



3Elmas



SAYI: 8

OCAK 2016

Lider L200

Son üç yılın Türkiye pick-up pazarı lideri!





Değerli Mitsubishi Ailesi,

Markamız geçen yılı önemli başarılarla uğurlarken, yeni bir yıla da yeni umutlar ve yeni hedeflerle 'merhaba' dedi. Öncelikle herkese sağlıklı, başarılı ve keyifli bir yıl diliyorum.

2015 yılındaki başarılarımızda katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarıma ve iş ortaklarımıza teşekkür ederken, 2015 yılının değerlendirmesini yapmak isterim. 2015, otomotiv pazarı açısından çok başarılı bir yıldır. Otomobil ve hafif ticari araç pazarında satışlar, bir önceki yıla göre yüzde 26 arttı. Otomobil satışlarında ise yüzde 24'lük artışla rekor kırıldı.

Biz de, iddialı olduğumuz pick-up ve hafif kamyon pazarında genel otomotiv pazarına göre daha sınırlı büyüme olmasına rağmen, satışlarımızı yüzde 14 artırmayı başardık. Ağustos ayında lansmanını gerçekleştirdiğimiz 5. Nesil Yeni Mitsubishi L200'ün de katkısıyla geçen yılı pick-up pazarında yüzde 27 pazar payı ile yine lider olarak tamamladık. Son 12 yıldaki 7. pazar liderliğimiz gurur verici... Canter'de ise pazar payımızı yüzde 25'ten yüzde 32'ye çıkardık. Satış hacmimiz bir yılda yüzde 63 oranında arttı.

Yıl boyunca satış sonrası hizmetlere yönelik önemli adımlar attık ve ilk sonuçlarını da almaya başladık. Yedek parça bulunabilirlik oranımız yüzde 92'yi aştı.

2015'te yakaladığımız başarının gururu ve mutluluğunu yaşarken, 2016 ve sonrasının temellerini atmak için sabırsızlanıyoruz.

Mitsubishi Motors, yeni ürün stratejisini açıkladı. 2017 ve sonrası için çok iddialı ürünler hazırlıyor. SUV odaklı bu yeni ürün gamına hazırladığımız, yıl boyunca devam edecek. Yetkili satıcı ve yetkili servis ağı için hazırladığımız yeni standartlar bunun ilk adımı. Önümüzdeki dönemde, Mitsubishi markasının SUV sınıfının önemli oyuncularından biri olabilmesi için hep birlikte temellerini atıp, birlikte inşa edeceğiz.

2016'da devreye alacağımız yeni projeler, 2017 ve sonrasında arzu ettiğimiz başarıyı yakalamamız için hayati öneme sahip. Satış sonrası hizmet kalitemizi, müşteri memnuniyetini daha yukarılara çekmek için artıracacağız. Bu çerçevede, 2015'in son çeyreğinde başlattığımız 'İş Başı Eğitimleri'ni yoğunlaştıracağız. TMAkademi ile Servis Gelişim Programı 'Servisim'i devreye alacağız. Markamızı daha müşteri odaklı yapıya taşıyacak 'Mitsubishi Care' de yine bu yıl faaliyete geçecek önemli projelerden biri olacak.

Başarılı geçen 2015 yılı için tekrar teşekkür ediyor, hepimize sevdiğinizlerle bir arada sağlıklı, mutlu, başarı dolu yeni bir yıl diliyorum.

Eşref Zeka
Temsal Motorlu Araçlar Genel Müdürü

MITSUBISHI MOTORS, AVRUPA'DA ÜÇ YILDIR YÜKSELİŞTE

Avrupa'da lansmanlar ve projelerle dolu bir yılı geride bırakan Mitsubishi Motors, 2015 yılında yüzde 27 artışla yaklaşık 175 bin araç sattı.



Avrupa'da 5. Jenerasyon Yeni Mitsubishi L200 ve Yeni Mitsubishi Outlander'ın lansmanı, Baja Portalegre 500 Yarışı, 50.000'inci Outlander PHEV'nin satılması gibi önemli kilometre taşlarıyla dolu bir yılı geride bırakan Mitsubishi Motors, 2015 yılında satışlarını da artırmayı başardı.

