin daha uzun bir dönemi sağlayacak şekilde iyileştirilmesi, bankaların uygulayacağı avantajlı faiz oranları ile krediye ulaşımın desteklenmesi, araç parkının daha güvenli ve çevreci bir hale gelmesi için de hurda teşvikinin sürekli olması öncelikli konular olmalıdır. Ayrıca elektrikli araçlara uygulanacak vergi muafiyeti gibi uygulamalar ülkemizin hızlı bir şekilde araç pazarında önemli bir yere gelmesini sağlayabilir. Bu konularda atılacak adımları sektör de tam destekleyecek ve sonunda kazanan yine Türkiye olacaktır.

Pazardaki daralma NISSAN'a nasıl yansıdı? Özellikle SUV segmentindeki liderliğiniz ve markanızın 2019 yılı için planlarından bahseder misiniz?

2018 senesini NISSAN açısından özetlersek pazarın kazanan markaları arasında yer aldığımız ve SUV'daki değişmez liderliğimizi perçinlediğimiz bir sene oldu diyebiliriz. SUV'daki gücümüzü pazara aktardığımız, üst üste rekorlar kırdığımız, pazar payımızı %4,2'ye taşıdığımız bir sene oldu. NISSAN olarak, 2018'i düşen bir pazarda pazar payımızı artırarak tamamladık. Toplam pazardaki onuncu yerimizi korurken, otomobil pazarında ise dokuzuncu sıraya yükseldik. 2019 yılında, pazar payımızı ve SUV'daki liderliğimizi korumak istiyoruz. Önümüzdeki dönem, gelişmiş teknolojimize ve

marka yatırımlarımıza daha fazla yoğunlaşacağız. İlerideki dönemlerde ise ürünlerimizin mevcut teknolojik özelliklerini artırarak, araçlarımızda yer alan NISSAN Intelligent Mobility özelliklerini - "Akıllı Sürüş, Akıllı Güç ve Akıllı Entegrasyon"- daha yoğun bir şekilde göreceğiz.

Operasyonel ve günlük kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz? Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz? Markanızın ikinci el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

NISSAN olarak bizim her zaman öncelikli hedefimiz her kanalda, her modelde performans göstermektir. Bu performansı ortaya koyarken de sadece adet ve kârlılık değil, müşteri memnuniyeti de önceliklerimiz arasındadır. Sektörümüzün önemli aktörleri olan operasyonel ve günlük kiralama firmalarına da bu çerçevede fazlasıyla önem veriyoruz. İşin esasında operasyonel ve günlük kiralama firmalarını müşterilerimiz olarak değil, bunun da ötesinde nihai müşterilerimize NISSAN ürünlerini ve servis kalitemizi taşıyan ticari iş ortaklarımız olarak bakıyoruz. Bir yandan ürün gamımıza iş ortaklarımızın ihtiyaç duyabileceği model ve ekipmanları dahil ederken, tedarikte de talebi karşılayabileceğimiz seviyeyi koruyoruz. Operasyonel kiralamadaki satış ekiplerine eğitim programlarımızla yeni ürünleri aktarıyoruz, önemli sayıda test aracı ile bu konuda gelen talepleri de çok hızlı hayata geçiriyoruz. Günlük kiralama firmalarını ayrıca bir anlamda ürünlerimizi ve geldiğimiz teknolojik seviyeyi potansiyel perakende ve filo müşterilerimize tanıttığımız bir platform olarak düşünebiliriz. Çoğu müşterimizden, tatilde ya da iş seyahatinde kiraladığı NISSAN modelinden çok memnun kaldığı için bizi tercih ettiği yönünde yorumlar alıyoruz.

"Türkiye, güçlü ekonomisi ile 1 milyonluk bir pazara sahip olmalıdır. Bu seviyede bir pazarın yaratacağı katma değer diğer faaliyet alanlarını da harekete geçirecek, ekonomiye can suyu olacak, bu hacmin getireceği vergi geliri bütçeye önemli bir kaynak sağlayacaktır."

Her şeyden önemlisi de kısa vadede değil, uzun soluklu iş birliğini hedefleyen fiyat politikamız ve perakende ağırlığımız ile iş ortaklarımızın güvenebileceği bir yapıyla çalışıyoruz. ODD verilerine göre sektördeki perakende oranı ortalama %60 iken, NISSAN'daki %80 perakende satış oranı, kiralama dönemi sonunda yeniden satış aşamasında kuvvetli ikinci el değerlerine sahip olmayı sağlıyor. Özellikle operasyonel kiralama firmalarından aldığımız geri bildirim bu konuda çok iyi olduğumuz ve NISSAN modellerinin kendilerini fazlasıyla memnun ettiğini ortaya koyuyor. Günlük kiralamada ise modellerimizin kiralanma oranları NISSAN ürünlerine yapılan yatırımın ne kadar verimli olduğunu ortaya koyuyor.

