

ASFALT

M A G A Z İ N E

ARAŞTIRMA

KPMG Otomotiv
2019 Raporu

UZMAN GÖRÜŞÜ

Nissan Qashqai

ROPÖRTAJ

Peugeot Türkiye Genel
Müdürü; İbrahim Anaç

KEŞİF

Tarihten
Günümüze
Otomotiv
Sektörüne Yön
Veren Kadınlar

OTOPOST

İKİNCİ EL ARAÇ
SATIŞININ ONLINE
DÜNYADAKİ GELECEĞİ

MODİFİYE

Mini John
Cooper Works GP

OFF-ROAD

ARAÇLARININ
12 TEMEL ÖZELLİĞİ

S . 0 5

AĞUSTOS

2 0 1 9

Kapak Fotoğrafı:

JAN DE KEIJZER

İmtiyaz Sahibi:

Fırat Fidan

Hazırlayan:

Build Up Pr

Grafik Tasarım:

Güneş Engin

Katkıda Bulunanlar:Bahar Yapıcılar, KPMG, Sevilay Çoban,
Fahir Talib, FT Tuning, Furkan Özata**araştırma**

KPMG Otomotiv

2019 Raporu

**05 -
11****ropörtaj**

Peugeot Türkiye Genel

Müdürü; İbrahim Anaç

**13 -
19****otopost**

İkinci El Araç Satışının

Online Dünyadaki Geleceği

**21 -
24****keşif**

Tarihten Günümüze Otomotiv

Sektörüne Yön Veren Kadınlar

**25 -
26****modifiye**

Mini John

Cooper Works GP

**27 -
32****makale**

Off-Road Araçlarının

12 Temel Özelliği

**33 -
36****uzman görüşü**

Nissan Qashqai

Yeni Üniteleriyle Türkiye'de!

**37 -
40**

Merhaba

DEĞERLİ
SEKTÖR
TEMSİLCİLERİ;

Zengin içeriğimizle Ağustos sayımızda yeniden sizlerle birlikte olmanın heyecanını yaşıyoruz.

Otomotiv sektörünün değerli temsilcilerini ağırladığımız söyleşi bölümümüzün bu ayki konuğu Peugeot Türkiye Genel Müdürü İbrahim Anaç. Keyifle geçen söyleşimizde Otomotiv pazarının ilk altı ayını değerlendiren ve yıl sonuna kadar nasıl bir seviyede olabileceğiyle ilgili öngörülerini paylaşan Anaç; sektördeki daralmaya karşın Peugeot Türkiye'nin pazar payını artırarak nasıl başarılı olduğunun ipuçlarını ve yeni dönem hedeflerini bizlerle paylaştı. Değerli katkılarından ötürü kendisine bir kez daha teşekkür ederiz.

KPMG'nin hazırladığı "Otomotive Sektörel Bakış 2019 Raporu" Türkiye'de 2018'i zorlu geçiren otomotiv sektörünün geleceğine ışık tutuyor. Rapora göre ekonomik sıkıntılar ve uluslararası konjonktürdeki dalgalanmalara rağmen sektörün 2019'da satın alma ve birleşmelerle destek bulacağı öngörülüyor. Türk otomotiv sektörünün, önümüzdeki dönemde küresel ve yerel unsurlardan kaynaklı birtakım zorluklarla

baş etmek durumunda kalacağını gösteren araştırmanın detaylarına iç sayfalarımızdan ulaşabilirsiniz.

Otomotiv sektöründe insan kaynakları hepimizin bildiği gibi müşteri ve kalite odaklı olmasının yanında şirket dinamiklerine uygun, iletişim kabiliyeti gelişmiş, her zaman çözüm odaklı düşünen çalışanları bünyesine katmalıdır. Doğru işe doğru kişi politikasını benimseyerek hareket eden İK departmanlarının önemine değindiğimiz yazımızı, Otopost bölümünde bulabilirsiniz.

FT Tuning imzasıyla hazırlanan "Modifiye" bölümümüzde ise Mini Cooper'ın ilk jenerasyonu olan R53'ün geliştirilmiş versiyonu olan ve 2006 yılında üretilen Mini John Cooper Works GP'nin özelliklerine yer verdik.

Doğa tutkunlarının tercihi off-road araçlarının 12 temel özelliği ve tarihten günümüze otomotiv sektörüne yön veren kadınlarla ilgili yazılarımızın yanı sıra, 'Carviser' markasının yaratıcısı gazeteci Fahir Talip'in mercek altına aldığı Nissan Qashqai ile ilgili detayları son bölümümüzde inceleyebilirsiniz.

Keyifli okumalar dileğiyle,

FIRAT FİDAN
ASF Otomotiv YK Üyesi

...VE ASF OTOMOTİV 5 YILDIR ÜST ÜSTE FORTUNE 500'DE



KPMG Otomotiv 2019 Raporu: Otomotivi Birleşme ve Devralmalar Destekleyecek

**KPMG’NİN
HAZIRLADIĞI
OTOMOTİV
SEKTÖREL BAKIŞ
2019 RAPORU,
TÜRKİYE’DE 2018’İ
ZORLU GEÇİREN
OTOMOTİV
SEKTÖRÜNÜN
GELECEĞİNE
IŞIK TUTTU.**

Ekonomik sıkıntılar ve uluslararası konjonktürdeki dalgalanmalara rağmen sektörün 2019’da satın alma ve birleşmelerle destek bulacağı öngörülüyor.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış serisinin otomotiv raporu, Türk otomotiv sektörünün, önümüzdeki dönemde de küresel ve yerel unsurlardan kaynaklı bir takım zorluklarla baş etmek durumunda kalacağını gösteriyor. Brexit ve ticaret savaşları gibi gelişmelerin etkisiyle zor günler geçiren otomotiv sektörünün, güçlü yabancı ortaklıkları ve olgunlaşmış üretim yapısıyla ihracatın ve sanayinin taşıyıcı unsuru olmaya devam edeceği vurgulanan raporda, tedarik sanayinde gerçekleşen satın alma ve birleşmeler

sayesinde otomotiv sektörünün, 2019'u bir önceki yıla göre daha rahat geçirebileceği yorumu yapılıyor. Raporda, küresel ekonomiden kaynaklı zorluklarla baş edebilmek ve sürdürülebilir bir sektör ekosistemi için 'dayanışmanın' gerekli olduğu vurgulandı. Bu noktada 2018 sonunda Ford ile Volkswagen'in elektrikli ve otonom araçlarını birbirlerinin fabrikalarında üretme kararı almaları, VW ticari aracı Crafter ve Transporter'ın üretimini