Avrupa pazarında (MME34* bölgesi - Rusya ve Ukrayna hariç) yüzde 27 oranında artışla 174.295 adetlik satış rakamına ulaşan Mitsubishi Motors, bölgedeki pozisyonunu güçlendirmeye devam ediyor. Mitsubishi Motors, böylelikle Avrupa'da satışlarını üst üste üç yıl boyunca artırmış oldu.

MME34 bölgesindeki genel ekonomik iyileşme ve Mitsubishi Motors'un pazarda iyi bir ilerleme kat ettiğini gösteren bu performans, şirketin üstün yakıt verimliliğine sahip B segmenti araçlarına ve SUV modellerine olan odaklanmasını haklı çıkartıyor. Mitsubishi Motors'un 'Amiral gemisi' konumundaki Outlander PHEV de Outlander hacminin %59'u ve markanın bölgedeki toplam satışlarının %18'ini sağlayarak öncü rolünü sürdürüyor.

Geçen yıl Avrupa pazarında en fazla satılan Mitsubishi modeli 52.294 adetle Mitsubishi Outlander olurken, 46.940 adetle ASX, 38.488 adetle Space Star ve Attrage, 22.251 adetle L200 onu izledi.

*MME34 bölgesi = 34 Pazar (Rusya ve Ukrayna hariç / L200 dahil)

Elmas

SAĞLAMLIK VE KONFOR ARAYANLAR, MITSUBISHI L200'Ü 2015'İN LİDERİ YAPTI



Mitsubishi L200, 3.897 adetlik satış ve %27,2 pazar payıyla 2015 yılını pick-up segmentinin lideri olarak kapattı.

2015 yılını 3.897 adetlik satışla tamamlayan Mitsubishi L200, pick-up segmentinin bu yıl da lideri oldu. Geçtiğimiz Ağustos ayında lansmanı yapılan Yeni Mitsubishi L200 ile de pekişen başarıyla pazar payı yılsonu itibarıyla yüzde 27,2'ye ulaştı.

Sağlamlığının ve dayanıklılığının yanı sıra sınıfında öncü konfor ve güvenlik özellikleriyle de hem bireysel ve hem de filo kullanıcılarının vazgeçilmez pick-up'ı haline gelen Mitsubishi L200 son 3 yıl üst üste, 12 yılda 7 kez pazar lideri oldu. Mitsubishi L200, 2016 yılında da zirveyi korumayı hedefliyor.

MITSUBISHI MOTORS, 2016 CENEVRE OTOMOBİL FUARI'NDA



Mitsubishi Motors Cenevre Uluslararası Otomobil Fuarı'nda şov yapmaya hazırlanıyor. eX Concept, Yeni L200, Yeni ASX, Yeni Outlander ve Yeni Outlander PHEV'nin başrol oyuncusu olarak sahne alacağı fuarda, Mitsubishi Motors maceracı ruhunu ortaya koyacak.

Mitsubishi Motors, 3-13 Mart 2016 tarihlerinde gerçekleştirilecek olan 86. Cenevre Uluslararası Otomobil Fuarı'nda şov yapmaya hazırlanıyor. **Mitsubishi eX Concept, L200, makyajlanan ASX, Outlander ve Outlander PHEV'nin başrol oyuncusu** olarak sahne alacağı fuarda, Mitsubishi Motors'un maceracı ruhu SUV ailesiyle beraber ziyaretçilerin karşısına çıkacak.

SUV ailesine ek olarak bu yılın 2. yarısında Türkiye'de satışa çıkacak olan makyajlı Mitsubishi Space Star'ın da sergileneceği Cenevre Otomobil Fuarı'nda Mitsubishi Motors, elektrikli araçlar üzerine olan AR-GE çalışmalarının 50. yılını da kutlayacak.

Mitsubishi eX Concept: Tokyo Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkan eX Concept, farklı gövdesi, yeni nesil yüksek verimliliğe sahip elektrikli aktarma organlarıyla dikkat çekiyor. eX Concept, Mitsubishi Motors'un kompakt SUV anlayışının geleceğine dair ipuçları veriyor.

Makyajlanan Mitsubishi ASX: Geçtiğimiz Kasım ayında Los Angeles Otomobil Fuarı'nda tanıtılan makyajlı Mitsubishi ASX, Mitsubishi Motors'un yeni dinamik ön tasarım görsel kimliğini ortaya koyacak.