Operasyonel kiralama firmaları için Satış Sonrası Teknik ekibimizde filo müşterilerimize özel delege edilmiş teknik uzmanımız bulunuyor. Kurumsal müşterilerimiz ilgili satış sonrası hizmet konularında direkt olarak bu arkadaşımız ile temasa geçebiliyorlar. Ayrıca kiralama firmalarına sunduğumuz avantajların bayi teşkilatımızın her noktasında geçerli olmasını sağlıyor, kullanımda kolaylık yaratmayı hedefliyoruz.

Otomotiv faaliyetinin önemli bir unsur olan ikinci el konusunda ise, perakende gücümüzün verdiği tecrübeyi kullanarak, müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunmayı hedefliyoruz. NISSAN marka olduğu kadar takasa aldığımız diğer markaları da yurt çapına yayılmış bayi teşkilatımız aracılığıyla müşterilerimize sunuyoruz. Ayrıca kendi markamız Carbook'la müşterilerimize ikinci el araçlarda güvence veriyor, gönül rahatlığıyla satın almalarını sağlıyoruz. Yine Carbook ile müşteri deneyimini dijital ortam üzerinde de destekliyoruz.

Sizi iş hayatınızda bu başarıya taşıyan ve başarınızı sürdürülebilir hale getirmenizi sağlayan en önemli özelliğiniz nedir? Bu anlamda sektöre adım atacak ya da yeni girmiş olan gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

İş hayatı çok değişken bir ortam, sürekli yeni zorluklarla mücadele etmeyi, bunun için de azimli ve istekli olmayı gerektiriyor. Karşılaşılan sorunlarda her zaman bardağın dolu tarafını görerek nasıl daha iyisini ve bir fazlasını yapabileceğimize, değişimi nasıl yöneteceğime odaklanıyorum. Benim felsefem +1 üzerine kuruludur. Her gün bir önceki güne göre nasıl +1 değer yaratabilirim, +1 araç satabilirim, +1 lira kâr yazabilirim, +1 müşteri memnun edebilirim, bunun peşindeyim. Bu yaklaşımla sektöre ve iş hayatına yeni

adım atacak veya atmış olan gençlere tavsiyem “İşimi, kurumumu nasıl daha ileriye taşıyabilirim? Nasıl artı değer katabilirim?” diye düşünmeleri ve bu yaklaşımla konuyu ele almaları olacaktır. Ancak bu şekilde kendileri geliştirebilir ve ileriye gidebilirler. Bir diğer konu da sebat. Zorluklardan yılmadan, bıkmadan, ne kadar bulut olursa olsun, güneşin hep orada olduğunu bilerek hareket etmek gerek. En ufak bir sorunda karamsarlığa kapılarak geri adım atmak yerine akılcı çözümler üretildiğinde, değer yaratan alternatifler geliştirildiğinde mutlaka diğerlerinden ayrışıp öne çıkarsınız, ne kadar zorluk olursa olsun mutlaka başaran siz olursunuz.

Yoğun çalışma temponuz içinde kendinize ayırdığınız özel zamanlarda neleri yapmaktan keyif alıyorsunuz?

Dediğiniz gibi yoğun bir tempoyla çalışıyorum, özellikle seyahatler sebebiyle kendime ayırdığım zaman maalesef çok kısıtlı oluyor. Bu kısıtlı zamanı da olabildiğince çocuklarımla geçirmeye gayret ediyorum. Bir de son yıllarda daha fazla vakit ayırmaya çalıştığım hobim, aslında hobiden de öte gerçek bir tutku haline gelen yelken var. Bu benim için aslında çok eskilere dayanıyor, baba tarafım Akçakocalı, sonuçta bir Karadenizlilik var. Kurtuluş Savaşı gazisi olan dedem Akçakoca’da uzun yıllar deniz yollarının acenteliğini yapmış. O zamanlar liman olmadığı için gemi yanaşamazmış, dolayısıyla yolcuları ve yükleri sandallarla getirip götürürlermiş. Fırtına oldu, kötü hava patladı, gemi gelmedi, çocukluğumuz bu hikayeleri dinleyerek geçti, hep denizle bir ilgimiz oldu. İlerleyen yıllarda iş yoğunluğu sebebiyle denize ve yelkene çok ilgi gösteremesem de son 10 yıldır yeniden hayatımda önemli bir yer tutmaya başladı. Başta uzun süren bir eğitim süreci sonunda amatör denizci belgemi aldım, her yaz bir yelkenli kiralayarak kendimi geliştirmeye başladım. Denizde öğrenmenin sonu yok, adım adım ilerliyorum. Her yeni rota, yeni deneyimler, yeni heyecanlar ve yeni keyifler demek.

