

# REYSAD

## bülten

Sayı 18 / 2014 3 Ayda bir yayınlanır / Mayıs - Eylül

Renault Captur

Şebeke Toplantısı

Buyruk Otomotiv

Genç Reysad



DRIVE THE CHANGE

## “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](http://www.zugo.com.tr)

# İÇİNDEKİLER



Şebeke Toplantısı

06



Yönetim Kurulu

10



Özel Seri Renault Captur

12



Buyruk Otomotiv

16



Genç Reysad

19

## Başkanın Mesajı

Çok değerli Meslektaşlarım,

Sektörümüz açısından çok zor bir yılı hep birlikte yaşamaktayız. Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti 'nin cari açığı azaltmak, ithalatı kısıbilmek ve tüketimi kontrol altına almak için uygulamaya aldığı ÖTV artışı ve otomobil kredilerinin kullanılmasında koyduğu sınırlamanın etkisinin üzerine bir de döviz kurlarındaki artıştan dolayı 0 km. otomobil fiyatlarının artması eklendi. Bu etkiler ülkemiz otomobil pazarının bu yıla ait Ağustos ayı sonu sonuçlarında geçen yılın aynı dönemine göre %21.5 düşmesine yol açtı. Binek otomobil pazarı %20.5 azalırken ticari otomobil pazarı %24.8 daraldı. Bu tablo tabii ki olumsuz bir tablodur fakat sorunun daha büyüğü perakende satışta görülen çok büyük düşüş olmuştur. Ağustos ayı sonuna göre ortaya çıkan pazar sonucu büyük ölçüde filo satışlarının etkisi ile çıkmıştır. Tüm markalarda toplam satış rakamının %70 'inin filo satışları şeklinde oluştuğu ve perakende ticaretin toplam pazardan ancak %30 'luk bir pay alabildiği tahmin edilmektedir. Biz Yetkili Satıcıların yatırımlarının ve genel giderlerinin yüksekliği düşünüldüğünde perakende otomobil ticaretinin geldiği bu seviyede yetkili satıcılar verimlilikte başa baş noktalarında çok zorlanmaktadır. Otomotiv sektöründe perakende ticaret canlandırılmazsa bu sektör yatırım yapamaz hale gelir ve küçülür. Bu konuda hem hükümetimizin hem de sektördeki tüm markaların çabalarına ihtiyacımız bulunmaktadır. Reysad Yönetim Kurulu olarak yaptığımız tüm diyaloglarda bu konuyu gündeme getiriyoruz ve getireceğiz.



Sevgili Dostlarım,

Reysad Yönetim Kurulu ticaretimizi geliştirebilmek, pazar payımızı ve verimliliğimizi artırabilmek için çalışmaktadır. Markamız yöneticileri ile sürekli temas halindedir. Bir taraftan yetkili satıcı sorun ve beklentilerini toplayıp Mais Aş. Yönetimi 'ne iletmekte, diğer taraftan daha iyi sonuçlara ulaşabilmek için önerilerde bulunmaktadır. Bu çabaların en somut örneklerinden biri 3 Eylül 2014 günü gerçekleştirdiğimiz Reysad Sadeleşme Komisyonu 'dur. Bu komisyon çalışmasında iş modellerimizde yaşadığımız karışıklıkları hem satış hem de satış sonrası olarak tespit ettik. Yaşadığımız karışıklıkların sadeleşmesi konusundaki önerilerimizi Mais Aş. Üst Yönetimi 'ne sunduk. Şimdi bu taleplerimizin karşılanması için Mais Aş. 'den aksiyon beklemekteyiz. Yakın bir sürede birçok konuda daha sade ve pratik çalışmalarımızı sağlayacak düzenlemeleri bekliyoruz. Ayrıca Reysad Yönetim Kurulu olarak Renault Mais. Aş. Ticari Yönetimi 'ne Yetkili Satıcıların sorun ve beklentileri hakkında net bir fikir verebilmek amacıyla bir anket çalışması başlattık. Bu anket çalışması bittiğinde gerek ülkesel gerekse de bölgesel olarak yetkili satıcıların sorun ve beklentilerinin bir raporu önem sırasına göre elimizde olacak ve bu sonuca göre çalışmalarımızı daha verimli, sonuç ve takip odaklı yapabileceğiz. Sizlere iletilen anket formunun çok titiz bir şekilde değerlendirilip tarafımıza iletilmesini bekliyoruz. Şimdiden destekleriniz için çok teşekkür ediyoruz.