MITSUBISHI FUSO CANTER'DEN YENİ ÜST YAPI PAKETİ

Mitsubishi Fuso Canter'ler 2016 yılının ilk çeyreğinde yeni üst yapı paketiyle kullanıcılarının karşısına çıkacak.



Çeşitli üst yapı uygulamaları yapılabilen Canter'lerin yeni üst yapı paketinde yavru şanzıman (PTO) ve devir sabitleme cihazı standart olarak sunulacak. Tüm Canter modellerinde 3 yıl / 100.000 km garanti bulunuyor.

Yavru şanzıman: PTO olarak da bilinen güç aktarma kutusu kamyonlarda, çöp aracı, yol süpürme aracı, damper kasa, sepetli platform gibi üst yapılar için ekstra güç alınması gerektiğinde kullanılan, aracın ana şanzımanından aldığı gücü hidrolik pompa vasıtasıyla üst ekipmana iletilmesini sağlayan üründür. Ana şanzıman üzerinde bulunan kendine özel yuvaya takılarak montajı yapılır.

Devir Sabitleme Cihazı: Araçta PTO kullanılacaksa mutlaka devir sabitleyicinin de kullanılması gerekmektedir. Devir sabitleme cihazı üstyapı donanımı devreye girdiğinde, motor devrini istenen devre çıkarmaktadır. Bu arada gaz pedalını iptal ederek aracın bu şekilde yürütülmesine engel olmaktadır. Bu sistem hem üst yapıyı hem de aracın şanzımanını korumaktadır.

MITSUBISHI OUTLANDER PHEV İKLİM KONFERANSI'NA DAMGASINI VURDU



Paris'te 150'den fazla dünya liderinin katılımıyla gerçekleşen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na katılan Japon heyetinin resmi aracı olarak Mitsubishi Outlander PHEV seçildi.

Japon heyetinin kullanımına sunulan 12 araç, Mitsubishi Motors'un Fransa distribütörü Mitsubishi Motors Automobiles France'ın Başkanı Jean-Pierre Vaillant tarafından, Japonya'nın Fransa Büyükelçisi Yoichi Suzuki'ye teslim edildi.

Dünyanın ilk 4x4 plug-in hibrit otomobili Mitsubishi Outlander PHEV, Japon delegelerin şehirde tamamen sessiz bir şekilde ve sıfır CO2 emisyonu ile ulaşımını sağlıyor.

Avrupa'nın en çok satan plug-in hibrit aracı olan Mitsubishi Outlander PHEV, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'na katılan Japon heyetinin resmi aracı olarak dikkatleri üzerinde topladı.

TEMSA MOTORLU ARAÇLAR'A MITSUBISHI MOTORS'TAN ÖDÜL

Temsa Motorlu Araçlar, Japonya'da gerçekleşen Genel Distribütörler Toplantısı'nda ödül aldı.

Temsa Motorlu Araçlar, 30 Ekim 2015 Cuma günü Mitsubishi Motors Corporation'un Japonya'da düzenlediği Genel Distribütörler Toplantısı'nda gerçekleştirilen törende Mitsubishi Motors markasına satış ve pazarlama alanında sağladığı katkılarından dolayı ödüllendirildi. Temsa Motorlu Araçlar Genel Müdürü Eşref Zeka, başarı ödülünü Mitsubishi Motors Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Osamu Masuko'dan aldı.



İKİNCİ EL MITSUBISHI ARAÇ ALMAK ŞİMDİ ÇOK DAHA KOLAY!



Temsa Motorlu Araçlar, m2el.com internet sitesi üzerinden müşterilerine daha hızlı ikinci el otomobil alma şansı sunuyor.

Temsa Motorlu Araçlar, Mitsubishi Motors ve Mitsubishi Fuso Canter markalı ikinci el araçların satışını gerçekleştirmek için m2el.com adlı mikro siteyi kullanıma açtı.

Mitsubishi Motors ve Mitsubishi Fuso Canter markalı ikinci el araçların yer alacağı sitede istenen model ve yıla ilişkin kolay arama yapmayı sağlayan bir panel bulunuyor. İkinci el araç almak isteyenler buradan kolaylıkla beklentilerine uygun araçları seçebiliyorlar.