Bu arada NISSAN içinde bir yelken takımı kurduk, iki senedir yarışlara katılıyoruz. Aldığımız dereceler bizi bu konuda umutlandırıyor. Önümüzdeki dönemde bu faaliyeti devam ettirmeyi amaçlıyoruz. Yarış içinde olsun, güneyde sakin bir koyda olsun, tekne üzerinde olmak, denizle içi içe olmak bambaşka bir huzur veriyor bana.

FIRAT FİDAN
ASF Otomotiv
Yönetim Kurulu
Üyesi

FORMULA 1 SADECE SÜRÜCÜLER VE MARKALAR ARASINDAKİ REKABETTEN İBARET DEĞİL

İlk defa 1884 yılında Fransa'da doğan motorlu araçlarla yarış kültürü o zamanlar bir köyden diğer köye kadar yapılan basit bir etkinlikti. Gerçek anlamdaki ilk yarış 1900 yılında, o zamanlar New York Herald ve Herald Tribune'ün sahibi olan James Gordon Bennett Jr. tarafından, James Gordon Kupası adıyla Avrupa'da düzenlendi.

1906 yılında Fransa Otomobil Kulübü (CAF) tarafından Grand Prix adıyla düzenlenen yarışın organizatörleri eminim ki bugün motor sporlarının bu kadar ihtişamlı ve bir o kadar prestijli hale geleceğini tahmin dahi edememişlerdi.

Başlangıcı 1920 ve 1930'larda yapılan Avrupa Grand Prix motor yarışlarına dayanan ve dünyanın en popüler otomobil sporları şampiyonası arasında yer alan Formula 1 yarışlarında ilk dünya şampiyonası Mayıs 1950'de İngiltere'nin Silverstone pistinde gerçekleşti. Formula 1 Dünya Şampiyonası, dünyanın en popüler otomobil sporları şampiyonası olmasının yanı sıra, 4 senede bir düzenlenen Yaz Olimpiyatları ve Futbol Dünya Kupası'ndan sonra, küresel olarak en çok izlenen spor organizasyonu haline gelmiştir. Milyonlarca fanatik taraftarın yanında çok büyük sponsor destekleri kazanan ve olimpiyat şampiyonları ile ayrıca ilgi gören bu yarışların teknolojinin ve hızın limitlerini zorlayarak 7'den 70'e herkesin heyecanla beklediği dev bir organizasyon olduğunu söylemezsek haksızlık etmiş oluruz. Bu yıl 17 Mart'ta Avusturalya'da başlayacak ve 1 Aralık tarihinde Abu Dabi Grand Prix'te sona erecek yarışlar için geriye sayım başlamışken gelin biraz da maliyetlere göz atalım.

Dünyanın teknolojik olarak en gelişmiş, rekabetçi ve tehlikeli otomobil yarışları olan Formula 1 yarışı, aynı zamanda da "giriş maliyeti en yüksek yarış" unvanına sahip. Teknolojinin en üst sınırlarına göre gizlilik esaslarında tasarlanan ve üretilen bu araçların üretici firmaları pistlerde araçlarını sergilemek için milyon dolarları gözden çıkarıyor.

Öyle ki bu yarışlarda araçların üretim maliyeti, mühendislere ödenen astronomik maaşlar, çalışan tüm ekiplere yapılan ödemeler, ulaşım, yiyecek ve konaklama masrafları derken zaten maliyetleri çok üste taşıyan bu yarış için tabii ki bir de şampiyonaya girme maliyeti söz konusu. Takımlar 2013'ten bu yana önceki sezon aldıkları puan üzerinden bir giriş ücreti ödüyorlar. Bu ödemelerin hesaplanma tekniğinde ise ABD Tüketici Fiyat Endeksi göz önünde bulunduruluyor. Ayrıca, kazanılan puanlardan bağımsız olarak öncelikle her takım 546 bin 133 ABD Doları tutarında bir temel ücret ödemek zorunda. Buna ek olarak bir önceki yılın şampiyon takımı kazandığı puan başına 6 bin 553 dolar, diğer tüm takımlar ise kazandıkları puan başına "sadece" 5 bin 459 dolar ödüyorlar.

