

REYSAD

bülten

Sayı 16 / 2013 3 Ayda bir yayınlanır / Haziran - Aralık

Yeni Renault Captur

Baştaş Otomotiv

Reysad Pazarlama Komisyonu

Clio HB ve Clio Sport Tourer



DRIVE THE CHANGE

Başkanın Mesajı

Çok değerli meslektaşlarım,

2013 yılının son ayına girmiş bulunmaktayız. Ülkemiz otomotiv pazarı Ocak-Kasım 2013 aralığında binek ve hafif ticari grupta 2012 yılına göre %9,25 büyüme sağlamış ve 723.660 adetlik bir pazara ulaşmıştır. Sektörümüz yöneticileri Aralık 2013 ayında 120 bin adetlik bir satış gerçekleşmesini öngörmektedirler. Aralık ayı sonucunda bu beklenti gerçekleşirse sektör olarak 840 bin adetlik bir pazar yakalamış olacağız. Avrupa ülkelerinde yaşanan kriz devam etmesine rağmen, ben 2013 yılını çok iyi bir hacme ulaştığımız bir yıl olarak görüyorum. Bu hacmin bizi memnun edecek seviyelerde olmasına rağmen sektörümüzün nasıl bir karlılık sonucuna ulaşacağı elbette merak konusudur. Şebeke olarak hep beraber karlı bir yılı kapatacak olmanın arzusu içerisindeyiz. Özellikle yetkili satıcıların karlılığı üzerine diğer markaların da sonuçlarını araştırmaktayız, sonucu sizlerle paylaşıyor olacağız. Umarım bu arzumuz da bu sene gerçekleşmiş olacak.

Sevgili arkadaşlarım,

Bu yıl bir taraftan fiziksel standartlarımızı olması gereken seviyeye getirmeye çalışırken diğer yandan da Renault Store projesi kapsamında, tesislerimizi daha görsel bir hale bürüten ve müşterilerimizi günümüz dijital dünyasının avantajlarını kullanarak markamız ile daha etkileşimli bir hale getirdiğimiz bu yeni konseptimizi uygulamaya çalıştık. Bu yatırımlar yapılırken diğer yandan da ticari faaliyetlerimizi sürdürüp, hedeflerimizi gerçekleştirmeye, kalite seviyemizi artırmaya hep birlikte çalıştık. Yoğun geçen bir yılın sonunda umuyorum ki yeniden Renault grup olarak en çok otomobil satan grup, Renault olarak da en çok binek otomobil satan marka olacağız ve yine umuyorum ki karlılık olarak da bizleri memnun edecek sonuca ulaşacağız.

Değerli arkadaşlarım, hepimize başarılı bir aralık ayı diliyor, şimdiden yeni yılınızı içtenlikle tebrik ediyorum.

Selam, sevgi ve saygılarımla.

Ali Barut

Reysad Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Yetkili Satıcılarımız, REYSAD'ın değerli üyeleri,

Çok başarılı bir satış performansı yakaladığımız 2013'ün sonuna doğru yaklaşıyoruz. Ürün gamımızı tamamen yenilediğimiz, Symbol'den Grand Scénic'e, Fluence'tan Latitude'e, Sandero'dan Duster'a her modelde bir yeniliğin olduğu, dolu dolu geçen bir yıl... Clio ile B segmentinin liderliğine oturduğumuz, Renault kadar Dacia'nın da çıkış yaptığı 2013'te, seneyi Renault + Dacia %17 pazar payının üzerinde kapatmak üzere emin adımlarla yürüyoruz.



2013 ayrıca kalite konusunda da ilerlediğimiz, yeniden hizmet kalitesini yukarıya çekmek üzere odaklandığımız bir yıl oldu. Gerek satış, gerekse satış sonrasında hak ettiğimiz yeri almak, otomobil satışlarındaki liderliğimiz gibi kalitede podyumun üzerine çıkmak için canla başla çalışıyoruz. Bu gösterdiğimiz çabaların sonucunu ileride çok daha yüksek adet ve kârlılıktaki satışlarla alacağımızı biliyorum. Geleceğimizin teminatı olan hizmet kalitesine yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Gelelim sene sonuna...

Fırsatların altını üstüne getirerek, bir yandan fiyat rekabetinde önde yer alıp, diğer yandan ORFİN'in avantajlı kampanyalarıyla showroom trafiğini artırmayı ve sene başından beri yükselerek gelen satış trendini en üst seviyeye taşımayı planladık. Pazanın en geniş ve en yeni ürün gamını, çekici kampanya ve fiyat avantajlarıyla birleştirip, Türkiye'nin en güçlü satış ekibine verdiğimizde nasıl başarılı bir sonuç alacağımızı hep birlikte 31 Aralık akşamı göreceğiz.

İnanmak!

Geçen sene Abdi İpekçi'de yaptığımız Clio 4 lansmanında inandığımız zaman bütün rakipleri geçebileceğimizi ve podyumun en üstüne ulaşabileceğimizi söylemiştim. Ve bunu gerçekleştirdik, çok başarılı bir lansman dönemiyle beraber, rakiplerinden daha yüksek bir fiyat pozisyonunda, daha yüksek satış adetlerine ulaştık.

Şimdi de sene sonundaki hedeflerimize inanma zamanı... Hep birlikte olduğumuzda, bütün Şebeke tek yumruk olduğunda, onu kimsenin bükemeyeceğini biliyoruz. Kasım ayı başında yaptığımız bölge toplantılarının açılış filminde bir söz vardı : "Engeller beni durduramaz, her bir engel kararlılığımı daha da güçlendirir." Leonardo da Vinci'nin bu sözünün arkasında da kararlılığın, inanmanın gücü yatıyor.

