

# REYSAD

## bülten

Sayı 20 / 2015 4 Ayda bir yayınlanır / Mart - Ekim

Renault Kadjar Lansmanı

DOTY Ödülleri

Yetkili Satıcılar Toplantıları

Genç Reysad



DRIVE THE CHANGE

## Başkanın Mesajı



Çok değerli meslektaşlarım,

Türkiye otomotiv pazarı 2015 yılı ilk dokuz aylık döneminde binek ve hafif ticari olarak 663 bin adet satış gerçekleştirmiştir. Bu adetler geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %40'lık bir artışı ifade etmektedir. Yine aynı dönem içerisinde binek araç satışları %37 artarak 501 bin adete ulaşırken, hafif ticari araç satışları %52 artarak 162 bin adete ulaşmıştır. 2015 yılı sonucunda ise sektörümüzün 850-900 bin adetlik satış gerçekleştirebileceği öngörülmektedir. Bu rakamlar sektörümüzün geçen yıla göre oldukça pozitif bir yıl yaşadığını göstermektedir. Umuyorum ki bu pozitif görüntüyü yıl sonunda yetkili satıcılarımızın karlılık sonuçlarında da görebiliriz.

Sevgili arkadaşlarım,

Sektörümüzde bu gelişmeler yaşanırken Reysad Yönetim Kurulu olarak çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Reysad komisyonları toplantılarını gerçekleştirmekte ve 2016 yılı için önerilerini Renault Mais Aş. Yöneticilerine aktarmaktadırlar. Buna göre üzerinde çalıştığımız gerçekleşen ya da gerçekleşme süreci devam eden bazı çalışmalarımız ;

- Yetkili Satıcılarımızın verimliliğinin artırılması,
- İş modelimizin sadeleşmesi,
- Perakende satışlarımızı artırabilmek için gerekli pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi,
- Yedek parça sistemimizin barkod ile çalışması talebinin 2016 yılı başında devreye alınacak olması,
- Yedek parça tedarik sistemimizin her gün sevkiyat yapabilecek duruma ulaşması,
- Yönetim sistemlerimizin ödüle dayalı çalışacak şekilde dizayn edilmesi,
- Ticari araç satışında AB lideri olan markamızın ülkemizde de benzer sonuca ulaştırılabilmesi ve gerek binek gerekse de binek artı ticari araç satışında pazar liderliği sonucuna ulaşabilme hedefimiz için yapılması gereken çalışmalar,
- Bizim için çok değerli olan Genç Reysad'lı kardeşlerimiz ile hep birlikte kurduğumuz takım havasını sürdürmek, bu kardeşlerimizin toplantı ve komitelerde ön saflarda yer alarak aktif olarak çalışmalarına destek olmak, sektörümüzün değerli yöneticileri olarak yetişmelerine katkı sağlamak, en değer verdiğimiz konular arasında yer almaktadır.

Sevgili dostlarım,

Bildiğiniz üzere 2015 yılının son çeyreğine girerken Renault Mais Aş. Satış ve Şebeke Müdürü arkadaşımız Sn. Sinan Özkök 'ü Nissan Türkiye Genel Müdürlüğü görevine uğurladık. Renault Mais Aş. Satış ve Şebeke Müdürlüğü görevine ise Sn. Barış Özkan bey atandılar. Biz Reysad Yönetim Kurulu olarak Sn. Sinan Özkök 'e ve Sn. Barış Özkan 'a yeni görevlerinde başarılar dileriz. Tüm yetkili satıcı arkadaşlarımızın da gerek son çeyrek gerekse de 2015 yılı sonunda satış hacmi ve karlılık olarak başarılı sonuçlara ulaşmasını temenni ederiz.

**En içten selam, sevgi ve saygılarımla,**

**Ali Barut**

Değerli Yetkili Satıcılarımız,

REYSAD'ın her defasında özenle ve başarıyla hazırlanan bu bültenine ilk yazımı 2012 başında yazdım. O yazının başlangıç satırları da şöyle :

*Her şeyden önce, duyduğum heyecanı ve mutluluğu sizinle paylaşmak istiyorum. Renault'un en büyük 5. pazarında Satış ve Şebeke Müdürlüğü'ne geçmek, her iki markasıyla çok güçlü, geleceğe güvenle bakan Türkiye'nin en büyük Şebekesinden sorumlu olmak bana inanılmaz bir heyecan veriyor. Hepimizin can dostu, abisi, uzun yol arkadaşı Merih TÜZÜN'den rekor bir yılın ardından devraldığım bayrağı daha da ileriye götürmek ve bu büyük Şebekeyle çok daha başarılı sonuçlar almak için var gücümle gayret göstereceğimden emin olabilirsiniz.*



Bilirsiniz, arada durup, günlük koşturmacanın arasından sıynılıp resme uzaktan bakmayı ve muhasebe yapmayı severim. 3,5 seneden fazla bir süreyi hep birlikte devirdikten sonra şimdi durup baktığımda önümde

- 150.000 adet ile Türkiye'nin en çok satış yapan,
- Talisman, Mégane HB ve Mégane Sedan gibi 3 kuvvetli ürün lansmanına hazır,
- Gerek finansal, gerekse organizasyonel olarak 2020'lere giden yolda sorunlarını çözmüş,
- En önemlisi de başka konular yerine ticaret konuşan ve artık 5. vitese geçebilecek güçlü bir Şebeke görüyorum.

