



**BASBUG**  
**GROUP®**

TEMMUZ - ARALIK  
2019

BÜLTEN

BÜYÜK BAŞBUĞ BULUŞMASINDA  
İŞ BAŞKA EĞLENCE BAŞKA

CORPORATE GAMES İSTANBUL'DA  
GALİBİYET COŞKUSU

BSG AUTO PARTS  
EĞİTİM SEMİNERLERİ

**BASBÜĞ**  
OTO YEDEK PARÇA

**BOES**  
GENUINE PARTS

**ASEL**  
OTO YEDEK PARÇA

**BSG**  
AUTO PARTS

**NEV**

# BUNDAN BÖYLE PSA YEDEK PARÇALARI BOES'E EMANET



PSA  
GRUBU'NUN  
YEDEK PARÇA  
DAĞITIMINDAKİ  
YENİ STRATEJİSİ  
**DISTRIGO,**  
**BOES GÜVENCESİYLE**  
EGE BÖLGESİ'NDEN  
HİZMETE  
BAŞLIYOR!

PSA  
GROUPE



**BOES**  
GENUINE PARTS

Bir Parça Güven  
Bir Parça Mutluluk



Zamanında  
Teslimat



Profesyonel  
Hizmet Anlayışı



Koşulsuz Müşteri  
Memnuniyeti

# içindekiler

04/05

BAŞKANIN MESAJİ

BAŞBUĞ GRUP  
İCRA KURULU  
BAŞKANI  
HALİT BAŞBUĞ

BASBUĞ BSG



06/07

BAŞBUĞ GRUP  
İCRA KURULU  
BAŞKAN YARDIMCISI  
İSMAİL BAŞBUĞ İLE  
SÖYLEŞİ



08-09

BAŞBUĞ GRUP  
TARİHÇESİ



10-13

BÜYÜK BAŞBUĞ  
BULUŞMASINDA  
İŞ BAŞKA  
EĞLENCE BAŞKA

Başbuğ Oto Yedek Parça,  
sektörün önemli tedarikçileri  
ile müşterilerini Büyük  
Başbuğ Buluşması'nda  
bir araya getirdi.



14-15

BAŞBUĞ OTO  
AR-GE VE  
İNOVASYON  
TOPLANTILARI  
TÜM HIZIYLA  
DEVAM EDİYOR!

Başbuğ Oto Yedek Parça;  
sektörün global iş ortakları  
Schaeffler, FERODO,  
Delphi, SKT, Bosch, Mahle  
ve Maysan Mando ile  
gerçekleştirdiği Ar-Ge ve  
İnovasyon toplantılarını  
başarılı bir şekilde  
geride bıraktı.



17

CORPORATE  
GAMES  
İSTANBUL'DA  
GALİBİYET  
ÇOŞKUSU



18

BSG AUTO PARTS  
EĞİTİM  
SEMİNERLERİ



20

BAŞBUĞ AİLESİ  
BU RAMAZAN'DA DA  
AYNI MASADA

Başbuğ Ailesi; Ramazan'ın  
sevincini, huzurunu ve  
mutluluğunu grup çatısı  
altında yer alan tüm firmaları  
ile iftar yemeğinde yaşadı.



22

MUTLU OL  
MUTLU KAL



23

ULUSLARARASI  
SATIŞ TEMSİLCİSİ  
YETİŞTİRME  
PROGRAMINDA  
BU YIL TÜRK  
KATILIMCILAR DA  
YER ALIYOR!



24-25

TÜRKİYE'DE YAĞ  
KEÇESİNİN ADI SKT



26

MAYIS 2019  
OTOMOTİV  
SONUÇLARI  
AÇIKLANDI



28-29

NEV'DE  
LANSMANLAR  
HİÇ BİTMEZ!



34-35

OTOMOBİL YAZ  
BAKIMI  
NASIL YAPILIR?

Yaz ayları öncesinde  
aracınızın bakımına ilişkin  
dikkat etmeniz gerekenler  
konusunda  
önerilerimiz



37-40

BALKANLARIN EN  
GÜZEL NOKTALARI,  
BAŞBUĞ  
OTO'NUN ŞANSLI  
MÜŞTERİLERİNİ  
BEKLİYOR!



31

BSG AUTO PARTS,  
GENÇ VE BAŞARILI  
SPORCULARIN  
YANINDA!

BSG Auto Parts, geleceğe  
yatırım yapmanın verdiği  
mutluluk ile sadece  
otomotiv sektörünün  
değil, başarılı gençlerin  
de yanında olduğunu her  
zaman yaptığı  
desteklerle göstermektedir.



32

SOSYAL MEDYADA  
BAŞBUĞ'U  
TAKİP EDENLER  
KAZANIYOR





## Halit Başbuğ

Başbuğ Grup İcra Kurulu Başkanı

### Dünya Otomotiv Sektöründeki Gelişmeler

Otomobil endüstrisi dinamik ve potansiyel olarak yıkıcı bir dönemden geçiyor. Yeni teknolojiler ve mobilite seçenekleri, araçları nasıl kullanmamız gerektiğini yeniden şekillendiriyor. Teknoloji ve bağlantılı sektörlerde yeni oyuncular işe giriyor ve geleneksel değer zinciri tehdit altında gözüküyor. Şimdiden diyebiliriz ki kazananlar, operasyonları kolaylaştıran, yeni yetenekler geliştiren, yeni iş alanlarına giren ve pazar fırsatlarını değerlendirmek için akıllı ortaklıklar oluşturan şirketler olacaktır.