Başarıya giden bu yolda elele vererek her engeli geçeceğimize ve 2013'ü de yine Türkiye'nin 1 numarası olarak kapatacağımıza bütün yüreğimle inanıyorum!

Hepimize esenlik dolu günler, bol satışlar diliyorum.

Selam ve sevgilerimle,

Sinan ÖZKÖK

Renault MAİS A.Ş.

Satış ve Şebeke Müdürü

Değerli Yetkili Satıcılarımız,

Yılın en hızlı bölümüne girerken sizlere 2013 yılı boyunca yaptıklarımızdan ve yakın gelecekteki planlarımızdan bahsetmek istiyorum. Birlikte yola çıktığımız ilk günden beri, tüm ekibimizle sizlere tam destek vermeyi, hep birinci önceliğimiz olarak gördüğümüzü belirtmemeye izin verin. Bunun tüm şebekemizde fark ediliyor olduğunu görmek, emeklerimizin amacına ulaşmakta olduğunu gösteren en önemli işaret.

Sizlere öncelikle bazı rakamsal gerçekleştirmelerimizden bahsetmek istiyorum:

2013 yılını Ekim sonu itibarıyla değerlendirdiğimizde, kullandırmış olduğumuz 25.000 civarında kredinin sizin perakende satışlarınız içindeki payı %27,3 oldu. Yılbaşından bu yana müşterilerinize toplam yaklaşık 650 milyon TL tutarında kredi kullandırmış bulunuyoruz.

Günümüz pazarlama ve satışlarında önemi giderek daha fazla anlaşılan "çapraz satış" enstrümanlarından Maxxi Koruma'yı (kredi koruma sigortası) Şebekemiz oldukça benimsedi ve satışlarımız da toplam %25 penetrasyon oranına ulaştı. Bu oranı daha da yukarı çekmemizi sağlayacak Tüzel müşterilere özel Maxxi Koruma ürünümüzü de geçtiğimiz aylarda hizmete sunmuş bulunuyoruz. Bu ürünümüzün hedeflerimize ulaşmadaki olumlu etkilerini de izliyoruz.

Ayrıca Renault ve Dacia markalarına hem gelir, hem de prestij anlamında değer katacağını düşündüğümüz önemli bir ürün olan Maxxi Garanti (uzatılmış garanti) de finansman çözümlerimizi kullanan müşterilerin hizmetine bu sene sunuldu. Bu ürünün Şebekemize gelecekte büyük satış sonrası kazançlar sağlayacağını düşünüyoruz.

Renault Filo Kiralama hizmetimizde sadece bu yıl içinde Şebekemizin gerçekleştirdiği 1.200 adedin üzerindeki satış ile portföyümüzün giderek büyümekte olduğunu memnuniyetle görüyoruz. Öyle ki araç parkımız 2.800 adet civarına ulaşmış bulunuyor. Bu konuda uzmanlaşan kadrolar ile konsantrte çalışmamız sayesinde son derece başarılı sonuçlar almaya devam edeceğimizi düşünüyoruz.

Kendi cephemizde bütün bunlar olurken, ülkemiz üzerinde hatırı sayılır etkisi olan gelişmelerin yaşandığını da hepimiz biliyoruz. Özellikle ticari hayatımızı doğrudan etkileyen ekonomik gelişmeleri de yakından takip etmemiz gerektiğini düşünüyoruz.

2013, Türkiye'de yurt dışı fon akışlarının son derece etkili olduğu ve piyasaları oldukça yönlendirdiği bir yıl oldu. 2013 yılının ilk yarısı, rating artışı beklentisine yönelik likidite ve düşük faiz dönemi olarak adlandırılabilirken, yılın ikinci yarısı Amerika Ekonomisinin genişleyici yaklaşımının azalacağı yorumları ile gelişmekte olan ekonomilerden likiditenin çekildiği daha volatil bir dönem olarak seyrediyor.

Bu bağlamda Türk Lirası, diğer güçlü para birimlerine karşı hassas bir dengede tutunmaya çalışırken tahvil faizlerinde de 2013'ün ikinci yarısında kaçınılmaz bir yükseliş gözlemliyoruz.

Önümüzdeki yakın dönemin ve 2014 yılı başlarının da bu yönde ve haber akışlarına, volatil bir dönem olmasını tahmin ediyoruz. Cari açığın önlenmesine endeksli Para Politikası yapıcılarının kredileri kısıtlamaya yönelik getirdiği ve getirmeyi planladığı ek önlemlerin de dikkatle takip edilmesi gerekmektedir.

Piyasalarda istikrarın iyice zorlaştığı bu dönemde Şirketlerin ve Bireylerin olabildiğince finansal risklerini iyi yönetmesi ve kısa vadeli pozisyonlar alması önem arz edecektir.

Bütün bu durum karşısında, yılın kalan günlerinde, tüm faaliyetlerimiz ile sizlere yardımcı olmak ve şebekemizin tüm unsurlarının müşteri sayısını ve kazancını artırmak için hazır durumdayız. Önümüzdeki sene de ihtiyaç ve taleplerinizi dikkate alarak, birçok gelir getirici çözümler ile yanınızda olacağız. Hep beraber bu büyük aileyi daha da güçlü hale getirmek için üzerimize düşen görevlerin bilincindeyiz.

Laurent Fillion
Genel Müdür Yardımcısı – Satış ve Pazarlama



E-Fatura sistemine ING ile geçin, iş hayatınızı kolaylaştırın!