Elbette işimizin olmazsa olmazı "kârlılık"... Geçtiğimiz 4 seneye yakın sürede, Şebeke kârlılığımızı da gözeterek, aldığımız önlemlerle, ortaya koyduğumuz ilave desteklerle hep ticareti ön planda tuttuk, daha fazla ticaretle, birlikte daha çok kazanmayı hedefledik.

Ben nasıl Sevgili Hocam Merih Ağabeyimden aldığım bayrağı daha ileri götürmek için uğraştıysam, inanıyorum ki benden bu görevi devralan arkadaşlarımız Barış ÖZKAN ve Zafer SALMAN ile birlikte tüm saha ekibimiz size çok daha fazla katkı sağlayacaktır. Kendilerine inancım ve güvenim tamdir. Şimdi önümüzde zor bir 3 ay var. Her kanalda, her modelde performans göstermeye, +1 satış için sonuna kadar mücadeleye devam! Renault ve Dacia Şebekesi, bu son dönemde de gücünü gösterip, liderliğini koruyacak kabiliyettedir. Bunu hep birlikte gerçekleştireceğinize eminim.

Bu güzel ailenin, bu güzide Şebekenin üyesi olan herkese, siz değerli Yetkili Satıcılarımıza verdiğiniz destekler için tekrar çok teşekkür ederim. Birlikte çok güzel başarılarla imza attık, 2014 sonundaki yarış ve son güne kadar bitmek tükenmek bilmeyen bir enerji ile lider oluşumuzu hiç unutmayacağım. Dilerim ki o enerji hiç bitmez, dilerim ki başarılarınız hep artarak devam eder...

Hepimizin yolu açık olsun, şansımız bahtımız bol olsun.

En derin selam ve sevgilerimle,

**Sinan ÖZKÖK**

Değerli Yetkili Satıcılarımız,

Her şeyden önce; Türkiye'nin en büyük şebekesine, en çok otomobil satan, en başarılı yetkili satıcılarına bu yazıyı yazıyor olmaktan son derece gurur ve büyük bir mutluluk duyduğumu ifade etmek istiyorum.

1 Şubat 2001 yılında başladığım Renault Mais çalışma hayatımda; Müşteri Hizmetleri, Satış Sonrası, Satış, Filo, Bölge Müdürlüğü ve Şube Müdürlüğü görevlerinde bulundum. Her biri unutulmaz hatıralar, tecrübeler oldu benim için. Tüm bunların üstüne şimdi Satış ve Şebeke'de, saha ekipleri ve şirketin bütün birimleri ile, sizlerle birlikte, tam da yan yana çalışacağım. Hepimize ve markamıza hayırlı olmasını diliyorum.



45 yıldır (yaşım kadar) birlikte olduğumuz markamızla birlikte; bu süre boyunca hizmet, emek vermiş her bir çalışanımızın çabaları ile oluşturulmuş bu güçlü yapı, ne mutlu hepimize ki bugün de dimdik ayakta, her zamankinden daha güçlü ve her türlü rekabet şartından birincilikle çıkabilmeyi başaran, çaba ve alın teriyle yoğurulmuş bir hayat okulu, bir ticarethane haline gelebilmiş. Biz de şimdi, bizden önce görev almış herkesin hatırı ve emeği için, elimizden gelenin fazlasını yaparak bu mirası daha da ileriye taşıyacağız.

Biliyorum ki hiçbir şey tek başına yapılamaz. Biliyorum ki başarı için en önemli şey takım çalışması ve biliyorum ki biz, büyük Renault Mais ailesi, Türkiye'nin en güçlü takımıyız. Geçmişte defalarca tekrarladığımız gibi, gelecekte de defalarca, bunu, tüm Türkiye'ye göstereceğiz. Her ne yapacak isek birlikte yapacağız ve başarmanın haklı gururunu birlikte yaşayacağız. Siz değerli yetkili satıcılarımızın ticaret yapma isteği, şirketimizin otomobil ticareti konusundaki uzmanlığı ve ortaklarımızın sağlam iradesi ile birleşecek ve her zaman olduğu gibi, başarı gelecek.

Ülkemizin içinden geçtiği seçim süreci ve dalgalanan kur ortamının ticaret için zor günler olduğunun farkındayız. Bu süreci en az hasarla atlatıp, bir an önce tüm dikkatimizi; satış mağazalarımıza gelen müşterilerimiz için Renault ve Dacia markalarımızı en yüksek kalite anlayışıyla, işçilik katarak satmaya, servislerimize giren araçlarda en memnun müşterileri yaratarak yedek parça ve işçilik satmaya vermek istiyoruz. İşinizin, mesleğinizin gereği olarak hepimizin aynı şeyleri düşündüğünü görebiliyorum. Bu günleri birlikte aşarken, yarınlara da birlikte hazırlanacağız. Yıl başından hemen sonra gelmeye başlayacak 5 yeni Renault modeli ve 3 ilave Dacia seçeneği ile; perakende satışlarımızı çok destekleyen, hepimizin özlemleri beklediği, daha lansmanları yapılmadan hakkında çok konuşulmaya başlanan ürünlerimiz olacak. Tüm bunları hepimiz için büyük bir fırsat olarak görüyorum ve bu fırsatı birlikte değerlendirebilmek için şimdiden çalışmalara başlamamız gerektiğini belirtmek istiyorum. Daha fazla perakende satabilmek ve daha fazla kar edebilmek en büyük hedefimiz.