Kullanıcılar, sitenin ana sayfasında son eklenen araçları görüntülerken, aracı satan yetkili satıcıların bilgilerine de rahatlıkla ulaşabiliyorlar. Ayrıca araç satmak isteyen müşteriler araç bilgilerini yetkili satıcılara özel bir bölüm sayesinde kolaylıkla iletebiliyor.

Ayrıntılı bilgi için: <http://m2el.com/>

MITSUBISHI OUTLANDER PHEV, AVRUPA'DA 50.000 SATIŞ ADEDİNİ AŞTI

Mitsubishi Outlander PHEV, ilk kez pazara sunulduğu 2012 yılından bu yana, aralarında güçlü bir otomobil endüstrisine sahip olan Almanya'nın da yer aldığı Avrupa pazarında en çok satan plug-in hibrit otomobil olmayı başardı.

Yüksek teknolojiye sahip Mitsubishi Outlander PHEV, sıradan elektrikli otomobillerin aksine 'menzil' sorununu çözerken, geniş iç hacimli D-Segment SUV'un konforuyla birlikte yepyeni bir segment oluşturdu.

Mitsubishi Outlander PHEV, lansmanından bu yana geçen 3 yılda Hollanda'da 20.346, İngiltere'de 16.290, İsveç'te 4.433, Norveç'te 3.797, Almanya'da 3.015, Fransa'da ise 1.594 adet satış rakamına ulaştı. Otomobil, toplamda 50.000'lik satış adedini aşarak önemli bir kilometre taşını geride bıraktı.

Avrupa'nın en çok satan plug-in hibrit aracı Mitsubishi Outlander PHEV, 50.000 adedin üzerinde satışla önemli bir başarıya imza attı.



TEMSA MOTORLU ARAÇLAR 'MFTBC DİSTRİBÜTÖRLER TOPLANTISI'NDA ÖDÜLE LÂYİK GÖRÜLDÜ

Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation Distribütörler Toplantısı, 24-26 Kasım 2015 tarihleri arasında Japonya'da düzenlendi.



Başarılı distribütörlerin ödüllendirildiği toplantıda Temsa Motorlu Araçlar 'Satışta Büyüme Ödülü'ne layık görüldü. Ödül, MFTBC Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Thomas Hilse ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Michael Kamper tarafından Temsa Motorlu Araçlar Pazarlama Müdürü Aytağ Bük ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Enver Dodanlı'ya takdim edildi.

TEMSA MOTORLU ARAÇLAR, 'HASAR DANIŞMANLIĞI EĞİTİMLERİ' VE 'SERVİS MÜDÜRLERİ TOPLANTISI'NI GERÇEKLEŞTİRDİ

Temsa Motorlu Araçlar, 11-13 Kasım 2015 tarihleri arasında Kaporta Boya İş Geliştirme Projesi kapsamında yetkili servislerin hasar danışmanlarına servis organizasyonu ve sigorta süreç yönetimi eğitimlerini, 2 Aralık 2015 Çarşamba günü ise servis müdürleri toplantısını gerçekleştirdi.



Sigorta temel bilgilerinden araç onarım aşamalarına kadar birçok konunun ele alındığı 'Hasar Danışmanlığı Eğitimleri', 2015 yılı içerisinde 3 aşamalı olarak düzenlendi. Toplamda 42 hasar danışmanının katıldığı eğitimler sonucunda başarılı olan kişilere sertifika takdimi yapıldı.

Temsa Motorlu Araçlar Altunizade ofisinde gerçekleştirilen 'Servis Müdürleri Toplantısı'nda ise 2015 yılı değerlendirmeleri yapılarak 2016 yılı planları, servis geliştirme, kaporta boya iş geliştirme ve filo yönetimi gibi önemli projeler hakkında bilgiler paylaşıldı.

TEMSA MOTORLU ARAÇLAR, ADANA TARIM FUARI'NDA GÖZ KAMAŞTIRDI

Temsa Motorlu Araçlar, 18-22 Kasım tarihleri arasında düzenlenen Adana 9. Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi Fuarı'na katıldı.