ING Bank'ta "INGeF" elektronik fatura dönemi başladı. Hemen siz de INGeF'e geçin, faturalarınızı tek yerden güvenle yönetin. INGeF ile e-Fatura gönderebilir, alabilir, derseniz ödeme ve arşivleme özelliğinden de faydalanabilirsiniz. **Bu hizmet yalnızca ING Bank'ta.***

İlk Özel
Entegratör
Banka



*E-Fatura alma, gönderme, arşivleme ve ödeme.

Detaylı bilgi için:
efatura@ingbank.com.tr

INGeF

ING E-Fatura Çözümleri
INGeF, ING Bank ve FIT ortak hizmetidir.

Paran burada değerli.

ingbank.com.tr
0850 222 0 767-4

ING  BANK

Genç Reysad

GENÇ REYSAD PRAG GEZİSİ

Hazırlayan: Ali Özerinç

Hepimizin heyecanla beklediği Genç REYSAD gezisi 13-15 Eylül tarihleri arasında Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag şehrinde gerçekleşti. 13 Eylül Cuma günü sabah erken saatlerde İstanbul Atatürk Havalimanı'nda bulduğumuzda ekipte kimler yoktu ki? Türkiye'nin dört bir yanından geziye katılmak için gelen Renault Bayii meslektaşlarımızdan tutun da Renault Mais üst yönetimine kadar birçok tanıdık isim yolculuğa çıkmak için hazır bekliyordu.

Bilet ve bagaj işlemlerinin tamamlanmasıyla uçağa geçildi ve Prag yolculuğu resmen başlamış oldu. Her zaman olduğu gibi bu gezide de Oyak Turizm, Genç REYSAD ekibini yalnız bırakmadı. Cengiz Bey daha uçak kalkmadan ülke ve şehirle ilgili ön bilgileri vermeye başlamıştı bile. Keyifli bir uçak yolculuğundan sonra Prag'a indik ve şehir turu için yola çıktık. İstanbul'a göre daha soğuk bir hava karşıladı bizi. Eşyalarımızı otobüse yerleştirip şehre doğru yola çıktık. Gözümüze çarpan ilk şeylerden biri, trafikteki alışlagelmiş Symbol ve Fluence'lerin yerine Skoda marka araçları görüyor oluşumuzdu. Dünyanın en eski 5 otomobil üreticisinden biri olan Skoda'nın kendi ülkesinde ne kadar çok benimsendiği kolayca anlaşılıyordu.

Şehri tepeden gören Hradcany Kalesi yakınlarında yürüyüşümüz başladı. Prag'ın en önemli tarihi yerlerinden biri olan Hradcany Kalesi o kadar büyüktür ki yaklaşık 570 metre uzunluğunda ve 130 metre genişliğindedir. 9. Yüzyıldan günümüze kadar gelmiş olan bu kalenin dünyanın en büyük kalelerinden biri olduğu söylenir. Genç REYSAD ekibiyle kalenin en yüksek yerinden başlayan yolculuğumuz şehir merkezine doğru ilerledi. Bu sırada güzel manzaralar ve irili ufaklı tarihi yapılar görüp bol bol fotoğraf çektik. Bu tarihi yapılar arasında en dikkati çekenlerden biri de Hradcany Kalesi içinde yer alan tarihi St. Vitus Katedrali'di. Çek Cumhuriyeti'nin en büyük katedrali olan St. Vitus Katedrali, yapımı yaklaşık 600 yıl süren ve Gotik mimarinin örneklerini barındıran bir Romen Katolik Kilisesi.



Katedralin içindeki kısa turumuzdan sonra şehir merkezine doğru yaptığımız yürüyüş IV. Charles Köprüsü üzerinde devam etti. Prag'ın tarihinde en parlak olduğu 14. Yüzyılda ülkeyi yöneten IV. Charles, aynı zamanda şehrin sembolü haline gelmiş St. Vitus Katedrali'nin ve IV. Charles Köprüsü'nün yapımında öncülük etmiştir. O dönemde Prag şehri Avrupa'nın en büyük üçüncü şehri haline gelmiştir. Köprü'nün üstünde hatıra fotoğrafımızı çektiirdikten sonra kalenin içinde yaptığımız yolculuğa devam ettik. Eski belediye binası ve ulusal tiyatro binası yürürken rehberimizin bize gösterdiği iki önemli yapıdan biriydi. Halen daha Prag şehrinin geçmişten gelen mimari stilini yansıtan ve o tarihi dokuyu geçmişteki gibi devam ettiren önemli yapılar. Ancak günümüzde sadece mimari özelliğini koruyan ve işlevini eskisi gibi devam ettirmeyen yapılar artık ihtiyaç sahiplerine ofis ya da konut olarak kiraya verilen yerler haline gelmiş durumdadır.

Bilim ve sanat dünyasından pek çok ünlü isme ev sahipliği yapmış olan Prag, 20. Yüzyıla damgasını vurmuş yazarlardan biri olan Franz Kafka'nın da doğup büyüdüğü yerdir. Modern dünya edebiyatının özgün roman ve öykü yazarlarından biri olan Franz Kafka, 1883 yılında Prag şehrinde dünyaya gelmiştir. Sanat alanının yanında bilim alanında da önemli bir yere sahip olan Prag şehrinin en önemli bilim merkezlerinden biri Charles Üniversitesi'dir. Aynı zamanda Orta Avrupa'nın en eski üniversitelerinden biri olan Charles Üniversitesi günümüzde eğitime devam eden ender üniversitelerdendir.