Ford Otosan'ın Transit ve Custom üretimini gerçekleştirdiği Gölcük fabrikasında yapacak olması, hem sektör dinamikleri hem de gelecek işbirlikleri açısından önemli bir örnek teşkil ediyor.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ ÜLKE OLSAYDI

Uluslararası Motorlu Taşıt Üreticileri Birliği'nin (OICA) araştırmasına göre, dünya otomotiv sektörü bir ülke olsaydı, 1 yılda üretilen brüt katma değer (1,9 trilyon dolar) üzerinden 2017 itibarıyla dünyanın en büyük 6. ekonomisi olacaktı.



fotoğraf FORD OTOSAN GÖLCÜK FABRİKASI



Hareketin olduğu Her yerdeyiz



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 Emisyonlarının 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

ÜRETİM ASYA'YA KAYIYOR

Dünya otomotiv sektöründe son 10 yılda üretim Avrupa ve ABD'den Asya'ya kaydı. 2007 krizi öncesinde otomotivdeki üretim payı %26,1 olan Amerika'nın payı 2017'ye gelindiğinde %21,2'ye, Avrupa'nınki ise %31,2'den %22,28'e geriledi. Asya'nın payı ise 10 yıllık dönemde %41,9'dan %55'e çıktı.

SEKTÖRÜ BEKLEYEN ZORLUKLAR

Dünya otomotiv sektöründe son dönemde

üreticileri zorlayan konular şu şekilde sıralanıyor:

- i. Düşük karbon emisyonlu, çevre dostu hibrit ve elektrikli araçların daha çok tercih edilmesi,
- ii. İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılma süreci (Brexit),
- iii. Küresel ticaretteki korumacı eğilimler,
- iv. Rekabeti düzenleyen ve tüketici haklarını koruyan yasal gelişmelerin getirdiği yeni maliyetler

Satışların gücünü koruması ve üretimde verimlilik

artışı sağlayan süreç iyileştirmeleri sayesinde sektör dünya genelinde karlılığını koruyor. Ancak yine de firmalar, mevcut zorluklarla daha etkin mücadele edebilmek için son yıllarda daha çok işbirliğine gidiyor.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE'DEKİ DURUMU:

TÜRKİYE'DE ÜRETİM KÜRESEL KRİZDEN ETKİLENİYOR

Türk otomotiv sanayi, son dönemdeki küresel

ASF
OTOMOTİV



eğilimlerden olumsuz etkileniyor. Yerel üretim, 2018'de küresel talepteki yavaşlama ve yurtiçi talepteki daralma nedeniyle %10,2 küçüldü.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ %35 DARALDI

2018 genelinde yaşanan kur ve faizlerdeki hızlı yükselişler, yurtiçi yerleşiklerin dövizle yaptıkları kiralama sözleşmelerine getirilen kısıtlama ile toplam otomotiv piyasasında %35'lik daralma yaşandı. Küçülme ithal otomotivde %36,4'ü bulurken, yerli üretimde %32,6 olarak gerçekleşti. Otomobil satışları 2018'de %32,7 daraldı. Bu daralma ithal otomobilde %36,2, yerli otomobilde ise %24,6 olarak gerçekleşti.

İKİNCİ EL DALGALANIYOR

2018 Kasım itibariyle Türkiye'de ikinci elde yıl-

başından bu yana 2017'nin aynı dönemine göre %4,8 artışla 7,1 milyon araç el değiştirdi. Vergi avantajlarının rüzgarı ile 2018'in son aylarında sıfır araca ilgi artarken, bu durum ikinci el araç talebini de etkiledi. 2019'da vergi avantajlarının devam etmesiyle ikinci ele yönelik olumsuz etkinin sürebileceği öngörülüyor.

TÜRKİYE ARACA DOYDU

2018'deki zayıf performans ile araç parkındaki artış yavaşladı. 2018 itibariyle Türkiye'de 22 milyon 850 bin adet araç bulunurken, bunun %54,2'si otomobil-den oluşuyor.

İHRACAT %1 DARALDI

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre Türk otomotiv sektörü ihracatında 2018'de %1'lik daralma yaşanırken, ithalat %36,4 azaldı.

Üretimde ilk 5 firma değişmese de ihracat yapan firmalar devamlı değişiyor. 2018'de Ford Otosan 328 bin 502 araçla en çok ihracat yapan firma oldu. Bunu Oyak Renault ve Tofaş izlerken, ilk 5 firma toplam otomotiv ihracatının %96'sını gerçekleştirdi.

SEKTÖR LİDERİ DEĞİŞTİ

2018'de otomobil üretiminde en büyük pay önceki yıllarda olduğu gibi Oyak Renault'da olurken, toplam otomotiv üretiminde sektör liderliği ticari araçlardaki üstünlüğü nedeniyle Ford Otosan'a geçti. Bunu Oyak Renault ve 2017'nin lideri TOFAŞ izlerken, Toyota ve Hyundai Assan da sıralamada yer aldı.



Filo ve İkinci El Araç Yönetimi İçin
«Online Yeniden Pazarlama» ve
«Otomotiv IT Çözümlerinde»
Dünya Lideri

AUTOROLA

AUTOROLA
MARKETPLACE

70.000'in üzerinde alıcısıyla
Avrupa ve Dünya genelinde satıcıların
çok çeşitli araçlarının sunulduğu
online araç açık artırmaları platformu

Araç Açık Artırmaları
Araç Ekspertizi

AUTOROLA
SOLUTIONS

Tüm dünyada OEM, bankalar,
araç kiralama şirketleri
ve filolarının ihtiyaçlarına
uygun özel çözümler

Filo Süreçleri Yönetimi
(Stoklama, Ekspertiz, Fiyatlama, Satış)
IT Sistemleri Entegrasyonu

INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

2.El araç stok yönetiminde
yeni nesil ticari analiz ve
pazar izleme yazılımı

İş Zekası Seti
Pazar Analizi
Araç Değerleme

Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden otomotiv endüstrisi bir süredir zor bir dönemden geçiyor. Buna karşılık Türkiye ihracatında ilk sırada yer alan ve dış satımda yüzde 19 pay ile önde gelen otomotiv sektöründe geride bırakılan ilk 6 ayın değerlendirmesini yapabilir misiniz?

2018 yılının ikinci yarısında başlayan yavaşlama, 2019 yılında etkisini biraz daha artırarak devam etti ve ilk altı ay toplam pazar bir önceki yılın aynı dönemine göre %45'e yakın daraldı. Otomobil pazarında %43 olan daralma hafif ticari araç pazarında %50 olarak gerçekleşti. Peugeot ise daralan pazarda performansını artırabilen nadir markalardan birisi olarak dikkat çekiyor. 2018 yılını bir önceki yıla göre +0,7 puanlık bir artışla %4,6 pazar payı ile kapatan Peugeot Türkiye, 2019 yılının ilk altı ayında pazar payını bir önceki yılın aynı dönemine göre +1,2 puan artırarak %5,8 pazar payına ulaştı. Böylece 2018 yılında

sekizinci olduğu pazarda beşinci sıraya yükseldi. Bu performans artışında güncel ürün gamımız, Peugeot Professional yapılanmamız ve Peugeot Bayi Teşkilatımızın gücünün etkisi çok büyük.