### Peki Ülkemizde Durum Ne?

Ülkemizde de otomotiv endüstrisi oldukça zor günler geçiriyor. Satın alma gücünün düşmesi ve tüketici güveninin zayıflaması sonrası iç talep durumdan oldukça etkilendi.

**İlk 7 ay sonunda 213.000 adette kalan binek ve hafif ticari araç satışı 2018 yılına göre %47,5 düşüş yaşadı ve yeni araç pazarı neredeyse yarı oranlara indi.**

Bunun yanında Avrupa'da otomotiv sektöründe yaşanan daralmanın ihracatımıza etkisi de oldukça ciddi boyutlarda yaşandı.

### Satış Sonrasının Artan Değeri

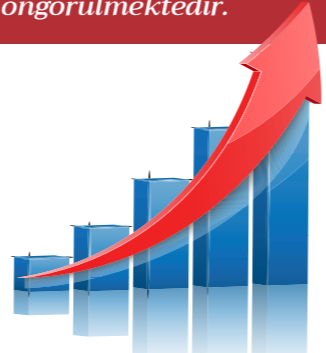
Sektörün dinamikleri içerisinde, operasyonel verimliliği ön planda tutacak aksiyonlar alınırken müşterilerin beklentilerini en üst düzeyde karşılayacak tedarik zinciri yapılarını doğru kurarak doğru zamanda, doğru çeşit ve adetlerde ürün tedariki sağlayarak, müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda hızlı ve ekonomik çözümler sunmak sektörün farklılaştığı hususlardır.

Tedarik zinciri, bir ürünün geliştirilmesi ve satılmasına dahil olan bireyler, kuruluşlar, kaynaklar, faaliyetler ve teknolojiler ağıdır. Hammadde, tedarikçiden üreticiye teslim edildiğinde döngü başlar ve bitmiş ürün müşteriye dağıtım ağı üzerinden teslim edildiğinde sona erer. Bu nedenle tedarik zincirinin amacı, müşterileri memnun etmek için doğru yerde, doğru zamanda, doğru miktarda ve doğru maliyette ürünleri tedarik etmek, üretmek, dağıtmak ve teslim etmektir. Bugünün artan ve değişen tüketici taleplerini karşılamak için şeffaf,

akıllı ve öngörülü modernize edilmiş bir tedarik zinciri yapısı kurmak oldukça önem arz etmektedir.

Otomotiv satış sonrası pazarını servis ve yedek parça olarak iki kısma ayırdığımızda; otomotiv servis işi, araçların bakım ve onarımını kapsamakta ve bu da toplam satış sonrası gelirlerin yaklaşık %45'ini oluştururken, %55'i araç parçalarının perakende ve toptan satışlarından gelmektedir.

**Market Research Future'ın verilerine göre 2018 yılında satış sonrası pazarı globalde 824 milyar dolar gelir elde etti. Pazarın 2030 yılına kadar 1.3 trilyon dolara ulaşacağı öngörülmektedir.**



Bu gelir, toplam otomotiv endüstrisinin gelirlerinin yaklaşık %20'sine denk gelmektedir.

Otomotiv endüstrisinin zor zamanlar geçirdiği bu dönemlerde, otomotiv satış sonrası sektörü hem ülkemizde hem de dünyada kısmi olarak büyüme trendini sürdürmektedir. Ancak, Türkiye ve dünyada önümüzdeki yıllarda otomotiv satış sonrası pazarı, birçok noktadan baskılanmaya devam edecektir. Yoğun rekabet ve artan pazar şeffaflığı araç başına sabit veya hatta biraz daha düşük ortalama yıllık servis maliyeti anlamına gelmektedir ki, bu da pazarın geleceği noktayı işaret etmektedir.

Otomotiv satış sonrası sektöründe artan rekabet baskısındaki en önemli faktörlerin başında araç imalatında ve parça üretiminde yaşanan teknik gelişmeler gelmektedir. Gelişmiş parça kalitesi daha uzun parça ömrü ve buna bağlı olarak daha uzun servis ve tamir aralıkları anlamında rekabet baskısını artıracaktır.

Yetkili servisler genellikle tam kapsamlı tamir ve bakım hizmetleri sunarken, bunun aksine pek çok özel servis tam kapsamlı bir hizmet sunamadığından, yüksek marjli hizmetlerde veya yüksek hacimli hizmetlerde uzmanlaşan rekabetçi bir strateji izleyeceklerdir.