Bilim ve sanat sentezi eşliğinde tamamladığımız şehir turumuzun ardından iyi bir öğle yemeği için restorandaki yerimizi aldık. Bizim için hazırlanmış olan yöresel yemekleri afiyetle yedikten sonra otele yerleşmek için yola çıktık. Otel, yeri itibarıyla şehir merkezinde olduğundan dolayı her yere rahatça yürüyerek gidebilme imkânı bulduk. Verilen serbest zamanda şehri gezerken, geniş ve temiz caddeler göze çarpıyordu. Şehir merkezinde yayalara ayrılan

alanlar oldukça fazlaydı. Trafiğe kapalı meydanlar, insanların rahatça dolaşım şehri görmelerine olanak veriyordu. Şehir merkezinin birçok yerine araçların giremiyor olması sessiz, sakin sokaklarda temiz hava eşliğinde keyifli bir şehir turu yapmamızı sağladı. Akşam yemeğine kadar olan serbest zamandan sonra akşam yemeği için otelin önünde buluştuk.

Bu seferki durağımız bir Arjantin Restoranı oldu. Şehrin önemli restoranlarından biri olan "La Casa Argentina" lezzetli yemekleriyle gecemize renk kattı. Ayrıca o gecenin Genç REYSAD için ayrı bir önemi vardı. Sevgili Cihan kardeşimizin bu mutlu gününde yanında olayı çok arzu ediyorduk ancak programların üst üste gelmesinden dolayı maalesef yanında olamadık. O anda aklımız Sevgili Cihan kardeşimizdeydi ve O'na bir şekilde kendisinin yanında olduğumuzu hissettirmek istedik. En kısa zamanda organize olup herkesin ortak temennilerini içeren birkaç konuşma, ardından güzel bir marş eşliğinde elimizden geldiğince orda olduğumuzu hissettirmeye çalıştığımız bir video çekip Türkiye'ye yolladık. Umarım yanında olduğumuzu hissetmişsindir Sevgili Cihan kardeşim, ömür boyu mutluluklar...

Akşam yemeğinin sona ermesiyle beraber kendimizi Prag şehrinin ışıltılı ışıl caddelerine attık. Gündüz gördüğümüz manzaraların akşam ışıklandırılmış hallerini görmek gerçekten çok etkileyiciydi. Şehir merkezinde bütün meydanı gören kafelerde Prag'ın eşsiz mimari dokusu eşliğinde kahvelerimizi yudumlayıp heybetli tarihi yapıları izlemek hepimize keyif verdi.

Cumartesi sabahı otelde yaptığımız kahvaltıdan sonra hep beraber çaylarımızı ve kahvelerimizi alıp bizim için ayrılan masanın etrafında yerimizi aldık. Toplantıda Genç REYSAD üyelerinin yanı sıra Guillaume Bey, Sinan Bey, Laurent Bey ve Ali Bey de hazır bulundular.

Öncelikle Renault ve Dacia ile ilgili dünyada olan güncel gelişmeleri ve gelecekte bu markaların bizi



Genç Reysad

nereye götüreceğini dinledik. Ülkemizin dışarıdan nasıl görüldüğünü, son zamanlarda yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmelerin Avrupa'daki yansımalarını ve 2013 yılının son çeyreği hakkındaki düşüncelerini Renault Mais üst yönetiminin ağızdan dinleme fırsatı bulduk. Soru-cevap bölümüyle devam eden toplantımız yaklaşık 2 saat sürdü. Bu toplantı, içeriğinin yanı sıra farklı anlamlara gelen mesajları da içinde barındırıyordu. Renault Mais üst yönetiminin ve REYSAD'ın, Renault ve Dacia markalarının ikinci nesil temsilcileri olarak biz "gençlere" vakit ayırmaları, bizimle beraber aynı sosyal ortamı paylaşmaları ve bizlerle birebir iletişime geçmeleri, Genç REYSAD olarak bize verilen değeri bir defa daha gösterdi. Guillaume Bey'i ve Sinan Bey'i toplantıdan sonra Frankfurt Otomobil Fuarı'na uğurladıktan sonra Karlovy Vary turumuz için otelden hareket ettik.



Uzun bir otobüs yolculuğundan sonra Karlovy Vary'e vardık. Karlovy Vary, Prag'ın yaklaşık 130 kilometre batısında yer alan en meşhur şehirlerinden biridir. Kutsal Roma İmparatoru IV. Charles, bu şehre ismini 1370 yılında vermiştir ve Charles'ın banyosu anlamına gelmektedir. Özellikle sıcak su kaynaklarıyla meşhur olan bu şehir, dünyaca ünlü kişilere şifalı sularıyla yaptığı tedavilerle uluslararası bir üne kavuşmuştur. Aralarında Atatürk'ün de bulunduğu, tarihe damgasını vurmuş kişiler uzun yıllar boyunca Karlovy Vary'nin şifalı sularından faydalanmışlardır.

Otobüsün şehir merkezine yanaşmasıyla Karlovy Vary turumuza başladık. Adeta kalemle çizilmiş gibi rengarenk binaların bulunduğu caddeler, eski köprülerle bezenmiş bir şehrin içinden akan nehir ve insanı şaşırtacak kadar temiz bir hava eşliğinde tarihi dokusunu korumayı başarmış bu şehir gerçekten görülmeye değer. Şehir aynı zamanda Uluslararası Karlovy Vary Film Festivali'ne de ev sahipliği yapmaktadır. Festivalin yapıldığı opera binasını geride bıraktıktan sonra sıcak su kaynaklarının bulunduğu bölgeye doğru yolumuza devam ettik. Yaklaşık 13 adet sıcak su kaynağının bulunduğu ve eskiden pazar yeri olarak kullanılan sundurmalı yapıların altında hatıra fotoğrafı çektirdikten sonra Genç REYSAD ekibi olarak öğle

yemeği için Quisisana Palace Restoranı'nda buluştuk.