Ancak tüm bunlardan önce önümüzde çok, ama çok, otomobil satacağımız son iki ay var. Ben çok hareketli iki ay geçireceğimizi düşünüyorum. Filosu, perakendesi derken son iki aya geldik ve tüm yılı etkileyecek muhteşem bir final yapabiliriz. Daha önce yaptık, yine yapabiliriz. Bunun hazırlıkları içinde olduğumuzu özellikle bilmenizi isterim. Bununla ilgili düşüncelerimi ve ticari sonuçları yorumlayacağımız başka bir yazıyı daha sonra tarafınıza iletacağım.

Hepimiz için yeniden hayırlı olmasını umuyor, en kısa zamanda dükkanlarınızda sizlerle bir araya gelebilmek dileğiyle, hepimizi saygıyla selamlıyorum.

Saygı ve sevgilerimle,

**Barış Özkan**  
**Satış ve Şebeke Müdürü**

Değerli Renault Ailesi,

Sevgili Yetkili Satıcılarımız,

Yaz sıcakları geride kalırken, gerek Satış gerekse Satış Sonrası için senenin en yoğun dönemine hızlı bir giriş yapıyoruz.

Yoğun değişkenlik gösteren piyasa koşullarında otomotiv pazarı büyümesini sürdürmeye devam ediyor. Rekabetin yüksek, satışların artmakta olduğu bu pazarda bu sene kısa süre önce aramıza katılan Kadjar ile yeni bir sayfa açarken, markamızın yaşattığı değişimin heyecanını birlikte hissediyoruz.



Bu değişim ve gelişim Yeni Clio ile ilk işaretini vermiş, Captur ile ikinci adımını atmıştı. Kadjar ve Talisman ile hız kesmeden devam ediyor.

Bizler, satış sonrası olarak showroomlarımız ve atölyelerimizle bu değişimin ve gelişimin her alanında yer alıyoruz. Bir yandan Renault Store Projesi kapsamında satış sonrası kabul alanlarımızı yenilerken, diğer yandan da satış anında başlayan, satış sonrası müşteri parkurunda müşterilerimizi dinliyor ve beklentilerine cevap verebilmek için çözümler ve yeni projeler üretiyoruz. Çünkü Satış Sonrası sadakatinin artık Satış anında başladığını hepimiz biliyoruz.

10 Ocak 'ta Grand Tarabya Oteli'nde yaptığımız Yetkili Satıcılar toplantısında YOL AÇIN HEDEF 150.000 diyerek hedeflerimizi net bir şekilde ortaya koymuştuk.

Bu sene sonunda 150.000 adetlik satış rakamlarının çok üzerinde bir gerçekleşmeyi hep beraber göreceğimize inanıyorum.

Bu satışlar aynı zamanda Satış Sonrası araç parkımızın gelişmesi, atölyelerimize daha çok araç girişi ve daha çok yedek parça cirosu demek.

Değerli Renault Ailesi,

Her geçen sene artış gösteren 10 yıllık araç parkımız bize daha da yeni ve yaratıcı çözümler üretmemiz gerekliliğini gösteriyor.

Bu kapsamda parça bulunurluğu, hizmet yüzdesi gibi müşteri memnuniyetine direkt etkisi olan konularda çalışmalarımızı sürdürürken, 2015 senesinin son dönemi içinde servis ve yedek parça kampanyalarımız ile araç girişlerimizi, atölye cirolarımızı ve yedek parça satışlarımızı artırmak istiyoruz.

Biliyoruz ki Satış Sonrası parkurunda mutlu olan müşterilerimiz yeniden Renault veya Dacia almak için siz Yetkili Satıcılarımıza gelecekler.

Satış ve Satış Sonrasının artık ayrılmaz bir bütün olduğu günümüzde amacımız hep daha iyiyi yakalamak olacak.

2015 senesini "hep birlikte ve her alanda" zirvede tamamlayacağımıza inanıyor, Türkiye'nin EN BÜYÜK ŞEBEKESİNİ, sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

**Kaan Yavaş**

## Reysad Yönetim Kurulu

### Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Renault Mais Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Celal Çağlar ve Renault Mais Satış ve Şebeke Müdürü Sayın Sinan Özkök 26 Şubat tarihinde Reysad Yönetim Kurulu Başkanı ve Reysad Yönetim Kurulu üyeleri ile bir araya geldiler. Toplantıda sektörümüz, markamızın ülkemizdeki gelişimi, şebekemizin genel durumu ve beklentileri konusunda görüş alışverişini gerçekleştirdi.



### Reysad Bölge Toplantıları

İzmir toplantısı 5 Haziran günü yapıldı.



### Reysad Bölge Toplantıları

Ankara toplantısı 8 Haziran günü gerçekleştirildi.



HABERLER

## Reysad Bölge Toplantıları

6 Temmuz 2015 günü Erzurum'da Reysad 5. Bölge toplantısı gerçekleştirildi.



## Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

9 Temmuz 2015 günü Yönetim Kurulu Toplantısı gerçekleştirildi.



## Satış Sonrası Toplantısı

16 mart tarihinde yapılan satış sonrası komisyon Toplantısının konusu yedek parça barkod sistemi idi.