Özel ve yetkili servisler arasındaki kalitedeki algılanan boşluklar (müşteri perspektifinden) muhtemelen daha da daralacaktır. Pek çok özel servis ve zincirinin tamir ve bakım bilgilerine daha iyi erişim, daha iyi parça lojistiği sayesinde giderek daha profesyonel hale geldiğini göstermektedir. Özellikle özel servisler, sigorta şirketleri, filo operatörleri ve finansal kiralama şirketleri ile ortaklığa girerek daha düşük fiyatlar karşılığında iş hacimlerini artırma noktasında çalışma sağlamak noktasında hızlı adımlar atmaktadırlar.

Böylece, özel servisler gelecekte otomotiv satış sonrası pazarındaki pastadan aldıkları payı artırma noktasında ciddi bir mesafe kaydetmektedirler.



Bugün baktığımızda, fırsatları risklerden daha ağır basıyor diyebiliriz. Küçük servisler için know-how, bilgi yönetimi ve eğitim için gerekli yatırımlar en büyük zorluk olacaktır. Özel servis zincirleri için durum bundan biraz farklı ilerlemektedir. Servis zincirlerinde, parça kalitesi ve verilen hizmetlerdeki yükseklik müşteri memnuniyetini ön plana çıkaracak aktivitelerdeki etkinlik ve teknolojik yeniliklere hızlı adaptasyon süreçleri müşteri güvenini kazanma ve rekabet avantajını sağlama noktasında ön plana çıkan hususlardır.

**Önümüzdeki yıllarda, OEM'ler ve onların yetkili servisleri, rekabet gücü yüksek pazarda kendilerine pazar payı almak için maliyet ve fiyat stratejilerini aktif olarak kullanacaklardır. Müşteri algısı, yetkili servislerin, özel servislere göre fiyat noktasında oldukça yüksek kaldığı şeklindedir. Müşteriler için cazip fiyatlar sağlama ve aynı zamanda marjların düşük kalmasını önleyen stratejiler geliştirme, servis sektörünün OEM'ler için en büyük zorluklarından biri olabilir. Ayrıca küçük, esnek ve çevik servis hizmeti sunan firmalar ile rekabet ederken iş modellerini, fiyat stratejilerini ve hizmet tekliflerini ihtiyaçlara göre ayarlamak konusunda pazarda birçok farklı zorluklarla karşılaşacaklardır.**

Yoğun rekabet, sektördeki farklılaşmayı ya da konsolidasyonu hızlandırıyor. İlk on özel servis zincirinin %30'luk bir pazar payına sahip olduğu Alman pazarı, 2007'den bu yana %11'lik bir artışla en yüksek konsolidasyon seviyesindedir. Benzer şekilde bu oran Fransa'da %29 seviyelerinde gerçekleşmektedir. İngiltere, İspanya ve Polonya'daki satış sonrası pazarlar daha az konsolide olmasına rağmen; İngiltere'deki en büyük on oyuncu %16, İspanya'da ise %13 pazar payına sahiptirler.

Yukarıda da belirttiğim üzere; toptan, perakende ve servis seviyesindeki konsolidasyon sadece organik büyümenin değil, aynı zamanda satın alma faaliyetlerinin hızlı ilerleyişin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu konsolidasyon ve organik olmayan büyümelerin dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızlanacağı kanaatini taşıyoruz.

### Taşın Altına Elimizi Koyuyoruz, Gücümüze Güç Katıyoruz!



2019 yılının ilk yarısında sektör ortalamalarının oldukça üzerinde bir büyüme göstererek gerek iş gücü, gerekse altyapı noktasında yapmış olduğumuz yatırımların karşılığını görmekten gurur duyuyoruz. Bu periyotta artan performansımızı, yılın ikinci yarısında da sürdürülebilir kılmak adına tüm çalışmalarımıza yön veriyoruz.

Değişime zamanında uyum sağlama hedefimiz doğrultusunda bakış açımızı, insan kaynağı kalitemizi ve teknik altyapılarımızı devamlı güçlendirmek için gerekli yatırımları yapmaktan kaçınmıyoruz. Aralıksız inovasyon bilinciyle hareket ediyor ve neredeyse yarım asırlık geçmişimizden ilham alarak ilk günkü heyecanımızla çalışıyoruz. Bugün halen dünyanın önde gelen otomotiv aftermarket üreticileriyle distribütörlük anlaşmaları yaparak ürün çeşitliliğimize kalite, bulunabilirlik ve uygun fiyatı da ekleyerek müşterilerimize hızlı lojistik hizmetiyle sunmaya devam ediyoruz.

### Yeni İşbirlikleri ve Büyümelerle, Hep Daha İleriye!

Şimdilerde adımlarını attığımız, Eylül ayında itibaren siz değerli müşterilerimize hizmet verecek olan "Yeni Lojistik Merkezimiz" ile birlikte tedarik zinciri yapımızda, daha hızlı ve kaliteli hizmet vermek adına teknolojik iyileştirmeler ve altyapı gereksinimlerimizi de hızlı bir şekilde sağlıyor olacağız.