Keyifli bir öğle yemeğinden sonra verilen serbest zamanda hediyelik eşya alışverişimizi tamamladıktan sonra şehir merkezinde buluşup otele doğru hareket

işlemlerini tamamlanmasını takiben havaalanına doğru yola koyulduk.

Bu gezide bizi yalnız bırakmayan ve bize her zaman yanımızda olduğunu hissettiren Sayın Guillaume



ettik. Otelde biraz dinlendikten sonra lobide akşam yemeğine gitmek için buluştuk. Cumartesi akşamı ise bizi sıradışı bir yemek organizasyonu bekliyordu. "Ortaçağ Gecesi" adı verilen gecede, yerin bir kat altında özel olarak hazırlanmış; o dönemin masaları, oturma düzeni ve eğlence anlayışını yansıtan bir organizasyonda yemeğimizi yedik. Müzik, dans ve çeşitli yöresel şovlar eşliğinde çok keyifli vakit geçirdiğimiz bu gecede bol bol hatıra fotoğrafı çekme fırsatı bulduk. Bir yandan, yol boyunca tadı damağımızda kalan Genç REYSAD Prag Gezisi'nin hatıralarını zihnimizde canlandırırken bir yandan da bir sonraki gezi için fikirler üretmeye başladık.

Genç REYSAD olarak iki günlük yoğun programın ardından tatlı bir yorgunluk hissiyle otelimize döndük. Pazar günü sabahı için bavullarımızı hazırlayıp dinlenmeye çekildik. Pazar günü sabahı otelden ayrılış

Sicard'a ve Sayın Sinan Özkök'e değerli katılımları için çok teşekkür ederiz. Aynı zamanda Renault Finans ekibi de bu gezide bizi yalnız bırakmadılar. Laurent Fillion'a ve Evren Yardımcı'ya bizlerle birlikte bu geziye katıldıkları için çok teşekkür ederiz. Oyak Turizm ailesi ve Cengiz Bey. Havaalanına geldiğimiz andan itibaren her zaman olduğu gibi bize hiçbir şey hissettirmeden bütün organizasyonu başarıyla yaptığınız için ve "iki günde bir şehir ancak bu kadar keyifli gezilebilir" dedirttiğiniz için sizlere de teşekkürü borç biliriz. Uzun uğraşlar sonunda Genç REYSAD gezisinin hazırlanmasında emeği geçen, bu işe mesai harcayan başta REYSAD Başkanı Ali Barut olmak üzere Genç REYSAD Başkanı Efe Dinçer'e ve Genç REYSAD Halka İlişkiler Sorumlusu Övgü Barut'a gönülden teşekkürlerimizi sunarız. Nice gezilerde aynı ekip ruhuyla hep birlikte olmak ümidiyle...

Renault e-Fatura'da ING Bank'ı Seçti

Renault, e-Fatura'da ING Bank'ı Seçti

GİB tarafından yayınlanan sirkülere göre, e-Fatura'ya geçiş yükümlülüğü bulunan firmalar için e-dönüşüm başladı.

ING Bank, e-Fatura konusunda Avrupa'da müşterilerine sunduğu e-Fatura deneyimini Türkiye'deki müşterilerine "INGeF" (ING Elektronik Fatura Çözümleri) adı altında sunmaya başlayarak ilk özel entegratör banka oldu. Kapsam içindeki firmalar için uyum süresi sene sonunda dolacak olan e-Fatura'da ING Bank, Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan aldığı Özel Entegratör Lisansı ile müşterilerine e-Fatura'da çözüm ortağı olarak hizmet verecek. Renault, kapsamda olan bayilerinin Elektronik Fatura'ya geçiş sürecinin en verimli şekilde tamamlanabilmesi ve Elektronik Fatura Platformunu hızlı, güvenli ve kolay bir biçimde yönetilebilmesi doğrultusunda, bayileri adına gerekli inceleme ve araştırmaları yaptıktan sonra entegrasyon için en uygun firma olarak ING Bank'ı tercih etti.

ING Bank Nakit Yönetimi ve Ticaret Finansmanı Genel Müdür Yardımcısı Erdoğan Yılmaz; "E-Fatura, temelde ekonominin sürdürülebilir büyümesine destek olmayı amaçlamaktadır.

Yasal bir yükümlülük olmakla beraber, şirketlerin faturalaşıma süreçlerinin iyileşmesine, kağıt tasarrufu ile çevreye ve e-devlet dönüşümüne de ciddi katkı sağlayacaktır. ING Bank olarak INGeF ile Renault Grubu bayilerinin e-Fatura geçişlerini en kolay, hızlı ve ekonomik şekilde yapabilmeleri için yapmış olduğumuz iş birliğinden son derece mutluyuz" şeklinde açıklama yaptı.

Yeni sisteme geçiş hakkında bilgi verir misiniz? Ne kadarlık bir maliyet ve ne kadarlık bir zaman söz konusu?

Erdoğan Yılmaz: Firmalar geçişi kendileri GİB'e direkt başvurarak ve öncelikle mali mühürlerini alarak başlatmalılar. Ardından, Özel Entegratör (Servis Sağlayıcı), ERP-GİB Entegrasyonu veya GİB Platformu yöntemlerinden birini kullanarak e-Fatura kullanmaya başlayabilirler.

Özel entegratör yönteminin, şirketin kendi ERP sistemini GİB'e entegre etme yöntemine göre daha az maliyetli ve daha kolay olduğunu söylemek

HABERLER

mümkün. Renault Grup ile ING Bank arasında yapılan anlaşmaya göre, özel entegratör kapsamında ING Bank ile çalışacak Renault bayileri e-Fatura geçişlerinde INGeF'ten avantajlı fiyatlar ile yararlanıyor olacaklar.