Barkod sisteminin içeriği, nasıl olması gerekliliği paylaşıldı. Şebekemize faydalı olacağı konusunda fikir birliğine varıldı. Hangi tip barkodlar satın alınacağı konusu görüşüldü, yakında barkod sistemine geçmemiz gerekliliği konuşuldu ve karara bağlandı.



## Reysad Yönetim Kurulu

HABERLER

## Reysad Komisyon Toplantıları

### Reysad Bilgi İşlem Komisyonu

Reysad Bilgi İşlem Komisyonu 5 Ağustos 2015 tarihinde Reysad ofisinde bilgi işlem ile ilgili çeşitli konuları görüşmek üzere toplantı yapmıştır. Toplantı Reysad Bilgi İşlem Komisyonu (Ali Barut, Serdar Fidan, Ali Özerinç), Mais (Oğuzhan Yıldız, Ender Özer) ve bazı yetkili bayilerin (Ordu, Ernaz) katılımıyla gerçekleşmiştir. Toplantıya katılmayan bazı bayilerimiz

de email yoluyla konuyla ilgili sorunlarını komisyona bildirmişlerdir. Sayın Ahmet Ordu, yetkili bayilerin bilgi işlem ile alakalı belirtilen problemleri kategorize edilerek toplu bir şekilde



Sn. Ender Özer'e aktarılmış ve Ender Bey de cevaplarını bize iletmiştir. Verimli geçtiğine inandığımız bu toplantı sonuçları daha sonra başkanımız Ali Barut tarafından tüm bayilerimizle paylaşılmıştır. İleri tarihlerde, gerekli görüldüğü zamanlarda tekrar bu gibi toplantılar yapılmaya devam edecektir.

### Satış Sonrası Komisyonu

Yedek parça ticaretini daha fazla geliştirmemiz için izlenecek yeni politikalar Servislerimizde imaj ve daha fazla karlılığı sağlamak için izlenecek pazarlama taktikleri satış sonrasındaki işleyişimizdeki aksaklıkların giderilmesi konuları konuşuldu.



HABERLER





### Axa Sigorta Toplantısı

Axa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal Ererdi, Reysad Yönetim Başkanı Sayın Ali Barut, Reysad 1.Bölge Başkanı Sayın Serdar Fidan, Genç Reysad Başkanı Sayın Ali Özerinç, Kemal Tepretoğulları AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hıdır Tepret, Yönetim kurulu üyesi Sayın Kemal Tepret ve Kemal Tepretoğulları Genel Müdürü Sayın Burhan Ülgen'i ziyaret ettiler. Görüşmede sigortacılık sektörünün dünü, bugünü ve geleceği ile ilgili konularda fikir paylaşımı gerçekleştirildi.

### Sinan Özkök'e Teşekkürler

Reysad Yönetim Kurulu Sayın Sinan Özkök onuruna bir teşekkür yemeği verdi. Bu vesile ile Sinan Bey'e yeni görevinde de başarılar dilendi.



## Axa Sigorta Toplantısı

HABERLER



## Kadjar Lansmanı

# Kadjar Lansmanı için Renault Şebekesi Fethiye'de Buluştu



2015 yılının en önemli lansmanı KADJAR, 600 kişinin katılımı ile 14-16 Mayıs tarihlerinde Fethiye'de Liberty Hotel Lykia'da gerçekleşen şebeke toplantısında yapıldı.

**HABERLER**



"Cesur Yaşa" konsepti ile kurgulanan 2 günlük organizasyonda, katılımcılar Kadjar'ın ruhunu yansıtan outdoor ve spor aktivitelerine ve özel olarak tasarlanan simülasyon oyunlarına katıldı.

Lansman toplantısının sürprizi ise Renault MAİS Üst Yönetimi'nin rol aldığı ve tüm katılımcıların beğenisini kazanan "Cesur Yaşa" filmi oldu.

Kadjar Partisi'nde Murat Boz sahne aldı.



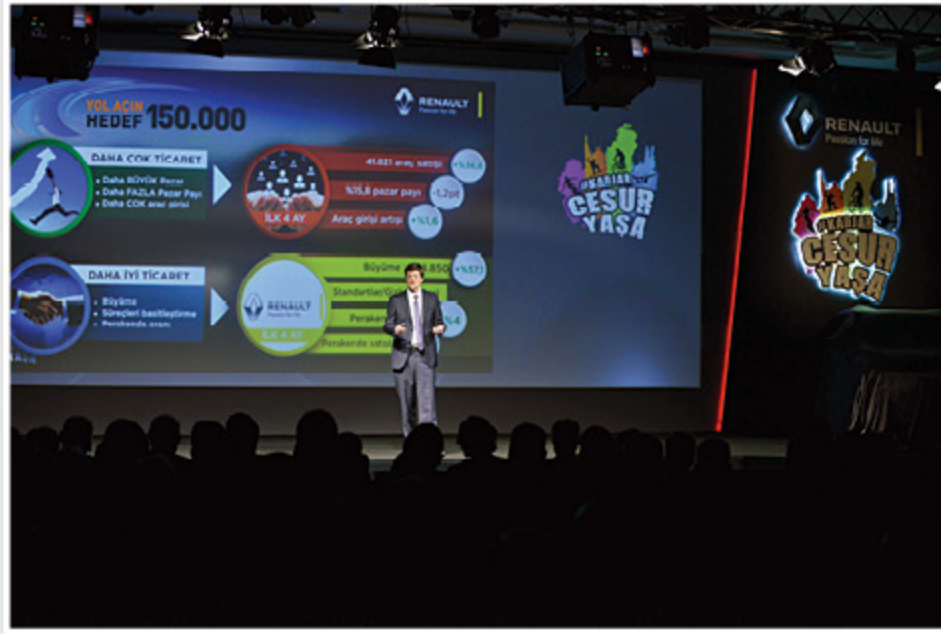
DOTY  
2014DOTY 2014 - Yılın Yetkili  
Saticısı Ödül Töreni