Büyüme stratejilerimiz doğrultusunda, 2019 yılının başlarında OPEL markasının yedek parça yetkili satıcılığına başladık. 2019'un son çeyreğinde ise; sizlere daha önce bilgisini verdiğimiz PSA Grubu'nun yedek parça dağıtım konusundaki yeni stratejisi Distrigo'nun İstanbul Avrupa ve İzmir-Ege Bölgesi yedek parça yetkili satıcılığı görevini ihtiva edeceğiz.



Bir yandan güncel stratejileri yaparken diğer bir taraftan da öncelikle 2020 yılı ve önümüzdeki 5 yıl için tüm büyüme planlarımızı yaptık ve zamanı geldikçe sizlere de açıklayacağımız yeniliklerle karşınıza çıkmaya hazırlanıyoruz.

Görevimizin bilincinde, sürekli büyümeye ve gelişmeye devam edeceğiz.

# Başbuğ Grup

## İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

### İsmail Başbuğ ile Söyleşi

#### **Başbuğ'da ilk resmi görevinize ne zaman ve hangi görevde başladınız?**

İlk olarak, 2008 yılında depo elemanı olarak görevime başladım. Markaları, ürünleri ve özelliklerini bu vesileyle daha hızlı öğrenebiliyorsunuz. Birkaç ay burada çalıştıktan sonra o zamanlar Ford'un orijinal parça satışını gerçekleştirdiğimiz Başford firmamızda (şimdiki ismiyle BOES'te) satış destek elemanı olarak görev aldım. Resmi görevim burada başladı diyebilirim.

#### **İş yaşantınıza başlarken yaşadığınız sıkıntılar nelerdi? Yaşadığınız zorluklar neler oldu?**

Çoğu meslekte olduğu gibi bizimkinde de teknik bilgi ve detayların fazlalığı insanı zorluyor. Otomotiv sektörü derya deniz, bu nedenle olabildiğince farklı departmanlarda görev alarak tecrübe sahibi olmaya çalıştım.

#### **Bu sektörde olmanızda ailenizin etkisi mi daha baskın oldu, yoksa siz de sektöre karşı ilgi duyuyor muydunuz?**

Tüm erkek çocukları otomobillere ilgi duyar, ben de onlardan biriyim. İçinde olduğumuz sektör de otomotivin bir parçası, bu nedenle severek ve isteyerek görevimi gerçekleştirdiğimi söyleyebilirim. Firma sahibi aile bireyleri, kendilerinden sonra gelen nesillerin de bıraktıkları eserleri daha ileriye taşımaları için işin içerisinde olmalarını ister. Bu da sektöre ilgimin ötesinde, bayrak yarışının bir parçası olarak nitelendirdiğim ama, üzerine koyarak ilerleteceğim bir anlayış oldu.



#### **Otomotiv sektöründe dışında hangi sektörlerde çalışmak isterdiniz?**

Sektör ya da meslek tanımlaması yapamayacağım, fakat toplum yararına fayda sağlayan sivil toplum kuruluşlarında görev almak benim her zaman içinde bulunacağım ve çevremdeki insanları içine dahil edebileceğim vazgeçilmezimdir. Mesleki bir kariyer yolu seçmeseydim, zamanımın tamamını bu tarz işlerle geçirebilirdim. Bu tip kuruluşlarda görev almanın insanlara faydasının yanında, kendin için de hazzı büyük içsel tatmine yönelik ve insan ruhunu manevi açıdan oldukça doyurucu bir yanı olduğunu düşünüyorum.

#### **Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

Bildiğiniz üzere Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri otomotiv. Son birkaç yıldır ülkemizde otomobil satışları istenen düzeyde olmadığı için her geçen gün sektörümüz bundan etkilenmektedir. Sektörde yer alan her bir oyuncu, bunlara otomotiv satışından tutun da, yedek parça satışına kadar olan tüm oyuncularını dahil edebiliriz, oldukça zor zamanlar geçirmekte ve bu dönemler sektöre oldukça ciddi zararlar vermektedir. Aslında, önemli olan bu tarz zor dönemlerde en az hasarla süreci yönetebilmek, yani stratejik liderlik yapabilmektir. Biz de, Başbuğ olarak sektörün stratejik liderlik pozisyonunu üstlenerek, duran piyasalarda, oldukça efektif çözümler üretiyoruz. Yaptığımız analizlerde, önümüzdeki 5 yılın da otomotiv sektörü açısından zorlu geçeceğini, ancak sonraki yıllarda, bir toparlanma süreci yaşanacağını ve sektörün eski gücüne kavuşacağını tahmin etmekteyiz.

Bunun yanında sektör trendlerinde oldukça farklı yenilikler de yerini almaya başladı. Dünyada bugün adını sıkça duymaya başladığımız, ülkemizde de yavaş yavaş bahsi geçmeye başlayan hibrit ve elektrikli araç teknolojisi konularında da sektör dinamiklerini revize etmemiz gerekmektedir. Bizler de Başbuğ Grup olarak sektörü ve trendleri takip ederek gelişime ayak uydurmak noktasında oldukça çaba sarf ediyor ve geleceğe yönelik stratejik planlarımızı bu kapsamda belirliyoruz.