Kasım 2018'de devreye giren ve 30 Haziran'da son bulan ÖTV ve KDV teşvikleri 8 ay boyunca otomotiv sektörü için önemli bir can suyu oldu. 1 Temmuz itibariyle sona eren teşviklerin sektörü nasıl etkileyeceği ve otomotiv pazarının yıl sonunda nasıl bir seviyede olabileceği ile ilgili öngörünüzü paylaşır mısınız?

Hükümetimizin 2018 yılının sonlarına doğru açıkladığı ÖTV ve KDV desteği sektöre çok önemli bir katkı sağlamış olsa da satışların beklentilerin altında kalmasında yüksek kredi faizlerinin etkisi oldu. Sektörün beklentisi faizlerin aylık 1,0-1,2 seviyelerine inmesi yönünde, bu satın alma konusunda tüketici güveni yaratacaktır. Haziran sonu itibari ile son bulan bu destekler sonrası pazarın yeni dinamiklere alışması gerekecektir. Son dönemde kurdaki gevşeme, faiz oranlarındaki düşüş pazara olumlu bir etki yapacaktır diye düşünüyoruz. Son gelişmeler sonrası yıl sonu pazar büyüklüğünün 450 bin civarında olmasını bekliyoruz.



İbrahim
Anaç



Tüm dünyada otomotiv sektöründe yaşanan krizleri neye bağlıyorsunuz? Bu krizden en çok etkilenen ülke ya da bölgeler hangileri olacaktır? Krizin çözümü noktasında öngörüleriniz ya da önerileriniz nelerdir?

Aslında krizin tüm dünyada olduğunu söylemek çok da doğru değil. Daralan ve büyüyen pazarlar var. Yine daralan ve büyüyen markalar var. Bu dalgalanmalar aslında genel ekonomik dalgalanmalara paralel gidiyor. Sonuçta otomotiv sektörü büyük bir ekonomik, siyasi ve sosyal bir ekosistemin parçası.

Pazardaki daralmaya rağmen Peugeot Türkiye'nin pazar payını

artırdığını açıkladınız. Bu gelişmeyi neye bağlıyorsunuz? Özellikle SUV segmentindeki başarılı yükselişiniz beklentilerinizi karşıladı mı?

Peugeot 2019 yılının ilk 6 ayında otomobil pazarında pazar payını %5,0'dan %5,6'ya, hafif ticari araç pazarında %2,8'den %6,3'e, toplamda ise %4,6'dan %5,8'e çıkardı. Bu daralan pazarda önemli bir başarı olarak karşımıza çıkıyor. Peugeot ilk 20 marka arasında pazar payını artıran dört markadan biri olma başarısını gösterdi. Peugeot'nun gösterdiği bu başarının otomobil ayağında 2008, 3008 ve 5008 modellerinden oluşan SUV ailesinin performansı dikkat çekiyor. Peugeot Türkiye B/C/D SUV pazarında 2018

yılında %10,8 olan pazar payını %15,9'a çıkararak liderliğe ulaştı. Bu sene Nisan ayından bu yana liderliği elden bırakmayan Peugeot Türkiye, Haziran ayında 1.136 adet Peugeot SUV 3008 modeli satarak % 20,2 pazar payı elde etti ve C SUV segmentinin lideri oldu. Tabii başarılı ürün lansmanlarımızın yanısıra; ürün yönetimi, ticari politikalarımız, sürekli bir gelişim gayreti içindeki bayi teşkilatımız ve her şeyden önemli olarak müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem pazar payımızı artırmamızda önemli etkenler oldu.

Markanızın global anlamda 2019 yılı sonuna kadar hayata geçireceği yeni planlarından bahseder misiniz? Groupe PSA'nın "Araçların Elektrikle Geleceğe Hazırlanması" stratejisi hangi aşamada? Plug-in Hibrit ve tamamen elektrikli modelleriniz otomobil severlerin beğenisine ne zaman sunulacak?

Cenevre Otomobil Fuarı'nda yeni Peugeot 208 ve e-208 dünya tanıtımını gerçekleştirdik. Bunun yanı sıra şarj edilebilir hibrit modeller de dahil çeşitli elektrikli araç çözümlerini de tanıttık. Haziran ayında siparişe açılan ve sonbaharda satışa sunulacak olan Peugeot 3008 HYBRID4 ve Peugeot 508 HYBRID dışında, markanın %100

elektrikli ve otonom araçların geleceğine yönelik vizyonunu ortaya koyan Peugeot e-Legend Concept otomobil de fuarda sergilendi. Peugeot olarak tüketicilerin taleplerine tam anlamı ile cevap verebilmek adına ürün gamımızı çeşitlendiriyoruz. Avrupa'da otonom ve elektrikli araçlar geliştikçe bizde de gelişmesini bekliyoruz. Elbette Türkiye pazarı için, gerekli alt yapı çalışmalarına bağlı olarak, bu modellerin lansman stratejilerini belirleyeceğiz.

Peugeot, hafif ticari araç segmentinde de oldukça tercih edilen bir marka. Buradaki rakamlardan ve eğilimlerden söz eder misiniz?

Hafif ticari araç operasyonu Peugeot Professional adı altında yürütülüyor ve 2019 yılının ilk yarısında %50 daralan

"Bu sene Nisan ayından bu yana liderliği elden bırakmayan Peugeot Türkiye, Haziran ayında 1.136 adet Peugeot SUV 3008 modeli satarak %20,2 pazar payı elde etti ve C SUV segmentinin lideri oldu."

hafif ticari araç pazarında önemli bir performans sergilendi. Peugeot Türkiye, 2018 yılında %2,8 olan hafif ticari araç pazar payını 2019 yılının ilk yarısında %6,3'e çıkartarak dördüncü sıraya yerleşti. Partner Tepee modelinin olağanüstü performansı ve Yeni Peugeot Rifter modelinin satışa sunulmasıyla birlikte Peugeot Türkiye, Kombi Van pazar payını 2019 yılının ilk yarısında sergilemiş olduğu üstün performansla %10,5'e çıkarttı ve böylece segmentte üçüncü sıraya yerleşti.

Peugeot'nun özellikle müşteri deneyimi konusunda oldukça başarılı olduğunu ve bu alanda ödüller kazandığını görüyoruz. Buradaki stratejinizi ve temel hareket noktanızı bize anlatır mısınız?