Tarım sektörünün bulunduğu fuarda Yeni Mitsubishi L200 4x2 Storm ve Canter 8.5 ton (uzun şasi) katılımcıların beğenisine sunulurken, Yeni Mitsubishi L200'ü keşfetmek isteyenler de L200 4x4 Blizzard modelini test ederek deneyimleme imkanı buldu. Temsa Motorlu Araçlar Adana Yetkili Satıcısı Tekbaş Otomotiv tarafından temsil edilen stant yoğun ilgi gördü.



TEMSA MOTORLU ARAÇLAR VAN YETKİLİ SATICISI'NDAN YEPYENİ BİR PLAZA

Temsa Motorlu Araçlar Van Yetkili Satıcısı Aydınlar Otomotiv, yeni plaza açılışını gerçekleştirdi.

Temsa Motorlu Araçlar Van Yetkili Satıcısı Aydınlar Otomotiv, Erciş Yolu'nda bulunan yeni plaza açılışını gerçekleştirdi. Müşterilerine 500 m²lik showroom ve 1000 m²lik bir servis alanında hizmet verecek olan Aydınlar Otomotiv, 'Mitsubishi araç sahibi' olmak isteyenleri bekliyor.

22 Ekim 2015, Perşembe günü gerçekleştirilen açılıшта, Aydınlar Otomotiv Satış Müdürü Zübeyir Aydın, otomotiv sektöründeki 20 yıla varan tecrübeleriyle müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkaracaklarını belirtti. Aydınlar Otomotiv, Van'da Mitsubishi Motors ve Fuso markalı araçların satış, servis ve yedek parça faaliyetlerini yürütüyor.



TEMSA MOTORLU ARAÇLAR YETKİLİ SATICILAR TOPLANTISI BURSA'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Temsa Motorlu Araçlar Yetkili Satıcılar Toplantısı 18-19 Kasım 2015 tarihlerinde Bursa'da gerçekleştirildi.

Düzenlenen toplantıda otomotiv pazarının mevcut durum değerlendirmesi yapılırken Mitsubishi Motors ve Fuso Canter yeni ürün stratejileri, yeni iş modelleri, hedefler ve gelecek dönem planları aktarıldı. Toplantıya katılanlar ayrıca Bursa'nın tarihi mekanlarını da gezme imkanı buldu.



TEMSA MOTORLU ARAÇLAR'DAN JANDARMA GENEL KOMUTANLIĞI'NA 100 ADET L200

Jandarma Genel Komutanlığı Yeni Mitsubishi L200'lerle hizmet vermeye başladı.



Temsa Motorlu Araçlar, Jandarma Genel Komutanlığı'na satışını gerçekleştirdiği 100 adet Yeni Mitsubishi L200'ü teslim etti. Jandarma Genel Komutanlığı'nın satın aldığı Yeni L200'lerin (4x4) 70 adedi sivil, 30 adedi ise Jandarma trafik aracı olarak kullanılacak.

Temsa Motorlu Araçlar tarafından teslimatı yapılan Yeni L200'ler, hem şehir içinde trafikte hem de sınıfta fark yaratan offroad özellikleriyle zorlu ulaşım koşullarında Jandarma Genel Komutanlığı'nın yardımcısı olacak.

**Yeni Mitsubishi L200:
Hem fonksiyonel hem çevre dostu, MIVEC+Dizel ile dünyada bir ilk!**

SUV özelliklerine sahip atletik ve yenilenmiş güçlü tasarımıyla dikkat çeken Yeni Mitsubishi L200, yakıt ekonomisinden kolay manevra kabiliyetine kadar kullanıcılarının hayatını kolaylaştırmak üzere baştan tasarlandı.

Yenilenen efsane Mitsubishi L200, dünyada bir ilke imza atarak sunduğu dizel motorda MIVEC uygulamasıyla, ekonomi, performans ve çevreye duyarlılıkta beklentilerin ötesine geçiyor. Üstelik yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu ve yüzde 17 daha az karbon salınımıyla Yeni Mitsubishi L200 hem kullanıcılarının cebini hem de çevreyi düşündüğünü bir kez daha kanıtıyor. Paris-Dakar Rallisi'nde elde ettiği başarılar ile offroad performansını kanıtlanmış Pajero'dan geliştirilen yeni 4 sürüş modlu 4x4 Super Select sistemi, sessiz motor ve yalıtım özellikleriyle Yeni Mitsubishi L200, üstün arazi performansı sağlıyor.