E-Fatura'ya geçişin kolay ya da zor olacağı, şirkette kullanılan muhasebe sisteminin özel entegratörlerin sistemlerine entegrasyon yeteneklerine göre değişmektedir. Bunun için seçilen özel entegratörün özellik ve kabiliyetleri önem kazanmaktadır.

Nitekim biz ING Bank olarak INGeF çözümünü tasarlarken tüm bunları göz önünde bulundurarak avantajlı bir sistem kurguladık.

ING Bank olarak sunduğunuz hizmetin kapsamı nedir?

Erdoğan Yılmaz: INGeF ile müşterilerimize;

- Yaygın olarak kullanılan muhasebe programları ile kapsamlı entegrasyon imkanı
- Firmaların muhasebe sistemlerine hızlı entegrasyon ve kullanım kolaylığı
- Yüksek güvenlik kriterleri; ING'nin Global BT

Güvenlik Politika ve Standartları'nda uygundur ve Gelir İdaresi Başkanlığı'nın tüm teknik gerekliliklerini karşılamaktadır.

- E-fatura sistemine kayıtlı firmaları otomatik kontrol ve fatura kesme aşamasında elektronik fatura veya kağıt fatura kesmesi yönünde proaktif uyarı mekanizması
- Kesintisiz ve güvenli e-faturalaşma imkanı
- Fatura ödeme sürecinde kolaylık; Otomatik bilgilendirme e-postaları sayesinde, ödeme tarihi gelen faturalar için önceden bilgilendirme ve doğrudan INGeF platformu üzerinden hızlı bir şekilde fatura ödeme imkanı gibi pek çok fayda sağlıyoruz.

Banka olmanın getirdiği avantajlar ile e-Fatura konusunda aynı zamanda ödeme entegrasyonu ve tahsilat yönetim hizmetlerini yaygın şube ağıımız ve alternatif dağıtım kanallarımız ile sunuyoruz.

INGeF'te e-Fatura geçiş için farklı müşteri ihtiyaçlarını nasıl yönetiyorsunuz?

Erdoğan Yılmaz: ING Bank olarak e-Fatura kullanımı



Renault e-Fatura'da ING Bank'ı Seçti

için müşterilerimize 5 ayrı entegrasyon alternatifi sunuyoruz;

- INGeF Portalı: Bu yöntemde fatura bilgileri herhangi bir entegrasyon olmadan manuel şekilde girilebiliyor. Az sayıda faturası olan mükellefler için bir çözüm. Sistem, mükellefin GİB tanımlarının yapılmasıyla beraber çok kısa sürede kullanılabilir.
- Adaptör çözümü: Mükelleflerin ERP/Muhasebe programlarından fatura bilgilerini otomatik alıyor ve tam bir entegrasyon ile GİB'e iletiyoruz. Burada gereken sistem entegrasyonu bankamız tarafından sağlanıyor.
- "XML" dosya yükleme: Bankamızca geliştirilen ve UBL-TR'ye göre daha basit bir XML dosya deseninde fatura dosyasını müşteri kendi sisteminde üreterek bankamız platformuna SFTP veya manuel yükleme yöntemi ile iletir.
- Full Entegrasyon: Mükellefler, kullandıkları muhasebe sistemlerini, sunduğumuz servise entegre ediyor ve fatura bilgilerinin aktarımı gerçekleşiyor. Burada firma tarafından da bir sistem geliştirmesi yapılması gerekiyor.
- Anlaşmalı muhasebe yazılımları ile kullanım: Yaygın olarak kullanılan çeşitli muhasebe yazılımları INGeF platformuna uygun web servisleri kendi taraflarında geliştirerek muhasebe yazılımlarını bankamız platformu ile entegre etmişlerdir. Bu yazılımları kullanan firmalar herhangi bir ilave geliştirmeye gerek olmadan e-Fatura sistemini kullanabilirler.

ING e-Fatura'ya başvuru süreci nasıl işliyor?

Erdoğan Yılmaz: Başvuru ve kurulum işlemlerimiz son derece basit. Müşterilerimizden bir başvuru formu ve sözleşmesi alıyoruz. Bu sözleşme üzerinden mükellef bilgilerini sistemimize tanımlıyoruz. Müşteri hesaplarının aktive edilmesi için GİB'e müşterinin mali mührüyle imzalanmış olan başvurusunu elektronik ortamda iletiyoruz. GİB, ING Bank'ın iletmiş olduğu talebe istinaden müşteri hesaplarını aktive edip, bankamıza yine elektronik ortamda bilgilendirmede bulunuyor. Biz de GİB'den aldığımız cevap sonrası müşterilerimizi otomatik e-mail ile bilgilendirip e-Fatura platformuna erişim sağlamış oluyoruz.

E-Fatura'ya geçiş konusunda bilgilendirmek için ING Bank yetkilileri Renault Grup bayilerini ziyaret etmeye başlayacak ve Renault bayilerine özel e-Fatura şartlarını sunacaklardır. Detaylı bilgi ve iletişim için efatura@ingbank.com.tr veya 0850 222 07 67 numaralı telefondan destek alınabilecektir.

HABERLER



Renault'nun yeni kimliğinin ve yeni tasarım anlayışının ilk temsilcisi Clio, pazara sunulmasından bu yana büyük beğeni topluyor. Clio HB ve Sport Tourer versiyonları ile birlikte segmentinde fabrika çıkışlı en geniş kişiselleştirme seçeneklerini sunuyor. Otomatik vites konforunu yaşamak isteyenler için artık Clio HB ve Sport Tourer'da 1.2 Turbo EDC 120bg seçeneği satışa sunuluyor.