Müşteri memnuniyetini müşteri sadakatının temel belirleyicisi olarak dikkate alıyoruz. Önceliğimiz müşterilerimizin her durumda memnun olmalarını sağlamak. Olası aksiliklerde ise müşterilerimizden gelebilecek şikâyetleri etkin ve doğru yöneterek müşteri memnuniyetini sağlamaya çalışıyoruz. Türkiye'nin en önemli şikâyet platformu olan şikayetvar.com'dan "En İyi Müşteri Deneyimi Yaşatan Markası" ödülünü iki yıldır üst üste aldık.

Operasyonel ve günlük kiralama

firmalarına sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz? Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Operasyonel ve günlük kiralama firmaları ile uzun vadeli, sürdürülebilir ve kazan-kazan prensibine dayalı bir ilişki yönetimine önem veriyoruz. Müşterilerimizi uzun vadeli stratejik iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Bu bakış açısı ile ürün ve hizmet olarak filo müşterilerimizin ihtiyaçlarını göz önünde bulunduruyoruz. Filo kanalında satacağımız araçların donanım seviyelerini belirlerken sektörün ihtiyaçlarına cevap verecek ürünler tasarlıyoruz. Tedarik planımızı yaparken, kiralama sektörünün mevsimselliğini ve taleplerini mutlaka göz önünde bulunduruyoruz. Operasyonel kiralama firmalarında çalışan satış ekiplerine eğitim programlarımızla yeni ürünleri onların ofislerinde fazla zamanlarını almadan aktarıyoruz, kendi parkımızda bulunan test araçlarımız ile teoride anlatılanları, gerçek hayatta deneyimlemelerini sağlıyoruz. Satış ve satış sonrasında artan hizmet ağımla Türkiye çapında müşterilerimizin yanında mobilite konusunda da çözüm ortağı olarak yer almayı hedefliyoruz.

Ayrıca kiralama sektörünün olmazsa olmazı ikinci el değerleri (RV) ile alakalı

Europcar
moving your way

MOVE YOUR BUSINESS

olarak, çalışacağımız iş ortaklarını seçerken oldukça hassas davranıyoruz. Markamızın en önemli hedeflerinden birisi de şüphesiz satış sonrası operasyonlarında, sürekli artan kaliteli hizmet ve koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışıyla tüm markalar arasında en üst seviyede yer almak. Her yıl bir önceki yıla göre artan müşteri memnuniyeti sonuçlarımız da bu konudaki en büyük güvencemizdir. Ülke genelinde pazar payı her geçen gün artış gösteren operasyonel kiralama şirketlerinin ihtiyaçları ve beklentilerine uygun özel çözümler sunan markamız bu alanda öncü markalardan biridir.

Ayrıcalıklı ticari koşullar, herşey dahil fiks menüler ile fiyatlarda şeffaflık, lastik oteli hizmeti, bakım ve tüm mekanik onarımları kapsayan ve servis giderlerini kontrol altında tutmaya olanak sağlayan avantajlı servis sözleşmeleri, yurt genelindeki yaygın servis ağıımız ile 7/24 yol yardım ve çekici hizmeti, ayrıca ihtiyaç durumunda da yedek araç tedariği gibi hizmetleri

“Bayilerimizin sattığı her marka ve model araçlar 100 nokta kontrolünden geçirildikten sonra, uzatılmış garanti seçenekleri ile müşterilerimize sunuluyor. İsteyen müşterilerimiz, yeni araç satışlarında olduğu gibi kullanılmış araçlarda avantajlı finansman seçeneklerinden faydalanabiliyorlar.”

operasyonel kiralama şirketlerine sunduğumuz en önemli avantajlar olarak sıralanabilir.

Markanızın ikinci el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bildiğiniz üzere kullanılmış araç pazarı önemli bir potansiyel içeriyor. Bu pazarda müşterilerimizin beklentilerini karşılayabilmek ve ikinci el süreçlerini profesyonelce yönetebilmek için 2017 yılının 2. yarısında bayilerimizle birlikte “Peugeot İkinci El” adı altında Peugeot Türkiye içinde yeni bir yapılanma oluşturuldu. Bayilerimizin sattığı her marka ve model araçlar 100 nokta kontrolünden geçirildikten sonra, uzatılmış garanti seçenekleri ile müşterilerimize

sunuluyor. İsteyen müşterilerimiz, yeni araç satışlarında olduğu gibi kullanılmış araçlarda avantajlı finansman seçeneklerinden faydalanabiliyorlar. Ayrıca tüketiciler, aradıkları aracı bulmalarına imkân veren, kendi araçları hakkında tahmini ikinci el değerini de öğrenebildikleri, kredi hesaplayabildikleri modern ve yeni

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

Mobil 1™

Performance by ExxonMobil



dijital trendlere uygun tasarım anlayışı ile oluşturulan Peugeot İkinci El web sitemizden de faydalanabiliyor.

Otomotiv sektörüne giriş hikayenizden kısaca bahseder misiniz? Sektöre adım atacak ya da yeni girmiş olan gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Polis Koleji ve Akademisi mezunuyum. Emniyet Teşkilatında görev yaptım. Daha sonra ABD’de MBA ve MIM eğitimi aldım. ABD’de telekomünikasyon sektöründe, üretim tarafında çalıştım. 1997’de Türkiye’ye dönerek otomotiv sektörüne girdim. Açıkçası sektöre girişim çok planlı bir şekilde olmadı. Bazen şartlar ve fırsatlar sizin kariyer rotanızı belirleyebiliyor. Ancak sektörün kompleks, dinamik ve rekabetçi yapısı nedeniyle bir kez adım attığınızda bir daha çıkmak istemiyorsunuz.

Otomotiv işi kompleks bir iş. Satış, satış sonrası, parça ve plaza çatısı altında birçok gelir ve gider kaleminin yönetilmesi gerekir. Sermayenin devir hızının çok iyi yönetilmesi gerekir. Bütün bu kompleks yapıyı iyi anlamak önemli. Ancak bu anlaşılabilirse, bayilerle birlikte başarıyla uygulanabilecek stratejiler hayata geçirilebilir. Sektöre yeni girecek gençlere tavsi-

yem, öncelikle perakende tarafını iyi anlamaya çalışmaları olacaktır. Nihai müşteri ile nihai temas noktası neresi ise, orada olup biteni çok iyi anlamak gerekir. Otomotiv perakendeciliğinde bu nokta halihazırda bayilerdir. Markaların nihai müşteri ile bulunduğu yer plazalardır. Otomotiv sektörü çok hızlı bir şekilde evriliyor. Sürekli okumalarını, araştırmalarını ve öğrendiklerini uygulamaya çalışmalarını tavsiye ederim.

