



YEDPA

HABER

EYLÜL-EKİM 2019 / SAYI:15

YEDPA TİCARET MERKEZİ YAYINI



TAPULARINA KAVUŞAN YEDPA OTO YEDEK PARÇA MERKEZİ OLMAYA HIZLA DEVAM EDİYOR



**SEKTÖRÜMÜZÜN
EN ÖNEMLİ
SORUNLARINDAN
BİRİSİ HALEN
KALİTE
MESELESİDİR**



**TÜRKİYE DÜŞÜK
BÜYÜME VE
YÜKSEK
ENFLASYON
SARMALINDAN
NASIL KURTULUR?**

40 Yıldır Birlikteyiz

1977 yılında başladığımız otomotiv yedek parça sektöründe, 40 yıla siz değerli müşterilerimizle birlikte nice başarılar yaşadık.

Birlikte daha nice sağlıklı, mutlu ve başarılı yıllara...

Depo&Lojistik Merkezimiz

Yönetim Binamız



KALİTE VE UYGUN FİYAT HEDEFLEYENLERİN ADRESİ



b2b.otoismail.com.tr



oto ismail
otomotiv



OTO İSMAIL OTOMOTİV SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
Ferhatpaşa Mah. Üsküdar Cad. No: 2-6/1
34779 Ataşehir/İstanbul
Tel: 444 7 965 - 0216 471 13 17 Faks: 0216 471 14 71
info@otoismail.com.tr - www.otoismail.com.tr



Hızlı ve
Kaliteli Hizmette

12. yıl

- ▶▶ Sürekli Form, Fatura, İrsaliyeli Fatura,
- ▶▶ Sevk İrsaliyesi, Dernek Makbuzları, Özel Baskılı Zarflar,





**Üretimde kalite,
Zamanında iş teslimi,
Sınırsız hizmet anlayışı ile
yenilenerek büyüyüyoruz...**

- ▶▶ **Döviz Alım Satım Makbuzları, Kantar Fişleri, İnsert,**
- ▶▶ **Dergi, Bloknot, Broşür** ve diğer baskılı işler.



0212 544 96 05 • 0212 544 96 09

2. Matbaacılar Sitesi 2NA 6-8-10 A Blok Topkapı - İstanbul



www.onallar.net

0216 471 12 36-37

Adres : YEDPA Ticaret Merkezi C Caddesi no:141-142 Ataşehir-İstanbul

Tel: 0216 471 12 36-37 Fax: 0216 471 02 85 www.onallar.net

e-posta: onallar@onallar.net

**TÜRKİYE'NİN
TEK ORJİNAL
ÇAYIR BİÇME
MAKİNASI**



**BALYA MAKİNASI
YÜKSEK MANEVRA
KABİLİYETLİ
HAŞPAYLI VE
HAŞPAYSIZ
ORJİNAL İTALYAN
MALI**



**TİTREME YAPMAYAN
VE TOPRAK ÜZERİNDE
YÜKSEK PERFORMANS
GÖSTEREN ORJİNAL
MOTORLU BİÇER**



**TÜRKİYE'NİN
EN SESSİZ
ÇALIŞAN
TAMBURLU
ÇAYIR BİÇME
MAKİNASI**



**CU-30
SINIFININ
LİDERİ
ORJİNAL
İTALYAN
MALI**



**ÇOK AMAÇLI
KULLANILABİLEN
İTALYAN MALI
MAKİNA**



ZIPKA VE BİÇAKLAR



BUSATIS, SUPERIOR, CICORIA, CASORZO, SCH TÜRKİYE DİSTRİBİTÖRÜ

TAPU SORUNU ÇÖZÜLEN YEDPA'YA YENİ BİR VİZYONLA GELECEK HAZIRLAMALIYIZ



YEDPA TİCARET MERKEZİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI SALİH ATILGAN

YEDPA Ticaret Merkezi Türkiye'nin en büyük Otomotiv Ticaret Merkezidir. YEDPA bölgesinde çok önemli bir güce sahip sosyal, siyasi ve ticari anlamda önemli potansiyeli olan YEDPA Sektörel kümelenmenin en güzel örneklerinden ve ülkemizin en önemli ticaret merkezlerindedir. Binlerce çalışanı ve iş fırsatıyla da çok önemli istihdam sağlayıcı bir konumu var. YEDPA gibi büyük ölçekli işletmelerimizi büyük gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kamu tarafından ciddi destek görmekte YEDPA'da ticaret yapan işletmelerimiz sektörel kümelenmeden ve bütün hizmet birimlerinin bir arada olmasından dolayı ciddi avantajlara sahiptir, tapularına kavuşan YEDPA yedek parça ve ülke ekonomisi için umut ışığı olmuştur.

2019 yılı genel ekonomi için olduğu kadar otomotiv sektörü açısından da oldukça zorluklar oluşturmaktadır. Otomotiv sektörünün satış sonrası hizmet sunan perakende ve toptan satış yapan oto yedek

parça işletmeleri 2019 yılında ekonomideki daralmadan kısmen etkilendi. İşler belli bir düzeyde azalmış olsa da satış sonrası hizmet devam ediyor. Araç sahipleri araçlarını yenileme yerine mevcut araçlarına bakım yaptırmayı ve tamir ettirerek kullanmayı tercih ediyorlar. YEDPA'lı işletmelerin temel endişesi, sattıkları ürünlerin tahsilatları ile ilgili. Türkiye'de 2019 yılı özellikle finansal konularda durum düzelmesini, faizlerin düşmesi ve kurların stabil olmasından sonra sürecin pozitif şekilde gelişeceği yönünde sabırla bekliyoruz.

KATMA DEĞER ÜRÜNLER ÜRETEBİLEN BİR YAPIYA DOĞRU DÜNYA SAHNESİNDE VAR OLMAK ZORUNDAYIZ

Otomotiv sektörü an itibari ile farklı bir süreçten geçmekte özellikle otonom ve mobilite süreçleri sadece sektörel olarak değil, teknolojik ve akademik olarak da tüm dünyada yaygın olarak üzerinde çalışılan ve araştırılan bir konudur. Bugün dünyanın en değerli şirketlerine baktığımızda özellikle bilişim ve teknoloji

yatırımları gözümüzü çarpıyor; özellikle üzerinde çalışılan teknolojik gelişmeler otomotiv sektörü ile orantılı bir şekilde ilerlemekte günümüzde sürücüsüz araçlar gibi konular üzerinde ciddi harcamalar ve çalışmalar yapılmakta" dedi.

Otomotiv sektörünün geçmişine baktığımızda 1900'lerin başında kitle üretiminde otomotivin oynadığı rolü açık bir şekilde öne çıkmıştır. 1960'lı 70'li yıllarda Japon modeli olarak önümüze çıkmıştır. Bugün geldiğimiz noktada otomotiv sektörü ön planda görmekteyiz. Otomotivde bu değişimi tetikleyen konular neler diye baktığımızda iklim değişiklikleri, şehirleşme, teknolojiye yönelik gelişmeler otomotiv sektörünü geleceğe yönelik hızlanmasına teknoloji çağına ayak uydurmayı tetikliyor. Bunların başında şehirleşme ve çevresel etkiler önemli rol almakta özellikle dünya nüfusunun yüzde 80 oranında şehirlerde yaşaması otomotiv sektöründeki teknolojik gelişmeleri kaçınılmaz kılıyor" şeklinde konuştu.

Otonom olayı dünyadaki birçok markanın üzerinde hızla çalıştığı özellikle örnek olarak TESLA gibi bir çok markanın gelecek dönemde sürücüsüz araçlarla her here girip çıkabileceği dönemle karşı karşıyayız diyen Atılgan, "Önümüzdeki dönem Pazar paylarına baktığımızda da mevcut kullandığımız araç değerlerinden ziyade teknolojik değerler, sağladığı faydalar üzerinden araçlar değerlendirilecek, özellikle Kuzey Amerika, Çin gibi ülkelerde bu taleplere yönelik ciddi çalışmalar yürütülmekte önümüzdeki dönemlerde dünya genelinde bu yayınlamayı ön görmemiz mümkün" açıklamasını yaptı.

Türkiye olarak biz bu süreci nasıl değerlendirebiliriz sorusunu sormamız gerekiyor, ülkemizin kendi yerli markası çıkarması ve markalaşma sürecinde bu gelişmelerle orantılı olarak çok büyük önem arz etmektedir. Ülke olarak takipçi bir ekonomiye sahibiz, bugün geldiğimiz noktada kendi bilgi ve teknolojisini üreten, katma değer ürünler üretebilen bir yapıya doğru dünya sahnesinde var olmak zorundayız

Saygılarımla
YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı
Salih Sami Atılgan



20 OTOMOTİVDE SANCILI DÖNEM

Türkiye İtibar Akademisi'nin (TİA) açıkladığı Türkiye Otomotiv Sektörü Endeksi (ODEKS) verilerine göre, Türkiye'de 13 kez aralıksız ihracat şampiyonu olan Otomotiv Sektöründe büyük kriz kapıda.



22 SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ 5 MİLYAR DOLAR

QSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özalp ülke ekonomisinin kilit sektörlerinden biri olan otomotiv sektörü ve otomotiv sektöründe satış sonrası faaliyetler hakkında değerlendirmelerde bulundu.

28 OTOMOTİVDE DÜZLÜK İKİ YIL SONRA

ABDTürkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış – İlk Yarı serisinin Otomotiv raporu yayımlandı. Rapora göre Türkiye'de pazar vergi indirimleri sayesinde yüzde 60'lık daralmanın eşliğinden döndü.

NIKEN LED FAR AMPULLERİ

ARTIK YERLİ!



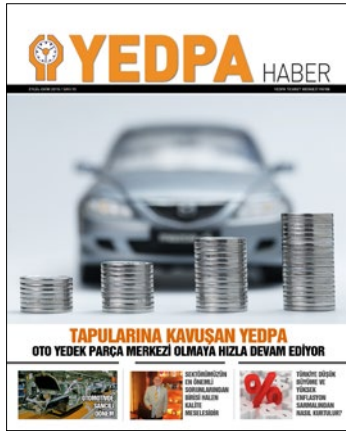
30 OTO ERBAYLAR'DAN NIKEN LED FAR AMPULU ÜRÜNLERİNDE DEV YATIRIM

Oto Erbaylar, Niken Led Far Ampulu ürünlerinde Çinli iş ortakları ile teknoloji, teknik bilgi destekleri ve Ar-ge yatırımıyla yaklaşık 4 ayda 6000 metrekaresi kapalı, aylık 100 bin takım üretim kapasiteli tesis kurdu. Oto Erbaylar Yönetim Kurulu Üyesi Melikşah Bayram, "Kendi sektörümüz içerisinde ülkemizin elektronik üretiminde hala çok yolumuz olduğunu düşünüyoruz. Bizler de bu yolda adım atarak ülkemize elektronik üretiminde katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

32 KOMPRESÖRLER'DE YEDEK PARÇALAR

Kompresörler; çalışma prensibi olarak genel'de ortam havasını veya her hangi bir gazı-sıvıyı sıkıştırmak suretiyle, belli bir basınca çıkartarak ihtiyaç duyulan sistem veya çeşitli ekipmanların çalışmasını sağlayan makinelerdir.

EYLÜL-EKİM 2019



26 SEKTÖRÜMÜZÜN EN ÖNEMLİ SORUNLARINDAN BİRİSİ HALEN KALİTE MESELESİDİR

Şinasi Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Cem Alican, yedek parça piyasası, otomotiv sektöründe yedek parçada hangi kriterlere uyulmalı?

Yedpa S.S.İstanbul Oto Yedek Parçacıları Toplu İşyeri Yapı Koop. adına

İmtiyaz Sahibi
Salih Sami Atılğan

Yayın Koordinatörü
Abdurrahman Çınar

Yazı İşleri Müdürü
Cengiz Tepebaş

Reklam Müdürü
Sabri Ergeneçoşar

YAYIN KURULU

Refik Koç
Kadir Şağbankalem
Mustafa Öz
Suat Bayram
Suat Önal
Hulusi Türker

KATKI SAĞLAYANLAR

Erkan AKSOY
Yasin Sevinç

Yapım: Ekonomi Ajans Yayıncılık

Pazarlama ve Danışmanlık Hizmetleri
Adres: Fevzi Paşa Cad. No 2 Sarı Ap.
Büro girişi D:6 34750
Küçükbakkalköy – Ataşehir – İstanbul
Tel : +90 (0) 216 572 60 69
Faks: +90 (0) 216 576 89 96
e-posta: info@ekonomiajandasi.net
a.cinar@ekonomiajandasi.net

Yönetim Yeri

Mimar Sinan Mh. Üsküdar Cd. No:1
Yedpa Ticaret Merkezi. H Cd. No: 86/87

Ataşehir / İstanbul
Telefon: 0216 471 00 20 (5 hat)
Faks: 0216 471 13 13
E-Posta: info@yedpa.com.tr

CTP ve BASKI



36 ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇİŞİ HIZLANDIRACAK ÖNLEMLER!

Dünyanın en büyük otomotiv üreticileri arasında yer alan Türkiye, son dönemde tüm dünyada sayısı hızla artan elektrikli araçlara geçiş için adımlarını hızlandırdı.



40 OTOMOTİV SEKTÖRÜNE DAİR ÇARPICI VERİLER

14 ülkeden yaklaşık 200 bin müşteriyle yapılan görüşmeler sonucunda hazırlanan Teleperformance CX Lab Global 2018 Araştırması, son bir yıldaki müşteri deneyimleri ışığında otomotiv sektörünün güncel durumunu gözler önüne seriyor.



42 2019 OTOMOBİL SATIŞLARI İÇİN SON TAHMİN AÇIKLANDI

Türkiye otomotiv sektörü karanlık tünel geçişini sürdürüyor. Temmuz ayında belki de son 20 yılın en kötü satış rakamı beklentisi hakim. Temmuz için 15 bin adetler dile getirilse de, buna inanan yönetici sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor.



44 TÜRKİYE DÜŞÜK BÜYÜME VE YÜKSEK ENFLASYON SARMALINDAN NASIL KURTULUR?

Eylül başında gelen veri akışı, Türkiye ekonomisinin düşük büyüme ve yüksek enflasyon patikasında bir süre daha ilerleyeceğine işaret ediyor.



38 OTOMOTİV PAZARINDA KAN KAYBI ARTIYOR

Otomotiv satışlarındaki daralmanın ardından büyük kayıp yaşayan yetkili bayilerde, tehlike çanları çalıyor. Sektör temsilcileri, "Bayileri satış sonrası ile ayakta zor tutuk. Ancak satış sonrasında da büyük daralma başladı" uyarısında bulundu.



48 YİĞİT OTOMOTİV KINGSTAR MARKALI ÜRÜNLERİ İLE TİCARET HACMİNİ HIZLA ARTIRIYOR

Araba aksesuarı sektöründe faaliyet gösteren Yiğit Otomotiv bir aile şirketi. Şirket, küçük yaşta itibaren tüm bölümlerinde çalışarak tüm aşamaların işleyişinde bulunmuş ve Maltepe Üniversitesi'ndeki eğitimi sonrası şirketin başına geçen Can YİĞİT tarafından yönetilmektedir.

Ayff

OTOMOTİV MAMÜLLERİ
SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

**FORD ARAÇLARI ORJİNAL VE YAN SANAYİ
ÜRÜNLERİNİN TOPTAN SATIŞI**



BAŞLICA ÜRÜN MARKALARIMIZ



www.ayf.com.tr - E-mail:info@ayf.com.tr

faykan@superonline.com

Tel: 0216 471 07 61 - 471 08 61

Fax: 0216 471 09 61

Ayff
Automotive
Spare Parts

Mimar Sinan mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi D Caddesi No:164-165 Ataşehir - İSTANBUL

50 Yıllık Tecrübe.

OTO İÇ DÖŞEME ÜRÜNLERİ İMALAT VE TOPTAN SATIŞI



www.ozis.com.tr

Mimar Sinan Mah. Yedpa Bulvarı No:1
Yedpa Ticaret Merkezi D Cad. No:147-148
34779 Ataşehir / İSTANBUL
Tel: +90 216 471 10 14 (Pbx)
Fax: +90 216 471 10 16

TAPULARINA KAVUŞAN YEDPA

OTO YEDEK PARÇA MERKEZİ OLMAYA HIZLA DEVAM EDİYOR

Yarım asıra yaklaşan haklı mücadele, mutluluk ile sonuçlandı. Uzun yıllardır tapularını almak için büyük emek ve özveri sergileyen, YEDPA'lılar tapularına kavuştu. 1994 yılından buyana aktif ticaretin içinde bulunan YEDPA ticaret merkezi 2018 yılında çıkarılan imar barışı kanunu ile tapularına kavuşması YEDPA için umut ışığı olmuştur.