2019 yılı yarışları ödeme tablosu ise şöyle;

Mercedes: 655 puan
4.838.348 $

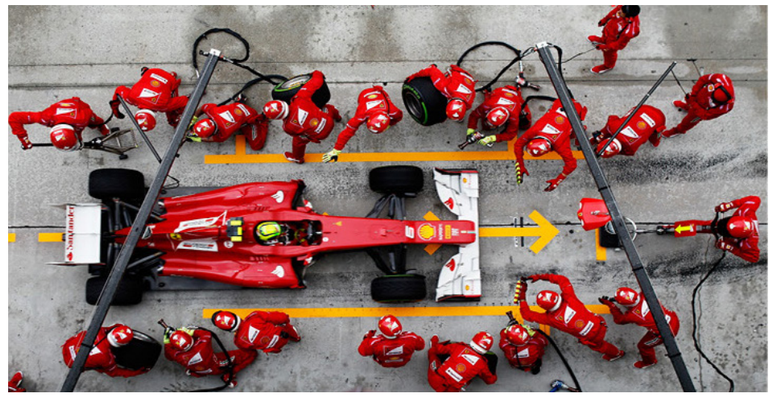
Ferrari: 571 puan
3.663.222 $

Red Bull Yarış TAG Heuer: 419 puan
2.833.454 $

Renault: 122 puan
1.212.131 $

Haas-Ferrari: 93 puan
1,053,820 $

McLaren-Renault: 62 puan 884,591 $



Racing Point Force India-Mercedes: 52 puan 830,001 $

Sauber-Ferrari: 48 puan 808,165 $

Scuderia Toro Rosso-Honda: 33 puan 726,280 $

Williams-Mercedes: 7 puan 584,346 $

Force India, Belçika Grand Prix'sinden hemen önce markalaştı ve markalaşmanın ardından 52 puan aldı.

Hesaplaması da bu 52 puan üzerinden yapıldı. Totalde kazandığı ek 59 puan ise sıfırlandı ve bu yüzden 59 puan için ekstra 322 bin dolar ödemeyecek. Mercedes 2018'de kazandığı 655 puanla, 2018 yılında ödediği tutarın çok az altında bir rakam ödeyecek. Mercedes takımı en fazla giriş bedelini 2014 yılında 5,2 milyon dolar ödeyerek gerçekleştirmişti. Ferrari ve Red Bull bir önceki yıla göre sadece

200 bin dolar daha fazla ödeyecekken, Renault, 336 bin dolar daha fazla ödeyerek bir önceki yılın en büyük artışını gerçekleştirmiş oldu.

FIA'ya ödenecek olan toplam tutar bir önceki yıla göre 203 bin 333 dolar artarak 16 milyon 479 bin 877 dolara ulaştı. Tüm takımların yıllık harcamalarının 2,6 milyar dolar olduğu bu yarışın düzenleyicisi olan Formula 1 Group ise yıllık 2 milyar $ ciroya ve vergi öncesi 400 milyon $ kara sahip bir organizasyon olarak ön plana çıkıyor.

Bu rakamların ortaya koyduğu üzere çoğu yarış kategorisinin aksine, Formula 1 sadece sürücüler arasındaki rekabetten ibaret değil. Aynı zamanda yarışlara katılan otomobil markaları arasında da bir rekabet söz konusu. F1 pilotlarının yarış başına ortalama 4 kg kaybettiği, araçların ise sadece 2 saatlik ömre sahip olduğu Formula 1'i hiçbir takım disiplin, para ve detaylara dikkat etmeden kazanamaz.

"Minimum 80 bin parçadan oluşan bir F1 otomobilinin ortalama maliyetini 6,8 milyon $ olarak düşündüğünüzde, ki buna yüzlerce milyon harcanan ar-ge giderleri dahil değildir, Formula 1'in "dünyanın en pahalı yarışı" unvanına sahip olması gayet normal bir sonuç diyebiliriz."

Yüksek ve
düşük sıcaklıklarda
motorunuzda
üstün koruma sağlar.