Bu yeni otomatik vites, sıradışı bir sürüş konforu sağlıyor. Aynı anda güç, performans ve yakıt tüketim kontrolünü bir arada barındıran 1.2 Turbo EDC 120bg, atak canlı ve tepkisel bir hızlanma sunarken yakıt tüketimi ve CO2 emisyonları açısından da sınıfında öne çıkıyor. Bu yeni motor karma parkurda 5.2 litre / 100km düşük yakıtım tüketimi ve 120g CO2/km salım değeri kaydediyor.

6 ileri EDC otomatik vites kutusu, manuel bir vites kutusunun tüketimine benzer bir yakıt tüketimi ile birlikte seri vites geçişleri tepkisellik ve canlılık sunuyor. EuroNCAP testlerinden aldığı 5 yıldız ile güvenlik alanında olduğu kadar üstün donanımları ile teknoloji alanında da dikkat çekiyor.

Clio'da bulunan standart donanımlar arasında; sürücü ve yolcu hava yastığı, acil fren destek sistemi (AFU), ABS, ASR, baş, göğüs, yan hava yastıkları, direksiyondan kumandalı hız ayar ve sınırlayıcı, LED gündüz farları, elektronik denge programı (ESC), yokuşta kalkış destek sistemi bulunuyor.

Türkiye'de başarılı bir satış grafiği elde eden Clio, EDC (Çift Kavramalı) vites kutusu ile başarısını daha da ileriye taşıyor. Clio HB 1.2 Turbo EDC 120bg 42.500TL, Clio Sport Tourer ise 46.590TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.



Clio HB ve Clio Sport Tourer

Clio HB ve Clio Sport Tourer'a benzinli EDC otomatik vites seçeneği eklendi: 1.2 Turbo EDC 120bg

HABERLER

Reysad Bölge Toplantıları

Reysad 1. Bölge Toplantısı



Reysad 2. Bölge Toplantısı



Reysad 4. Bölge Toplantısı



Reysad 5. Bölge Toplantısı



HABERLER

Reysad Pazarlama Komisyonu

26 Eylül Perşembe günü Reysad pazarlama komisyonu Mais'de toplandı. Gündemde ki konular Mais yönetimi ile paylaşıldı.



22 Haziran 2013 tarihinde Genç Reysad toplandı



Reysad Pazarlama Komisyonu

HABERLER

“impetus”

Hareket ettirici güç teorisine verilen isimdir. bu teori cismin hareket etmesini sağlayan sürekli bir kuvvetin cismin içinde olduğu...

Aradığınız Cevaplar Impetus'ta

Otomobil Bayi Yönetim Yazılımı
ZugoIMPETUS

Zugo Bilgi Sistemleri A.Ş.
www.zugo.com.tr

Renault'nun Yeni Şehir Crossover'ı

Hayatı Tüm Yönleriyle Keşfetmenizi Sağlayacak!

Captur'un dahiyane ve pratik yenilikleri, B segmentine taptaze bir bakış açısı getiriyor. "Keşif" temasından ilham alan Captur, sahip olduğu tüm özelliklerle sizi Renault'nun yeni tasarım anlayışını keşfetmeye davet ediyor.

Renault'nun yeni, benzersiz şehir crossover otomobili Captur, sahip olduğu akıcı hatlar kusursuz orantılarını ön plana çıkarırken, büyük tekerlekleri, yerden yüksekliği, geniş tekerlek izi ve eğimli ön camı Renault tarafından tasarlanan eşsiz bir MPV, SUV ve hatchback karışımını ortaya koyuyor. Captur, çok sayıda kombinasyona sahip çift tonlu gövde rengi, farklı jant renkleri, açık ve koyu iç ambiyansı, farklı renk ve desende döşeme seçenekleri sayesinde geniş bir zevk ve istek yelpazesine hitap edecek.

Renault Captur



Renault tasarımcılarının yaratıcılıkları, bu tip bir araçtan beklenen özellikler ve geniş iç mekan ile ortaya çıkıyor. Renault Captur, kompakt olmasına rağmen (Yeni Clio'dan çok az daha uzundur) oldukça geniş bir araç. Kızaklı arka koltuk sırası hem yolcular hem de bagajları için ideal bir iç mekan sunuyor; aracın maksimum taşıma kapasitesi 455dm3 (bagaj örtüsüne kadar). Yolcu bölmesinde ise iki adet dahice kurgulanmış olan yenilik, Captur'un karakterini vurguluyor: sürücünün de kolay erişebileceği ve 11 litrelik hacme sahip çekmece tipi torpido gözü ve fermuarları sayesinde sökülüp çamaşır makinesinde yıkanabilen ve tekrar yerine takılabilen koltuk kılıfları.

Ön panele entegre Renault R-Link multimedya tablet yepyeni bir bağlantı düzeyine erişimi mümkün kılıyor; üstelik sürekli genişleyen bir R-link store ile birlikte.

Yüksek sürüş pozisyonu ile birlikte aracın pasif güvenlik özellikleri, yol tutuşu ve frenleme performansı hem konfor sağlıyor hem de güven veriyor. Captur'un sürüş konforunun ardında yatan temel unsur Yeni Clio ile paylaştığı B platformu.