YEDPA yönetim kurulu başkanı Salih Sami ATILGAN; Yarım asırı aşan bir süreci ve YEDPA serüvenin, özetle sektörel dayanışma, kümelenme bilinciyle kent lojistiğine katkı sağlayan ticari yaşamı kolaylaştıran ve sosyal faydalar

sunan YEDPA Türkiye'nin en büyük monoblok binası olarak tasarlanmıştır. Tamamen öz sermayesi ile ana bina inşaatı tamamlanıp faaliyete başladı. Bünyesinde ses duman üretmeyen çevreyi kirletmeyen tüm işletmelere de kapısını açmış

durumda olduğunu belirtti. Atılgan, İmar barışının sağlanmış olduğu imkanlardan faydalanarak bugün ferdi mülkiyet tapularını almış oldu. Geleceğimizi yeniden şekillendirmeliyiz bundan sonraki süreçlerde YEDPA'ya yeni bir vizyonla gelecek



hazırlamalıyız. Bu bağlamda büyük bir ekonomik dinamizme potansiyel- le sahip ülkemizin içinde bulunduğu sıkışıklıktan hızla kurtulup tekrardan yüksek performanslı günlere dö- neceğine inancımız tamdır. O günler hazır olmalıyız YEDPA arsasının 2. Etap inşa projemizi hayata geçirmek istiyoruz.

Oto yedek parça dağıtıcılarının daha büyük lojistik depo ihtiyaçlarının karşılanması konusunda bakanlıktan destek talebimiz var. Zira otomotiv sektörü Türkiye'nin lokomotif sektörü ihracatta lider, yan sanayi sektörü yani yedek parça ihracatı ile milyar doların üzerinde bir yapılan- ma gücüyle ülkemize önemli katkılar sağlayacaktır, dedi.

“YEDPA BİNLERCE ÇALIŞANI VE İŞ FIRSATIYLA ÇOK ÖNEMLİ İSTİHDAM MERKEZİ”

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, “Biz Çevre ve Şehircilik Ba- kanlığı olarak, Hazine ve Maliye Ba- kanlığı ile birlikte Türkiye’yi 2023’te

dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına sokacak dev projeleri hazırla- maya gayret gösteriyoruz” dedi. “YEDPA’mız 310 bin metrekarelik kapalı alana sahip. İçinde 2 bin 250 iş yeriyle, 2 bin ortağıyla ve 14 bin çalışanıyla Türkiye’nin en büyük

topluluşyeri. Binlerce çalışanı ve iş fırsatıyla da hakikaten çok önemli istihdam sağlayıcı bir konumu var. YEDPA gibi büyük ölçekli işletme- lerimizi büyük gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kamu tarafından ciddi destek görmekte ve teşvik edilmek-





tedir. Biz de ülke olarak hükümet olarak bu kuruluşlara Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olarak üzerimize ne düşüyorsa bugüne kadar yaptık, İnşallah bundan sonra da yapı sizlerin yanında ve arkasında olmaya devam edeceğiz. Bu yıl istihdamla ilgili çok ciddi bir yükseliş bekliyoruz. Bunun işaretlerini de bugünden almaya başladık. Tabii hem kamu hem de özel sektör bu seferberliğe omuz verdiler ve seferberlik kapsamında istihdamı arttırmaya yönelik çalışmalarımızı yürütüyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımızın önderliğinde seferberliği başlattık ve hedefimiz iki buçuk milyon ilave istihdam hedefine ulaşmaktır” dedi.

YEDPA TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK OTOMOTİV TİCARET MERKEZİ

YEDPA Ticaret merkezi Geniş açılımı ile Oto Yedek parça toptan satıcıları ticaret merkezi 1985 yılında ağırlıklı

olarak Taksim, Aksaray ve Sirkeciye falı yet gösteren yedek parça toptan satıcılarının ortak iradesi ile kurulmuş 1990 yıllarda faaliyete geçmiş bugün geldiği nokta itibarıyla %90 üstünde bir doluluğa sahip Ağırlıklı yedek parça toptan ticareti olmakla beraber diğer sektörlerle de kapılarını

açmış Bünyesinde ticari faaliyette bulunan işletmelerin ihtiyaç duyduğu bankalar, kargo şirketleri, nakliye ambar firmaları, posta hizmetleri mali, hukuki ve benzeri müşavirlik hizmetleri gibi tüm hizmet birimlerini bulunduran 1000 araç kapasiteli açık ve kapalı otoparkları olan 10





caddesi ve diğer ticaret merkezlerinden farklı olarak caddelerinde kamyonların dolaşabildiği ve caddeler arasında asansör ve yaya bağlantılarının olduğu Şehir merkezlerine yakın E5 ve TEM otobanlarının kesiştiği Ata şehir ilçe sınırları içinde yer olan oldukça güvenli bir ticaret merkezidir.

YEDPA 1700 ORTAĞI VE 10000 ÇALIŞANI İLE BÖLGESİNDE BÜYÜK BİR SİYASİ VE SOSYAL GÜÇ

YEDPA Ticaret merkezi, 1700 ortağı ve 10000 çalışanı ile bölgesinde büyük bir siyasi ve sosyal güç birliğidir. Ataşehir İlçesinin en büyük ticaret ve yaşam merkezi durumunda. Son yıllarda yaptığı genel kurul toplantılarında, ortaklar arasında büyük dayanışma gösteren YEDPA Ticaret Merkezi'ndeki toplantılar büyük bir coşku ve katılım ile yapılmış, gündemdeki kararlar genel olarak oy çokluğu ve oy birliği ile alınmıştır. Bütün YEDPA'lılar, ticaret merkezinin sorunlarının çözümü konusunda dayanışma ve güç birliği göstermiştir. 1700 ortak ile, geleceklere olarak

gördükleri YEDPA'ya sahip çıkarak, daha iyi bir YEDPA için gayret göstermektedirler.

Bu yaklaşım içerisinde 2006 yılından bu yana görevde olan yeni yönetim kurulu, ticaret merkezinin daha değerli, daha çağdaş ve daha yaşanabilir bir yer olabilmesi ama-

ciyla büyük çaba sarf etmektedir. Bu çaba YEDPA'lılar tarafından görülmüş ve yönetime olan güven ve inanç artmıştır. Dolayısıyla Yönetim Esnaf arası ilişkiler gelişmiş, çözüm süreçleri daha etkili hale gelmiştir. YEDPA ortaklarının ortaya koymuş olduğu büyük dayanışma ve son yıllarda genel





kurulun büyük coşku ve katılım halinde geçmesi, YEDPA'lıların sorunlarının çözümüne yönelik olarak en büyük dayanağını oluşturmaktadır.

ÜLKEMİZİN VE BÖLGEMİZİN EN TANINMIŞ SİYASETÇİ VE KURUMLARIN YÖNETİCİLERİNİ YEDPA DA AĞIRLADIK

YEDPA yönetim kurulu bu dönem içerisinde YEDPA'nın temsili noktasında Ülkemizin ve bölgemizin en tanınmış siyasetçi ve kurumlarının yöneticileri ile YEDPA içerisinde ağırlamış ve YEDPA'nın sorunlarına yönelik olarak kendileri bilgilendirmiştir.

YEDPA YÖNETİMİ ÇEVRE TİCARET VE SANAYİ BÖLGELERİ İLE BİRLİK BERABERLİK İÇERİSİNDE

Son yıllarda YEDPA yönetimi özellikle kendi iç faaliyetleri ötesinde, YEDPA çevresinde oluşmuş olan Dudulu OSB, İMES, DES, MODOKO, KEYAP, KADOSAN gibi komşu ticaret ve sanayi merkezleri ile çok yakın ilişkiler geliştirmiş, bu sanayi ve ticaret merkezlerinin yönetimleri ile bir araya gelip bölgenin ortak sorunlarına yönelik olarak görüş ve düşüncelerini ortaya koymuşlardır.

YEDPA ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ YÜRÜTEBİLECEK KONUMDA

YEDPA ticaret merkezi, konum itibarı ile Yeditepe Üniversitesi ve Maltepe Üniversitesi sınırları arasında bulunmaktadır. Bu çerçevede üniversite öğrencilerinin özellikle işletme, ekonomi bölüm öğrencilerinin staj görebileceği üniversite sanayi işbirliğini yürütebilecek bir konumdadır.

YEDPA SOSYAL SORUMLULUK ÇEVRESİNDE ÇEVRE İNSANINI UNUTMAMIŞTIR

YEDPA Cami tamamı günlük katılımları sonucu olarak yapılmış ülkemizin örnek seçkin gösterilebilecek modern bir mimari ile yapılmış, YEDPA'lılar bu vesile ile kazançlarını bereketlendirmiştir. Sadece cami proje ile kalmamıştır cami bünyesinde aş evi faaliyetleri, 112 acil Hızır acil istasyonu ve Rafet Alemdar sağlık ocağı ile esnaf ve çalışanlarının ihtiyaçlarını gidermekle kalmamış çevresinde yaşayan insanlarını da unutmamıştır.





YEDPA

TİCARET MERKEZİ



OTO YEDEK PARÇANIN KALBİ BURADA ATIYOR



+90 216 471 00 20



info@yedpa.com.tr



Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi H Caddesi No.86/87 Ataşehir/İSTANBUL



+90 549 471 00 20



yedpaticaretmerkezi



yedpaticaretmerkezi



yedpaticaretmerkezi



yedpatv.com



OTOMOTİVDE SANCILI DÖNEM

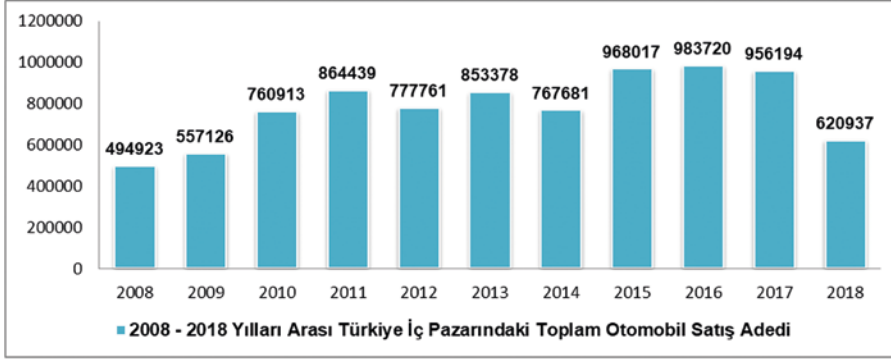
Türkiye İtibar Akademisi'nin (TİA) açıklamış olduğu Türkiye Otomotiv Sektörü Endeksi (ODEKS) verilerine göre, Türkiye'de 13 kez aralıksız ihracat şampiyonu olan Otomotiv Sektöründe büyük kriz kapıda. Sektörde ilk olarak After Market olarak adlandırılan yetkili satıcı ve servislerin bu süreçte etkileneceğini belirten TİA Başkanı Ertan Acar, "Önümüzdeki günlerde yanıt bulunması gereken en önemli sektörel soru; yetkili servis ve bayi ağlarının, mevcut iş modeli ve yeni kapsamının nasıl olacaktır. Zira işletmelerin, bu oranlarla sürdürülebilir olamayacağı aşikâr" dedi.

Otomotiv sektöründe daralma sinyallerinin yılın henüz başında gelmeye başladığını aktaran Acar, "Türkiye otomotiv pazarında 2019 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarındaki satış 14 bin 373 adet olarak gerçekleşti. Buna göre 35 bin 76 adet olan 2018 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar yüzde 59,02 oranında geriledi" diye konuştu.

"ORTA VADEDE NEGATİF ETKİ DEVAM EDECEK"

Sadece ülkemizde değil tüm dünyada tüketicinin alım gücünün zayıfladığını belirten Acar, "özellikle iç pazarda otomobil ve araç kredilerine yani tüketici kredilerine erişim eskisi gibi kolay değil ve maliyetleri de eskiye oranla çok yüksek. İthalat maliyetlerinin getirdiği yüksek fiyatlama ve yüksek Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) oranları nedeniyle

araç fiyatları artık birkaç yıl öncesine oranla makul değil. Fiyatlardaki artış nedeniyle özellikle uzun dönem filo kiralama şirketlerinin de fiyatlarını artırdığı bu dönemde onlara da talebin düşmesiyle sektörde araç talep sayıları hayli düşmüş durumda. Satışların düşük seyretmesi ile birlikte gerek yurt içinde gerekse yurt dışında satıcı bayilerin motivasyonu olumsuz etkileniyor. Distribütörlerdeki endişeli durum siparişleri de ol-



dukça düşürdü. Yaşanan bu sürecin orta vadede negatif etkisinin devam edeceğini göz ardı edemeyiz. Buna ek olarak otomotiv teknolojilerindeki gelişim ve buna bağlı servis sürelerindeki uzama, yetkili servisleri oldukça olumsuz etkilemiş durumda. Araçların kalitesi ve teknolojisi arttıkça servislere olan talep azalmakta bu da özellikle aftermarket olarak adlandırılan satış sonrası yedek parça ve servis hizmetleri pazarını giderek daralmakta" dedi.

SEKTÖR 10 YIL ÖNCESİNE GERİ DÖNÜYOR

Acar, "Maliyeti ucuz tüketici kredileri ve yapılan ÖTV indirimleri ile otomobil sektörü 2008 sonrası iç pazarda satış patlaması yaşamıştı. Ancak ODEKS'e göre 2018 yılında yüzde 35 olan otomobil satışlarındaki düşüşün, dövizdeki artış ve ithal markalara olan talebin giderek azalması ile 2019'da devam ettiği gözlenmektedir. Son verilere göre, iç pazardaki otomobil satışı ile sektör 10 yıl önceki rakamlara tekrar geri dönmekte" diye belirtti.

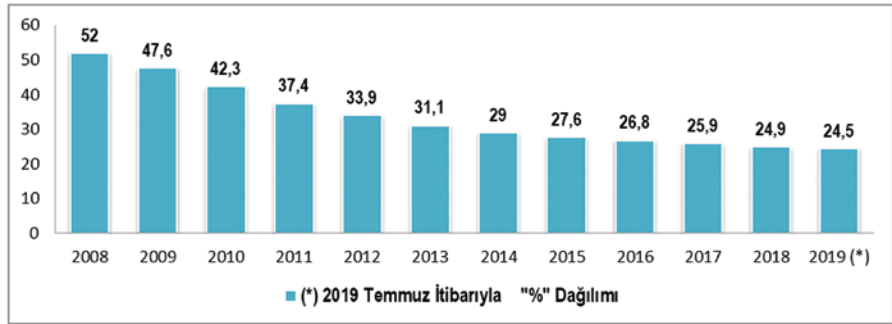
BENZİNE TALEP AZALIYOR

ODEKS verilerine göre, Türkiye'de trafiğe kayıtlı benzinli araç ortalamasının her geçen düştüğüne dikkat çeken Acar, "Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de 2008'den bu yana trafiğe kayıtlı araçlar içerisinde benzinli araçların oranı düşüş göstermektedir. Tam ters oranda da dizel, elektrikli ve hibrid araçların ortalaması artmakta" diye konuştu.

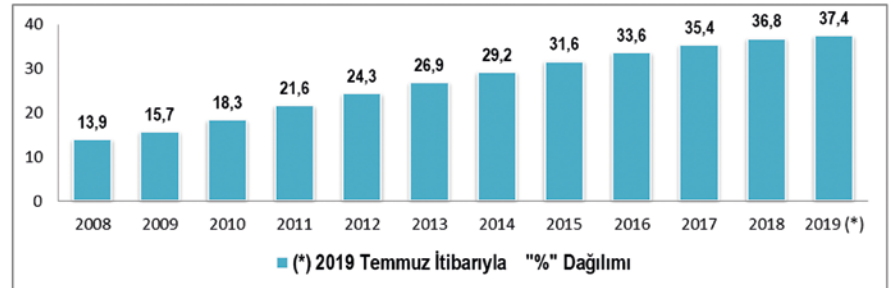


Acar, "Türkiye otomotiv pazarında 2019 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarındaki satış 14 bin 373 adet olarak gerçekleşti. Buna göre 35 bin 76 adet olan 2018 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar yüzde 59,02 oranında geriledi" diye konuştu.

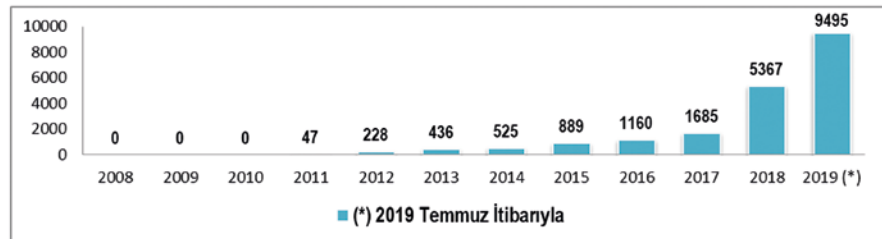
Benzinli otomobillerin yıllara göre trafiğe kayıtlı otomobiller içindeki oranı



Dizel otomobillerin yıllara göre trafiğe kayıtlı otomobiller içindeki oranı



Yıllara göre Türkiye'de trafiğe kayıtlı hibrid ve elektrikli otomobil sayısı



SATIŞ SONRASI SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ 5 MİLYAR DOLAR

OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özalp ülke ekonomisinin kilit sektörlerinden biri olan otomotiv sektörü ve otomotiv sektöründe satış sonrası faaliyetler hakkında değerlendirmelerde bulundu.