2014 Yılın Yetkili Saticısı ödül töreni 10 Nisan 2015 tarihinde Fransa'da yapıldı. Satış, satış sonrası, kalite ve kârlılık kriterlerinden hareketle düzenlenen yarışmada her ülkede çok çekişmeli bir süreç yaşanıyor. Bu yılın kazananları İstanbul'dan : geçen yıl olduğu gibi Kemal Tepretoğulları ilk sırada yer alırken, 2014'te de kazanan İnanlar 2. oldu, ilk defa kazanan bir Şube olarak da MAİS Boğaziçi podyuma çıktı. Technocentre'da yapılan ödül töreninden sonra Orsay Müzesi'ndeki gala yemeği büyük beğeni topladı.



HABERLER

## Kadjar Yetkili Satıcılar Toplantısı



Kadjar Yetkili Satıcılar Toplantısı 22 Mayıs 2015 tarihinde Double Tree By Hilton'da gerçekleşti. Toplantı sonrası yetkili satıcılarımız Autoshow Fuarını ziyaret ettiler ve Renault standında sergilenen Kadjar'ları yakında inceleme fırsatı buldular.



## Yetkili Satıcılar Toplantısı

HABERLER

## Genç Reysad

### Genç Renault Yetkili Satıcılar Derneği (REYSAD) Avrupa Basketbol Şampiyonası Gezisi



Değerli Meslektaşlarım;

Hepimizin beklediği Genç REYSAD Avrupa Basketbol Şampiyonası gezisini 4-7 Eylül tarihlerinde Almanya'da gerçekleştirdik. 2015 yılının ilk aylarında Genç REYSAD olarak düzenlediğimiz iki organizasyonun ardından bir yaz molası vermiştik. Yaz molasının ardından Almanya'ya düzenlediğimiz gezi ile tekrar buluşma fırsatı bulduk. Her zaman olduğu gibi bu gezimizde de Renault Finans, Oyak Turizm, REYSAD ve Renault Mais üst yönetimi biz gençleri yalnız bırakmadılar.

4 Eylül Cuma sabahı İstanbul Atatürk Havalimanı'nda buluştuk ve Almanya'nın Hamburg şehrine doğru yola çıkmak için hazırlıklarımızı tamamladık. Genç REYSAD Avrupa Şampiyonası gezimiz resmen başlamış oldu. Her zaman olduğu gibi bu gezide de Oyak Turizm ekibi bizi yalnız bırakmadı. Emre Bey daha uçak kalkmadan ülke ve şehirlerle ilgili ön bilgiler vermeye başlamıştı bile. Keyifli bir uçak seyahatinin ardından Hamburg'a vardık. İstanbul'a göre çok daha soğuk bir hava karşıladı bizi. Eşyalarımızı otobüse yerleştirip şehir turu yapmak üzere yola çıktık. Neredeyse tamamen düz olan şehirde havanın da güzel olmasını fırsat bilerek yürüyüş yaptık. Şehrin merkezinde liman, balık pazarı, Reeperbahn caddesi gibi kültürel ve tarihi yerlerini gezdikten sonra otobüsle turumuza devam ettik.

Hamburg, Almanya'nın kuzeyinde yer alan bir liman şehri olduğundan dolayı şehrin en görkemli yeri Hamburg Limanı'ydı. Almanya'nın en büyük, dünyanın ise dokuzuncu büyük limanı olan Hamburg Limanı, Almanya'nın dünyaya açılan kapısı konumundadır. Hamburg Limanı'nın etrafına konumlanmış şehirde büyük şirketlerin ofis binaları ve savaş yıllarından kalma tarihi yerleri dikkat çekiyordu. 2. Dünya Savaşı sırasında tahrip edilen şehrin, bir kısmı yeni yapılardan oluşurken geri kalanı da tarihi değerini

HABERLER



korumaya çalışan binalardan oluşuyordu.

Hamburg'un Almanya'nın en büyük limanına sahip olmasının da verdiği avantajla birlikte hem ticaret hem de hizmet sektörü açısından kuzey Almanya'nın en büyük sanayi kenti konumundadır. En önemli sanayi sektörlerinin arasında havacılık, gemi inşaat, bankacılık ve makine sektörleri vardır. En bilinen şirketleri Airbus, Daimler, Allianz gibi şirketlerdir. Dünya çapında şirketleri bünyesinde barındıran Hamburg, sadece Almanya'nın değil aynı zamanda Avrupa'nın da en önemli şehirleri arasında gelmektedir.