YETKİLİ SATICI
RÖPORTAJI

Temsa Motorlu Araçlar Sakarya Yetkili Satıcısı Bayraktar Otomotiv'den Levent Bayraktar, kurumsal dünyada başarılı bir profesyonelken babasının vefatı üzerine bayrağı devralan ve geleceğe taşımak için çaba sarf eden 'çimizden biri'...

Levent Bayraktar

BAYRAKTAR, MITSUBISHI MOTORS VE TEMSA'NIN
KENDİSİ VE AİLESİ İÇİN NELER İFADE ETTİĞİNİ
ANLATTI...**Kendinizden ve iş yaşamınızdan söz eder misiniz?**

1973 yılında Sakarya'da doğdum. İlkokuldan sonra İstanbul'da yatılı olarak FMV Işık Lisesi'nde orta ve lise eğitimimi tamamladım. Üniversiteye İTÜ Kimya Mühendisliği'nde devam ettikten sonra Koç Üniversitesi'nde İşletme yüksek lisansı yaptım.

İş yaşamıma Price Waterhouse Coopers firmasında danışman olarak başladım, daha sonra 2000 yılında bir İsveç firması olan Tetra Pak'ta Finansal Kontrol bölümünün başına geçtim. 2003 yılında firma tarafından yapılan bir seçmede 'Geleceğin liderleri' programına girme şansına eriştim. Ve bu program dahilinde, Çin'deki Şangay Ofisi'nde satış ve pazarlama bölümünde çalışmaya başladım. 2006 yılına kadar ürün kategori sorumlusu olarak çalıştığım firmaya, aynı yıl babamın vefatı sebebiyle veda etmek zorunda kaldım. O günden bugüne kadar da aile şirketimiz olan Bayraktar Otomotiv'in başarısı için çalışmaktayım. Çin'de yaşarken tanıştığım eşim Crystal'la 2008'den beri evliyim ve 5 yaşında Ata adında bir oğlumuz var.

**Kaç yıldır Temsa Motorlu Araçlar yetkili satıcısısınız? Yetkili satıcı olmaya nasıl karar verdiniz? Yetkili satıcı olma sürecini kısaca anlatır mısınız?**

1984 yılından beri Mitsubishi Motors markasının bayraktarlığını Sakarya'da yürütmekteyiz. Sakarya'nın ilk süpermarketini 1973 yılında açan babam Hasan Bayraktar, Sabancı ailesiyle uzun yıllar Marsa bayisi olarak çalıştı. 1984'te de aile tarafından gelen bir teklifle Mitsubishi Motors markasının da bayisi olma kararını aldı. O günden beri bu marka, ailemizin vazgeçilmez bir parçası oldu.

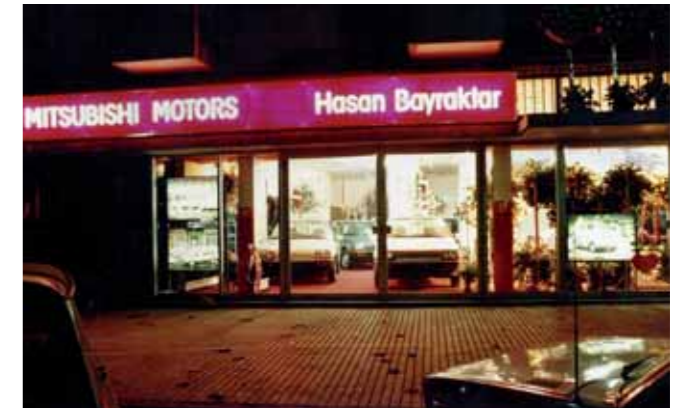
Mitsubishi Motors sizin için ne ifade ediyor? İşbirliğinizi nasıl değerlendirirsiniz?