Öncelikle derneğiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), otomotiv satış sonrası sektörünün ülkemizde gelişmesine ve büyümesine katkı sağlamak amacıyla 1995 yılında 12 üye ile kuruldu. OSS'nin faaliyetlerinin hız kazanması 2000 senesinde FIGIEFA'ya üye olması ile başladı. 2014 senesine gelindiğinde OSS Derneği, ülkemizin otomotiv satış sonrası kanalındaki önde gelen ulusal ve uluslararası tedarikçiler, uluslararası ticari gruplar ve toptancı şirketlerin oluşturduğu sektörün önemli temsilcisi konumuna geldi. Bugün geldiğimiz noktada 176 üyemiz ile faaliyetlerimize devam ederken, sektörümüzün çoğunluğunu temsil eder konumdayız.

Sektördeki faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Öncelikle gerek verdiğimiz eğitimlerle, gerekse yaptığımız toplantılarla sektörümüzü, bilgilendiriyoruz. Sektörü ilgilendiren neredeyse tüm etkinliklerde katılımcı ya da destekçi olarak yer alıyoruz. Bu anlamda dağıtım kanalının gelişmesi, daha profesyonel bir yapıya gelmesi ve Avrupa standartlarına erişmesi için faaliyetlerde bulunuyoruz. Bunları hayata geçirmek için ise birçok koldan çalışıyoruz. Kamu kuruluşları ile iletişimde kalarak, sektörümüzün bugünü ve geleceği için yasa koyucularla birlikte çalışıyoruz. FIGIEFA'nın yönetim kurulunda yer almamız vesilesiyle, Avrupa Birliği'ndeki tüm yasa ve tebliğleri takip ederek üye firmalarımızı bilgilendiriyor ve



geleceğe hazırlanmalarına yardımcı oluyoruz. Araç sahiplerine yönelik olarak ise; kampanya ve iletişim faaliyetlerimizle eşdeğer parça tanımı, sahte ürünün tehlikeleri gibi bilgilendirmelerde bulunuyoruz. Gerçekleştirmek istediğimiz toplumsal sorumluluk projeleri de var. Yönetim kurulumuzun ve komitelerimizin değerli çalışmaları ile projelerimiz devam ediyor.

2019 Yılı otomotiv sektöründeki gelişmeler ve sektör ile ilgili değerlendirmeleriniz nelerdir?

Temel büyüklükler açısından Türk otomotiv sanayi, son dönemdeki küresel eğilimlerden olumsuz etkileniyor. 2018 genelinde yaşanan kur ve faizlerdeki hızlı yükselişler gibi etkiyle toplam otomotiv satışları yüzde 32,7 daralmıştı. 2019 da bu paralelde devam etti. Araç satışlarındaki düşüş,

sizin de bildiğiniz gibi otomotiv satış sonrası sektörünü eş zamanlı olarak etkilemiyor. Araç sahipleri garanti süresi dolduktan sonra, araçlarını özel ve yetkili servislere götürmeyi tercih ettikleri için yaşadığımız bir durum bu. Aksine, bugün yaşanan ekonomik zorluklar, araç sahiplerini yeni araç almak yerine var olan araçlarına bakım yaptırmaya yönelttiği için, otomotiv satış sonrasında yüzler gülüyor. Bizler ancak orta, uzun vadede bunun etkilerini görebiliriz. Bu duruma hazırlık yapmak için sektör olarak zamanımız olacak. Otomotiv bu ülkenin ekonomisinin kilit sektörlerinden biri, en kısa zamanda eski, milyonlu adetlerin yaşandığı günlere dönmesini temenni ediyoruz.

OSS Üyelerinin yedek parça sektöründeki pazar payı ve bu konuda değerlendirmeleriniz nelerdir?

Dernek üyelerinin iş hacminden önce sektörü irdelemek gerekirse; Türkiye’de otomotiv satış sonrası sektörünün büyüklüğü bugün yaklaşık 5 milyar dolar seviyesinde. Bizler de 178 dernek üyemizle, sektörün %80’ini kapsayan ve 35.000 kişiye istihdam sağlayan bu sektöre yön veriyoruz. Sektörel perspektiften baktığımızda, dünyadaki yükselen otomotiv trendlerinin, elektrikli ve otonom araçların etkilerini ülkemizde de görmeyi bekliyoruz. Özellikle bu konuda kamu nezdinde hareketlilik yaşanacaktır diye düşünüyoruz ve biz de OSS Derneği olarak sektörümüzün çıkarları doğrultusunda bu alanlarda çalışmalarımızı devam ettireceğiz. 2020’deki 6,5 Milyar Dolar sektör hedefine ulaşmak için sıkı çalışacağız.

Otomotiv satış sonrası global gündeminde neler var?

Dernek olarak tüm gelişmeleri, üyesi olduğumuz FIGIEFA üzerinden takip ediyoruz. Yönetim kurulu üyemiz Serdar Aslan’ın aynı zamanda FIGIEFA’nın da yönetim kurulunda olması vesilesiyle, eş zamanlı olarak bilgi edinme şansımız oluyor. Tüm



Sektörü ilgilendiren neredeyse tüm etkinliklerde katılımcı ya da destekçi olarak yer alıyoruz. Bu anlamda dağıtım kanalının gelişmesi, daha profesyonel bir yapıya gelmesi ve Avrupa standartlarına erişmesi için faaliyetlerde bulunuyoruz. Bunları hayata geçirmek için ise birçok koldan çalışıyoruz.

Avrupa’nın gündeminde dijitalleşmenin getireceği ek maliyetler, bağlantılı araçların üretici ve satış sonrası sektörlerdeki oyuncuların iş modellerinde sebep olacağı olası değişiklikler ve tabii ki yeni teknolojilerin yasal mevzuatlarda sebep olacağı değişik-



liklerin uyum süreci var. Biz henüz Avrupa gündemine bu açıları yakın sayılmayız, bırakın otonom araçları henüz elektrikli otomobil satışları bile ülkemizde oldukça düşük seyrediyor. Ancak dernek olarak sektörümüzü geleceğe hazırlama misyonumuz çerçevesinde Avrupa gündemini yakından takip ediyor ve çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yeni hedef ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Derneğimizin gelecek çalışmalarını üç ana başlık altında toplayabiliriz. Bunlardan ilki, sektör büyüklüğü ile ilgili bir çalışma yapmak. Uluslararası bir firma ve sektör paydaşları ile yapılacak bu çalışmada, sektörün hangi adetlerde ve hangi büyüklükte olduğunu rakamlarla ölçeceğiz. Sonraki yıllarda ise bu çalışmayı sürekli hale getirip, trend analizi yapmak istiyoruz. Diğer bir hedefimiz; satış sonrası sektörde kadın istihdamını artırıcı çalışmalarda bulunmak. Son olarak ise; sektörümüz ve son kullanıcı nezdinde sahte ürün ile mücadele kampanyası başlatmak niyetindeyiz.

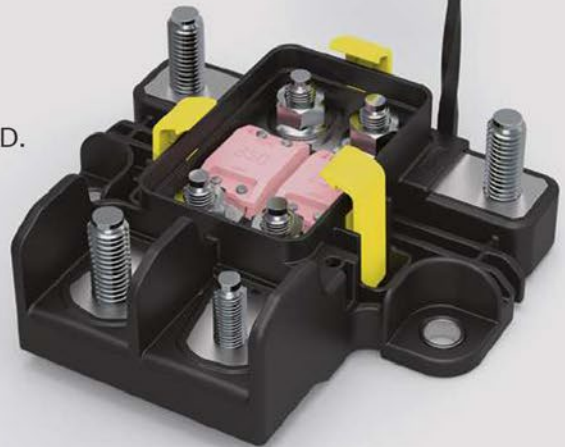
MTA
Advanced Automotive Solutions

BOYU KÜÇÜK YÜKÜ BÜYÜK

Orjinal MTA sigortalarını tercih edin!



şinasi
OTOMOTİV SAN. ve TİC. İHRACAT A.Ş.



MTA

Advanced Automotive Solutions (MADE IN ITALY)

Orjinal MTA sigortaları ve diğer ürünleri birçok araç üreticileri tarafından onaylıdır.

ŞİNASI OTOMOTİV SAN. VE TİC. İHR. A.Ş.

MİMAR SİNAN MAH. ÜSKÜDAR CAD. NO: 1 YEDPA TİC MRK. A CAD.

NO:42 P.K.34779 - ATAŞEHİR-İSTANBUL TÜRKİYE

T:0216 471 00 41 - F:0216 471 13 40

E-mail: sinasi@sinasi.com.tr

YURTDIŞI:

New York (USA) irtibat: +01 646 925 1014

E-mail: r.sinasi@sinasi.com.tr

Münih Almanya İrtibat: 0049 176 2681 8251

E-mail: cenk_alican@hotmail.com

Coroplast
(MADE IN GERMANY)

Tüm Avrupa Menşeli
araç üreticileri tarafından onaylı
COROPLAST Bez Bantlar
bu malzeme için dünyanın
en kaliteli sınıfına girmektedir.

YETKİLİ SATICI

ŞİNASI OTOMOTİV SAN. VE TİC.İHR. A.Ş.

MİMAR SİNAN MAH. ÜSKÜDAR CAD. NO: 1 YEDPA TİC MRK. A CAD. NO:42 P.K.34779
ATAŞEHİR-İSTANBUL TÜRKİYE
T:0216 471 00 41 - F:0216 471 13 40
E-mail:sinasi@sinasi.com.tr

YURTDIŞI:

New York (USA) irtibat: +01 646 925 1014 - E-mail: r.sinasi@sinasi.com.tr
Münih Almanya İrtibat: 0049 176 2681 8251 - E-mail: cenk_alican@hotmail.com



SEKTÖRÜMÜZÜN EN ÖNEMLİ SORUNLARINDAN BİRİSİ HALEN KALİTE MESELESİDİR

Şinasi Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Cem Alican, yedek parça piyasası, otomotiv sektöründe yedek parçada hangi kriterlere uyulmalı? Ülkemizi diğer global gelişmiş ülkelere ile karşılaştırdığımızda geldiğimiz nokta ve sektörümüzün en önemli sorunlarından olan kalite konularını dergimizin bu ayki sayısında değerlendirdi.

Sektördeki faaliyetleriniz ve ürün gruplarınızdan bahsedebilir misiniz?

Şirketimiz, Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mürteza Şinasi önderliğinde 60 yıldan beri otomotiv yedek parça sektöründe faaliyet göstermektedir. Faaliyet alanlarımız genel olarak otomotiv yedek parça ithalatı, distribütörlüğü, ihracatı ve yurt içi toptan satışını, Türk ve yurtdışı otomotiv sanayisine tedarikçilik hizmeti vermesi kapsamaktadır.

Yurt dışında başta İtalya, İngiltere, Almanya, Hindistan, Tayvan ve Çin

Halk Cumhuriyeti ağırlıklı olmak üzere bu ülkelerdeki otomotiv yan sanayi üretimi yapan kalitesi onaylanmış ve kanıtlanmış fabrikalarla ve tedarikçilerle işbirliğimizi başarılı bir şekilde sürdürmekteyiz.

Ürün Gruplarımız:

- Otomotiv Elektrik Sistemleri ve Aksesuarları
- Bilumum Otomotiv Aydınlatma Ürünleri
- Tek yetkili satıcılığını yaptığımız muhtelif otomotiv mekanik parçaları olarak üç ana başlıkta özetlenebilir.

Otomotiv sektöründe yedek parçada hangi kriterlere uyulmalı, öncelikli olarak nelere dikkat edilmelidir?

Kanaatimizce sektörümüzün halen en önemli sorunlarından birisi kalite meselesidir. Maalesef muhtelif ülkelerden ve kaynaklardan ithal edilen veya ülkemizde üretilen bazı malzemelerin halen daha uluslararası ve ulusal otomotiv kalite ve performans standartlarına uygun olmayan, sorun yaratan ve hatta bazen hayatı riskler taşıyan malzemelerden oluşmasıdır. Üzülerek belirtmek gerekir ki, bu türden kalitesiz

ve eşdeğer niteliği taşımayan sağlıksız parçaların piyasadaki payları halen daha önemli orandadır. Bununda ana sebeplerden birisi maliyetlerinin daha ucuz olması ve iç piyasadaki satışlarında fiyat cazibesinin ve hareketlilik gücünün daha yüksek olmasıdır.

Aslında bu tür niteliksiz ve kalitesiz malzemelerin satışa sunulması ve araçlara uygulanması (takılması) sonradan birçok ciddi sorunlara ve bilhassa "servet" kaybına sebebiyet vermektedir. Bu sektörde faaliyet gösteren hepimiz bu konunun ciddi bilincini ve sorumluluğunu taşımamızdır.

Faaliyetleriniz açısından size farklı kılan özellikleriniz nelerdir? Firmalara bu konuda neler söylemek istersiniz?

Kalite konusunda bilhassa ithalat - distribütörlük ve toptan satış yapan firmaların işbirliği yaptıkları muhtelif üretici, tedarikçi firmaların temel kalite niteliklerini ve ürünlerinin uluslararası pazarlarda kabul gören ve OEM/OES regülasyonlarına göre sahip olunması zorunlu bulunan, kalite belgelerini (ISO 9000 – OS 9000 – ISO 1400 – ISO TS 16949 vb.) muhakkak sorgulamalarını ve talep etmelerini önemle tavsiye ederiz.

İşbirliği yaptıkları firmaların Kalite Güvencesi araştırılmalı İthalatı, Pazarlaması ve Satışı yapılan Yedek Parçalarda kalite sorunları en düşük - kabul edilebilir düzeyde olmalıdır. Bu üreticilerin ve tedarikçi firmaların hangi ülkelerin OEM/OES firmaları ile işbirliği yaptıkları sorgulanmalı ve Ar-Ge faaliyetlerinin düzeyi kesinlikle araştırılmalı. Şirketimiz kuruluşundan beri işbirliği yaptığımız üreticilerin veya tedarikçilerin teknoloji olarak düzeylerini, hangi uluslararası kalite güvence sertifikalarına sahip olduklarını, kısacı imaj ve kalite güvenilirliklerine hassasiyetle önem vermektedir. Bizim ithalatını, distribütörlüğünü ve toptan satışını yaptığımız bütün yurtdışı üreticilerin ve tedarikçilerin sahip olunması zorunlu bulunan kalite belgeleri mevcuttur ve vizenmiş şekilde arşivlerimizde fotokopileri saklanmaktadır. Şirketimizin de ayrıca ISO 9000:2015 uluslararası kalite sertifikası mevcuttur.

Tüm çalışmalarımızda ilk önce işbirliği yaptığımız firmaların global üretim standartlarına ne kadar uyumlu olduklarını ve hangi global markalarla işbirliği yaptıklarını kesinlikle araştırmaktayız. Zaten şirketimizin faaliyetleri arasında ticari araç, savunma sanayi ve otomotiv "TIER1 ve TIER2" üreticilerine de tedarikçilik hizmetlerimiz hızla gelişmekte ve bu tür müşterilerin hangi kalite güvence belgelerini ön şart olarak talep ettikleri dersimizi çok iyi öğrenmiş durumdayız.

Gururla ifade etmemiz gerekir ki bu tür müşterilerin firmamız için rutin olarak hazırladıkları tedarikçi değerlendirme notları "A" Score'dur.

Aynı şekilde mütevazı fakat nitelikli ihracat faaliyetlerimizde de üst düzeyde müşteri memnuniyeti ile notlandırılmaktayız.

Türkiye'deki gelişmeleri diğer pazarlar ile karşılaştırdığımızda ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?

Eğer bu sorunuz direk yedek parça piyasası ile bağlantılı ise ve ülkemizi diğer global gelişmiş ülkeler ile karşılaştırmamı istiyorsanız; benim için önemli bir farklılık Türkiye'de bilhassa "bağımsız" bakım ve servislerinin maalesef bir kabus haline gelen eğitimsiz kadrolarının yaratmış oldukları "arızalı" iadelerdir. Maalesef ülkemizdeki zanaatçılık, çıraklık ve ustalık eğitimi her geçen gün daha yetersiz kalmaktadır. Hiçbir Avrupa ülkesinde gerekli ve yeterli ekipman ile donatılmış olmadan bir bağımsız bakım ve tamir servisi kuramazsınız. Bu ülkelerde kesinlikle "Ustalık Belgesi" olmadan veya kayıtlı ve belgeli bir motor veya kaporta "Çıraklık" eğitimi almamış elemanlarla kadro kuramazsınız ve hizmet veremezsiniz. Bu sebeplerden dolayı bizler sık sık üzücü şekilde üretici fabrikalarla "garanti kapsamında -arızalı" konularında önemli sorunlar yaşamaktayız. Çünkü biz onlara bu durumlarda talep edilen gerekli uzmanca hazırlanmış arıza rapor ve belgelerini sunamamaktayız. Tabi ki bu konularda üretici markalara bağımlı resmi bakım ve tamir servisleri ülkemizde de tamamen farklı ileri teknolojilerle donatılmış;



eğitimlerini almış ve belgelendirmiş kadrolarla hizmet vermektedirler ve onlarda her türlü arızalı veya garanti kapsamında arızalı olayların uzmanca hazırlanmış raporları hazırlanır ve gerekirse fotoğraflanır.