Şehir turumuzu tamamladıktan sonra otelimize yerleştik. Kısa bir süre dinlenip akşam yemeği için otele girdik. Her Genç REYSAD gezisinde olduğu gibi bu gezide de Renault Finans bizi yalnız bırakmadı. Renault Finans ekibinden Mahmut Bey önderliğinde çok keyifli bir akşam yemeği yedik, bolca sohbet muhabbet ettik. Akşam yemeğinin ardından serbest zamanımızı şehirde gezerek değerlendirip otelimize dönüş yaptık.

5 Eylül Cumartesi sabahı otele güzel bir kahvaltı yaptık ve Berlin'e doğru yola çıkmak için otobüsümüze bindik. Avrupa Şampiyonası'nın ilk iki maçında Türkiye



Milli Basketbol Takımı'nı destekleyecek olmanın verdiği keyif ve heyecanla yola çıktık. Berlin'e doğru yaptığımız yaklaşık 2-3 saat süren yolculuğumuz sırasında yolun kenarındaki tarlalar dikkatimizi çekti. Uzun zamandan beri üzerinde çalışmalar yapılan ve son yıllarda iyice gündemde olan enerji sektörüne Almanya'nın ne kadar önem verdiği anlaşılıyordu. Yolun kenarındaki tarlaların kenar ve köşelerinde olacak şekilde rüzgâr tribünleri gözümüze çarpıyordu. Aynı zamanda güneş enerjisi tarlalarının sayısı da oldukça fazlaydı. Yılın büyük bir bölümünde güneş almamasına rağmen yapılan bu güneş enerjisi yatırımlarını gördükçe ülkemizin ne kadar şanslı bir coğrafi konumda olduğunu düşünmeden edemedik.

Berlin'e vardığımızda ise bizi çok büyük bir sürpriz bekliyordu. Otele yerleşmek için lobiye girdiğimizde anladık ki 12 Dev Adam ile aynı otele kalıyoruz. Her yerde milli takımımızın görselleri, bayraklar, lobide dolaşan basketbolcular... Milli takımımızı sadece maça gidip destekleyeceğimizi düşünürken bir anda bütün takımı, antrenörleri, eski oyuncular karşımızda görünce heyecanımız daha da arttı. Hemen odalarımıza yerleşip oyuncularla hatıra fotoğrafı çekirmek için lobiye indik. Bir süre lobide vakit geçirip oyuncularla sohbet ettikten sonra takımımızı maça uğurlamak için hepimiz formalarımızı giydik bayraklarımızı elimize aldık ve 12 Dev Adam'ı İtalya maçına doğru uğurladık.

İlk maçı İtalya'ya karşı oynayacaktık. Belki de grubun en önemli maçıydı çünkü İspanya ve Sırbistan gruptan ilk iki takım olarak çıkacak güçteydiler ve bizim de en azından grubu üçüncü olarak tamamlamamız için İtalya'yı yenmemiz gerekiyordu. Böylece grubu üçüncü sırada bitirebilirsek diğer gruptan gelecek daha makul bir takımla eşleşme ihtimalimiz olacaktı. Eğer İtalya'ya mağlup olursak gruptan dördüncü çıkıp diğer grubun birincisiyle eşleşme durumumuz olacaktı.

Takım kaptanı Sinan Güler ile lobide konuştuğumuzda İtalya maçının önemini vurgulamıştı ve çok istekli olduklarını söylemişti.

Bu bilgiler eşliğinde formalarımız üstümüzde, bayraklarımız elimizde maça doğru yola çıktık. Mercedes-Benz Arena'da Oyak Turizm'in ayırdığı muhteşem yerlerimize geçip maçı izlemek için beklemeye başladık. İtalya maçı tek kelimeyle mükemmel başladı. Çok çekişmeli geçen maçı kazandık ve grupta üçüncülük için büyük avantaj sağlamış olduk. Genç REYSAD olarak her ne kadar seslerimiz kısılmış olsa da bu galibiyete değerdi. Büyük bir mutlulukla stadyumdan ayrılırken bir sonraki gün oynanacak olan İspanya maçı için heyecanla beklemeye başladık.



6 Eylül Pazar sabahı erken saatlerde Genç REYSAD kafilesine, Oyak Turizm'den Cengiz Bey eşliğinde Sinan Bey ve Thomas Beyler de katıldı. Kendileri bu kadar yoğun iş temposunun arasında, her Genç REYSAD organizasyonunda bulunmak için ellerinden geleni yapıyorlar. Bu anlamda biz yeni nesil olarak bu tip toplantılardan çok faydalanıyoruz. Sabah kahvaltımızı otelimizde yaptıktan sonra milli takım ile hatıra fotoğraflarımıza devam ettik. Öğlen saatinde toplantı için belirlediğim şehir merkezindeki restoranımıza doğru yola çıktık. Güzel bir hava eşliğinde toplantımıza başladık. Bu toplantıda Thomas Bey ve Sinan Bey'den güncel ticari durum, yılsonu ve gelecek ile ilgili fikirlerini paylaştılar, bize tavsiyelerde bulundular. Yaptığımız toplantıdan aldığımız önemli notlar aşağıdaki gibi oluştu;