Mobil 1™ bir yağdan daha fazlasıdır.
Moleküler düzeyde dönüşüm sağlayan birçok bileşenden oluştuğu için yüksek ve düşük sıcaklıklarda aracınızın motoruna yağ değişimleri arasında üstün koruma sağlar. Böylece motorunuz sınıf atlar.

Energy lives here™

www.mobil1.com.tr

©2017 Exxon Mobil Corporation. Adı geçen bütün ticari markalar, Exxon Mobil Corporation veya bağlı kuruluşlarının tescilli ticari markalarıdır.

Mobil 1™
Performance by ExxonMobil

KASA TİPLERİNE GÖRE OTOMOBİLLER

DERLEYEN
SEVİLAY ÇOBAN

Otomobil satın alırken, marka, model, renk ve teknolojik donanım gibi özellikleri tüketicilerin tercihlerinde belirleyici unsurlar arasında yer alır. Ancak, otomobilin marka ve modeli ne olursa olsun kasa tipleri açısından sınıflandırılmaları bazı standartlara bağlanmıştır.

Üretilen her otomobilin kasa yapısı isimlendirmesinde çok sayıda farklılıklar söz konusu olduğu için çoğu zaman kullanıcılar da bunları karıştırabilmekte. Otomobil kasa yapıları, kendi içlerinde birçok avantajı barındırırken, bu avantajlara gerek kullanıcı açısından gerek donanım açısından bakılabilir. Bu yazımızda konuyla ilgili paylaştığımız bilgilerin otomobil kasa ayrımı yapmanızda size destek olabileceğini düşünüyoruz.

Otomobiller 8 farklı kasa tipine göre isimlendirilmektedir. Birçok kişi tarafından en bilinenler arasında Hatchback, sedan, SUV gibi stiller yer alırken bunların yanı sıra Station Wagon, Coupe, Van, Cabrio ve Pick up kasa tipleri de bulunuyor. Şimdi bunları detaylı bir şekilde inceleyelim.

Sedan

Ülkemizde trafikte giderken en çok karşılaşabileceğiniz otomobil türlerinden olan Sedan, aynı zamanda aklımıza ilk gelen araç tiplerinden biridir. Özellikle ailelerin ve kurumsal şirketlerin tercih ettiği sedan otomobillere en güzel örnek Ford ve Nissan markalarının modellerinde karşımıza çıkıyor. Kısaca tarif etmek gerekirse üç kutulu tasarıma sahip olup motor, gövde ve bagajdan oluşur. Yani, arka camdan geriye uzanan bagajı bulunan kasa tipleri diyebiliriz. Sadece Türkiye otomobil pazarı değil Amerika ve Asya otomobil pazarında da en çok rağbet göre araç tiplerinden biridir. Sedan araçların çok büyük kesimi 4 (ve bagaj kapısı) kapılıdır. Nadiren de olsa 2 kapılı (ve bagaj kapısı) araçlar bulunmaktadır. İngiltere'de sedan araç yerine saloon kelimesi kullanılmaktadır. 2 kapılı sedan araçlara "coach" adı da verilmektedir.

Hatchback

Hatchback kasa tipindeki araçlar iki kutulu olarak geçmektedir. Bagaj gövdeyle birleşiktir. Bu nedenle bagaj hacmi daha küçük olan kasa tipine sahiptir. Yani yolcu bölümüne entegre edilmiştir. Bagaj kapağı da arka cam ile birleşiktir. En iyi örnek olarak Ford Focus'tur. Hatchback otomobiller 3 veya 5 kapılı olarak da bilinirler.

Station Wagon

"Arkası uzun otomobil" olarak kısaca özetleyebileceğimiz station wagonlara örnek olarak Volvo V60'ı gösterebiliriz. Bu özelliği nedeniyle beğenilen Station Wagon araçlar sportif olmasa da fonksiyonu nedeniyle ön plana çıkıyor. Kuzey Amerika pazarında aynı tip kasalı araçlar "estate" adı verilmektedir.

Coupe

Otomobilde spor bir görünüm sevenler daha çok iki kapılı modelleri olan Coupe kasa tipini seçiyor. Coupe'ler iki ya da tek kapılı olarak dizayn edilebiliyorlar. Genel olarak 2 en fazla 3 kişilik olan Coupe araçlarda katlanabilir sunroof ve bagaj bulunmaktadır.