İçerisinde bulunduğumuz yılın son dört ayının hepimiz için daha verimli, daha mutlu ve daha umutlu geçmesini dilerim.

Selam, sevgi ve saygılarımla,

**Ali Barut**  
**Reysad Renault Yetkili Satıcılar Derneği**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**

Değerli Yetkili Satıcılarımız,

REYSAD aracılığıyla size merhaba derken çok mutlu olduğumu ifade etmek isterim. Renault Grubu'nun bu kuvvetli pazarında, her iki markamızın da operasyonundan sorumlu olmak, benim için hem gurur, hem de mutluluk kaynağı. Böylesine önemli bir pazarda Renault ve Dacia markalarını hep daha ileriye götürmek durumundayız. Son yıllarda yaşanan değişimlerin devamlılığı, bu değişimin başarısı için gerek şarttır. Tüm ekibimle beraber ben de bu başarı için elimden gelen tüm gayreti göstereceğim.



Renault çatısı altında uzun yıllar çalıştım, merkezde olduğu kadar operasyonel görevlerde, Şebekeyle yakın ilişkiler içinde birlikte çalışma imkanım oldu, Şube Müdürü iken sizin yaşadıklarınızı paylaştım. En son görev yerim olan Romanya'da tüm ticaretten sorumlu olarak yine Şebekemiz ile başarılı bir çalışma ortamı yarattık. Türkiye gibi önemli bir pazarda da, Şebekemizin önemini farkındayım, başarımızın ancak birlikte daha iyi çalışırsak geleceğini biliyorum. Bugüne kadar oluşturduğumuz dayanışma ortamını, karşılıklı anlayış ve uyum içinde daha de geliştireceğimize eminim. Ticari başarı için önemli bir kriter olan Şebeke kârlılığının oluşması için aynı zamanda huzur ve moralimizin de olması gerektiğini biliyorum. Hep birlikte, Renault ve Dacia'nın ticari başarısı için gayret gösterirken, aynı zamanda bunu huzurlu bir şekilde yapmalı, günün sonunda da yaptığımız işten kazanç sağlamalıyız.

Şimdi yapmamız gereken önce 2014 Pazar payımızı hedefimiz olan %17,5 seviyesinde tutmak, sonra da önümüzdeki yılları hazırlamaktır. Son 4 ayda çok çalışmamız gerekiyor, ben ve ekibim de bir an önce sahada sizinle beraber olmak için Kurban Bayramı'ndan sonra bölgesel toplantılar organize edeceğiz. Böylece yıl sonu için gerekenleri yerinde değerlendirirken, sizinle daha samimi bir ortamda tanışma fırsatı bulacağım. Bu toplantılardan sonra da en kısa zamanda sizi yerinizde ziyaret edip, bölgeniz ve Yetkili Satıcılığınızla ilgili sorunları, detayları, önerileri birlikte inceleyeceğiz.

Hepinize başarılı işler, bol satışlar ve hayırlı kazançlar dilerim.  
Selam ve sevgilerimle,

**Thomas DUBRUEL**

**Renault MAİS A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı (Ticari)**

## Şebeke Toplantısı



HABERLER



Şebeke Toplantısı  
21-22 Mayıs 2014'te  
Bursa'da gerçekleşti



21-22 Mayıs 2014 tarihlerinde şebekemizin Yetkili Satıcıları, Satış Müdürleri, Servis Müdürleri'nin katılımı ile Bursa Hilton Hotel'de Şebeke Toplantısı ve Kalite Toplantısı gerçekleştirildi. Yaklaşık 400 kişinin katıldığı organizasyonun ilk gününde şebekemiz Oyak Renault Fabrikaları ve Yeni Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni ziyaret ettiler.



## Şebeke Toplantısı

Organizasyonun ikinci gününde sabah bölümünde güncel hizmet kalitesi sonuçları ile, yeni aksiyon planlarının paylaşıldığı **Kalite Toplantısı** gerçekleştirildi. Öğleden sonra ise 2014 stratejisinin değerlendirildiği **Şebeke Toplantısı** yapıldı. Toplantının sonunda Prof. Dr. Kerem Alkin 2014 ve yakın gelecekteki Türkiye ve Dünya Ekonomisi hakkında sunum yaptı.

Organizasyon, Şebekemiz Satış ve Servis Müdürleri'ne yönelik düzenlenen **CRM Toplantısı** ve Yetkili Satıcılarla gerçekleştirilen **Yetkili Satıcılar Toplantısı** ile sona erdi.