Sürüş keyfi ve yakıt ekonomisi Captur'un %100 turbo motor yelpazesinin ortak paydasıdır. Mevcut benzinli motorlar arasında Turbo 90bg S&S (üç silindirli ve sadece 898cc) ve 1.2 Turbo EDC 120bg (dört silindirli, 1,198cc) motorları da yer alıyor. 1.2 Turbo EDC 120bg motoru sıra dışı bir sürüş konforu sağlayan EDC (Çift Kavramalı) vites kutusu ile birlikte sunuluyor. 1.5 dCi 90bg Stop & Start motorunun tüketim değeri sadece 3.7 litre/100km ve emisyon değeri de 96g CO2 / km* düzeyinde. Bu da Captur'un içinde bulunduğu sınıf için rekor seviyede düşük rakamlar anlamına geliyor. Captur'un 1.5EDC versiyonu 2013 yılının son çeyreğinde pazara sunuluyor olacak.

Renault Captur, İspanya'daki Valladolid tesisinde üretiliyor. Captur'un üretimi esnasında kullanılan plastiklerin %16'ya varan bir kısmı geri dönüşüm kaynaklıdır.

B segmentine sıra dışı bir renk getirecek olan Renault Captur, 43.990TL'den başlayan fiyatlarla Touch ve Icon olmak üzere iki farklı donanım seviyesi ile Türkiye'de satışa sunuluyor.

Baştaş Otomotiv



Baştaş Otomotiv

1978 yılında Ahmet BAŞ tarafından ticarete başlayan firmamız; Prefabrik Beton Ürünleri, Akaryakıt, Otomotiv, Sigorta, İnşaat ve Yumurta Tavukçuluğu sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Firmamız gelişen teknolojiye uyum sağlayarak sahip olduğu bilgi birikimi de kullanarak istikrarlı bir şekilde büyüyerek bugünlere emin adımlarla gelmiştir.1978'li yıllarda başlayan prefabrik beton ürünleri üretimiyle başlayan firmamız 1990'lı yıllarda yumurta tavukçuluğu sektörüne girmiştir. Son teknolojiye uygun tesisleriyle 200.000 adet Tavuk kapasitesiyle bu sektörde yoluna devam etmektedir. 2000 yılında Bandırmada 35000 m2 alan üzerine kurulu Prefabrik Beton ürünleri fabrikasını hizmete açmıştır. Güney Marmara bölgesinde de Belediyelere ,Kamu-Kurum kuruluşlarına ve Özel Sektörde faaliyet gösteren firmalara hizmet vermektedir. Kendisini bu sektörde ispatlayan firmamız 2003 yılında Tavşanlı,2005 yılında Kütahya da olmak üzere üretim tesislerinin sayısını 3'e çıkartarak bu sektörde sektörün öncü firmaları arasına girmeyi başarmıştır.2010 yılında Bandırma da Terrazzo Karo-Prekast elemanları ve Kent Mobilyaları üretim Tesisini kurmuş Bstone markasıyla satışa sunmuş olup hizmetlerine daha geniş bir yelpazeden devam etmektedir. Genç ve dinamik kadrosunun yanı sıra geniş araç parkına sahip olan firmamız üretmiş olduğu ürünlerin uygulamalarını da yaparak daha güzel yaşanabilir alanlar oluşturma çabasıdadır.2007 yılında şirketimiz Petrol Ofisi akaryakıt istasyonunu bünyesine katmıştır.2012 yılında da Kütahya Merkez'de bulunan Renault ve Dacia Bayi ile BP Akaryakıt istasyonunu devir alarak otomotiv sektörüne de adım atmıştır. Petrol Ofisi ve BP markalarıyla istasyon sayısınının 3'e çıkartmıştır.

Otomotiv sektöründe de başarılı bir grafik çizmek, güvenilir yaklaşımı, geniş hizmet ağı ve ulaştığı müşteri potansiyeli ile sektörde önemli bir yere varmak istemektedir

Satış ,servis, yedek parça, sigorta,2.el alım ve satım hizmetleri sunarak koşulsuz müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sağlamaya çalışan BAŞTAŞ otomotiv 2012 yılından beri Kütahya'da otomotiv sektöründeki faaliyetini ilk günkü heyecanı ile sürdürmektedir.

Baştaş Grubu altında 5 şirketimizle kendi sektörlerinde günümüz teknolojisini takip ederek kendisini sürekli yenileyerek müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutarak ülke ekonomisine katma değer sağlayan bu değeri ülkesiyle paylaşan kurumsal bir organizasyon olan firmalar arasında yoluna devam edecektir.

Kalite politikamız;

- Standartlara uygun malzemeyi kullanarak, Müşteri memnuniyetini artırmak, sistemimizde sürekli iyileştirici faaliyetleri gerçekleştirmek
- Zamanında teslimat, satış sonrası hizmetleri ve teknik destek, talep ve beklentilere uyum ile müşteri memnuniyetini sağlamak
- İnovasyonu ilke haline getirip, çalışanlarımızın katılım ve desteği ile iyileştirici faaliyetlere önem verip sürekli gelişim ilkesine bağlı kalmak
- Çevreye müşterimize ve sektöre karşı sorumluluklarımıza bağlı kalmak ve uluslar arası standartlar çerçevesinde tüm özel ve yasal yükümlülüklerimiz yerine getirmek

DEĞERLERİMİZ

Otomotiv Sektöründe kaliteli satış ve servis hizmeti için yenilikleri sürekli takip ederken müşterilere beklentilerinin üzerinde hizmet ve ürün sunmak; kalite standartlarına uygun kurumsal yapımız ile sektörümüzde lider olmak firmamızın vizyonudur.



ELF, the oil born in Formula One.



ELF SOLARIS DPF 5W-30
The Formula One technology for your daily car.



A brand of TOTAL