Yoğun çalışma temposunda kendinize ayırdığınız zamanlarda ne yapmaktan hoşlanırsınız?

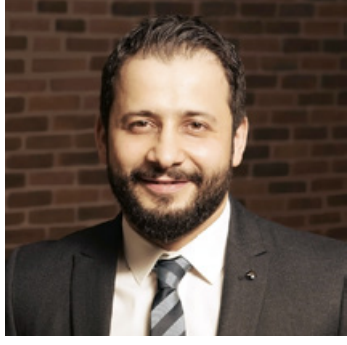
Boş zamanlarımda spor yapmaya çalışıyorum. Orta ve uzun mesafe (yarı maraton ve maraton) koşuyorum. Son altı aydır triatlon yapıyorum. Ayrıca mümkün olduğunca okumaya çalışıyorum.



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



FIRAT FİDAN
ASF Otomotiv
Yönetim Kurulu
Üyesi

İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞ PAZARININ ONLINE DÜNYADAKİ GELECEĞİ

Bu ayki yazımda ikinci el araç satış pazarının online dünyadaki gelişimi ve mevcut şirketlerin işleyişleri hakkında bazı bilgileri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Biliyoruz ki ikinci el araç satın almak isteyen müşteriler için süreç zaman zaman hem yorucu ve zorlu hem de kötü sürprizlerle dolu olabiliyor. Araç satın almak için yola çıkanlar kendilerini adeta bir savaşa

giriyor gibi hissedebiliyor. Mağazalara gidip satış danışmanları ile bitmeyen pazarlıklar yapıyorlar, bu araçların finansmanları için kredi oranlarını araştırıp bankalardan biri ile anlaşılıyorlar, kandırılıp kandırılmadıkları hakkında sürekli kafalarında soru işaretleri oluşuyor ve üstüne üstlük bir sürü evrak imzalama işi çıkıyor. Gallup anketlerine göre otomobil satış danışmanları, müşteriler tarafından dürüst de bulunmuyor. Müşteriler doğal olarak daha hızlı hareket etmek ve güvенеbilecekleri bir ortamda alışveriş yapmak istiyorlar. 805,7 milyar dolarlık değeriyle dünyanın en değerli markaları arasında yer alan Amazon.com'un "sanal showroamlar" açtıktan sonra otomotiv piyasasına da girmesi, otomobil alışverişinin de dijital üzerine kaymasını hızlandırdı. Amazon'un bu pazarı tam anlamıyla domine etmek istemesi halinde yapacaklarını ve olacakları hepimiz üç aşağı beş yukarı biliyoruz.

Online ikinci el pazarının geçtiğimiz 2-3 yılda bir hayli hareketli olmasının sebeplerinden en büyüğü otomotiv firmalarının hem otomobil alışverişinde hem de bu işin finansmanında, araç satın alma sürecini daha hızlı ve daha az stresli hale getirmeyi amaçlaması ve dolayısıyla bayilerdeki iletişimi minimuma indirmesidir. Accenture firmasının 10 bin kişi üzerinde yaptığı anket de katılımcıların %75'inin ikinci el araç alırken online satın almayı tercih edebileceklerini ortaya koydu.

Bu anlamda, joydrive.com, fair.com ve carvana.com gibi pazarın lideri olan online 2. el araç satış sitelerine benzer sitelerin yakın gelecekte sayılarının artacağını düşünüyorum. Mevcut ikinci el online piyasasının en güçlü ve bu işi online platforma taşıyan ilk şirketlerinden birisi olan Carvana.com hakkında bazı bilgileri sizinle paylaşmak istiyorum.

TAMAMEN ONLINE

Carvana.com, Amerika'da faaliyet gösteren, ikinci el araçları online satın alabildiğiniz bir web sitesi. Sitede genellikle 2-3 yaşında araçlar yer alıyor ve tüm araçlar Carvana'nın kendi mülkiyetinde. Siteye girdiğinizde dilediğiniz aracın özelliklerini tıklayarak bulabiliyorsunuz. Beğendiğiniz arabayı en fazla 2 iş günü içinde bir çekici aracılığıyla kapınıza teslim ediyorlar. Bu aracı kullanmanız ve denemeniz için de size 7 gün süre veriyorlar. Aracı beğenip almaya karar vererseniz daha önceden bilgilerini girdiğiniz kredi kartınızdan ücretini tahsil ediyorlar.

Beğenmezseniz de eğer araçta hasar bulunmuyorsa, sadece ufak bir bedel karşılığı araç yine çekici tarafından sizden geri alınıyor. Tabii bu 7 gün içinde araç ile yapabileceğiniz bir kilometre limiti de mevcut. Ayrıca, Amerika'da bulunan galerilere göre araçlar daha ucuz. Carvana, arabalara 5 ay boyunca garanti seçeneği de sunuyor. Web sitesinde bulunan araçların fotoğrafları en ince çizdiği gösterebilecek kadar çok detaylı ve hassas çekilmiş. Tüm araçların geçmişleri ve şasi bilgileri de yine sitede yer alıyor.

Şirket, şu anda 1.350 çalışanıyla 33 ayrı şehirde faa-



liyet gösteriyor. Carvana, 2012 yılında Amerika'nın Arizona eyaletinde bir start-up şirketi olarak kuruldu ve 2014 yılında ticari bir şirket haline geldi. 2015 yılında ilk otomat makinesini kurarak çok farklı bir satış modeli ortaya koydu. Bu sistemle siteden ödeme yapıldıktan sonra müşterilere gönderilen özel bir bozuk para ile tıpkı içecek alır gibi araçları otomat makinesinden alınabilir hale getirdi. Şu anda Amerika'da 16 tane Carvana otomat makinesi bulunuyor. Araç satış otomatları olarak tanımlanan çok katlı cam binaları geliştirerek, online satışın yanı sıra ikinci el araba pazarında kendisini net bir şekilde farklılaştırdı. Şirket, 2017 yılında halka açıldı ve 3 turda toplam 300 milyon dolarlık bir yatırım elde etti. Halka açıldığı yıl 43 bin 432 adet, 2018 yılında da rekor bir satışla 94 bin 108

adet ikinci el araç satarak bu piyasanın Amazon.com'u olduğunu insanlara gösterdi. 2018 yılında, Car360 adı altında faaliyet gösteren, ikinci el araçların fotoğraf ve videolarını çeken bir şirketi 22 milyon dolara satın aldı. Bu sayede sitede yer alan her aracı Car360 tecrübesiyle müşterilerine sunmaya başladı. Şirket, 2019 yılı içerisinde öz kaynaklarını artırmak için 500 milyon dolar gibi bir fon beklentisi içerisinde. Bugüne kadar şirket, 5 kez devredilerek el değiştirdi.