“ 2006 yılında işin başına geçtiğimde sektör ve piyasayla ilgili çok fazla bilgiye sahip değildim. Fakat bu dönemde Temsa'nın bana verdiği desteği asla unutamam. Başka hiçbir markada böyle bir dayanışmaya rastlayamazsınız. ”

Mitsubishi Motors markasını aslında Temsa'dan farklı düşünmüyorum. Çünkü bizim bugüne kadar iyi ve kötü günlerimizde yanımızda hep Temsa vardı. Kazanırken de kriz zamanlarında da hep bir aile gibi sevinci ve üzüntüyü beraber paylaştık. 2006 yılında işin başına geçtiğimde sektör ve piyasayla ilgili çok fazla bilgiye sahip değildim. Fakat bu dönemde Temsa'nın bana verdiği desteği asla unutamam. Öte yandan işi çabuk öğrenmem için bayi örgütümüz de hep yanımda oldu. Özellikle Mar Oto'dan Sinan ağabey, rahmetli Haluk hoca, işe alışma döneminde kendi tecrübelerini bana aktarmışlardı ve kendimi yalnız hissettiğim bir dönemde benim için bunun anlamı çok büyüktü. Sanırım başka hiçbir markada böyle bir dayanışmaya rastlayamazsınız.

İşyerinizde kaç kişi çalışıyor? Ailenizden de sizinle birlikte çalışan var mı?

Bayraktar Otomotiv'in satış, servis ve sigorta bölümlerinde toplam 27 kişi çalışıyor ve işin ilginç tarafı, kadronun çoğunun uzun zamandır bizimle birlikte olması. Sanıyorum, şirket içinde bir aile ortamı yaratmamızın en büyük sırrı bu. Öte yandan





zaman zaman yurt dışı ve yurt içi gezilerine çıktığımda kadromuzdaki arkadaşların işi kendi işi gibi gördüklerine güvenim o kadar sonsuz ki gözüm asla arkada kalmıyor. Bir de tabii annem Mürüvet Hanım benim her zaman destekçim olmuştur. Ben olmadığımda bugüne kadar hep doğru kararlar aldığını gözlemledim. Hatta büyük filo satışlarımızı hep onun patron koltuğunda oturduğu dönemde yaptık.

Emekli olduğunuzda, işinizi çocuklarınıza devretmeyi düşünüyor musunuz?

Hayatın ne getireceği hiç belli olmuyor. Ben bu işi seçmedim, zaman içerisinde o beni seçti ve ondan sonra da ayrılmadım. Ben zamanı gelince o günkü şartlara göre seçimi oğluma bırakacağım. Çünkü bu işte başarı sadece severek çalışıldığında yakalanır.

Mitsubishi Motors'un en çok hangi modelini satıyorsunuz?

Her ne kadar bu konu dönemsellik gösterse de genel bir değerlendirme yaparsak, Canter üzerinde yoğunlaşıyor.



En çok sattığınız bu modele sizce neden bu kadar çok talep var?

Binek modellerimizle kıyasladığımızda ilk günden beri hep bizimle birlikte olması, sağlamlığından ve cefakârlığından ötürü müşterimizde hep güven telkin etmesinin en büyük etken olduğunu düşünüyorum.

Sizce, Mitsubishi Motors'u tercih eden müşterilerinizin ortak yönü nedir?

Müşteri portföyümüze baktığımızda ilk günden beri markaya sadık müşterileri görüyoruz. Ara sıra başka markaları deneseler de eğer aradıkları sağlamlık, tasarruf ve hizmet kalitesi ise hep son kararları Mitsubishi Motors oluyor.

Siz, Mitsubishi Motors'un en çok hangi modelini beğeniyorsunuz?

Ayırım yapmam imkansız. Ama tabii ki bir Dakar efsanesi olan Pajero'nun yeri ayrı.

Siz de Mitsubishi Motors marka araç kullanıyor musunuz? Hangi modeli kullanıyorsunuz?

Tabii ki. Şu anda 2012 model ASX kullanıyorum. Ve şuna inanıyorum. Eğer bir markayı birine öneriyorsanız karşınızdakine ikna etmenin en doğru yolu bu aracı kendinizin de kullanmasıdır. Yoksa müşteriye nasıl güven telkin edeceksiniz!

Müşteri memnuniyeti, sizin için ne ifade ediyor?

Bizim için müşteri memnuniyeti, her zaman 1 numarada tuttuğumuz bir argüman. Satış rakamları açısından Türkiye genelinde birinciliğimiz olmasa da satış ve servis müşteri memnuniyetinde çeşitli yıllarda birincilikler kazandık. Ve kalan zamanlarda da sonuçların bizim zarar hanemize yazılmasını bile göze alarak hep ilk 5'te olmayı hedefledik.