2019 Yılı Otomotiv sektöründeki Gelişmeleri ve yeni hedef ve projelerinizden bahsedermisiniz?

Verilere göre ülkemiz 2018 de Avrupa Birliğine 1.105.881 adet araç satışı ile zirve yapmıştır. Bizden sonraki sıralamada AB'ne satışta Japonya ve Kore araçları yer almaktadır. Böylece Türkiye'nin AB'yle otomotivde dış ticaret dengesi 9,5 milyar fazla vermiştir. Bu da ülkemizin otomotiv sanayinde ne kadar ileri bir durumda olduğunu gösterir. Türkiye artık otomotiv sanayisinde Avrupa ile paralellik yakalamış duruma gelmektedir ve gelişmiş teknolojilerin ve yeni motor tiplerinin devreye girmesi ile dünya pazarlarına rahatlıkla hitap etmeye başlamıştır. 2019 yılında da ülkemizin ihracat verilerinin lokomotif konumundadır. Otomotivde ki bu başarılar sadece araç satışı ile kısıtlı değildir aynı şekilde yedek parça ihracatı da bu lokomotifin önemli bir parçasıdır. Bu başarıyı sürdürmek için sürekli şekilde global yeni teknolojilerin takipçisi ve uygulayıcısı olmamız gerekiyor. Şirketimizin yeni projeleri arasında en yakın zamanda gelişen iş hacmimize göre operasyonel bilgi işlem sistemlerimizin yenilenmesi ve B2B sistemine geçişin bir an evvel sağlanması ve uygulanmasıdır. Ayrıca son 12 ayda ülkemizde yaşadığımız genel ekonomik sorunlara rağmen; sağlıklı ve nitelikli bir şekilde satış ciromuzu ihracat faaliyetlerimizi de yoğunlaştırmak sureti ile artırmak doğal hedeflerimizdendir.



OTOMOTİVDE DÜZLÜK İKİ YIL SONRA

Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış – İlk Yarı serisinin Otomotiv raporu yayımlandı. Rapora göre Türkiye'de pazar vergi indirimleri sayesinde yüzde 60'lık daralmanın eşliğinden döndü. Küresel ölçekteki gelişmeler nedeniyle sektörün yapısal dönüşümden geçtiğini belirten KPMG Türkiye'den Hakan Ölekli, "Bunun da etkili olduğu sıkıntılı süreç iki yıl daha devam edecek görünüyor. 2021'den itibaren yüksek performanslı dönem başlar" dedi

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Otomotiv Sektörel Bakış – İlk Yarı raporu, sektörün içinden geçtiği zor dönemi değerlendiriyor. Rapor, bir yıl öncesine kadar rekorlar kıran sektörün iki yıllık bir aradan sonra düzleşme çıkacağını öngörüyor. KPMG Türkiye Endüstriyel Üretim ve Otomotiv Sektör Lideri Hakan Ölekli, "Türkiye ihracatının lokomotif

sektörü otomotiv, küresel gelişmelerden kaynaklı bir yapısal dönüşüm sürecinden geçiyor, bu süreç devam da edecek. Yurt içindeki ekonomik konjonktür bu süreci destekleyemediği için sektörün kısa vadede karşı karşıya olduğu tehditler ve zayıflıkları öne çıkıyor. Sektördeki beklenti, yaşanan sürecin iki yıl kadar süreceğine ilişkin. 2001 ve 2009 kriz dönemle-

rindeki deneyimlerden yola çıkılarak ortaya konan bu beklenti ile iki yıllık periyodun ardından iç pazar dinamiklerinin yerine oturacağı, satışların yükseleceği ve ihracatta yüksek performans rakamlarının devreye gireceği tahmin ediliyor" dedi. Dünyadaki belirsizliğede de dikkat çeken Ölekli, "Küresel resesyon, AB'de büyümedeki gerileme, ABD-

Çin ticaret anlaşmazlığı ve Brexit'in ortaya çıkardığı global riskler bu sektörde de endişe yaratıyor. Avrupa, Türkiye'nin diğer tüm sektörleri gibi otomotiv sektörü açısından da en önemli ihracat üssü. Özellikle İngiltere ve İtalya pazarları başta olmak üzere Avrupa pazarındaki gelişmelerin çok yakından izlenmesi gerekiyor" diye konuştu.

Otomotiv – İlk Yarı raporundan yansıyan başlıklar şöyle;

-2017 yılındaki hızlı büyümenin ardından 2018 yılında bir miktar daralan dünya otomotiv pazarı, 2019 ilk yarısı da görece zayıf tamamladı. Küresel ekonomideki ivme kaybı ve finansal piyasalardaki dalgalanmalar kısa vadede görünümü etkilemeye devam ediyor.

-Dünya otomotiv pazarı 2019 ilk çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,1'lik sınırlı bir büyüme kaydetti.

-Yurt içinde 2018 yılında yüzde 35 daralan otomobil ve hafif ticari araç (HTA) pazarı, 2019 ilk yarıda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 44,8 küçüldü. Ocak-Haziran döneminde Türkiye'de otomobil satışları 2018'in aynı dönemine göre yüzde 43,3 gerileyerek 156 bin 378 oldu.

- Vergi indiriminin son ayı olan Haziran'da binek otomobil satışları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13, HTA satışları da yüzde 32 azaldı.

- Satışların vergi indirimlerinin sona erdiği temmuz ayında dip seviyeye ulaştığı bildirilirken, düşüşün devam etmesi yönünde güçlü bir kanaat bulunuyor. Otomotiv sektörünün yılı 400 bin adetlik satış rakamının altında tamamlayacağına dair tahminler yapılıyor.

TAŞIT KREDİLERİ YÜZDE 25,3 GERİLEDİ

- Vergi indirimleri satışların düşme hızını azaltıcı rol oynasa da tek başına tüm piyasaya kaldıraç etki yapamıyor. satışlardaki düşmenin sebepleri, kur kaynaklı fiyat artışı, gerileyen güven endeksleri, ekonomik yaşamdaki durgunluk ve satın alma gücünün azalması olarak sıralanıyor.



Dünyadaki belirsizliğede de dikkat çeken Ölekl, "Küresel resesyon, AB'de büyümedeki gerileme, ABD-Çin ticaret anlaşmazlığı ve Brexit'in ortaya çıkardığı global riskler bu sektörde de endişe yaratıyor. Avrupa, Türkiye'nin diğer tüm sektörleri gibi otomotiv sektörü açısından da en önemli ihracat üssü. Özellikle İngiltere ve İtalya pazarları başta olmak üzere Avrupa pazarındaki gelişmelerin çok yakından izlenmesi gerekiyor" diye konuştu.

- 2019'un ilk yarısında taşıt kredi hacmi 2018 sonuna göre yüzde 10,8 oranında azaldı. Haziran sonu itibarıyla toplam taşıt kredilerinde yüzde 25,3 gerileme görülüyor. Yıllık bazda bireysel taşıt kredilerinde yüzde 15,7, ticari taşıt kredilerinde ise yüzde 29,2 küçülme kaydedildi.

EN FAZLA DİZEL ARAÇ SATIŞI DARALDI

-İlk yarıda hibrit araç satışları geçen yılki satışların iki katını aşsa da en çok daralma dizel araç satışlarında meydana geldi.

-Yurt dışına satışlar adet bazında 2019 ilk yarıda toplam otomotiv pazarında yüzde 7,5, otomobil pazarında ise yüzde 9 azaldı.

-Otomotiv tedarik sanayi ihracatı ise aynı dönemde yüzde 6,5 daralarak 5,4 milyar dolar oldu.

-Aynı dönemde satışlardaki zayıflıkla uyumlu olarak otomobil ithalatında



yüzde 51,9, toplam otomotiv ithalatında ise 52,0 daralma meydana geldi.

OTOMOBİL ÜRETİMİ YÜZDE 11,6 DÜŞTÜ

-2019 ilk yarıda üretimde daha yavaş bir daralma yaşandı. Dış pazardaki daralmanın iç pazara kıyasla daha sınırlı kalmasıyla, 2019 Ocak-Haziran'da 2018'in aynı dönemine göre, otomobil üretimi yüzde 11,6, toplam otomotiv üretimi yüzde 12,8 küçüldü.

İKİNCİ EL PAZARI HAREKETLENECEK

- Vergi indirimlerinin sona ermesinin etkileri, yılın ikinci yarısında ikinci el piyasasında görülecek. İkinci el getirilen ekspertiz uygulamasının da devreye girmesinin ardından piyasanın hareketlenmesi bekleniyor.



OTO ERBAYLAR'DAN NİKEN LED FAR AMPULU ÜRÜNLERİNDE DEV YATIRIM

Oto Erbaylar, Niken Led Far Ampulü ürünlerinde Çinli iş ortakları ile teknoloji, teknik bilgi destekleri ve Ar-ge yatırımıyla yaklaşık 4 ayda 6000 metrekaresi kapalı, aylık 100 bin takım üretim kapasiteli tesis kurdu. Oto Erbaylar Yönetim Kurulu Üyesi Melikşah Bayram, "Kendi sektörümüz içerisinde ülkemizin elektronik üretiminde hala çok yolumuz olduğunu düşünüyoruz. Bizler de bu yolda adım atarak ülkemize elektronik üretiminde katkı sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Oto Erbaylar Yönetim Kurulu Üyesi Melikşah Bayram, firmasının faaliyetlerinden, söz etti. Ürettikleri ürünlerden, sundukları hizmetlerden ve sektörün gelişimi hakkında bilgiler veren Bayram, önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi düşündükleri planları anlattı.

SEKTÖRDEKİ FAALİYETLERİNİZ VE ÜRÜN GRUPLARINIZDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Oto Erbaylar 1978 yılında Sirkeci / İstanbul'da kurulmuştur. Firmamız 1978'den bugüne Otomotiv Yedek Parça ve Aksesuar sektöründe ithalat, ihracat, imalat, toptan satış alanlarında her geçen gün kalitesini arttırmaya özen göstererek hizmet vermeye devam etmektedir. Devletine ve insana hizmet etmeyi kendine öncelik ilke edinmiş firmamız, gerek yaptığı yatırımlarla gerek gelecek planlamasıyla ilgili her zaman milli bir tutum içerisinde olmuştur. Firmamız güncel olarak 25 Ülkeye ihracat ve toplamda 5 farklı Ülkeden ithalat yapmaktadır.

YENİ YAPTIĞINIZ YATIRIMINIZDAN BİRAZ BAHSEDER MİSİNİZ? ÜRETİMİNİZ HANGİ ÜRÜN GURUBUNU KAPSIYOR, ÜLKE EKONOMİSİ VE SEKTÖRE KATKILARI NELERDİR?

Yeni dünyanın Teknolojisi olan led aydınlatma; uzun ömrü, enerji tasarrufu, çevre dostu oluşu ve düşük ısı gibi özellikleriyle birçok araç fabrikasının ve ev ampul üreticilerin tercihi haline gelmiştir. Yaklaşık 3 sene önce İthal

**NIKEN
LED
FAR AMPULLERİ**

ARTIK YERLİ!



AVRUPA VE ORTADOĞUNUN İLK
LED FAR AMPULÜ FABRİKASI

AYLIK 100.000 TAKIM
ÜRETİM KAPASİTESİ

6.000 M2 ÜRETİM ALANI

YERLİ ÜRETİM

TEKNOLOJİK
STRATEJİ ÜRÜNÜ

ürün olarak yolculuğuna başlayan Niken Led Far Ampulü, daimi geliştirilen teknolojisi, ödün vermediği kalitesi, yüksek stok yatırımı, satış sonrası hizmeti sayesinde gerek yerel gerek global sektörün eşdeğeri olmayan ürünü haline gelmiştir. Biz de Oto Erbaylar olarak sektöründe insanların güvenini kazanmış, kalitesini ispatlayarak bir değer ve marka haline gelen Niken Led Far Ampulü ürünlerimizi yerleştirme yoluna çıktık. Çinli iş ortaklarımızın teknoloji, teknik bilgi destekleri ve bizim Ar-ge ve yatırımlarımızla yaklaşık 4 ayda 6000 metrekare kapalı aylık 100 bin takım üretim

kapasiteli tesisimizi kurduk. Kendi sektörümüz içerisinde ülkemiz Plastik ve Alüminyum üretim iyi derece de gelişmiş olsa da elektronik üretiminde hala çok yolumuz olduğunu düşünüyoruz, bizlerde bu yolda adım atarak ülkemize elektronik üretiminde katkı sağlamayı hedefliyoruz.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YEDEK PARÇADA HANGİ KRİTERLERE UYGUN OLMALI, NELERE DİKKAT ETMELİDİR?

Türk ürünleri son 10 yıl içerisinde yakın çevre pazarımızda büyük talep gören ürünler haline gelmiştir ve biz Oto Erbaylar olarak Türkiye'de üreti-

mine başlanan her ürünün geleceğini parlak görmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse; Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Orta Asya pazarında ürünler 3 kategori üzerinde değerlendirilmektedir. 1. Çin malları; Arzın yoğunluğuyla birlikte piyasaya çıkan rekabet koşulları Çin pazarını maliyet düşürme ve dolaylı yolla ürün kalitesinde eksilmeye götürmüştür. Bu da dünya pazarında Çin mallarına ve Çin firmalarına karşı bir güvensizlik ortamı oluşturmuştur öyle ki şuanda Çin'de şirketlerin ortalama ömrü 2,5 yıl olarak tespit edilmiştir. Fiyat ne kadar tatminkar olsa da kalite artık insanlara bezginlik getirmiştir. 2. olarak Avrupa ürünleri; Son yıllarda dünya pazarında meydana gelen Kur dalgalanmaları, FED'in faiz oranlarında ki adımlarıyla birlikte dünyada değer artışı yaşayan Dolar ve bununla birlikte hareket eden Euro birimleri, insanların alım gücünde düşüş getirmiştir. Bununla ilgilidir ki Avrupa ürünleri birçok pazarda artık fiyatlarından dolayı kabul görmez hale gelmiştir, bunun birçok örneğini kendi sektörümüzde şahit olmakta ve kendi firmamızda da yaşamaktayız. Son olarak Türk ürünleri; Biraz önce bahsettiğimiz pazarlarda ürünler karşılaştırma yapıldığında Türk ürünleri şöyle değerlendiriliyor, kalitesi Çin'den daha iyi fiyatı Avrupa'dan daha uygun. Bunun yanı sıra Türkiye'nin bulunduğu Coğrafi konumu, birçok ülkeyle olan Gümrük anlaşmalarımız gibi faktörler de bir araya toplandığında birçok ülkeye karşı cazip hale gelmektedir.

FİRMALARA BU KONUDA NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ? FAALİYETLERİNİZ AÇISINDAN SİZİ SEKTÖRDE FARKLI KILAN ÖZELLİKLERİNİZ NELERDİR?

Biz geçmişten bugüne hiçbir zaman rekabetten çekinen bir firma olmadık. Fakat rekabetin sadece fiyat odaklı yapıldığı ülkemizde mevzuatlara uygun çalışan, işine ciddi yatırımlar yapan firmaların maalesef ki dezavantajlı olduğu bir gerçektir. Hızın belki de en önemli unsur haline geldiği günümüz dünyasında biz müşterilerimize hizmetimizi azami seviyeye çıkartmaya odaklanmışızdır. Bizim rekabet anlayışımız 3



Biz geçmişten bugüne hiçbir zaman rekabetten çekinen bir firma olmadık. Fakat rekabetin sadece fiyat odaklı yapıldığı ülkemizde mevzuatlara uygun çalışan, işine ciddi yatırımlar yapan firmaların maalesef ki dezavantajlı olduğu bir gerçektir. Hızın belki de en önemli unsur haline geldiği günümüz dünyasında biz müşterilerimize hizmetimizi azami seviyeye çıkartmaya odaklanmışızdır. Bizim rekabet anlayışımız 3 temel ayak üzerine kurulmuştur. Bunlar; fiyat, hizmet ve kalitedir.

temel ayak üzerine kurulmuştur. Bunlar; fiyat, hizmet ve kalitedir.

TÜRKİYE'DEKİ GELİŞMELERİ DİĞER PAZARLAR İLE KARŞILAŞTIRDIĞIMIZDA NE GİBİ FARKLIKLAR GÖRÜYORSUNUZ?