Geçtiğimiz günlerde 3,5 milyon A Grubu hisse senedinin satışını planladığını ve sigorta şirketlerinin de 525 bin ek hisse satın alma hakkı olduğunu açıkladı. Bu hisse senetlerinin toplam değeri, borsadaki 67,18 dolar kapanış fiyatı baz alındığında yaklaşık 270 milyon dolar tutarında.



Ayrıca Carvana şirketi, hisse senetlerinin yanı sıra, 2023 yılında da 250 milyon dolarlık (%8.875 oranında) ek bir fonlamayı üst düzey not aracılığıyla sağlayacağını söyledi. Carvana'nın kullanılmış araba bayilik modelini bozma çabası ve kabiliyeti şimdilik takdire şayan. Sitenin kullanıcı sayısı ve araç satışları da hızla artıyor. Ancak online ikinci el satış sitelerinin gelecekte artacak olması kar marj-

larının düşeceği anlamına geldiğinden, şirketin bu kadar yatırım yapmasının karşılığını kısa bir süre içinde alıp almayacağı endişe konusu. Şirket halka açıldığı 2017 yılından bu yana net bir karlılık açıklamadı.

Şirketin en büyük rakipleri AutoNation, CarMax ve Vroom.com. Carvana, rakipleri her ne kadar büyük ikinci el firmaları olsa da pazara ilk girme

avantajını iyi bir şekilde kullanmakta. Kısacası yılda 42 milyon adet kullanılmış araç satılan Amerika pazarı baz alındığında online ikinci el araç satışı için fırsat büyük.

Akıllı bir strateji oluşturup bunu uygulamazsa Carvana'nın hikayesi de yine ikinci el araba alınıp satılabilen bir pazar yeri olan Beepi gibi trajediyle sonuçlanabilir. 150 milyon dolar değere sahip olan

Beepi'nin neden battığının hikayesini farklı bir yazımda anlatacağım. Ülkemizde denenmiş fakat henüz başarılı olamamış bibip.com da aslında bu anlamda öncü bir start-up şirketi sayılabilir.

Sonuç olarak birkaç sene içinde online araç satış şirketlerinin farklı alternatiflerini göreceğimizden şüphem yok.

TARİHTEN GÜNÜMÜZE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE YÖN VEREN KADINLAR

derleyen
SEVİLAY ÇOBAN



1

Florence Lawrence

Dünyada, özellikle ABD’de ilk film yıldızı olarak tanınan Florence Lawrence, sağa ya da sola dönerken kullandığı işaret bayraklarıyla, 1886 yılında otomobillerdeki sinyal lambasının öncüsü oldu. Arkadan gelen otomobillere duracağını gösteren stop lambası da yine onun fikriydi, ancak bu buluşları için patent almadı.

2

Mary Anderson

New York seyahati sırasında sürücülerin arabalarını kenara çekip inerek ön camdaki kar ve buzunu temizlemeye çalıştıklarını gören Mary Anderson, bunun için aracın içinden sürücü tarafından idare edilecek ilk araç sileceğini geliştirdi ve 1905 yılında patent aldı.

3

Charlotte Bridgwood

Florence Lawrence’ın annesi olan Charlotte Bridgwood da kızı gibi otomobillere meraklıydı ve 1913 yılında tarihe adını, ilk otomatik cam sileceğinin mucidi olarak yazdırdı.

4

Margaret Wilcox

İlk kadın makine mühendislerinden biri olan Margaret Wilcox, 1893 yılında ilk oto ısıtıcısını geliştirdi. Günümüzdeki oto ısıtıcılarının tasarımı farklıdır, ama halen kendisinin geliştirdiği temele dayanmaktadır.

5

Bertha Benz

Benzinle çalışan ilk motorlu taşıtın mucidi olarak bilinen Karl F. Benz’in eşi olan Bertha Benz, 1888 yılında bu taşıtın promosyonu için, üstelik eşinden habersiz bir şekilde, Mannheim’dan 66 mil uzakta olan Pforzheim’daki annesinin evine giderek tarihteki ilk uzun mesafeli araç yolculuğunu yaptı. Bu yolculuk sırasında, otomobildeki birçok mekanik problemi tamir etmesinin yanı sıra, fren pedallarının tam potansiyeliyle çalışması için birer fren balatasına ihtiyaç olduğunu fark etti ve balata sistemini icat etti.

6

Hedy Lamarr

Aslen film yıldızı olan Avus-

tury’lı Hedy Lamarr, II. Dünya Savaşı sırasında besteci George Antheil ile birlikte, Müttefiklere savaşta destek olmak için radyo kontrollü torpidoların yerinin tespit edilmesini ve rotasının değiştirilmesini engellemek üzere frekans atlamalı yayılma spektrumunu (FHSS) icat etti ve patentini aldı. Keşif ABD hükümeti tarafından reddedilince yıllarca kullanılmayan bu teknoloji, sonrasında GPS ve WiFi için kablosuz aktarım teknolojisinin önünü açtı.

7

Katherine Blodgett

1926 yılında, Cambridge Üniversitesi’nden fizik dalında doktora derecesi alan ilk kadın olan Katherine Blodgett, General Electric tarafından işe alınan ilk kadın unvanına da sahiptir. Yansıma yapmayan cam yüzeyin mucidi olan Blodgett’in bu buluşu, başta araçlardaki ön cam olmak üzere, kamera lenslerinden gözlüklere kadar birçok alanda kullanılmaktadır.

MINI JOHN COOPER WORKS GP



Mini Cooper'ın ilk jenerasyonu olan R53'ün geliştirilmiş versiyonu olan John Cooper Works'e tamamiyle pist odaklı bir model olarak 2006 yılında üretilen bu otomobil, dünya üzerinde 2000 adet olması nedeniyle genç yaşına rağmen klasikler arasına girmeye hak kazanmıştır. Bir Alman markası olan BMW'nin İngiliz Mini markasını satın almasından sonra, geçmiş hikayesini günümüze taşımaya devam eden bu otomobili özel kılan şeylerden biri de üretim sonlandırmasının Oxford'da yapılmasıdır. Supercharger beslemeli bir motora sahip olan bu otomobil, günümüzde kullanılan turbo teknolojisine kıyasla çok daha erken gelen ve turboya kıyasla fazla devir çeviren bir güç özelliğine sahip. Bu özellik günümüzde bile tercih edilmesinin sebebini açıklıyor.