Başınızdan geçen en ilginç veya duygusal bir olayı bizimle paylaşır mısınız?

2006 yılında bir karar vermem gerekiyordu. Ya ailenin tek erkek çocuğu olarak işin başına geçecektim ya da başladığım kurumsal kariyere devam edecektim. O gün plazaya geldiğimde çalışanların çoğu girişte toplanmış beni bekliyorlardı. Ağzımdan çıkacak 1-2 cümle, onların ve ailelerin yaşamlarını değiştirecekti. Benim bu işe başlamaktaki kararımı, herhalde onların gözlerinde o gün gördüğüm soru işaretleri verdi. Bugün geriye dönüp baktığımda en doğru kararı vermişim diyorum, çünkü onlar beni asla yarı yolda bırakmadı.

Ekleme istedikleriniz...

Bugüne kadar Temsa ve Mitsubishi Motors ile çok güzel günler ve mutlu bir beraberlik yaşadık. Umarım bundan sonra daha güzel günlere hep birlikte yelken açarız.



YEŞİLİN ORTASINDA, KARADENİZ'İN KİYİSİNDE HARİKA BİR YER; ADAPAZARI!

Güzel bir kış sabahı ve aklınızda bugünü sevdiklerinizle huzur dolu bir ortamda geçirmek var. O zaman size önereceğimiz yer, yanı başımızda Karadeniz'in esintisini hissedeceğimiz Adapazarı.

Sabahın ilk ışıklarıyla yeşili bol, havası temiz Adapazarı'na vardığınızda ilk olarak bir Abhaz köyü olan, Kayalar Memduhiye köyüne uğrayabilirsiniz. Burada doğadan gelen tatlarla özel, güzel ve zengin bir abhaza kahvaltısı yapabilir, yol yorgunluğunuzu sıcak demli bir çayla atabilirsiniz. Kahvaltınız bittikten sonra köyde kısa bir yürüyüşe çıkabilir ve yeşilin tam ortasındaki küçük evlerin fotoğraflarını çekebilirsiniz.

Arabanıza atlayıp yola çıktığınızda camları açıp oksijenli bir yolculuk yapmaya devam edebilirsiniz. Yolda, Sakarya Nehri'nin üzerinden geçen, Bizans zamanından kalma ve bölgenin en önemli tarihi eseri bir taş köprü olan Beşköprü'yü görebilirsiniz. Sıradaki durak olarak, Sakarya Nehri'nin Karadeniz'le buluştuğu nokta olan Karasu'yu seçebilirsiniz. Balıkçıların liman olarak kullandığı bu sahilde kışın çok hareket olmamasından dolayı sakin bir yürüyüş yapabilirsiniz.

Yemek molası vermeden önce mutlaka uğramanız gereken yerlerden biri ise, 1. Derece Doğal Sit Alanı olarak koruma altına alınan Acarlar Longozu. Göl ve ormanın iç içe olduğu özel bir eko sistem olan longoz, kesinlikle görülmeye değer. Burada da güzel bir yürüyüş yapıp fotoğraf çektikten sonra yola çıkabilirsiniz. Karnınızı doyurmak ve yine harika bir ortamda bulunmak için Sapanca'ya doğru yol alabilirsiniz. Sapanca Gölü çevresinde bir tur attıktan sonra, manzaraya karşı güzel bir yemek yemek ideal olacaktır.

Dönüş yoluna geçmeden önce mutlaka görmeniz gereken yerlerden biri de Geyve Boğazı'dır. Geyve Ovası ile Sakarya Ovasını en kısa yoldan birbirine bağlayan, Samanlı Dağları'nı yarıp geçen ve muhteşem bir görünüme sahip olan Geyve Boğazı, Kurtuluş Savaşı sırasında da stratejik öneme sahip olmuştur. Akşam olurken merkeze dönebilir ve Deprem Müzesi'ni ziyaret edebilirsiniz. Deprem bilinci oluşturmak ve farkındalık yaratmak için kurulan müzede, şehrin depremden öncesine ve depremden sonrasına ait fotoğrafları ve depreme ilgili birçok başka unsurları görebilirsiniz.



Sapanca Gölü



Geyve Boğazı



Acarlar Longozu



Beşköprü



Kayalar Memduhiye Köyü