SUV

Minivan, station vagon, 4x4 gibi birden fazla stili olan ve daha çok spor amaçlı kullanılan araçlar SUV araçlardır. Dört çeker olan bu araçlar, güçleri ile ön plana çıkar. Ancak tüm SUV araçlar dört çeker özelliği taşımadığı için hepsinin güçlü olduğu yanılgısına kapılmamak gerekir. Hem şehir içinde hem de sportif faaliyetlerde keyfine düşkün olanlar, SUV'dan yana tercihte bulunabilir.

Van

Minivan ve panelvan olarak anılan Van kasa tipi araçlar, genellikle yük taşımak için kullanılır. Hafif ticari araç olarak da bilinen bu araçlar genelde ticari amaçlı olarak tercih edilirler.

Cabrio

Cabrio tipi araba kasaları, üstü açık arabalar olarak düşünülür. Ancak bir aracın cabrio olabilmesi için mutlaka üstünün açık olması gerekmez. Tek kapılı aynı zamanda da arkada da koltuk yer alan araç kasaları cabrio olarak isimlendirilir.

Pick Up

Bu kasa tipindeki araçları özellikle Amerikan filmlerinden hatırlayabilirsiniz. Büyük çiftliklerde geçen filmlerin başkarakterleri arasında yer alan arabalar genelde pick up kasa tipinde olurlar. Toyota'nın Tacoma modeli, 2015 yılının en başarılı pick up modeli olarak gösteriliyor.

Türkiye'de otomobil kullanıcıları daha çok Sedan kasa tipini tercih ederken, Hatchback ve Coupe'nin de ikinci ve üçüncü olarak bu sıralamaya girdiğini söyleyebiliriz.

FORD MUSTANG
1965 FASTBACK GT
2009

1956 FORD MUSTANG'E YAPILAN MODİFİYE İŞLEMLERİ

• Arabada orijinali haricinde hiç bir parça kullanılmayıp, fabrika ölçülerine sadık kalındı.

• Araç baştan sona sıfır parçalarla restore edildi.

• Tüm iç donanım ve parçaları, farlar ve dış aksesuarlar, camlar, motor ve radyatör, kasnak takımı, egzostlar gibi diğer motor parçaları, şanzıman ve diferansiyel sipariş üzerine Amerika'dan ithal edilip araca monte edildi.

• Şase ön kolları yenilendi.

ÜZERİNDEN ÇIKARTILAN ESKİ MOTOR

• V8 4600 CC (289 cubic inch) fabrika çıkısı 225 HP olan motor

YENİ TAKTIĞIMIZ FORD RACING YAPIMI MOTOR

• V8 5000 CC (302 cubic inch) 340 HP - 470 NM (345FT. LB) Tork güç üretiyor

KARBÜRATÖR

• 4 bare 650 cfm karbüratör

ŞANZIMAN

• 450 beygire kadar kaldırabilen modifiyeli sıfır C-4 şanzıman.

• Şanzımana özel torque convertor (türbin) Amerika'da bizim istediğimiz devir aralığına göre üretildi.

DİFERANSİYEL

• 3.25 oranlı kilitli diferansiyel (Limited slip).

SUSTURUCU VE EGZOZ SİSTEMİ

• Flowmaster Super 44 – Agressive Tone susturucular.

• Egzoz boruları galvanizli. İçi seramik dışı krom kaplı egzost manifoltu

MANİFOLT

• Edelbrock Endurashine Serisi

• Parlatılmış Aluminyum Emme Manifoldu

ATEŞLEME SİSTEMİ

• MSD Elektronik Ateşleme Sistemi var.

• Max rpm. 6200

• Elektrikli benzin pompası ile çalışıyor.

ARACA YAPILAN AKSESUAR LİSTESİ

- SUPERCHIPS YAZILIM
- KW VARIANT 3 COILOVER
- LAMBO STYLE KAPI SİSTEMİ
- SPRINT BOOSTER
- SEBRING SON SUSTURUCU
- KENWOOD DOUBLE DIN DDX7036BTM
- KENWOOD KOMPONENT TAKIMI
- KENWOOD 8404 AMPLİFİKATOR
- SOLAR GUARD CAM FİLMİ

HEADER

• Hedman shorty headerlar mevcut.

• Dışardan üzerindeki bütün kasnak parçaları parlatılmış parlatılmış alüminyum içi seramik kaplı.

• Bu sayede dışarıya ısıyı fazla vermiyor ve dışı ısıdan dolayı kararmıyor.

KROM KASNAK TAKIMI

• March marka

FİLTRE

• K&N

RADYATÖR

• Afco Racing, çift sıra kalın su geçiş boşluklu

BOYA

• Ford'un kendi bakır rengi fakat parlaması için bakır renk kristal katıldı.