#### **Yapmaktan hoşlandığınız, ya da sizin için hobi olabilecek aktiviteler var mı?**

Dönemsel olarak insanların keyif aldığı şeyler değişebilir. Genel iş yoğunluğumdan kaynaklı olarak şahsi keyiflerimi bir tarafa bıraktım, olabildiğince ailemle zamane geçirmeye çalışıyorum. Yine de futbola olan ilgim ve klasik arabalar noktasındaki tutkum, beni zor zamanlarımda motive eden ve bir tür dinlenme aracı olan aktivitelerim arasında sayılabilir.

#### **Küçük yaşlardayken olmak istediğiniz meslek ne idi?**

Bu sorunun cevabı sizlere biraz enteresan gelebilir, ama küçük yaşlardan beri radyo programcısı olmak gibi bir idealim vardı. Çocukluğumu göz önüne aldığımızda, benim için kitle iletişim araçlarının içinde en samimisi, belki de biraz daha sahtelikten uzak olması açısından radyo iletişimi hep ön planda oldu. Birbirini görmeden gerçekleştirilen, etkileşimi yüksek sohbetler neticesinde ortaya çıkan bilgiden, diğer dinleyicilerin faydalandığını, eğlendiğini, üzüldüğünü, sevdiğini görmek oldukça farklı ve heyecanlı olabiliirdi.

#### **Sizi tanımayan birine kendinizi nasıl tanımlarsınız?**

Her insan gibi kendine göre doğruları olup, belli bir hayat felsefesi çerçevesinde yaşamaya çalışan biriyim. Genelde tanıştığım kişiler ilk dakikada benimle ilgili ne görür ve ne hissederlerse, beş sene sonra da aynı şeyleri düşünürler. Bence insan kendini tanımlayamaz, karşısındaki onun davranış ve düşüncelerini gördükten sonra kendince yorumlayabilir. Kimse aynaya dönüp baktığında kötü birisini göremez.



Başbuğ Oto Yedek Parça; 1974 yılında, Halit Başbuğ'un girişimleriyle İstanbul Aksaray'da Türkiye'nin ilk yerli otomobili olan Anadolu'nun yedek parçalarının perakende ve toptan satışı ile ticaret hayatına başlar.

1974



Anadol yedek parça satışına, Ford marka araçların yedek parça satışını ekler.

1980



İstanbul Aksaray'da 2.000 m<sup>2</sup> depolama alanına sahip yeni binasına taşınan Başbuğ Oto Yedek Parça, Türkiye'nin belirli bölgelerini kapsayacak şekilde satış elemanı çıkararak toptan yedek parça satışına devam eder.

1987



20 kişilik bir ekiple tüm Türkiye'yi kapsayacak şekilde toptan yedek parça dağıtımını sürdürür.

1995



2000 yılında İstanbul Hadımköy'de 12.000 m<sup>2</sup> kapalı depolama alanına sahip merkez binaya taşınır. Aynı yıl, BSG Auto Parts markasını da bünyesine ekler.

2000



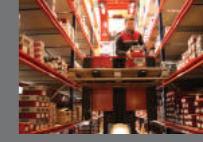
İlk ihracat hamlesi bu yılda başlar ve Başbuğ günümüzde, 63'ten fazla ülkeye ihracat yapan bir firma haline gelir.

2003



BAŞFORD Oto Yedek Parça kurularak Ford Otosan yetkili toptan yedek parça satıcısı olarak faaliyetlere orijinal yedek parça satışı da eklenir.

2007



Sadece Ford olan ürün grubunda çeşitlenmeye gidilerek, önce Mercedes-Benz ve ilerleyen yıllarda VW, Opel, BMW, Peugeot, Hyundai, Citroen, Kia, Audi, Seat, Skoda, Land Rover, Mini, ve Chevrolet markaları katılır.

2008



İlk şubeleşme deneyimine 6.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda Ankara şubesini açarak başlar.

2012



Adana'da 3.000 m<sup>2</sup> depolama alanına sahip şube faaliyete geçer.

2013



NEV firması ile Peugeot ve Hyundai yetkili satıcılığı, servis hizmetleri ve 2. el araç satış sektörüne giriş yapılır. Aynı yıl kurulan, NEV Sigorta firması ile birlikte sigorta şirketlerinin her branşında poliçe üretimine başlanır.

2014



2015 yılının Ocak ayında açılışı yapılan İzmir şubede, 7.000 m<sup>2</sup> depolama alanında hizmet verilir.

2015



Başbuğ Ailesi'nin bünyesine dahil olan ASEL Oto Yedek Parça firması, sigorta-tedarik alanındaki açığı kapatır ve sektöre hızlı bir giriş yapar.



Aynı yıl açılışı yapılan Erzurum'daki şube 3.000 m<sup>2</sup>'si kapalı, toplam 5.000 m<sup>2</sup> alanda hizmet vermeye başlar.

2016



Bünyesinde bulunan Başbuğ Oto Yedek Parça, Başford Oto Yedek Parça, ASEL Oto Yedek Parça ve NEV firmaları ile birlikte Basbug Group şirketi oluşturulur.