- 2015 yılı otomobil pazarı beklentimiz yaklaşık 930.000 adettir.
- Herhangi bir ekonomik kriz ön görmüyoruz.
- Türkiye'de %41 otomatik araç satılıyor; EDC şanzıman önce Duster sonra Sandero için yakında geliyor.
- Sene sonunda Dacia olarak Türkiye'de 7. sırada olmayı planlıyoruz.
- Renault gibi bir markanın ticari araç pazarında güçlü olmamak gibi bir lüksü yok.
- Stratejik olarak Renault için önümüzdeki 5 yılda üç temel planımız var:
  - o Birinci plan – C ve D segmentinde güçlü olabilmek.
  - o İkinci plan – Marka algısını değiştirebilmek.
  - o Üçüncü plan – Sadakat
- Renault bayilerinde bütçe planlaması, sermaye yönetimi, nakit akışı gibi finansal veri analizlerinin değerlendirilmesi işlemleri için çalışmalar yapıyoruz.
- Şebekemizde bütçe yaparak bayiliğini yöneten yetkili satıcı sayısının çok az olduğunu biliyoruz.
- Karlılık hesabı yaparken cironun yüzde kaçını kazanıyorum bakış açısından ziyade yatırmış olduğunuz sermayenin getirisine bakmak daha önemli bir sonuç verir.



• Kadjar modelimiz piyasaya çok iyi bir giriş yaptı ancak yedek parça problemi çekiyoruz.

• Thomas Bey'in gençlere tavsiyeleri;

o Ekip ruhu yaratın. Ekip, her zaman patrandan önemlidir. İyi ekip kötü patron ile başarılı olabilir fakat kötü ekip iyi patronla başarılı olamaz.

o "Plan, Do, Check, Act (PDCA)" yapın. Planlayın, yapın, kontrol edin ve aksiyon alın.

o Mücadele edin. Mücadele etmeden hiçbir başarı gelmez.



Yukarıdaki notlarımızı alıp toplantımızı bitirdikten sonra restoranın önünde hatıra fotoğrafımızı çektirdik ve Thomas Bey'i yoğun programı nedeniyle Paris'e doğru uğurladık. Akşamüstü maç saatine kadar serbest zamanımızda şehri gezip vakit geçirdik. İspanya maçı için tüm hazırlıklarımızı tamamlayıp milli takımımızı otelden uğurladık. Mercedes-Benz Arena'da bu sefer rakip İspanya'ydı. Zorlu bir maçın ardından İspanya'ya mağlup olduk ve gruptaki üçüncülük şansımızı sürdürdük. Maçtan sonra son gecemizi geçirmek üzere otelimize döndük.

7 Eylül Pazartesi sabahı otele kahvaltımızı yapıp dönüş yoluna geçtik. Öyle bir gezi oldu ki; hem iki ayrı şehir gördük, hem Avrupa Basketbol Şampiyonası'nda Milli Takım'ı destekledik hem de Renault ve REYSAD üst düzey yetkilileriyle birlikte olma şansını yakaladık. Öncelikle Genç REYSAD



gezinin fikir babası olan Sevgili Övgü Barut'a ve Denizhan Çayan'a, gerek organizasyonun planlanmasından gerekse de Genç REYSAD ekibinin toplanmasındaki özverilerinden dolayı teşekkürlerimi sunuyorum. Her gezide olduğu gibi bu gezide de bizi yalnız bırakmayan, verdiği desteklerle bizim her zaman her konuda arkamızda olan Sevgili REYSAD Başkanımız Ali Barut'a sevgi ve saygılarımı sunuyorum. Aynı şekilde Renault Finans Mahmut Bey'e de bizimle beraber olup Renault Finans'ın desteğini bir kere daha hissetmemizi sağladığı için teşekkür ediyorum. Oyak Turizm Emre Bey ve Cengiz Bey de ekipten sayılır, samimiyetlerinden dolayı teşekkür ediyorum. Yaptıkları organizasyon her zamanki gibi kusursuzdu. Son olarak, bu gezide yoğun programlarına rağmen bizi yalnız bırakmayan Renault Mais üst yönetiminden Thomas Bey'e ve Sinan Bey'e bir kere daha bizimle birlikte oldukları için teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bir sonraki Genç REYSAD organizasyonunda, daha geniş bir ekiple hep birlikte tekrar görüşmek üzere...

Genç REYSAD Yönetim Kurulu adına

Ali ÖZERİNÇ

**Genç  
Reysad****Genç Reysad**

Değerli Meslektaşlarım,



Genç Reysad olarak 2015 yılında ikinci toplantımızı 11 Şubat Çarşamba günü Dünya Ticaret Merkezi REYSAD ofisinde düzenledik.

Ocak ayındaki toplantımızda olduğu gibi bu toplantıya da Genç Reysad üyeleri ile birlikte Reysad, Orfin ve Renault Mais üst yönetimi de katılımlarıyla katkı verdiler.