HABERLER





## Reysad Yönetim Kurulu

### 2. Bölge toplantısı

12 Haziran 2014  
Perşembe günü Mais  
Ankara şubede 2. Bölge  
toplantısı gerçekleşti.



### 4. Bölge Toplantısı

16 Haziran 2014'de 4.Bölge toplantımız Adana Seyhan Otelde  
gerçekleşti.



HABERLER

### Satış Sonrası Sadeleştirme Komisyonu

3 Eylül çarşamba günü Reysad ofiste Satış Sonrası Sadeleştirme Komisyonu toplandı. Toplantıda ticaretin daha rahat yapılabilmesi ve müşteri odaklı çalışılabilmesi için;

Yedek parça, Satış sonrasındaki bütün prim sistemleri ve Kalite ile ilgili konularda daha nasıl sadeleşebiliriz konusu görüşüldü.



## GCRE Yıllık Olağan Toplantısı

GCRE yıllık olağan toplantısı bu yıl 19/20 Haziran 2014 tarihlerinde Roma'da gerçekleşti. Bu toplantıda geçmişte Avrupa ülkelerini kapsayarak görev yapan GCRE'nin Dünya Derneğine dönüşmesi ve markamızın temsil edildiği tüm bölgeleri kapsaması kararı alındı. Bu kararı takiben yeni yönetim kurulu üyeleri ve markamızın temsil edildiği bölgelerin başkanlarının seçimi gerçekleşti. Gerçekleşen seçim sonucunda içinde bulunduğumuz ticari bölgemiz Euromed'in başkanlığına ve Dünya derneğine dönüşen GCRE'nin yönetim kurulu üyeliğine Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Ali Barut seçildi. Yeni görevlerinde kendisine başarılar diliyoruz.



## Reysad Yönetim Kurulu

HABERLER

## Satış Sadeleştirme Komitesi

3 Eylül 2014'de Reysad toplantı salonumuzda Satış Sadeleştirme komite toplantısı gerçekleştirdik. Mais A.Ş'den Satış Müdürümüz Sn.Sinan Özkök ve çalışma arkadaşları da toplantımıza katıldı. Toplantı öncesi bayii arkadaşlarımızdan talep ettiğimiz Satış sadeleşmesi ile ilgili 3 başlık istemiştik.Gelen başlıkları 6 konu başlığında değerlendirdik ve verimli bir toplantı gerçekleştirdik.

Başlıklarımız:

- 1) Kalite metod ve standartlar
- 2) Prim hesabı,kontrolü,vergi yatırma süreci
- 3) Fiyat hesaplama,teklif hazırlama
- 4) Pazarlama
- 5) Eğitim
- 6) Diğer

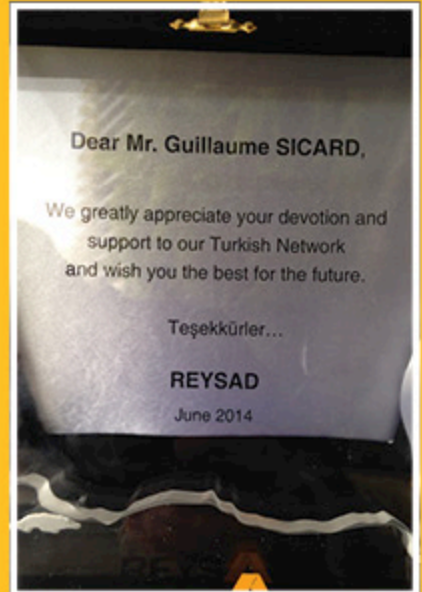


## Guillaume SICARD'a veda

2010 Temmuz ayından bu yana Ticari Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Guillaume SICARD ile, Renault – Nissan grubunda Hindistan'da görev yapmak üzere ülkemizden ayrılmadan önce REYSAD Yönetimi olarak bir öğle yemeğinde bir araya geldik. Guillaume Bey'den bu görevi devralan Thomas DUBRUEL'in de katıldığı yemek hatıralarla zenginleşirken, beraber çalıştığımız 4 yılın anısında kendisine bir plaket sunduk. Guillaume SICARD'a yeni görevinde başarılar dileriz. Yolunuz açık olsun...



## GCRE Toplantısı



## Renault Captur

Her türlü koşulda yol tutuşunu optimize eden Extended Grip Sistemi Captur Outdoor'da standart olarak müşterinin beğenisine sunuluyor.