TEKNİK ÖZELLİKLER

- **MOTOR:** 1.4
- **Yakıt Tipi:** Benzin
- **Silindir Hacmi:** 1598 cm³
- **Beygir Gücü:** 218 HP@7100 rpm
- **Tork:** 250 Nm@4600 rpm
- **Çekiş:** FWD
- **Şanzıman:** 6 Vites Manuel
- **Max. Sürat:** 240 Km/h
- **0 - 100 Hızlanma:** 6.5s
- **Yakıt Tüketimi Ortalama:** 8.6 L/100 Km

RMW Büyük silindir üst kapağı sayesinde motor içi sıcaklığı düşürülüp, hava yakıt karışımındaki havanın emme manifolduna

girişi hacimsel olarak arttırıldığından büyük enjektörler ile bu değer yükseltip olduğundan daha fazla güç için ilk adım atılmış olur. Bu artan güce dayanımı sağlayabilmek adına silindir kapağı içerisindeki yay şapka ve subaplar titanium ve güçlendirilmiş olanlar ile değiştirilmiştir. Supercharger kasnağından alınan basıncı arttırmak için orijinaline göre %17 küçültülmüş bir kasnak ile 0.8 olan basınç değeri 1.15 e yükseltilmiştir. MSD ateşleme sistemi kullanılarak, orijinal sistemin yaşayabileceği misfire olasılığı minimuma indirgenmektedir. Headers ve egzoz çap ve sistemleri değiştirilerek motor

MOTOR

MODİFİKASYONLARI

- RMW BÜYÜK SİLİNDİR ÜST KAPAĞI-1.8 MM GİRİŞ, 4 MM EGZ0Z CNC PORTLU

- RMW GRAND AM EKSANTRİK

- ALTA %17 SUPERCHARGER KASNAĞI

- MSD ATEŞLEME SİSTEMİ

- NGK BOBİN

- CUSTOM HEADERS

- 63 MM CUSTOM EGZ0Z

- 725 CC ENJEKTÖR

- AIRTEC INTERCOOLER

içinde üretilen güç sonucu çıkan gazın daha kolay atımı sağlanmaktadır. Orjinaline göre daha büyük bir intercooler kullanılarak motor içi sıcaklık düşürülmesi için katkı sağlanmaktadır. Emme manifolduna basılan methanol, hem yanma odasındaki kaliteyi OKTAN olarak arttırıp, silindir kapağı içerisindeki birikecek olan kurumu temizler ve motor içi sıcaklığı indirmek adına ekstra soğukluk sağlar.

YÜRÜYEN

- KW v2 Coilover Kit
- KW 11 mm Spacer
- ENKEI RPF1 17x7 4x100 jant
- NANKANG NS2-R 205/40/17 semi slick lastik
- John Cooper Works Brembo 4 piston fren kiti
- HAWK DTC-60 yarış tipi fren balatası
- GOODRIDGE ön ve arka çelik fren hortumu



KW v2 Coilover kit ile yol tutuş maksimum seviyeye çıkartmak amaçlanmıştır. Enkei RPF1 model jant orijinal jantına göre yaklaşık %50 ağırlık avantajı sağlamaktadır. Brembo 4 piston fren kiti ile, motor modifikasyonu sonucu alınan gücü yere sağlıklı bir şekilde aktarmak için orijinal fren sistemi yerine tercih edilmiştir. Bu fren sistemine ve pist kullanımındaki ulaşılabilecek yüksek seviyedeki sıcaklığa dayanıklı HAWK DTC60 fren balataları ile maksimum seviyede fren performansı

elde edilmiştir. Bu performansın devamlılığını sağlamak için de fren sistemine ulaşan hidrolik yağı hortumu çelik olarak değiştirilmiştir.

ELEKTRONİK

- AEM X serisi dijital EGT göstergesi
- INNOVATE ECB-1 AFR/Basınç/Ethanol/benzin ısısı göstergesi
- ALTA gösterge podları
- OEM Xenon mercekli farlar



AEM EGT göstergesi ile egzoz içi anlık sıcaklığı takip edilmektedir. INNOVATE ECB-1 ile hava/yakıt karışım değeri, supercharger basınç değeri, ethanol karışım değeri ve benzin

sıcaklığı değeri izlenebilmektedir. Bu değerler anlık olarak okunması gereken ve aracın performansını ne seviyede geri alınacağını, ne kadar doğru bir seviyede olduğunu bildiren değerlerdir.





DOĞA TUTKUNLARININ TERCİHİ OFF-ROAD ARAÇLARININ 12 TEMEL ÖZELLİĞİ

fotoğraf
JON FLOBRANT

Kelime anlamı “Yol Dışı” olan Off-Road, ilk olarak devletlerin sınırlarını koruyabilmek adına orduların kara araçlarıyla gidilemeyen yerlere gidebilmesi için geliştirilmiş. Normal araçların ulaşamadığı yerlere ulaşma isteğinden çıkan Off-Road araçları, normal motorlu araçların hareket etmekte zorlanacağı yol şartlarında 4x4 modifiye araçlarla gerçekleştirilen bir spordur. Son dönemlerde giderek yaygınlaşan Off-Road, düz asfalt çizgilerinden sıkılanların ve doğa severlerin ortak buluşma noktası haline gelmiştir. Derin su geçişleri, çamur ve bataklık parkurlar, tırmanışlar gibi normal araçlar tarafından aşılması olanaksız engelleri geçmek için kullanılan Off-Road araçlarında bulunması gereken temel teknik özellikleri sizler için derlemeye çalıştık.



1. DEFRAN SİYEL KİLİTLERİ (DIFF-LOCKS)

Off-Road araçlarını diğer araçlardan ayıran en temel farkın bu kilittir. Bazı zor arazi koşullarında özellikle de çamurlu yollarda aracımızın hareket kabiliyetini artırmak için ön veya arka defransiyel üzerindeki tekerlekleri beraberce döndürmemiz gerekir. Bu işi yapan düzeneklere defransiyel kilidi denir.

2. ZEMİNDEN YÜKSEKLİK (GRAUND CLEARANCE)

Off-Road araçları diğer araçlardan ayıran en temel fark altının zeminden oldukça yüksek olmasıdır. Aksi takdirde engebeli arazilerde araçların altının yere yakın olması bu araçların ciddi bir şekilde zarar görmesine neden olabilir.

3. YAKLAŞMA AÇISI

Yaklaşma açısı, aracın ön teker düzeneği-

nin yere basmış olduğu bölüm ile en ön bölümünün yere olan açısının olduğu bölümdür.

4. UZAKLAŞMA AÇISI

Aracın arka tekerleklerinin aracın en arka noktasını birleştiren doğrunun yere olan açısıdır.

5. KARIN AÇISI

Karın açısı, araç için son derece önemli olan açıların başında gelmektedir. Ön ve arka tekerleklerin yere temas ettikleri noktalardan aracın alt ortasına giden doğruların oluşturduğu açıya denir. Bu açı, aracın tepe üzerinden veya setten geçme yeteneğini gösterir. Bu açıda aracın yüksekliği ve tekerlekler arası ölçüsü (wheelbase) önemli rol oynar.