2017



Fiat, Renault, Subaru, Daihatsu, Toyota, Honda, Mazda, Nissan, Isuzu, Suzuki, Mitsubishi markaları da Başbuğ Oto Yedek Parça bünyesine eklenir. Bünyesine kattığı güçlü markalarla, 2018 yılının son çeyreğinde Kore ve Japon yedek parça grubunda da sektörde adından söz ettirmeye devam eder.

2018



2019 yılının başlarında OPEL markasının yedek parça yetkili satıcılığına başlanır. Orijinal yedek parça satışına yönelik olarak BOES (Başbuğ Original Equipment Supplier) faaliyete geçer.

PSA Grubu'nun yedek parça dağıtım konusundaki yeni stratejisi Distrigo projesi ile Peugeot, Opel, Citroën ve DS markalarının İstanbul Avrupa Yakası ve Ege Bölgesi yedek parça yetkili satıcılığı anlaşması ile 2019 yılının son çeyreğinde başlayacak çalışmaların temelleri atılır.

2019

# BÜYÜK BAŞBUĞ BULUŞMASINDA İŞ BAŞKA EĞLENCE BAŞKA



*Başbuğ Oto Yedek Parça, sektörün önemli tedarikçileri ile müşterilerini Büyük Başbuğ Buluşması'nda bir araya getirdi.*

6 Nisan'da Başbuğ Oto Yedek Parça genel merkezinde gerçekleşen etkinlikte onlarca tedarikçi ile yüzlerce müşteri bir araya geldi. BSG Auto Parts, Federal Mogul, Schaeffler, Garrett, Opel, Aisin, Depo, Febi, Dayco, SKT, NGK-NTK, SKF, Pierburg, ZF, Sachs, Delphi, FTE, Supar, Kale, Turtel, Motus ve Silbak markalarının katılımıyla gerçekleşen etkinlik katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı.



Başbuğ Grup İcra Kurulu Başkanı Halit Başbuğ yaptığı açılış konuşmasında "Henüz yolların kısıtlı, araçların sayılı olduğu günlerde başlayan yolculuğumuz, bugün dünyanın 63'ten fazla ülkesine ulaştı. Şüphesiz, bu yolculuk sizlerle birlikte bugünlere geldi.

2019 yılının ilk periyodunda sizlerin de desteği ve katkısı ile %51.8'lik bir büyüme sağlayarak, büyüme stratejilerimiz doğrultusunda gelişme gerçekleştiriyoruz..." diyerek Başbuğ Grup şirketleri olarak büyüme stratejilerine ve iş birliklerine yer verdi. Ayrıca "2019 yılında Groupe PSA'nın yedek parça dağıtım konusundaki yeni stratejisi Distrigo'nun İstanbul Avrupa ve Ege Bölgesi yedek parça yetkili satıcısı görevini ihtiva edeceğiz." diyerek sektör için önemli bir projenin bilgisini de paylaştı.

Merkez bina lojistik alanında, organizasyona özel olarak yapılan tasarım ile sanayi sitesi konsepti oluşturuldu. Öğle saatlerinde başlayarak gün sonunda biten organizasyonda Başbuğ tedarikçileri ile müşterilerinin sohbet tadında görüşmeler sağlayacağı ortamlar oluşturuldu.

Konukların geleneksel lezzetlerin tadına baktığı gecede, Klasik Otomobil Sergisi ile de bol bol fotoğraf çekilme imkanı sunuldu. Katılımcılar, #BuyukBasbugBulusmasi hashtagiyle fotoğraflarının çıktısını alarak, geceden küçük birer hatıra ile ayrıldılar.



GELENEKSEL  
LEZZETLER



KLASİK  
ARABA SERGİSİ

**BÜYÜK  
BAŞBUĞ  
BULUŞMASI**



## GENCER ORKESTRASI

*Günün ilerleyen saatlerinde Türkiye'nin en iyi perküsyon sanatçısı Gencer Savaş ve Bandosu, geceye özel olarak hazırlanan otomobil farlarından yapılan davulu ve lastiklerden oluşturulan trampetiyle dev bir sahne şovuna imza attı.*



## •DOĞAN AKDOĞAN •ONUR ATILLA •OKAN ÇABALAR TALKSHOW

Organizasyonda eğlencenin zirve yaptığı saatlerde, Güldür Güldür programından tanınan Doğan Akdoğan, Onur Atilla ve Okan Çabalar Talk Şov'u katılımcılarla buluşarak keyifli anlar yaşanmasını sağladı.



## BAŞBUĞ VE TEDARİKÇİLERİ İLE BİREBİR GÖRÜŞMELER



“İş Başka, Eğlence Başka” sloganı ile başlayan gece, misafirlerin sürpriz hediyeleri alması ile tüm katılımcılarda hoş bir seda kaldı.