Türkiye'nin gelecek dönemler içerisinde üretim sektöründe değer haline gelmiş adı Türkiye ile bütünleşmiş markalara ihtiyacı vardır. Bu hedeflere ulaşmak için en büyük ihtiyacımız ve eksikimiz olan kurumsallaşma, profesyonel çalışma

alanında kendimizi geliştirmemiz gerekmektedir. Bugün için para zihniyetinden ziyade gelecek için faydaya odaklı ticaret ve girişimlerde bulunmak Türkiye'nin bir ihtiyacıdır, bunun yegane yolu tabii ki insanların refah seviyesinden geçecektir. Bugün Çin'de üretim hat safhada olduğu halde, dünya üzerinde satışına hakim olan çok fazla bir markasını sayamayız. Bizim Türkiye olarak avantajımız, son yıllarda Çine yakın belirli maliyetlerimizin olması Avrupa'ya yakın markalaşma potansiyelimizin olmasıdır.

2020 YILI OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ GELİŞMELERİ VE YENİ HEDEF VE PROJELERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

2020 içerisinde her yılda olduğu gibi dinamizmizi kaybetmeyip her zaman yeni hedefler için çalışacağız. Hedeflerimiz içerisinde, Çinli partnerlerimiz ile olan işbirliğimizi sayesinde, Çin'de tecrübe edilmiş Ar-Ge aşamaları tamamlanmış gerek makine parkurları, gerekse üretim tekniklerini Türkiye de ki fabrikamıza aktarıp bu noktada Üretim teknolojisini Türk markasıyla buluşturup bir değer haline çıkarmak vardır.

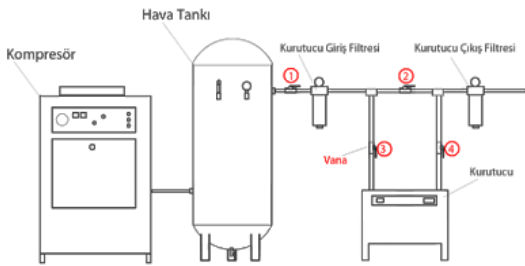


KOMPRESÖRLER'DE YEDEK PARÇALAR

Teknik Makale Hazırlayan;
Mehmet ARMAĞAN
Yük.Mak.Tek.
Ekim / 2019
Fimac - Filtre ve Makine
Genel Müdür



FİLTRE ELEMANLARI;



Kompresörler; çalışma prensibi olarak genel' de ortam havasını veya her hangi bir gazı-sıvıyı sıkıştırmak suretiyle, belli bir basınca çıkartarak ihtiyaç duyulan sistem veya çeşitli ekipmanların çalışmasını sağlayan makinelerdir. Yağlı - Yağsız, Turbo, Vidalı veya Pistonlu gibi birçok çeşidi bulunan kompresörler, tabir yerindeyse çoğunlukla ham madde

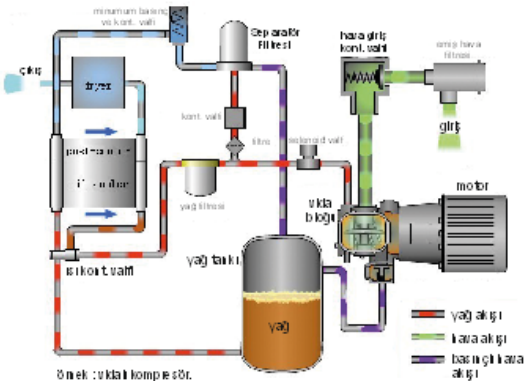
olarak havayı kullanırlar. Bu hava, biz insanların da yaşamlarını sürdürebilmesi için vücutlarına soludukları hava ile aynı havadır. İşte bu kullanılan ortam havasını insanlar, Akciğerleri ile temizlerken bahsi geçen kompresörlerde çalışma anında kullanmış oldukları havayı filtre elemanları vasıtasıyla temizlerler. Yani kısacası kompresörlerin akciğerleri filtrelerdir, Filtreler sadece hava girişinde sınırlı kalmayıp, çalışma anında ayrıştırmaya ve çıkışta hatlarda "temiz yağsız nemsiz" kuru, ve basınçlı bir hava kullanılmasını sağlayan en önemli kompresör ekipmanıdır.

Şekil 'de görüldüğü gibi filtreler, atmosferik havanın girişinden, basınçlı hale getirilip kullanım alanlarına transfer edilinceye kadar, önemli görevler üstlenirler. Bu sebepten ötürü filtre elemanları kompresörler için büyük önem arz etmektedir. Emiş kısmında kaliteli ve doğru tercih edilmeyen filtreler, ciddi ve yüksek maliyetli problemlere sebep olmaktadır. Emiş Filtreleri Büyük ölçekli partiküllerin, toz - toprak - duman - vb. kalitesiz hava girişine müsaade etmesi halinde kompresörlerde, Vida-Piston grubu gibi aksamlar, dönen-hareketli hassas parçalarının ve diğer ünitelerin hasar görmesine ve hatta tamamen Arızalanmasına neden olmaktadır.

Bu sorunlar kompresör arıza-bakım maliyetleri açısından en büyük maliyet

kalemını oluşturan Vida-Piston vb. arızası gibi sorunlardır. Doğru tercih edilmeyen ve kalitesiz, düşük kapasiteli filtrelerin kullanılması halinde meydana gelecek olan hasarlar maalesef en yüksek bakım-onarım maliyetlerinin başında gelmekte, ve ayrıca işletmelere ağır sorunlar yaşatarak, işletmelerin ciddi zararlar görmesini, veya işletmelerin durmasıyla sonuçlanan; zaman-nakit ve prestij kaybına sebep olmaktadır.

II. Diğer bir hususta, genel anlamda en çok tercih edilen kompresör tipi olan Vidalı Kompresörlerde, Vida ya enjekte edilen yağın, oluşturulan basınçlı havadan ayrıştırılması sırasında kullanılan ve "Principle of Coalescence " [Birleşme Prensibiyle Yağ Ayırma] işlemi yaparak hava-yağ ayırma işlemini Gerçekleştiren Separatör Filtresidir. Separatör Filtresi Kompresörlerde; Üretilen her 1'm³ lük basınçlı havadan, maksimum 3-5mg/m³'e tekabül eden miktarda ki yağın geçmesine müsaade ederek, kalan yağın tekrar sistemde kullanılmasını sağlayan, üretilen basınçlı havanın'da yoluna devam etmesi ve ayrıştırdığı yağı bir döngü yaparak sistemde tekrar kullanılmasını gerçekleştiren kompresör ekipmanıdır. Hava yağ ayırıcı separatörler, kompresör üreticilerinin önermiş olduğu zaman aralıklarında değiştirilmeyen, ve kaliteli emiş filtrelerinin Kullanılmadığı, doğru - uygun yağların tercih edilmediği zamanlarda; kısa sürede tıkanarak basınç farkına sebep olmakla birlikte, sisteme yağ vererek çalışma



fimac[®]
Filtre ve Makine



The Game Starts Now.!

En Büyük veya En Eski Değiliz...
Ama, **“En İyi Olanı Yapıyoruz..”**



“ KOMPRESÖRLER İÇİN “

*** SEPARATÖR FİLTRESİ**

*** HAVA VE YAĞ FİLTRESİ**

*** ENDÜSTRİYEL FİLTRELER**

Wins Plus
runs for your success.



+90 544 660 40 90
+90 216 471 85 25



info@filtreci.com.tr



Mimar Sinan Mah. Üsküdar Cad. YEDPA Ticaret Merkezi
A-Cad. No:71 As. - Ataşehir - İSTANBUL / TURKEY
Tel: +90 216 471 85 25 - Gsm: +90 544 660 40 90



www.filtreci.com.tr

www.filtreci.com.tr

niteliğini kaybetmektedir.

Ayrıca kullanılan yağların, ısı karşısından direnç gösteremeyen, köpürme - kurum yapma gibi sorunlardan dolayı, separatorlerin görevlerini yapamayarak, sistemin durmasına neden olmaktadır. Burada altı çizilmesi gereken en önemli husus, Uygun yağın kullanılması hususudur, Kompresörlerde rastlanan separator problemlerinin %95'ini uygun olmayan yağların neden olduğu gerçeğidir. Piyasada kaliteli yerli ve



ithal kompresör yağların bulunmasına rağmen maalesef bazı üretici ve bilinçsizce servis hizmeti verenlerin, alelade markalar ve diğer sanayi makinelerinde kullanılan ve hatta hidrolik preslerde kullanılan, su tutma oranı yüksek, düşük viskozite ve ısı karşısında viskozite endeksi düşen, köpüklenme ve hacim genişleme diyagramları pozitif olan ucuz yağların tercih edilmesi, separator Filtrelerinin ömürlerini ve performanslarını direkt etkilemektedir. Bu tür sebeplerden ötürü Separator Filtrelerinin beklenen zamandan daha önce ömürlerini tamamlamasına ve bazı teknik sorunlara yol açarak, Filtre Üreticileri ile kullanıcılarının karşı karşıya gelmesine neden olmaktadır.

Normal ve uygun görülen ortamlarda, 8000 saat gibi yüksek bakım aralığı veren ciddi kompresör firmalarının nasıl bu sürelere varan bakım aralığı verdiği incelendiğinde; olayın Aslında filtre elementlerinden daha ziyade, sentetik yağ gibi yüksek nitelikli kompresör yağı ve Ehil personel tarafından bakım yapma şartıyla bu sürelerin verildiğini görmek mümkündür. Bu durum kompresörlerde yağın önemini, ve doğru yağın separator filtrelerine pozitif olarak, direkt etkisini net bir şekilde göstermektedir.

III. Husus da, Sistemde devir daim yapan yağın, kendi döngüsü içinde temizlenmesi hususudur. Yağın maruz



kaldığı sıcaklık değerlerinde meydana gelebilecek olan kurum ve benzeri partikül ve aşınma ile meydana gelen metal parçacıklarının bulunması ve tekrar sisteme girmemesi için görev üstlenen filtreler, yağ filtreleri dir. Bu filtreler de giriş-emişte olduğu gibi sistemin çalışma anındaki problemleri, "partikül - kurum - metal tozu vs." tutmaya yarayan; yağın her döngüsünde temizlenmesini sağlayan olmazsa olmaz filtre gruplarıdır. Bu yerlerde genelde Spin - On Tip yağ filtreleri tercih edilerek, kolay kullanım ve kolay bakım üzerine dizayn edilmiş filtrelerdir.

Son olarak kompresörlerde dikkat edilmesi gereken bir önemli Filtre grubu'da üretilen basınçlı havanın, sistemde uygun kalitede kullanılabilmesi için, yani "kuru-yağsız ve nem den" ayrılmış halde kullanılmasını sağlayan, basınçlı hat filtre grubu - kurutucu grubudur.

Havayı kurutma konusu, başlı başına bir uzmanlık ve ihtisas konusudur. Ancak kısaca değinmek gerekirse, kompresörde üretilen basınçlı hava, kullanım alanlarına transfer olur iken, devreye basınçlı hat filtre grubu ile beraber kurutucu cihazları girmektedir.

Burada filtreler bazen tek başlarına bir hat üzerinde kullanılabildiği gibi, asıl ve doğru olan kurutucu ile beraber kullanılmasıdır. Hava kurutucu cihazlarıyla birlikte daha yüksek verimli ve kaliteli; yağ'dan ve nem'den ayrılmış basınçlı havayı, sistemlerin uygun halde kullanımına sunan basınçlı hat filtre grubudur. Atmosferik havanın kompresöre girdikten sonra ısınıp-soğuması neticesiyle havada bulunan nemin ve separator den geçtikten sonraki max. " 1 - 3 mg/m3 " lük yağı, kompresörden sonra sırası ile; Kaba-Orta ve Hassas Mikron değerlerinde Filtrasyon yaparak, yağı ve nemi

tutan basınçlı hat filtre grupları, sistemin kaliteli hava kullanabilmesi için büyük önem arz etmektedir.

Ayrıca Basınçlı hava konusu kullanıldığı yerlere göre farklılıklar göstermektedir, Özellikle sıhhi ortam ve gıda sektöründe kullanılması halinde Aktif Karbon ve Ultra Hassas filtrelerde bu gruba ayrıca dahil edilmek zorundadır.

Tüm bu alanlarda kullanılan filtrelerin kaliteli, uygun kapasiteli, basınca, yağa ve neme karşı, dayanıklı olması ve beklenen zaman aralığında yüksek performansla çalışması büyük önem ve sorumluluk taşımaktadır.

Son kullanıcıların hava sistemlerin de, hali hazırda bir düzeneklerinin bulunmasına rağmen Basınçlı hat filtre grubuna gereken hassasiyeti göstermemeleri, veya basınçlı hat kurutucu grubunun hiç olmaması, kendi sistemlerinde meydana gelebilecek olan teknik sıkıntılar ve makine ekipmanların da oluşabilecek arıza ve problemlerden ötürü ciddi zaman ve nakit kaybına uğraya bileceklerini belirtmek gerekir. Bir işletmenin bir fabrikanın veya bir hastanenin filtre sebebiyle sistemlerinin durmuş olmasını düşünmek bile olayın ciddiyetini ortaya koymaktadır. Aynı konunun kompresörler de kullanılan filtreler içinde meydana gelebileceği düşünüldüğünde, Kompresörler de kullanılan filtrelerin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

Konuyu özetleyerek son verecek olur isek; tüm kompresör gruplarında kullanılan filtrelerin, her birinin ayrı bir görevi ve önemi vardır. Tamamı bir arada, doğru şekilde kullanılması halinde istenilen sonuçlar alınabilmektedir. Her hangi bir filtrenin, yanlış tercih veya kalitesiz ürün seçiminden dolayı sistemin durması, ciddi kayıplara sebep olabileceği gibi, markaların prestij kaybına da neden olacaktır.

Bu husustan yola çıkarak, kompresörler 'de Atmosferik havanın, basınçlı hale getirilmesi ve üretilen bu basınçlı havanın, insanların faydası için kullanılabilmesi için olmazsa olmaz ekipmanlar Filtrelerdir. Sonuç Olarak ;

" Doğrum - Nitelikli ve Kaliteli Filtre = Doğru Hava"



Sigorta Aracılık Hizmetleri



Trafikasko

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Özel Sağlık Sigortası

Yangın Sigortaları

Kaza Sigortaları

Zorunlu Hekim Sorumluluk Sigortası

DASK

Nakliyat Sigortaları

Mühendislik Sigortaları

Ziraat Sigortaları

Beşi Bir Yerde Konut Sigortası

Yabancı Sağlık Sigortası



**Mimar Sinan Mahallesi Üsküdar Caddesi No:1
Yedpa Tic. Mer. F Cad. No: 254 As - ATAŞEHİR / İSTANBUL**

Tel: 0216 471 15 48 - 49

Faks: 0216 471 15 50

info@mpasigorta.com

www.mpasigorta.com.tr

UNI'CO
UNITED INSURANCE COMPANY

AKSigorta

HDI
SİGORTA

ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇİŞİ HIZLANDIRACAK ÖNLEMLER!

OSD: ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇİŞ İÇİN YAPISAL İYİLEŞTİRMELER YAPILMALI!

Türkiye otomotiv sanayiine yön veren ve sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) üyeleri, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de gelişmekte olan elektrikli araç pazarı için gerekli teknoloji yatırımlarını sürdürüyor. OSD Başkanı Haydar Yenigün, bu geçişte sadece ana sanayinin değil, değer zincirinin tüm halkalarının bir bütün olarak hareket etmesi gerektiğinin önemine dikkat çekerek, bu alanda rekabetçiliğin korunması için yapısal konuların çözülmesi ve tüm paydaşların değişim sürecinde ortak hareket etmesi gerektiğini vurguladı. OSD olarak bu süreçte alınması gereken önlemleri kamu yönetimi ile sürekli paylaşımlarını belirten Yenigün, söz konusu önlemleri şöyle sıraladı: “Yerli üretim rekabetçiliğinin korunması ve geliştirilmesi, üretim rekabetçiliğinin artışı için yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerin üretiminin geliştirilmesi, veri ekonomisi mevzuatının oluşturulması, test altyapısının oluşturulması, yeni yatırımların ülkemize çekilmesi için yatırım teşvik mevzularında iyileştirme yapılması ve yatırımlara ilişkin vergi indirimlerinin daha makul süreler içinde kullanılabilmesi, şarj şebekesi ve elektrik fiyatlandırması konusunda ulusal yaklaşım oluşturulması.”