6. İKİ DİNGİL AÇIKLIĞI (WHEELBASE)

Off-Road araçlarında yer alan ön ve arka tekerler arasında yer alan diferansiyel sisteminin birbirine olan uzaklığı olarak adlandırılabilir.

7. TIRMANMA AÇISI

Zemin ve şartların en iyi olduğu şekilde aracın çıkabileceği maksimum eğimi anlatan bir fabrika verisi olan bu açıyı ölçmek ve anlamak oldukça zordur.



Ayrıca, bunun için net bir açı belirtmek genellikle mümkün değildir.

8. SÜSPANSİYON MESAFESİ (WHEEL TRAVELLING)

Süspansiyon mesafesi, Off-Road araçlarının birbirinden ayrılmasını sağlayan en önemli özelliklerin başında gelir. Bu sistem her Off-Road araçta farklı olarak karşımıza çıkabilir. Bu mesafe; aracın tekerleğinin en fazla sarktığı nokta ile kapandığı nokta olarak tanımlanabilir.

9. MOTOR FRENİ (COMPRESSION BRAKE)

Off-Road araçları için son derece önemli olan motor freninin özellikle aracın kontrol-den çıkmaması için hayati bir işlevi vardır. Arazi şartlarında yarışan Off-Road araçlarının özellikle de dik ve kaygan zeminlerde blokeli olarak kontrol edilebilmesini sağlar.

10. TRAKSİYON (TRACTION)

Off-Road aracının bir diğer özelliği ise

traksiyondur. Traksiyon, aracın lastiklerinin zemine daha sağlam bir şekilde tutunmasını sağlayan sistemdir. Motor gücü de bu sistem sayesinde tamamen yere iletilebilir.

11. ARAZİ ŞANZIMANI

Off-Road araçlarının diğer araçlardan ayrılmasına yarayan ve arazi şartlarında yol alabilmemizi sağlayan en önemli sistemin arazi şanzımanı olduğunu belirtiriz. Transfer kutusu olarak da geçen bu dişli sistem, aracın vites kutusunun yanında yer alır. Şanzımandan aldığı hareketi ön ve arka diferansiyellere dağıtarak iletir. Arazi şartlarında aracınızın daha rahat hareket etmesini sağlamak için bu şanzıman sistemini devreye sokmanız gerekir. Bu sistemin, aynı zamanda 2 ve 4 çeker seçenekleri bulunur.

12. ORTA DEFRANSİYEL VE KİLİDİ

4 çeker araçlarda yer alan bu sistem 3. defransiyel sistemi olarak da tanımlanır. Normal yol şartlarında şanzımandan gelen hareketi ön ve arka defransiyellere kasıntı yapmadan dağıtma işlevi görür. Arazi şartlarında kilit sisteminin eşit olarak dağıtılmasına yarayan bu sistem Off-Road araçlarının en temel özellikleri arasında yer alır.



HAZIRLAYAN
FAHİR TALİB
YOUTUBE @
CARVISERTV

Nissan Qashqai Yeni Üniteleriyle Türkiye’de!



ÜLKEMİZDE KOMPAKT SUV PAZARINDA HER ZAMAN LİDERLİĞE OYNAYAN NISSAN QASHQAI, YENİ ÜNİTELERİYLE BİRLİKTE KENDİNDEN SÖZ ETTİRMEYE DEVAM EDER Mİ?

Türkiye'nin en çok tercih edilen SUV'si NISSAN QASHQAI, daha yüksek performanslı 1.3 litre DIG-T benzinli ve daha tasarruflu 1.5 litre dCi dizel motor seçeneklerine kavuştu. Daha güçlü Nissan Qashqai, Haziran ayı itibariyle Türkiye yollarına çıktı. ODD verilerine göre 2018 yılında Türkiye'nin en çok tercih edilen SUV modeli NISSAN QASHQAI, iki yeni motor seçeneğinin yanı sıra yeni otomatik



LANCE MOSLEY

şanzıman seçeneği ile Apple CarPlay ve Android Auto entegrasyonlarını da destekleyen ve yenilenen multimedya sistemi de sunuyor. Yeni 1.3 litre DIG-T benzinli yeni motor seçeneği, 160 beygir gücüne rağmen yüksek verimliliği ile dikkat çekiyor. Daha az yakıt tüketimi ve daha düşük karbondioksit emisyonuna sahip olan NISSAN QASHQAI 1.3 litre DIG-T benzinli motor seçeneği, Renault-Nissan-

Mitsubishi ittifakı ve Daimler işbirliği ile geliştirildi. NISSAN, 1.3 litre DIG-T benzinli motoru ilk kez QASHQAI'de kullanırken, söz konusu model 6 vitesli manuel ve tamamen yeni geliştirilen 7 vitesli Çift Kavramalı Şanzıman (Dual Clutch Transmission - DCT) seçenekleri ile sunuluyor. Çift Kavramalı Şanzıman bir NISSAN modelinde ilk kez kullanılırken, sürücülere; sportif ve daha doğrudan dinamik deneyim,

geliştirilmiş dur-kalk performansı ve yumuşak güç dağıtımı sağlıyor. 160 hp güce sahip NISSAN QASHQAI'nin 1.3 litre DIG-T benzinli motor seçeneği, Türkiye'de 6 vites manuel ve 7 vites Çift Kavramalı Şanzıman ile iki versiyon olarak

sunuluyor. Manuel vitesli versiyon 260 Nm torka sahipken, çift kavramalı

otomatik vitesli versiyonu 270 Nm torka sahip. Bu geliştirilmiş benzin çekişli seri, NISSAN QASHQAI'de sürüş için yeni bir standart getiriyor. Sürücüler, daha fazla güç ve tork sayesinde gelişmiş tepki ve hızlanmayı, daha yumuşak ve doğrusal güç dağıtımını ve daha sessiz sürüş deneyimini kolayca fark edecekler. Ayrıca, tüm bu yeni aktarma organları, en son Euro 6d-Temp emisyon standartları ile de uyumlu. 160

beygir gücündeki yeni 1.3 DIG-T benzinli motor seçeneği ile birlikte QASHQAI artık 115 beygir gücüne sahip 1.5 dCi versiyonlarında Çift Kavramalı Şanzıman (DTC) seçeneğine de sahip. Ek güç aktarma sistemi QASHQAI müşterileri için daha da fazla seçenek yaratırken, aynı zamanda yüksek tork çıkışı ile yakıt verimliliği için dizel güç aktarma sistemine ihtiyaç duyanlar için otomatik bir seçenek sunuyor.



ASF OTOMOTİV

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