• Bu kristal gramla satılan pahalı bir kristaldir.

• Üzerindeki lastikler ve jantlar da orjinale sadık bir şekilde değiştirilmiştir.

• Jantlar 17" Ford Racing billet alüminyum Jantları (modern görünüm vermesi açısından orjinaldeki 15" ile değiştirilmiştir)

• Lastikler beyaz yazılı

Olabildiğince orijinal görünüme sadık kalmaya çalışılmıştır fakat tabiki günümüz kullanım şartlarına da uyması için bazı yapılan iyileştirmeler mevcut. FT Tuning'in yeni gözdesi! Ranger'da her olağanüstü teknoloji, bir gerçek yaşam amacına hizmet eder.

• Farlar tribar halojen olanlarla değiştirildi.

• Eskileri çok mum ışığı gibi olduğundan bu yeni sistem halojen görüntüyü ve yanış rengini pek bozmadan %60 daha fazla ışık sağlamakta.

• Ön takım sistemi, Mustang'e uygun üretilen yeni sistem ile değişti. Böylece yüksek süratlerde bile stabil bir sürüş sağlamakta.

• Kuleler de bu sistem ile kalktı.

• Amortisörler yükseklik ayarlı.

• Ayrıca yine sistemle birlikte 4 disk frene dönüldü.

• Fren merkezi iki ayrı hidrolik hazneli.

• Ön ve arka balatalara ayrı ayrı fakat direkt hükmediyor. Bu sayede birinden birinde sorun olsa bile yine de frenler çalışmakta.

• Arkaya viraj demiri (sway bar) konuldu.

• Arka lambalar senkronize yanan led li stoplarla değiştirildi.

• Arabanın bütün dışı ve içi GT ve Pony opsiyonlarına uygun olarak yapıldı.

• Koltuklar, orta konsol, kapı içleri, armalar, ön sisler, egzoz çıkışları, depo kapağı ve benzeri tüm parçalar GT ve Pony uyumlu.

• Radyo eski görünümlü yeni sistem olanların en güçlüsü ile değiştirildi. Bagajda gizlenmiş 6lı CD değiştirici var.

• Klima ise eski kontrol sistemi ile çalışmakta fakat

arabanın bütün elektrik sistemi gibi o da komple yenilendi.

• Göstergelerin ampulleri arabanın orijinal mavi rengi gibi olan ledlerle değiştirildi, bu sayede ısınma sorunu olmamakta.

• Komple sistem olarak devre plakasıyla birlikte göstergeler yenilendi.

• Rally Pac devir ve saat göstergeleri arabanın içine uygun renge boyandı.

• Direksiyon borusunun etrafına, göstergelerin hemen önüne gelmekte.

• Direksiyon borusu yukarı, aşağı kırılarak ayarlanabilir.

İLKE TRAFİK MÜŞAVİRLİĞİ

www.ilketrafik.com

Kısıklı Cad. Tekin Ak İş Merkezi Kat: 1 Altunizade - Üsküdar / İstanbul Tel: 0216 651 11 11 - Faks: 0216 562 10 10

TRAFİK IŞIKSIZ BİR GELECEĞE HAZIR MISINIZ?

DERLEYEN
SEVİLAY ÇOBAN

fotoğraf
TIM GOUW

Otomotiv sektöründe teknolojik gelişmelerin hız kazandığı günümüzde hayalleri zorlayan tasarımlar ve sürücülerin konforlarını üst seviye taşıyan yeni modeller görmek çok mümkün. Bu gelişmeler ışığında otomotiv devleri, sürücüsüz otomobillerin üretimine başlamışken, trafik kurallarını da baştan aşağıya değiştirecek bir uygulamadan söz ediliyor; bu da trafik ışıklarına takılmadan ilerlemek.

Kırmızı ışıkta durmadan ilerlediğinizi düşündüğünüzde kaos yaşanacağını öngörebilirsiniz. Ancak Ford ve Honda tam tersini düşünüyor. Gelecekte sürücüsüz otomobillerin trafik ışıklarına gereksinim duymadan sorunsuz bir şekilde yola devam edeceğini öne süren otomotiv devlerindan Ford, zamandan tasarruf edebileceğine ve kazaları azaltacağına inandığı bu fikrini İngiltere'de test etmeye başladı bile.