“ÜRETİMİN YÜZDE 85’İNİ İHRAÇ EDİYORUZ”

Üretiminin yüzde 85’ini ihraç eden ve gerçekleştirdiği Ar-Ge faaliyetleri ile de ürün ihracatının ötesinde dünyaya mühendislik ihracatı yapar konuma ulaşan Türkiye Otomotiv Sanayii’nin üretim yetkinliği açısından birçok ülkeden çok daha başarılı seviyede olduğuna dikkat çeken Yenigün, otomotiv eko-sisteminin hali



hazırda önemli bir dönüşüm sürecinde olduğuna dikkat çekti. Yenigün, şöyle devam ederek: “Elektrikli araçlar da bu dönüşüm sürecinde önemli adımlardan biri. Otomotiv ana sanayinin rekabetçiliğini etkileyecek en önemli konu tedarik sanayiinin eko-sistemdeki bu dönüşümde ne şekilde evrileceği. Öte yandan elektrikli araçlar dediğimizde, batarya ve batarya yönetim sistemleri konusu rekabetçiliği etkileyecek konular olarak ön plana çıkıyor. Batarya üretimi alanında yapılacak yatırımlar ve yazılım konusunda ülkemizin kendisini geliştirme hızı, sanayimizin yerlilik oranlarında ve rekabetçiliğinde belirleyici olacak” dedi.

AB ELEKTRİKLİ ARAÇ PAZARININ YÜZDE 80’İ 6 ÜLKEDEN!

Satınalma gücü, şehirlerin şarj altyapısı, elektrik/akaryakıt fiyatlandırma politikası ve vergilendirme sistemi gibi konuların iç pazarın elektrikli

araçlara geçiş sürecini belirleyen önemli etkenler olduğuna dikkat çeken Haydar Yenigün, şöyle devam etti: “Elektrikli araçlara geçişte ara adım olarak gördüğümüz hibrit araçların son iki yılda pazardaki gelişimini memnuniyetle gözlemliyoruz. Tüketicinin hibrit araçlara gösterdiği ilgi elektrikli araçlara geçiş için bize olumlu sinyaller veriyor. Ancak şunu göz ardı etmemeliyiz. Elektrikli araçların maliyet yapısının içten yanmalı araçlarla eşit seviyeye gelmesinin zaman alacağı aşık. Araştırmalara göre elektrikli araç maliyetlerinin içten yanmalı araç maliyetleri seviyelerine ulaşması 2027-2030 yılları olarak öngörülüyor. Öte yandan AB ülkelerinde satınalma gücü görece düşük olan ülkelerin elektrikli araçlara geçiş hızının daha düşük olduğunu ve AB’de toplam elektrikli araç pazarının yüzde 80’inin sadece 6 ülkede gerçekleştiğini de raporlar göstermekte.”

TUNING PORT

OTO AKSESUARINDA EN FAZLA ÜRÜN ÇEŞİDİ

KOLTUK KILIFI



JANT KAPAĞI



DİFÜZÖR

ÖN KARLIK



BODYKIT

MÜZİK SİSTEMİ



CAM FİLMİ

KROM AKSAMLARI



LED XENON

PHOTON LED



3D PASPAS

4D PASPAS



ÖN CAM

GÜNEŞLİKLERİ



KAPUT

RÜZGARLIKLARI



YAN ARKA KORUMA

KORNA ÇEŞİTLERİ



CAM RÜZGARLIĞI



PORT BAGAJ

TAVAN ÇİTALARI



BRANDA



BAŞAK OTOMOTİV AKSESUAR SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

MERKEZ; Mimarsinan Mahallesi Yedpa Ticaret Merkezi
B cad. No: 127-128 (116-117) ATAŞEHİR/İSTANBUL
Tel : (216) 471 24 98 - Tel : (216) 471 24 99

ŞUBE; Ferhatpaşa mah. Üsküdar cad. no: 40/A
ATAŞEHİR / İSTANBUL
Tel: (216) 471 10 46
e-mail : info@basakotoaksesuar.com



OTOMOTİV PAZARINDA

KAN KAYBI ARTIYOR

Otomotiv satışlarındaki daralmanın ardından büyük kayıp yaşayan yetkili bayilerde, tehlike çanları çalıyor. Sektör temsilcileri, "Bayileri satış sonrası ile ayakta zor tuttuk. Ancak satış sonrasında da büyük daralma başladı" uyarısında bulundu.



Otomotiv pazarında kan kaybı artıyor. Yılın ilk sekiz ayında yüzde 46 daralan pazar, yetkili bayilerde de büyük kayıplara neden oluyor. Bu yıl en zorlandıkları konunun bayileri ayakta tutmak olduğunu söyleyen sektör temsilcileri, "Bayiler satış sonrası ile ayakta kalıyordu, ancak pazardaki daralma satış sonrası da vurdu. Bu alandaki asıl kayıp ise 2020'de olacak" diyor. Servise gelen müşteri sayısının 2020'de en az yüzde 30 daralması beklenirken, 950 olan plaza sayısının ise 650'lere kadar inmesinden endişe ediliyor. Otomotivciler, bayi tarafında yaşanan sıkıntıları ve gelecek dönem için endişelerini anlattı.

"ÇALIŞANLARIN MASRAFLARI SATIŞ SONRASIYLA KARŞILANIYOR"

Mercedes-Benz Türk Otomobil Grubu İcra Kurulu Üyesi Şükrü Bekdikhan,

sektör olarak bu yıl en zorlandıkları konunun bayileri ayakta tutmak olduğunu belirterek, "Bu yıl bayiler satış sonrası hizmet ile ayakta kalmayı başardı. Ancak satışlardaki daralma önümüzdeki yıl satış sonrası da daha çok etkileyecek. Bayilerde asıl büyük kayıp önümüzdeki yıl olacak çünkü seneye satış sonrası da olmayacak. Bayiler için asıl risk burada. 2020'de bayileri ayakta tutmak kolay olmayacak" dedi. Hemen hemen tüm bayilerin personel masrafını satış sonrası hizmetlerden karşıladığına dikkat çeken Bekdikhan, "Pazardaki daraldan satış sonrası onların yaşam kaynağı oldu. Bu yaşam kaynağını belli bir sayıdaki satış adetleriyle beslemeniz lazım. O satış adetleri olmayınca bu sefer servislere giren sayı yarı yarıya düşecek, doğal olarak kendini de

besleyemeyecek hale gelecek. Dolayısıyla bizim bu adetleri besleyecek organizasyonlara ihtiyacımız var. İç pazarda 1 milyon adetlerin yapıldığı dönemde bayilere büyük yatırımlar yapıldı, bu alanda kalifiye insanlar yetiştirildi. Bayilerde çok daha büyük kayıplar yaşanmaması için iç pazarı canlandıracak tedbirler alınmalı. Satış adetlerinde 10 yıl geriye gittik" diye konuştu. Yıl sonu için beklentilerinin 400 binin altında olduğunu belirten Bekdikhan, "Maalesef yıl sonu toplam pazar için çok umutlu değiliz. Tüketicinin güvenini kazanmadan bir anda satışlarda büyük canlanma olmasını beklemiyoruz. Taşıt kredi faiz oranlarında bu yıl için büyük değişiklik beklemiyorum, ancak olsa bile bu yılın rakamlarına büyük etkisi olacağını düşünmüyorum" dedi.

“BAYİLERDE ASIL KAYIP 2020’DE BAŞLAYACAK”

Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer de satış sonrasındaki azalma nedeniyle bayileri büyük tehlikenin beklediğini dile getirerek, “Bayiler satış sonrası servis hizmetleri ve aksesuar vb. parçaların satışıyla ayakta duruyordu. Ancak pazardaki daralma bu kanalı da vurmaya başladı. Bu yıl bu etkisi sınırlı şekilde yaşadık ancak, asıl etkiyi önümüzdeki yıl ve sonrasında yaşayacağız. Servise giren müşteri sayısında en az yüzde 30 düşüş bekliyoruz. Bayiler için de asıl büyük tehlike burada. Bu şekilde devam ederse bayilerde kapanmalar başlayacak. Burada tek yapılabilecek şey, iç pazar satışlarını artırmak. Faizlerde kısmen düşüş olsa da ÖTV indiriminin bitmesi ile gelen kaybı kapatmadı. Böyle devam ederse yılsonunda adetler 300 binlere kadar düşer” dedi.

“SATIŞ TEMSİLCİSİNİ 3’E DÜŞÜREN BAYİLER VAR”

Otomotiv sektörünün önde gelen veri ve analiz şirketlerinden Cardata Türkiye Genel Müdürü Hüsamettin Yalçın, Cardata sisteminde yaklaşık 450 bayi olduğunu, bu nedenle bayi tarafında yaşanan küçülmeyi yakından gözlemleyebildiklerini söyledi. Sektörde yaşanan depremin etkisini önümüzdeki yıl görüleceğine vurgu yapan Yalçın, “Birçok bayi genel müdürü ile konuşuyorum. Bu tarafta sıkıntı büyük. Sektör temsilcileri, şu anda yaklaşık 950 olan yetkili bayi sayısının 2020’nin ilk yarısının sonuna doğru yaklaşık 650-700 seviyelerine ineceğini öngörüyor. İstihdam konusunda sektörde kayıp zaten başladı. Beylikdüzünde büyük bayilerimizden birinde müşteri temsilcisi sayısının 3’e düştüğünü öğrendik” açıklamasını yaptı. Bayilerin kayıpları azaltmak için çeşitli tedbirler almaya yöneleceğine dikkat çeken Yalçın, “Bundan sonra ‘çoklu marka’ döneminin başlayacak. Bayiler ayakta kalmak ve sürümden kazanmak için çoklu markaları devreye sokacak. Bu konuda daha önceden tutucu olan distribütörlerin daha anlayışlı olması gerekecek” dedi.

“ARIZA OLMADAN KİMSE SERVİSE GELMİYOR”

Kısa süre önce Hyundai’deki genel müdürlük görevinden ayrılan sektör uzmanlarından Önder Göker de bayilerde yaşanan sıkıntılara yönelik değerlendirme yaparak şunları söyledi: “Şu anda bayileri ayakta tutan iki şey var. 2. el ve satış sonrası. Satış sonrasında adetler çok düştü. İnsanlar taleplerini öteliyor. Arıza olmadan kimse gelmiyor artık. Ancak bunun asıl etkisini önümüzdeki yıl göreceğiz.”

ŞAHSUVAROĞLU: TEK ÇIKIŞ YOLU İÇ PAZARI CANLANDIRMAK

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, satış sonrası servis hizmetlerinin bayilik sisteminin ana kaynağı olduğunu vurgulayarak, “Bu taraftaki sıkıntılar ancak sıfır araç satışlarının canlandırılması ile çözülebilir. Kuşkusuz sektördeki en önemli konu satışları artırıcı önlemlerin alınması. Bizler yetkili satıcıyız işin kaynağı aracın satılması. Araç satılın ki fabrika üretsin, yan sanayi çalışsın, sistem devam etsin” dedi. Şu anda Türkiye’de 950 plaza olduğunu belirten Şahsuvaroğlu, plaza sayısının değişmediğini ancak, tüzel kişi sayısının 725’ten 675’e düştüğünü belirtti. Öte yandan otomobil satışlarında en kötünün geride kaldığına inandıklarını belirten Şahsuvaroğlu, şöyle devam etti: “Geçtiğimiz yıl eylül ayı en fırtanalı yıl olmuş, 23 bin adetlik satış yapmıştık. Bu ay ise satışların 40 bin adet olmasını bekliyoruz. Yıl sonunda ise 400-440 bini yakalarız diye düşünüyorum. Bu noktada faiz indirimin pazara ne oranda yansıtacağı önemli. Faiz indiriminin nasıl karşılık bulacağını hep birlikte göreceğiz” şeklinde konuştu.

EKSİN: EĞİTİMLİ İŞ GÜCÜ KAYBEDİLİYOR, TEŞVİK ŞART

Otomotivde en büyük kayıp yine ağır ticaride yaşandı. Ocak-Ağustos döneminde toplam pazarda 3 bin 867 adetlik çekiçi ve kamyon satışı gerçekleşti. 2018 yılının aynı dönemine göre pazar yüzde 58 daraldı. Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) Başkanı İlhami Eksin, daralan pazarın ağır ticari tarafında da bayileri

zorladığını vurgulayarak, “Ağır ticaride bayi yatırımları 25-30 bin adetlere göre yapıldı. Şimdi ise 6 bin adetleri konuşuyoruz. Tüm üyelerimiz bayi tarafında büyük sıkıntı yaşadığını belirtiyor. Satış sonrası bayilerimiz için çok önemliydi, ancak o tarafta büyük azalma var. Sadece iş kaybı yaşamıyoruz, eğitilmiş iş gücünü de kaybediyoruz. Satışları artırmaya yönelik her türlü desteği bekliyoruz” dedi. Eksin, yılsonu beklentilerinin yaklaşık 6 bin adet olduğunu belirterek, “Ötelenmiş bir talep olduğunu görüyoruz ve bunun uzun süre beklemeyeceğini tahmin ediyoruz. Sektör olarak biz de teşvik bekliyoruz. Sağlanacak çeşitli teşviklerle ötelenmiş talebin pazara kazandırılması sayesinde ağır ticari araç pazarında 2020 yılında yükseliş görebiliriz” diye konuştu.

YENİGÜN: İÇ PAZAR %46 ÜRETİM %11 İHRACAT %6 DARALDI

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2019 yılı Ocak-Ağustos dönemine ait üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Bu dönemde, hem toplam otomotiv üretimi hem de otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 azaldı. Toplam otomotiv üretimi 921 bin 187 adet olarak gerçekleşirken, bu dönemde Türkiye’de üretilen otomobil sayısı ise 610 bin 222 adet oldu. Aynı dönemde toplam pazar yüzde 46 azalarak 246 bin 161 adet, otomobil pazarı yüzde 44 azalarak 193 bin 320 adet olarak gerçekleşti. İhracat, bir önceki yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 6 azalırken, otomobil ihracatı yüzde 8 azaldı. OSD Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün, “Dünyanın en önemli pazarlarına baktığımızda bu daralmanın etkilerini rakamsal olarak görebiliyoruz. Bizim için en önemli pazar olan AB pazarı ise ilk 6 ayda yüzde 2 daralma gösterdi. Bu kapsamda, ana sanayi ihracatımızın yüzde 85 gibi çok büyük bir bölümünü oluşturan AB pazarında yaşanan mevcut daralma, ihracatımızı olumsuz etkiledi ve ilk 8 ayda Türkiye’nin otomotiv ihracatı yüzde 6 oranında azaldı. 2018 yılının ikinci çeyreğinde başlayan iç pazarımızdaki daralma ile birlikte ihracat pazarlarımızın küçülmesi, üretimimiz üzerindeki etkisini negatif olarak gösterdi” dedi.



OTOMOTİV SEKTÖRÜNE DAİR ÇARPICI VERİLER

14 ülkeden yaklaşık 200 bin müşteriyle yapılan görüşmeler sonucunda hazırlanan Teleperformance CX Lab Global 2018 Araştırması, son bir yıldaki müşteri deneyimleri ışığında otomotiv sektörünün güncel durumunu gözler önüne seriyor. Araştırma sonuçları, sektörde rekabet avantajı elde etmek isteyen firmalara müşteri tercih ve beklentilerine dair önemli iç görüler sunuyor.

Teleperformance Müşteri Deneyimi Araştırma Merkezi (CX Lab), müşterilerin otomotiv sektörüne dair düşüncelerini ve davranışlarını ortaya koyan araştırmasının sonuçlarını açıkladı. CX Lab araştırmacıları, 14 ülkeden 18 sektörü mercek altına alan rapor için 200 bine yakın müşterinin görüşlerine başvurdu. Otomotiv sektörüne ait 2018 verileri yaklaşık 11 bin müşteriyle kendi dillerinde yapılan online görüşmeler sonucu elde edildi. Katılımcılar, kendi otomobili olan ve aracı bizzat kendi kullanan kişiler arasından seçildi. Araştırma kapsamındaki ülkeler ise ABD, Almanya, Avustralya, Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Çin, Fransa, Hollanda, İngiltere, İtalya, Japonya, Kolombiya, Meksika ve Rusya

olarak sıralandı. Araştırmaya katılanların cinsiyet dağılımında erkek müşteriler %54 ile temsil edilirken, yaş gruplarında da “dijital doğanlar” olarak bilinen 1981 – 1999 doğumlu milenyum kuşağı mensupları %37 ile ilk sırada yer aldı. Ürün, hizmetler, kalite, çeşitlilik, fiyatlar ve iletişim gibi farklı başlıklar altında toplanan araştırma sonuçları, ayrıntılı müşteri algısı ve memnuniyeti analiziyle, otomotiv sektöründe başarılı olmak isteyen firmalara rehberlik ediyor.