# BAŞBUĞ OTO AR-GE VE İNOVASYON TOPLANTILARI TÜM HIZIYLA DEVAM EDİYOR!

*Başbuğ Oto Yedek Parça, sektörün global iş ortakları Schaeffler, FERODO, Delphi, SKT, Bosch, Mahle ve Maysan Mando ile gerçekleştirdiği Ar-Ge ve İnovasyon toplantılarını başarılı bir şekilde geride bıraktı.*



Müşterilerine daha iyi ve eksiksiz hizmet verebilmek adına ürün geliştirme ve stok çeşitliliğini artırmaya yönelik olarak devam eden toplantıların belirli periyotlarla tekrarlanması yönünde fikir birliğine varıldı.



Başbuğ Oto Yedek Parça; Ar-Ge faaliyetlerine verdiği önemi her geçen yıl daha da artırmakta, bu kapsamda yetkin personeller istihdam ederek, daha etkili ve verimli sistemler tasarlamaktadır.

2019 ve sonraki yıllarda da yapılacak ürün ve sistem altyapısındaki geliştirmeler ile sektördeki yenilikler noktasında öncü tutumunu sürdürmeye devam edecek.





# GELECEK İÇİN MOBİLİTEYE YÖN VERİYORUZ

Gelecekte insanlar nasıl seyahat edecek? Peki ürünler nasıl sevk edilecek? Hangi kaynakları kullanacağız, ne kadarına ihtiyaç duyacağız? Yolcu ve yük taşımacılığı sektörü hızla gelişirken, Schaeffler olarak, yenilik ve hareket için itici gücü sağlıyoruz. Her zamankinden daha çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, hibrit ve alternatif yakıtlı araçları özel, kurumsal ve kamusal kullanım için yepyeni bir boyuta taşıyan teknolojilerin sınırlarını zorluyoruz. Zorluklar ne kadar büyük olursa olsun, biz çözüm üretiriz.

[www.schaeffler-mobility.com](http://www.schaeffler-mobility.com)

**SCHAEFFLER**

## Corporate Games İstanbul'da Galibiyet Coşkusu



Başbuğ Grup, farklı branşlarda şirketler arası müsabakalar düzenleyen Corporate Games İstanbul'da futbol ve tavla karşılaşmalarında yerini aldı. Futbol müsabakalarında oldukça başarılı sonuçlar elde etti ve üçüncülüğü göğüsleyen takım oldu.



Şirketler arası spor turnuvaları düzenleyen **Corporate Games İstanbul'a 17 farklı branştan 87 marka katılım gösterdi.** 26 markanın mücadele ettiği futbol turnuvasında Başbuğ Grup üçüncülüğü sahiplenen takım oldu. Turnuva sonunda ödül töreni ile madalyalarını alan Başbuğ Futbol Takımı gelecek yıllar için çitayı yukarıya taşımayı başardı.

Takımın kadrosu, Başbuğ Grup'un geleneksel olarak düzenlediği futbol turnuvasındaki ilk üçün en iyi oyuncularını içerisinden belirlendi. Şirket içi turnuvarın bu yılki galibi Deportivo olurken, ikincilik NEV Castle'in, üçüncülük ise AC Mizan'ın oldu. Gol kralı NEV Castle takımından İsa Karaca, turnuvarın en iyi kalecisi ise Deportivo'dan Özer Özgül madalyalarını almaya hak kazandı.



1



2



3

# BSG Auto Parts Eğitim Seminerleri

*63'ten fazla ülkede müşterilerine kaliteli ürün politikasıyla hizmet veren BSG Auto Parts; yurt içinde İzmir ve Uşak'ta, yurt dışında ise Saraybosna'da ustalara özel olarak düzenlediği eğitimlerini tamamladı.*

Eğitimlerde, markanın yaptığı yatırımlardan, ürün yelpazesinden, kullanıcı haklarından ve ürünlerin doğru kullanımına dair detaylı bilgiler de verildi.



İZMİR



UŞAK



SARAYBOSNA

Eğitim sonrası BSG marka temsilcileri ve ustalar hep birlikte yemek masasında buluşarak keyifli sohbetler geçirdi ve gece hatıra fotoğrafları ile son buldu.



## MUTLU MÜŞTERİLERİMİZ İLE DÜNYALAR BİZİM OLDU!

Milyonlarca yedek parça stokumuz, sayısı **500.000**'i aşan yıllık teslimat ağımız ve **15.000**'in üzerinde ürün referansımız ile başta Türkiye, Rusya, Çin, Dubai ve Hollanda olmak üzere **63**'ten fazla ülkede bulunmamızın tek sebebi var...

Dünyanın her noktasının bir parçası olmak!



*Başbuğ Ailesi  
Bu Ramazan'da da  
Aynı Masada*

*Başbuğ Ailesi; Ramazan'ın sevincini, huzurunu ve mutluluğunu grup çatısı altında yer alan tüm firmaları ile iftar yemeğinde yaşadı.*

Fuat Paşa Yalısı'nda gerçekleşen iftar yemeğinde, Yönetim Kurulu Üyeleri ve tüm çalışanlar bir aradaydı. Başbuğ'un her yıl geleneksel olarak düzenlediği iftar yemeğinde tasavvuf müziği dinletisi eşliğinde hoş bir gece yaşandı.



Orijinal ile sadece  
daha iyi sürersiniz.



Benim  
seçimim?  
Orijinali.