## Özel Seri Renault Captur Outdoor: Maceranın başladığı yer!

- Renault markasının, ilk şehirli crossover otomobili Captur, özel seri Outdoor versiyonu ile tazeleniyor.
- Captur Outdoor tampon ve jantlardaki ayrıntıları ile çekiciliğe ve sıra dışı maceracı bir görünüme sahip.
- Her türlü koşulda yol tutuşunu optimize eden Extended Grip Sistemi Captur Outdoor'da standart olarak sunuluyor.
- Özel seri Captur Outdoor'da 3 farklı motor seçeneği bulunuyor.
- Eşsiz bir multimedya sistemi olan R-Link standart donanım olarak sunuluyor.
- Renault Captur Outdoor son derece zengin bir standart ekipman seviyesine sahip.
- Captur Outdoor versiyonu Ağustos ayından itibaren 67.800TL'den başlayan fiyatlarla Türkiye'de satışa sunuluyor.

### Çekici ve maceracı tasarım

Captur ailesinin bu yeni üyesi, önde ve arkadaki tampon korumaları ve 17" siyah renk alüminyum alaşımlı jantları ile çok daha fazla çekiciliğe ve sıra dışı maceracı bir görünüme sahip. Üstelik Outdoor versiyonunda, Clio ailesinde bulunan özel vernikli Alev Kırmızısı rengi bulunuyor. Kırmızı detaylar kabin içinde de göz alıyor.

Tavan ile gövdenin geri kalanı arasında kontrast oluşturan renklerin seçilmesine imkan sağlayan çift tonlu renk seçimi Captur Outdoor'da standart olarak sunuluyor. Çift tonlu renk seçeneklerinde tam 10 farklı kombinasyon bulunuyor.

Outdoor'da yer alan diğer iç mekan özellikleri arasında kırmızı ön panel detayları ve 'karbon elyaf' motifli direksiyon süslemeleri yer alıyor.

### R-Link ile her zaman online

Renault Captur Outdoor'da standart ekipman olarak sunulan dokunmatik



AYIN KONUSU

ekranlı İnternet Bağlantılı Entegre Navigasyon Multimedya Sistemi olan R-Link birçok teknolojik özellik içeriyor. Navigasyon sistemi, canlı trafik bilgisi, radyo, telefon, e-posta, twitter, Facebook, Euronews haberler gibi birçok uygulama aynı sistem üzerinde yer alıyor.

#### **Extended Grip Sistemi ilk kez Captur Outdoor'da**

Her türlü koşulda yol tutuşunu optimize eden Extended Grip Sistemi Captur Outdoor'da standart olarak müşterinin beğenisine sunuluyor. Bu ileri teknoloji kar, çamur, kum, vs. gibi zorlu koşullarda yol tutuşunu optimize etmek üzere tasarlanan çekiş kontrolünün evrim geçirmiş hali.

Sürücü, orta konsolda bulunan bir döner kumanda sayesinde mevcut koşullar için en uygun modu seçebiliyor. Sistemde üç mod bulunuyor: 'Standart', 'Bozuk Zemin' ve 'Ekspert'. Bu ayarlardan ilki sert yüzeyler için varsayılan standart ayardır (kuru, ıslak veya buzlu). 'Bozuk Zemin' modu ise Extended Grip sistemini çalışan tekerlekler üzerinde uygulayarak motor torku ve frenleme kuvvetini, ön tekerleklerin daha fazla dönmesi amacıyla otomatik biçimde ayarlıyor. Böylece özel 4 mevsim M&S lastiklerin çamurdan veya kumdan daha etkili şekilde kurtulması ve yolu daha iyi tutması sağlanıyor.

'Ekspert' modu seçildiğinde ise sürücü, hızlanmak amacıyla motor torkunun iletimini kontrol altına alabiliyor; üstelik bu esnada frenleme kuvvetinin optimizasyonu sistemi tarafından yapılıyor.

Extended Grip sistemi, 'Bozuk Zemin' veya 'Ekspert' modları seçili haldeyken hızın 40 km/s'yi aşması durumunda otomatik olarak 'Standart' moda geçiyor.

#### **Captur Outdoor'da 3 farklı motor seçeneği**

Özel seri Captur Outdoor'da 3 farklı motor seçeneği bulunuyor; benzinli 6 ileri çift kavramalı otomatik vitesli 1.2 Turbo EDC 120bg ile birlikte dizel tarafında yakıt tasarrufu ve performansı bir arada sunan 1.5 dCi 90 bg Stop & Start ve 6 ileri çift kavramalı otomatik vitesli 1.5 dCi EDC 90 bg.