X KUŞAĞINI MEMNUN ETMEK DAHA ZOR
Rekabet ülkeden ülkeye farklılık gösterse de, 14 ülke genelinde en çok kullanılan otomobil üreticisi 4 ülkede de (ABD, Birleşik Arap Emirlikleri,

İngiltere, Japonya) birinci sıraya oturan Toyota oldu. Fiat, Volkswagen ve Chevrolet ise diğer markaları geride bırakarak ikinci sırayı paylaştılar. Araştırmaya katılan müşterilerin kullandıkları araçlara ve bu araçları üreten firmalara dair memnuniyet puanı 10 üzerinden 8,3, sadakat puanı ise 8,2 oldu. Aynı kişilerin kullandıkları otomobil markasını ailelerine ve arkadaşlarına tavsiye etme oranı ise yalnızca %36 ile sınırlı kaldı. Memnuniyet, marka savunuculuğu ve sadakat skorlarının her birinde en yüksek puanı veren yaş grubu 1945 öncesi doğan “geleneksel” kesim olurken, her üç kategoride en düşük puanı verenler de 1965 - 1980 doğumlu X kuşağı mensupları oldu.

ÜRÜN KALİTESİ REKABETTE KAZANDIRIYOR

Otomotiv sektöründe rekabeti %78'lik bir oranla marka özellikleri belirliyor. Ağırlıklı olarak ürün kalitesi, güvenilirlik ve ürün özellikleri müşterilerin tavsiye skorunu etkilerken, müşteri hizmetlerinin etkinliği de marka savunuculuğu kapsamında müşteri davranışını şekillendirmede %22'lik bir rol oynuyor.

RAKİP KAMPANYALAR MÜŞTERİ KAYBINA NEDEN OLABİLİYOR

Araştırmaya katılanların %17'si artık aynı markayla yola devam etmeyeceğini ilettiler. Bu kişilere markadan vazgeçme nedenleri sorulduğunda, %36'lık bir oranla ilk sırada rakip firmaların tarafından sunulan fiyat ve kampanyaların daha avantajlı olması yer aldı. Ürün veya hizmetin ihtiyaç ve beklentileri karşılamaması ile ürün veya hizmet kalitesinin yeterince iyi olmaması da marka sadakatini olumsuz etkileyen en önemli unsurlar arasında sıralandı.

Bir sonraki araba satın alımında diğer markaları değerlendirebileceğini söyleyenler ise, başta milenyum ve X kuşakları olmak üzere, %73 gibi yüksek bir oranla sektördeki rekabetin boyutunu gözler önüne seriyor.

EN ÇOK YÜKSEK FİYATLARDAN ŞİKAYETÇİLER

Ürün kalitesi, güvenilirlik, ürün özellikleri, tasarım, çeşitlilik, bayiler, garanti şartları, fiyatlar ve satış/satış sonrası hizmetler başlıklarını kapsayan ayrıntılı müşteri memnuniyeti anketi, katılımcıların en çok yüksek fiyatlardan ve satış/satış sonrası hizmetlerden şikayetçi olduğunu gösteriyor.

SOSYAL MEDYADALAR AMA MOBİL UYGULAMALARDAN HABERSİZLER

Sosyal medya, müşteri şikayetlerinin içeriğine ve müşteri deneyimine ayna tutan mecralar arasında önemli bir yer tutuyor. Başta Çin, Birleşik Arap Emirlikleri ve Meksika'daki müşteriler olmak üzere araştırmaya katılanların %21'i müşteri hizmetleriyle



yaşadığı deneyimi sosyal medyada paylaştığını belirtiyor. Paylaşım yapılan platformlar ise sırasıyla kişinin kendi sosyal medya profili, markanın resmi sayfası ve diğer mecralar olarak listeleniyor.

Son bir yıl içinde katılımcıların %9'u otomotiv üreticisinin mobil uygulamasını kullanmış olsa da, %67'lik bir oranla büyük çoğunluk markaların mobil uygulamalarından habersiz.

DOLANDIRICILIK VE VERİ HIRSIZLIĞI MÜŞTERİ SADAKATİNİ ZEDELİYOR

İçinde bulunduğumuz çağda müşteri bilgilendirme süreçlerini iyi yönetmek ve iş süreçlerini kusursuz iletişim uygulamalarıyla desteklemek elbette yeterli değil. Araştırma sonuçları, güvenlik unsurunun otomotiv sektöründe de müşterilerin marka tercihinde belirleyici rol oynamaya devam ettiğini ortaya koydu. "Kullandığınız otomobil markasıyla ilgili dolandırıcılık ya da veri hırsızlığıyla ilgili bir haber çıksa yine aynı markayı tercih eder misiniz?" sorusuna, kullanıcıların %59'u "hayır" cevabını verdi. Son bir yıl içinde güvenlik sorunu yaşayanların oranı ise %5 olarak kaydedildi.

MÜŞTERİLER TELEFONDAN İNSANLA İLETİŞİMİ TERCİH EDİYOR

Otomotiv sektörü müşterilerinin %51'i, kullandıkları otomobilin üretici firmasının müşteri hizmetleriyle farklı mecralar üzerinden iletişime geçiyor. Bu müşterilerin halen ilk tercihi %68'lik yüksek bir oranla telefon. Bu yöntemi kullananlar, kısa sürede çö-

züm elde etmek ve tüm süreçleri anladıklarından emin olmak için telefonu tercih ettiklerini belirtiyor. Telefonu sırasıyla e-posta, canlı destek hattı ve sosyal medya kanalları takip ediyor. Kullanıcıların %83'ü sıra beklemek pahasına bile olsa "gerçek bir insanla" konuşmayı tercih ediyor. Yalnızca %5'lik bir kesim, sıra beklemeden sanal asistanların yardımına başvurabileceğini belirtiyor. Bu bağlamda dijital dönüşüme en açık olan kesim milenyum kuşağı. Araştırma bu yönüyle, müşteri temsilcileriyle yapılan sesli görüşmelerin ve iletişimde insan faktörünün halen geçerliliğini koruduğunu ortaya koyuyor. Müşteri temsilcileriyle yapılan sesli görüşmelerde ise en çok yol yardımı, teknik destek, servis randevusu ve garanti kapsamında ilgili konular öne çıkıyor.

KALİTELİ MÜŞTERİ HİZMETLERİ MARKA SADAKATİNİ YÜKSELTIYOR

Teleperformance CX Lab Araştırması, aynı zamanda müşteri hizmetleri deneyiminin rekabette öne çıkma açısından ne denli önemli olduğunu ortaya koyuyor. Bu bağlamda son bir yıl içinde otomobil markalarının müşteri hizmetleriyle iletişim kurmayan müşterilerin ortalama sadakat puanı 8,05 seviyesinde. Etkileşime geçip olumlu bir deneyimle iletişimi sonlandıranlarda bu puan %15'lik bir artışla 9,26'ya yükseliyor. Etkileşime geçip memnun kalmayanlar ise 5,75 puanla hiç etkileşime girmeyenlerle karşılaştırıldığında %29 daha düşük bir değerlendirme yapıyor.

2019 OTOMOBİL SATIŞLARI İÇİN SON TAHMİN AÇIKLANDI

Türkiye otomotiv sektörü karanlık tünel geçişini sürdürüyor. Temmuz ayında belki de son 20 yılın en kötü satış rakamı beklentisi hakim. Temmuz için 15 bin adetler dile getirilse de, buna inanan yönetici sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. Yaklaşık bir yıldır süren küçülmenin en az bir yıl daha devam edeceği tahmin ediliyor. 25 Temmuz'daki faiz indiriminin taşıt kredilerine yansması ve pazarı olumlu etkilemesi beklentiler arasında. ODD 2019 otomobil satışları 340-380 bin aralığında kalır fikri dile getirilmeye başladı.

Bütün bu karmaşa içinde Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel Koordinatörü Dr. Hayri Erce, Faizlerdeki düşüş beklentisinin otomotiv satışlarına etkisinin ne olacağı sorusunu cevaplayan Dr. Erce, "Faiz düşüşünün etkisi sorusundan önce otomotiv sektörünün resmini ortaya koymak gerek. Türkiye otomotiv sektörü GSMH'nin (Gayrisafi Yurtiçi Hasıla) yüzde 5'ini, toplam ihracatın yüzde 20'sini oluşturuyor. 500 bin kişiyi istihdam ediyor. Bu yıl sonu itibarıyla 17-18 milyon dolar cari fazla verecek. Bu yıl için tahminimiz iç pazar satışlarının 340-380 bin adetler arasında kalacağı. Bu rakamlara göre pazar 2018 yılına göre yüzde 40 daralacak demek."



OTOMOTİVDE CARİ DENGESİ; İTHALAT MI İHRACAT MI FAZLA

Otomotivin cari dengesi 2017 yılından bu yana ithalat ihracat oranında ihracattan yana artı veriyor. 2017 yılında otomotivde ihracat ile ithalat arasındaki fark 6,5 milyar dolar olmuştu. Bu eğilim giderek artıyor. Otomotiv sektörü 2018 yılında 12 milyar dolar cari fazla vermişti. Detayları için linkteki habere göz atabilirsiniz.

ÖNLEMLER İTHALLERİ VURDU, YERLİLER YIKILMADI

Türkiye otomotivinde dövizdeki yükselişin otomobil fiyatlarına yansması, yüksek faizler gibi etkiler özellikle daha lüks donanıma sahip ithal

araçları vurdu. Vergi desteklerinin düşük fiyatlı araçlara yönelik olması da lüks ithal araç pazarını daralttı. BMW, Mercedes, Audi, Volvo gibi lüks marka araç satışları bir kaç binli rakamlara geriledi. Buna karşın fiyatı 100 bin TL'ye kadar olan ekonomik sınıf araçlar ki bunların büyük kısmı Türkiye'de üretiliyor, satışlarını korudu veya lükslerdeki kayıp kadar büyük kaybetmedi. Yurtiçinde üretilen ekonomik araçların ve yanı sıra otomotiv tedarik sanayinin ihracat geliri ile ithalat arasındaki fark otomotivden yana gelişti.

OTOMOTİV NASIL KENDİNE GELECEK?

Otomotiv sektörü için faizler kadar üç önemli etkenin daha olduğunu dile getiren ODD Genel Koordinatörü

Erce, bunların hane halkı gelir seviyesi, krediye ulaşma imkanı ve otomobil fiyatları olduğuna dikkat çekti.

Türkiye otomotiv pazarına etki eden bu üç faktörün düzelmesi halinde satışların geri döneceği öne sürüldü.

ODD 2019 OTOMOBİL SATIŞLARI YÜZDE 40 KÜÇÜLME YÖNÜNDE

Türkiye'deki otomotiv satışları içinde kredili satışların payının 2018 yılında yüzde 70-75 civarında olduğunu hatırlatan Dr. Erce, "2019 yılında bu oran tam tersine döndü. Peşin alımlar yüzde 80'lere çıktı" dedi.

2018 yılının ilk 5 ayında kullanılan tırt kredisi tutarı 55 milyar TL iken, 2019 yılı aynı döneminde kullanılan kredi tutarı 40 milyar TL'ye geriledi.



DİL VE KONUŞMA BOZUKLUĞU

- Sesletim (Artikülasyon) Bozukluğu
- Afazi
- Sesbilgisel (Fonolojik) Bozukluk
- Motor Konuşma Bozuklukları
- Gecikmiş Dil ve Konuşma
- Ses Bozuklukları
- Akıcı Konuşma Bozuklukları (Kekemelik-Takifemi)
- Yarık Damak - Yarık Dudak
- Odyoloji ve Konuşma Birimi**
- Koklear İmplant
- Ses ve Ritim Odası
- Testleme ve Değerlendirme



HİZMET VERDİĞİMİZ ALANLAR

- Öğrenme Güçlüğü
- Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu
- Dil ve Konuşma Bozukluğu
- Zihinsel Yetersizlik
- Yaygın Gelişimsel Bozukluklar ve Otizm Spektrum Bozukluğu
- Duygu Davranım Bozukluğu
- Fiziksel Yetersizlikler

PROGRAMLARIMIZ

- Bireysel Eğitim/Grup Eğitimi
- Erken Müdahale
- Akademik Beceri Programı
- Günlük Yaşam Becerileri
- Sosyal Uyum Becerileri
- Yoğunlaştırılmış Eğitim
- Kaynaştırma Destek Programları
- Aile danışmanlığı ve Aile eğitimi
- Psikolojik Danışmanlık
- Fizyoterapi

ERKEN MÜDAHALE

- Bireysel Özel Eğitim
- Okul Öncesi Eğitim
- Yoğunlaştırılmış erken müdahale programı

FİZİK TEDAVİ

- Ergoterapi
- Duyu Bütünleme
- Bobath Terapi
- Pediatrik Rehabilitasyon

PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK

- Zeka Testleri (WISC-R)
- Gelişim Testleri (DENVER)
- Ailelere Yönelik Psikolojik Danışma ve Rehberlik
- Çocuklara Yönelik Psikolojik Danışma ve Rehberlik
- Aile Eğitim Seminerleri



Ataşehir

PERA ATAŞEHİR

PERA Özel Eğitim Kurumları artık
Avrupa Yakasın'da
PERA ATAŞEHİR şubemize bekliyoruz..

- Ücretsiz Eğitim
- Ücretsiz Servis
- Ücretli Yoğun Eğitim Desteği



*Bir Dokunuş
Bir Hayatı Değiştirir*

📍 Ferhatpaşa Mahallesi Ferhat Paşa Yolu Caddesi
No: 83 Ataşehir/İSTANBUL

☎ 0534 570 51 18
0212 873 28 66

🌐 www.peraatasehir.com





Prof. Dr. Selva Demiralp
Koç Üniversitesi
Öğretim Üyesi

TÜRKİYE DÜŞÜK BÜYÜME VE YÜKSEK ENFLASYON SARMALINDAN NASIL KURTULUR?

Eylül başında gelen veri akışı, Türkiye ekonomisinin düşük büyüme ve yüksek enflasyon patikasında bir süre daha ilerleyeceğine işaret ediyor. Büyüme rakamları, Türkiye ekonomisinin 2019 ikinci çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.2 büyüdüğünü gösterdi. Buna karşılık baz etkisi ile kısmen gerileyen enflasyon halen yüzde 15 ile hedefin üç kat üzerinde bir seyir gösteriyor.

Büyüme rakamlarında, bir önceki çeyreğe göre hesaplanan rakam üzerinden hareket etmek ekonominin içinde bulunduğu momentumu yakalaması açısından daha sağlıklı. Bu şekilde bakıldığında 2018'in son iki çeyreğinde yaşanan daralmanın yerini bir toparlanma sürecine bıraktığını söylemek mümkün. Ancak bu toparlanmanın hızı ve sürdürülebilirliğine dair ciddi endişelerim var.

NEDİR BU ENDİŞELER?

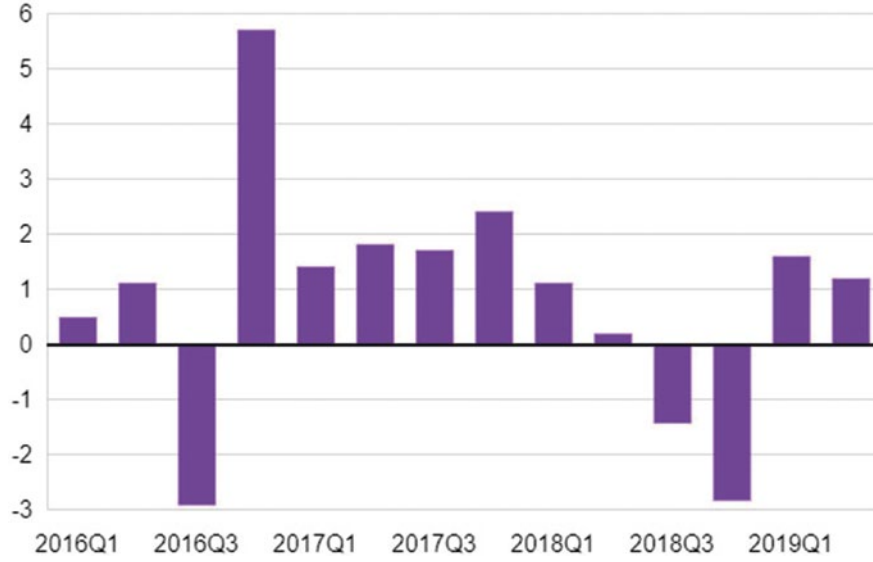
1) 2019 yılının ilk iki çeyreği, seçim

ekonomisine yönelik harcamaların ön plana çıktığı gevşek maliye politikası ile desteklendi. Global ekonominin nispeten güçlü seyri ihracatı güçlü tuttu. Bu faktörlerin yılın ikinci yarısında devamının gelmesi ise şüpheli. Resesyonda olan bir ülkede gevşek maliye politikasının ekonomiye can suyu vermesi yaygın bir uygulamadır. Bizdeki uygulamadaki problem, ekonominin canlanmasının önündeki esas sorun olan özel sektör borç krizinin çözülmeden destek ve teşvik paketlerinin açıklanması oldu.

Geçtiğimiz yıl Ağustos ayında yaşanan kur şoku sonrası döviz cinsi borcu ciddi şekilde artan ve bunu ödemekte zorlanan özel sektör borcunun bir kısmı sorunlu krediler olarak banka bilançolarını zorluyor. Bu sorun çözülmediği sürece ileriye yönelik sağlıklı ve sürdürülebilir bir kredi artışından bahsedebilmek çok zor.