Milton Keynes sokaklarında test edilen Ford'un deneysel "Kavşak Öncelik Yönetimi" sistemi, otomobillerin sinyal göndermesine ve almasına izin veren Wi-Fi benzeri bir araçtan araca iletişim (V2V) teknolojisinden faydalanıyor. Bu sistemde otomobiller yerlerini, yönlerini ve hızlarını birbiriyle paylaşıyor. Yazılım, yakındaki araçların bu verilerini inceledikten sonra aracın optimum hızını belirliyor ve kavşaklarda durmamasını sağlıyor.

Ford, şu anda insan yardımıyla yapılan bu testleri bir sonraki aşamada tamamen sürücüsüz araçlarla gerçekleştirmeyi hedefliyor. Ford, şimdiye kadar V2V ve V2X (araçtan-her şeye) teknolojilerini içeren birçok potansiyel kullanım senaryosu gösterdi. Bunların içinde, bir kavşağa yaklaşırken, otomobillerin yeşil ışıklarla senkronize edilmesine yardımcı olan ve kaza durumlarında sürücülere diğer araçların yerini ve mesafesini bildiren bir örnek de mevcut.

Honda'nın da kullandığı V2V ve V2X, genellikle otomobil üreticileri tarafından güvenliği ve sürüş deneyimini iyileştirmek için kullanılıyor. Şirketin Ohio'da test ettiği "Akıllı Kavşak" sistemi, otomobilleri yakındaki bina ve direklere monte edilmiş kameralarla bağlamak için V2X kullanıyor. Kameralar, sürücülerden daha iyi görüş açısına sahip olduğu için, sürücülerin kör noktaları görmelerini ve çarpışmalardan kaçınmalarını sağlıyor.

Ford ve Honda tarafından test edilen sistemler V2V ve V2X'in potansiyelini gösteriyor. Ancak teknolojinin büyük ölçekte uygulanması henüz zor görünüyor. Bunun için otomobillerin ve diğer araçların çoğunluğunun, kavşaklar ve diğer altyapılarla ilgili gerekli donanıma sahip olması gerekiyor.

fotoğraf WWW.MOTOR1.COM

HAZIRLAYAN
FAHİR TALİB
YOUTUBE @
CARVISERTV

Ford, GT Carbon Series ile göz dolduruyor!

FORD, GT CARBON SERIES İLE YOLLARDA YER ALAN EN HAFİF VE EN GÖZ ALICI FORD SÜPER SPOR OTOMOBİL OLARAK KARŞIMIZA GELMEYE HAZIRLANIYOR.

Sınırlı sayıda üretilecek Ford GT Carbon serisi isminden de anlaşılacağı üzere, bir çok bileşeninde karbon parçaları barındıracak olup, bunun sonunca olabilecek en hafif ama bir o kadar da performanslı bir otomobil ile karşımıza geliyor olacak. Öyle ki, karbon fiber jantlar, titanyum egzoz, polikarbonat arka kapak gibi bileşenler ile aracın toplam ağırlığından 20kg gibi bir kazanç sağlanacağı belirtiliyor. Elbette toplam net kazanç bu değerlerden çok daha fazla olacağını sanırım söylemeye gerek yok. Diğer Ford modellerinden çok daha modern ve farklı gözüken GT karbon serisi, bileşenleri ve renk uyumu ile ayrıca göze de hitap ediyor olacak. Nitekim bilenleriniz olacaktır. Amerikan Ford Mustang gibi modellerin ne denli muscle car gözüken (kaslı) bir yapıya sahip olduğu kabul gören bir gerçek. Herkes tarafından parmakla gösterilen ancak görüntü olarak, her köşede kalesi olmayan bir otomobil. İşte bu karbon serisi ile (ki ben biraz McLaren etkisi sezdim) bir kesimin tepkisini çekecek olsa dahi, modern görüntüsü ile yine parmakla gösterilen otomobiller sıralamasına elbette girecektir.

Ford Performance Pazarlama Müdürü Lance Mosley, “Bu, müşterilerimizi Ford’da nasıl dinlediğimizin bir başka örneğidir.” diyor ve şöyle devam ediyor;

LANCE MOSLEY

FORD, GT CARBON SERIES 2019

“Ford GT Yarışması modeli, zorlu yarış tutkunlarına hitap ederken, daha fazla müşterinin daha fazla maruz kalan karbon fiberden klima ve radyoyu hala sağlam bir şekilde kullandığını gördük. Bu nedenle, bu ihtiyacı karşılamak için Karbon Serisini geliştirdik ve farklı bir görünüm elde ettik.”

ASF OTOMOTİV

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