#### **Zengin standart donanım**

Renault Captur Outdoor son derece zengin bir standart ekipman seviyesine sahip: R-Link İnternet Bağlantılı Entegre Navigasyon Multimedya Sistemi, otomatik yanan farlar ve yağmur sensörü, elektronik klima, özel 4 Mevsim lastikler ile 17" siyah renk alüminyum alaşımli jantlar, viraj içi aydınlatma fonksiyonlu ön sis farları, ön ve arka tampon koruma, arka park sensörü (opsiyonel olarak geri görüş kamerası), hız ayar ve sınırlayıcı, buğu çözücülü elektrikli katlanır yan aynalar, Acil Durum Fren Destekli ABS ile birlikte Elektronik Denge Programı ESC ve Yokuş Kalkış Destek Sistemi (Hill Holder), Extended Grip Sistemi, Eller Serbest Renault Kart Sistemi, karartılmış arka camlar, yükseklik ve derinlik ayarlı deri direksiyon, koyu renk iç ambiyans & kırmızı iç dekor paketi.

Captur Outdoor versiyonu Ağustos ayı itibariyle Türkiye'de 67.800TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.



## Buyruk Otomotiv



## Buyruk Otomotiv

Ticari faaliyetine rahmetli büyüğümüz Mehmet Ali Buyruk ile 1974 yılında Yedek Parçacı olarak başlayan firmamız 1992 yılında New holland traktör bayiliğininide alarak ticaret hacmini büyüttü.

2001 yılında bağlı nokta olarak markamızın hizmetine girdik ve kısa sürede 2003 yılında Renault Yetkili Satıcısı olarak Çankırı ve Kastamonu da faaaliyetlerimize başladık. 2005 yılında Karabük ilimizide gurubumuza katarak dahada büyüdük ve ticari hacmimizi yükselttik , 2014 yılı nisan



YETKİLİ  
SATICILARIMIZI  
TANIYALIM





## Buyruk Otomotiv

YETKİLİ  
SATIÇILARIMIZI  
TANIYALIM

ayı verilerine göre markalarımızın toplam pazar payı Çankırı da % 41,2 Kastamonu da % 40,0 seviyelerine geldi. Bölgemizde satış , satış sonrası , yedek parça , 2.el oto satışı , sigorta satış ve hizmetlerini vermekte olan



## Buyruk Otomotiv



firmamız aynı zamanda yatırımlarınada hız kesmeden devam ediyor bu yıl sonunda Karabük de inşaatı devam etmekte olan yeni tesislerimize geçmeyi planlıyoruz.

Renault & Dacia markalarımızın dışında Massey Ferguson - Milangaz - Bellona markalarının Bölge Bayisiyiz aynı zamanda Moil akaryakıt istasyonumuz ve inşaat sektörüylede halkımızın hizmetindeyiz . Şirket Yön.Krl. Başkanımız Nurettin Buyruk tüm sektörlerin koordinasyonunu sağlamakta ve 3.kuşaktan Hukuk Fakültesi öğrencisi oğlu Mehmet Ali Buyruk u otomotiv sektöründe yetiştirmektedir. Grup şirketlerinde 124 çalışanı ile bölgemizde dinamik bir performans sergilediğimizi ve bölge ekonomisine katma değer sağladığımızı düşünüyoruz.

Vizyonumuz , Faaliyetlerimizle ilgi her konuda markalarımızı temsil eden lider bayilerden birisi olmak.

Misyonumuz , Koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesi doğrultusunda sadık müşteri portföyünü genişletmek.

YETKİLİ  
SATICILARIMIZI  
TANIYALIM

# Genç Reysad

Genç Reysad 13 Eylül Cumartesi günü toplandı. Toplantıda Renault Mais Aş.'yi temsilen Sn.Thomas Dubruel ve Sn.Sinan Özkök hazır bulundular. Genç Reysad'ın eski Başkanı Sn.Efe Dinçer ve yönetimine çalışmalarından dolayı teşekkür edildi.

Yeni Genç Reysad Başkanı olarak Sn.Ali Özeriç, Yönetim Kurulu üyeliklerine Sn.Fahrettin Acar, Sn.Övgü Barut, Sn.Denizhan Çayan ve Sn. Mustafa Paslanmaz seçildiler. Seçimden sonra Mais Aş. Yöneticilerimiz ile pazarın durumu, Yetkili satıcı beklenti ve sorunları üzerinde fikir alışverişi yapıldı. Yeni Genç Reysad Başkanımıza ve yönetim kuruluna başarılar dileriz.



# Genç Reysad



BİR TUTKUDUR  
PERFORMANS...!

elf  RENAULT



elf 

A brand of TOTAL

[www.yenielf.com](http://www.yenielf.com)