Normal şartlarda politika faizindeki bir düşüş ile gelen mevduat artışı bankaların kredi arzını artırma konusunda motive eder. Ancak bizde sorunlu kredilerin sistemde yarattığı tıkanıklık çözülme-

BİR ÖNCEKİ ÇEYREĞE GÖRE BÜYÜME ORANI MEVSİM VE TAKVİM ETKİSİNDEN ARINDIRILMIŞ



diğinden gevşek para politikası ile de randıman alabilmek oldukça zor. İleriye dönük baktığımızda gevşek maliye politikasının 2019 ilk yarısındaki hızının devam etmesi zor görünüyor. Bütçe açığının şimdiden geldiği yüksek seviyeler endişe verici. Buna karşılık hükümetin bu açığı kapatmak için aldığı vergi artırımını, ihtiyat akçesi transferi gibi bir seferlik tedbirlerin tekrarının olmayacağı düşünüldüğünde gevşek maliye politikasının hız kesmesi beklenir. Bu durumda senenin ikinci yarısında hükümet harcamalarının büyümeye vereceği destek de azalacaktır.

2) Büyüme rakamlarında belki de en büyük endişe unsuru yatırım kaleminde görülen yüzde 22.8'lik azalma. Yatırımlar bir ülkenin bugünü ile yarını arasındaki köprüdür. Potansiyel büyüme kapasitemizin artışı ve bu şekilde enflasyon yaratmadan gelen sürdürülebilir büyümeye giden yol yatırımlardan geçer.

TÜRKİYE'DE EĞİTİM MASRAFLARI NE KADAR YÜKSELDİ?

Ancak bu kalemden görülen ciddi daralma geleceğe yönelik sürdürülebilir büyüme beklentilerini ciddi olarak zorluyor.

Yatırımlardaki düşüş aslında bir çeyrek-

lik bir hadise olmayıp son dört çeyrekte artarak devam ediyor. Biz iktisatçılara düşen ise bu düşüşün altında yatan sebepleri açığa çıkarmak. Yatırımlardaki daralmanın bir sebebi yukarıda bahsettiğim kredi arzındaki tıkanma. Ancak bunun ötesinde yatırım talebinde de önemli bir azalma olduğunu düşünüyorum. Ekonomik yavaşlamanın yarattığı

atıl kapasiteye ilave olarak kur şoku ile kar oranı azalan şirketler, yüksek enflasyon ortamında önlerini göremiyorlar. Bu durum ileriye yönelik yatırım iştahını ciddi olarak törpülüyor.

NE YAPMALI?

Ekonominin içinde bulunduğu yüksek enflasyon, düşük büyüme sarmalından kurtulmanın yolu makroekonomik istikrarı sağlamaktan ve geçici çözümler yerine zor ama kalıcı çözümler getirmekten geçiyor.

Öncelikle borç krizinin çözüme ulaşması lazım.

Bunun paralelinde, enflasyonu düşürmek birincil öncelik olmalı.

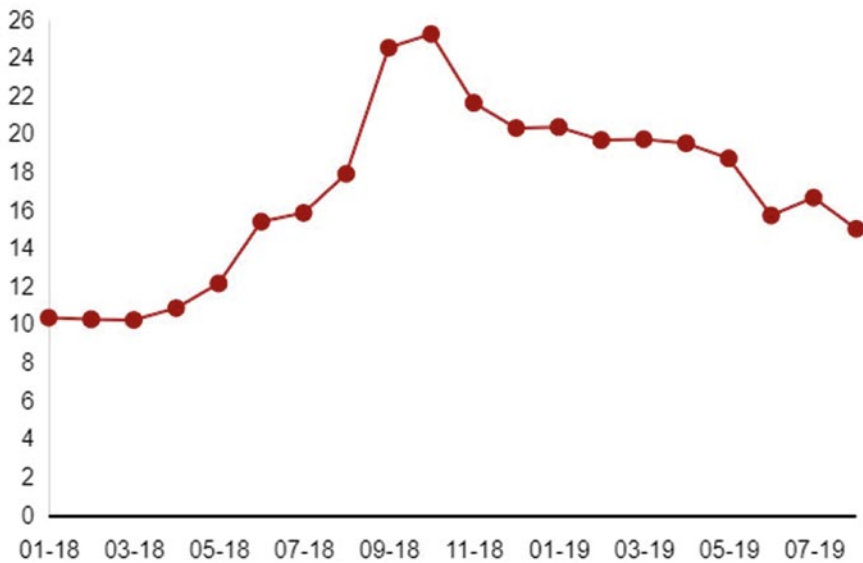
Bunun içinse maliye politikasının Merkez Bankası'nı desteklemesi ve Merkez Bankası bağımsızlığı ön şart. Aksi takdirde, bugün şahit olduğumuz üzere düşük talebe rağmen enflasyon beklentileri düşmez ve fiyat istikrarı sağlanamaz.

Enflasyon düşmeden gelen yüklü faiz indirimleri yatırımcıyı teşvik etmekten ziyade kurumsal bağımsızlık olgusunu zedeleyip ülke riskini artırır.

Bu ortamda ise yatırımlar artmaz, bilakis azalmaya devam eder. Yapılması gereken, makroekonomik ihtiyaçlarla tutarlı adımlar atılarak güven ortamının oluşması ve makroekonomik istikrarın sağlam temellere oturtulmasıdır.

2018'İN BAŞINDAN BU YANA ENFLASYONUN SEYRİ

● Yıllık enflasyon (%)





Osmangazi Mh. Sakarya Cad. No: 6
Samandıra / Kartal - İSTANBUL
Tel: 0216 498 98 00 Fax: 0216 498 97 97

**ATILGAN
OTOMOTİV A.Ş.**

www.atilganotomotiv.com.tr

**AUTO sorumluluğumuzu biliyoruz
SPARE PARTS**

ATY OTOMOTİV A.Ş.
YEDPA Ticaret Merkezi
D Cad. No: 155
Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 661 41 53
Fax: 0216 661 41 05
www.atyotomotiv.com

**Tasarım
Üretim
Kalite**

ATIL-SAN
ATIL-SAN OTOMOTİV İMALAT
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Tuzla Mermereçiler Org. San.
Bölgesi TEM Yanyol No:6
Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 593 07 53
Fax: 0216 593 01 77
www.atil-sanotomotiv.com

**TÜV
ATILGAN
CERTIFICATE**

The TÜV Austria Media
Certification Body
certifies that
ATIL-SAN OTOMOTİV İMALAT
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Tuzla Mermereçiler Org. San. Bölgesi TEM Yanyol No:6
Tuzla / İSTANBUL, Turkey
has established and applies a quality system for
PRODUCTION AND SALES OF AUTOMOTIVE
SPARE PARTS IN PER. AND ALUM. MET.
All work was performed under Report No. 01025704
and the system complies with the requirements according to
EN ISO 9001:2008
and the certificate is valid until 31.03.2014
Certificate Registration No. 01025704

Atılgan



Satış



Servis



Kiralama



Filo Satış



2. El



Sigorta



Yedek Parça



Filo Satış ve
Kiralama Uzmanı



www.atilganotomotiv.com.tr

İstanbul Atılgan
Samandıra, Veysel Karani Mahallesi
Aşık Reyhan Caddesi No:14
Sancaktepe 34885, İstanbul

Rize Atılgan
Taşlıdere Mahallesi, Cumhuriyet
Çay Fabrikası Karşısı No:64
Gündoğdu 53800, Rize

Artvin Atılgan
Çayağzı Mahallesi,
Hasan Çıtak Sokak No:24
Yeniköprübaşı 08000, Artvin

☎ 444 7 553

[/AtilganOtomotiv](https://www.facebook.com/AtilganOtomotiv) [@AtilganOtomotiv](https://www.instagram.com/AtilganOtomotiv) [/AtilganOtomotiv](https://www.youtube.com/AtilganOtomotiv) [/Ford Atılgan Otomotiv](https://www.youtube.com/FordAtilganOtomotiv)

www.atilganotomotiv.com.tr



YİĞİT OTOMOTİV KINGSTAR MARKALI ÜRÜNLERİ İLE TİCARET HACMİNİ HIZLA ARTIRIYOR

Araba aksesuarı sektöründe faaliyet gösteren Yiğit Otomotiv bir aile şirketi. Şirket, küçük yaştan itibaren tüm bölümlerinde çalışarak tüm aşamaların işleyişinde bulunmuş ve Maltepe Üniversitesi'ndeki eğitimi sonrası şirketin başına geçen Can YİĞİT tarafından yönetilmektedir.

Yiğit Otomotiv, YEDPA'daki yaklaşık 1000 metrekare idari ve depo kullanım alanlı merkezinde çalışmalarını sürdürmekte. arabaaksesuari.com internet sitesinden ve e-ticaret faaliyetlerini sürdürmektedir.

B2B sistemi, toptan, perakende ve e-ticaret pazarlama kanallarını kullanarak müşterilerden gelen her türlü talebe hem kendi imalatı olan tescilli markası Kingstar ürünleri ile hem de ithal olan geniş ürün yelpazesi ile 15 kişilik kadrosu hızlı şekilde cevap vermekte.

Müşterilerden gelen olumlu geri dönüşler firmanın çalışma hayatının en büyük itici gücünü oluşturmaktadır. 7/24 müşterilerden gelen tüm

taleplere hızlı ve doğru şekilde cevap verilirken tüm yenilikleri yakından takip etmekte ve ürün çeşidine her geçen gün yeni ürünleri eklemekte. Firma, tecrübeli ekiple güler yüzlü ve müşteriye doğru yönlendirmeyi içeren özverili çalışmasıyla 2019 kriz yılında da büyümesini sürdürüyor. Yiğit Otomotiv, 2020 yılında da büyüme trendlerini her türlü zorlu koşula rağmen sürdürme hedefinde. Hem dünyada hem de ülkemiz ölçeğinde kullanımı gittikçe artan otomotivlere daha fazla özen gösterilmeye başlandı. Bir hobi olarak araçlarla daha fazla vakit geçirilmeye ve onların daha güzel görünmesi amacıyla çeşitli aksesuarlar satın alınmaya baş-

lanması sektörün geleceğinin daha da gelişeceğini ve büyüme potansiyelinin çok fazla olduğunu göstermekte. Türkiye İhracat Verileri: 2019 yılı Ocak-Haziran döneminde Türkiye toplam ihracatı yüzde 2,2 oranında artarken, otomotiv endüstrisi ihracatı yüzde 6,8 oranında azalış göstermesine rağmen toplam ihracat içerisinde yüzde 17,4 pay ile ilk sıradaki yerini korumaya, 14. yılında da devam etmiştir.

2019 yılı ilk yarısında otomobil ihracatı yüzde 12 azalırken, ithalatı yüzde 67 azaldı. Otomobil dış ticaret fazlası 2018 yılı ilk yarısına göre yüzde 60 artarak 4,6 milyar dolar seviyesine yükseldi.

KINGSTAR

Kendi imalat ve ithalatımız olan ürünler



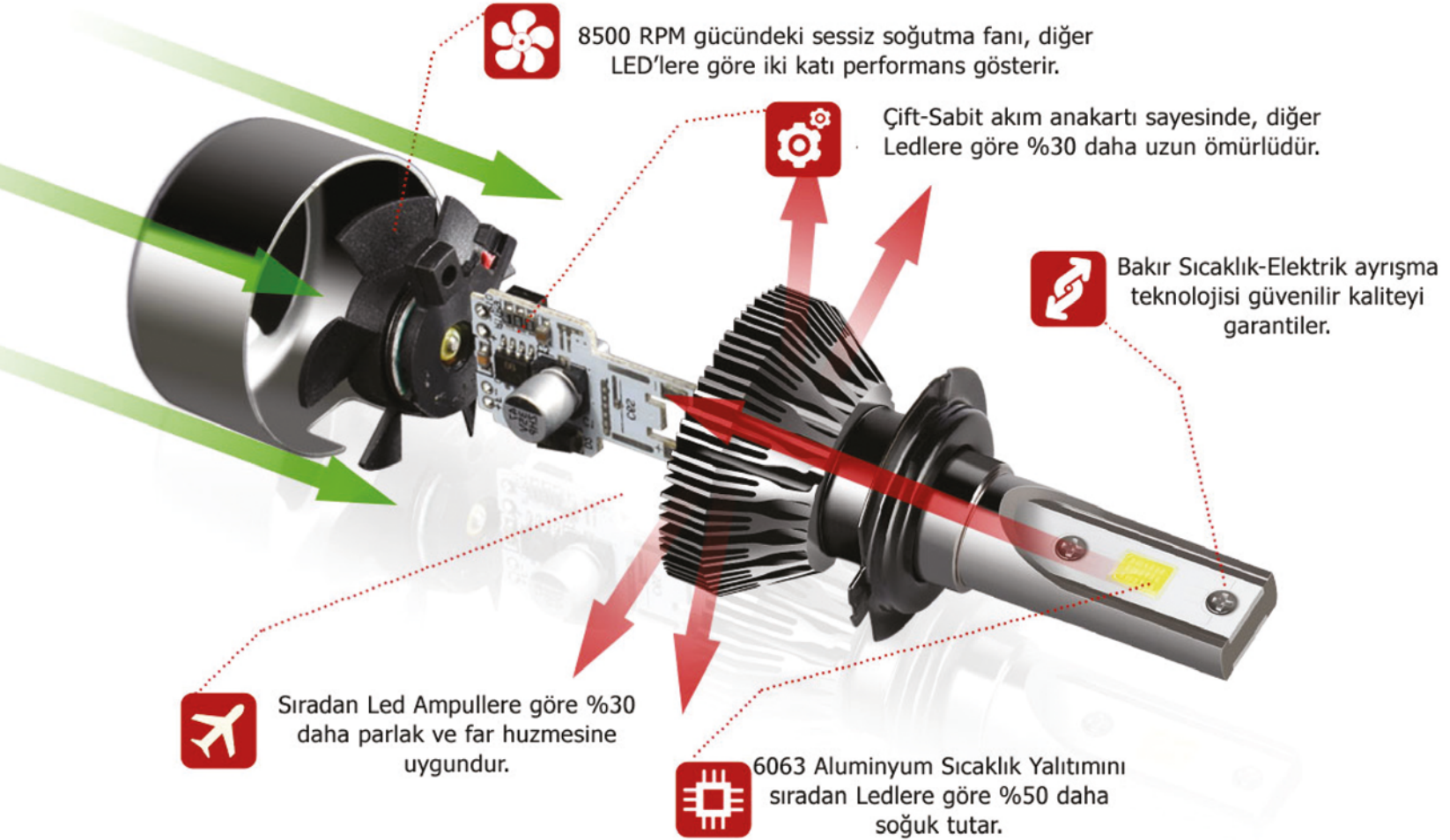
YİĞİT OTOMOTİV

MİMAR SİNAN MAHALLESİ YEDPA TİCARET MERKEZİ D CADDESİ NO:127 ATAŞEHİR / İSTANBUL

TEL: 0 216 471 06 21 - 22 GSM: 0533 094 85 69

NIKEN

LED FAR AMPÜLÜ



YERLİ ÜRETİM

LED XENON

SÜPER AYDINLATMA, KOLAY MONTAJ, DELME,
KESME GEREKTİRMEZ. SOĞUTUCU FAN
30W 4000LM

KOL DAYAMA

VİDASIZ MONTAJ ARACA ÖZEL VE
ERGONOMİK TASARIM.

3D PASPAS

3D TASARIM, SABİTLEME KLİPSLERİ
ŞAFT ÜSTÜ KORUMA, KOKUSUZ ÖZELLİK

CAM RÜZGARLIĞI

PASLANMAZ KROM ÇİTA, KLİPSLİ
MONTAJ VE GENİŞ ÜRÜN ÇEŞİDİ

CAM FİLMİ

DÖRT FARKLI TON, ÇİZİLMEZ, SOLMAZ
ZARARLI UV IŞINLARINDAN KORUR



OTO ERBAYLAR
AUTO ACCESSORIES

ÇİN İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARET KÖPRÜNÜZ!



HİZMETLERİMİZ; Ticaretinizi Kolaylaştırmak İçin Yanınızdayız...

ÜRÜN ARAŞTIRMASI

GÜMRÜK MEVZUATI

NUMUNE

SÖZLEŞME

KALİTE KONTROL

LOJİSTİK

info@dyp-group.com
zhifa@dyp-group.com

+90 0216 660 00 03

www.dyp-group.com

Merkez: Yedpa Ticaret Merkezi H1 cd
No 181 Ataşehir - İstanbul

Şube: Mimar Sinan mah. YEDPA Ticaret Merkezi
E cad. No :122 Ataşehir/ İSTANBUL/ TURKEY

DYP[®]
SYSTEM GROUP

www.dyp-group.com

f / dypsystemgrouptr
t / dypsystemgrouptr
i / dypsystemgrouptr

"Innovation in Trade"