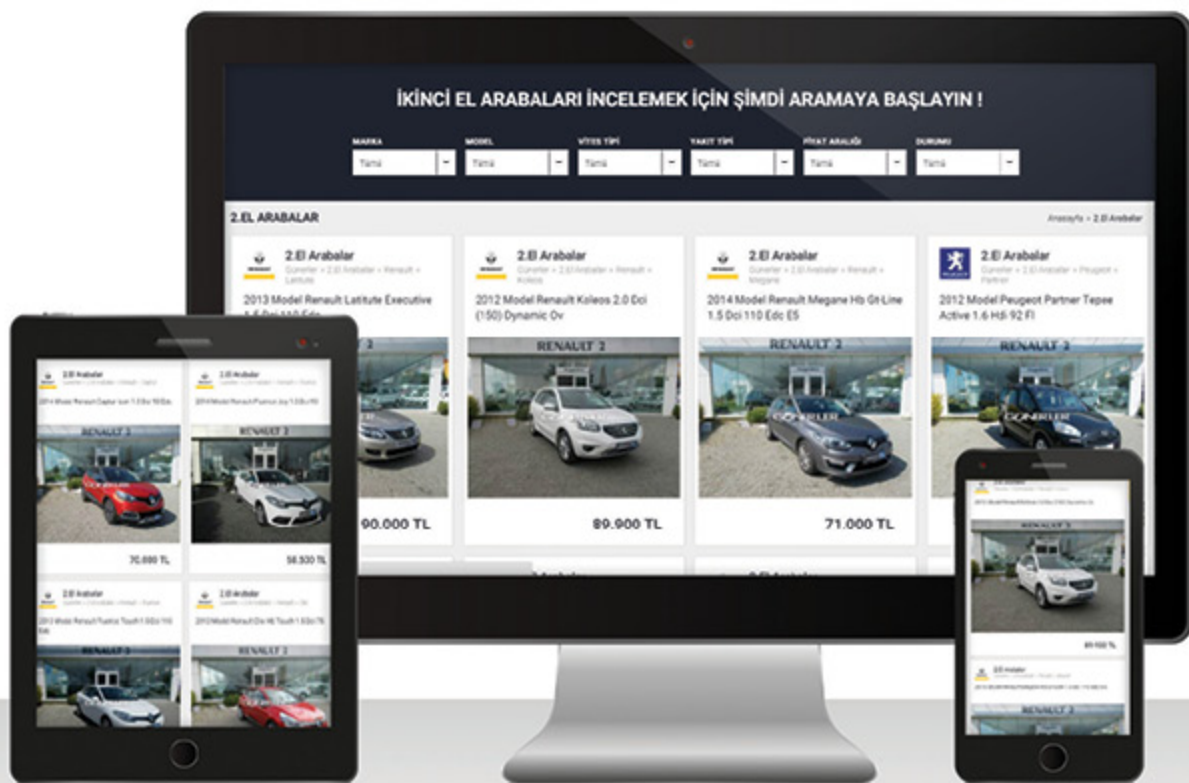
Gündem olarak, Ocak ayı verilerini değerlendirdik ve 2015 yılı otomobil pazarı ile ilgili bilgiler paylaştık. Bu bilgilerin yanı sıra çok değerli bir meslektaşımızı ağırlama fırsatı bulduk. Yaklaşık 25 yıldan beri Renault camiasının içinde olan ASF Renault Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hüseyin Fidan bizlerle birlikte oldu. Hüseyin Bey, yaptığı sunumla geçmişten bugüne nasıl geldiklerini, neler yaptıklarını ve otomotiv sektörünün önümüzdeki 10 yılı ile ilgili öngörülerini aktardı. Özellikle şirket yönetimindeki gelir-gider dengesine vurgu yapan Hüseyin Bey, zorlu piyasa koşullarında kar marjını artırmanın en önemli yollarından birinin de şirket giderlerini iyi yönetmek olduğunu vurguladı.

Biz gençlere, geleceğe dair önemli mesajlar içeren bu sunumun ardından bütün katılımcılarla birlikte Genç REYSAD'ın organize ettiği akşam yemeğinde keyifli sohbetimize devam ettik. Bu keyifli ve bol bilgi içerikli toplantımızın ardından herkesi uğurlayıp bir sonraki buluşma için çalışma yapmaya başladık.

Bir sonraki organizasyonumuzu da benzer bir yapıyla planlayıp uygulamaya koyacağız.

**Genç Reysad Yönetim Kurulu adına  
Ali Özerinç**

**GENÇ REYSAD**



## WEB SİTENİZİN! 2.EL KISIMINI BİZE EMANET EDİN

### İŞ GÜCÜNDEN VE ZAMANDAN TASARRUF EDİN.

Zugo Impetus sisteminden girmiş olduğunuz 2.El araçlarınız otomatik olarak yayınlanır. Arama motorları için optimize edilmiş yeni 2.el sayfanızla daha çok müşteriye ulaşın.

Alıcı müşteri talepleri Impetus LMT takip sistemine düşer. Bu sayede hiçbir fırsatı kaçırmaz tüm akıştan haberdar olursunuz.

Yıllık

999 \$  
+KDV



MÜŞTERİLERİNİZE RESPONSİVE WEB TASARIMLARIMIZ İLE  
HER İNTERNET PLATFORMUNDAN, HER ZAMAN ULAŞIN.

**1968'DEN BUGÜNE  
MİLYARLARCA KİLOMETREYİ BERABER KATETTİK.**

**VE YOLCULUĞUMUZ DEVAM EDİYOR...**



RENAULT'nun tercihi **eif**