Daha azıyla yetinmeyiniz:

- Yüksek kaliteli termostatlar ve EGR valfleri ve orijinal BorgWarner kalitesinde sağlam, dayanıklı turboşarjlar
- Kapsamlı ürün programı
- Hızlı ve güvenli yedek parça tedariği
- Bütün dünya çapında distribütör ağı
- Hata teşhisi ve tamirde en iyi düzeyde destek



aftermarket.borgwarner.com

**BorgWarner**

# MUTLU



BOZA DAĞITIMI

DÜNYA KADINLAR GÜNÜ



Mutlu  
ol  
Mutlu  
kal

SEVGİLİLER GÜNÜ

ÇİKOLATA YAPIMI ETKİNLİĞİ



Çalışan motivasyonunun önemi gün geçtikçe daha çok anlaşılırken Başbuğ Grup da şirket içi etkinliklere yoğunluk veriyor.

Grup çatısı altındaki tüm markalarıyla **çikolata yapım etkinliği** organize eden Başbuğ Grup lezzetli ve keyif dolu anılarına bir yenisini daha ekledi.

*Uluslararası Satış Temsilcisi  
Yetiştirme Programında Bu Yıl  
Türk Katılımcılar da  
Yer Alıyor!*



Sektörde bir ilk olma özelliği taşıyan Uluslararası Satış Temsilcisi Yetiştirme Programı'nın yabancı öğrencilerin oto yedek parça sektöründeki istihdamına ilişkin ilk aşamasının 2018 yılında başarıyla tamamlandı. Ardından ikinci aşama olarak nitelendirilen kısımda projenin kapsamı genişletilerek "otomotiv ve otomotiv mühendisliği bölümlerinde" okuyan veya yeni mezun olmuş Türk

öğrenciler de programın kapsamına dahil edildiler. Program sonucunda başarılı olan öğrencilerden bazıları her geçen gün büyüyerek sektöre katma değer oluşturan Başbuğ Oto Yedek Parça bünyesinde istihdam edilme şansına sahip olmaktadır. Bu program aynı zamanda sektörün ihtiyacı olan nitelikli iş gücü talebine de cevap verme noktasında önemli bir yere sahip olmaktadır.



# DÖNER MİL KEÇELERİ ALANINDA TÜRKİYE'NİN LİDER MARKASI

Yağ Keçesi alanında Türkiye'nin lider firması olan SKT'nin Pazarlama ve Satış Müdürü Sn. Emrah İşbilir ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. SKT hakkında detaylı bilgiler veren Sn. İşbilir, "SKT, yüksek yıllık üretim kapasitesi, binek, hafif ticari, ağır ticari, traktör ve endüstriyel keçe gruplarında geniş ürün çeşitliliği ile Türkiye'de lider konumundadır" dedi.



**Emrah İŞBİLİR**  
Pazarlama ve Satış Müdürü

“

SKT, Yalın üretim yapısı ile ilk hammadde girişinden Satış Sonrası Hizmetler aşamasına kadar tüm birimlerinde müşteri memnuniyetini esas alarak faaliyetlerine devam etmektedir.

**Firmanızı, kuruluşundan bu güne kadar geçen süreci dönemler itibarıyla değerlendirir misiniz?**

Döner mil keçeleri alanında Türkiye'nin lider markası olan SKT, 1955 yılında Bursa'daki sanayi dünyasının önemli isimlerinden Süleyman Beltan, Kemal Coşkunöz ve Talat Diniz tarafından kurulmuş olup, halen Diniz Holding bünyesinde sızdırmazlık elemanları üretimi yapmaktadır.

Bugün yüksek yıllık üretim kapasitesi, binek, hafif ticari, ağır ticari ve endüstriyel keçe gruplarında geniş ürün çeşitliliği ile Türkiye'nin lider konumunda olan firmamız, devam eden yatırım projeleri ile sektörünün atılımı, gücü, dinamik ve fark yaratan firması olmayı sürdürmektedir. Ayrıca, Türkiye'de ilk yağ keçesi ve elektrik motoru üretimi, ilk sentetik kauçuk kullanımı gibi Türk sanayisine önemli yenilikler kazandırmış olan SKT, bu yenilikçi bilinçle 2015 yılında SKT Ar-Ge Merkezi'ni kurmuştur. SKT Ar-Ge, günümüzün artan teknik beklentilerini karşılayan malzeme, ürün ve prosesler geliştirmekte ve teknolojiye katkıları yakından izlemektedir.

**Sizi diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?**

SKT, yalın üretim yapısı ile ilk hammadde girişinden Satış Sonrası Hizmetler aşamasına kadar tüm birimlerinde müşteri memnuniyetini esas alarak faaliyetlerine devam etmektedir. Yenilenen organizasyonu ve sürekli gelişmeye sağduyulu bir yaklaşım felsefesini benimsemiş alanlarında tecrübeli uzman ekibimiz ve 65 yıllık deneyimimiz büyümamızın en önemli faktörleridir.

SKT üretimlerini ISO 9001 ve ISO:TS 16949 Kalite Sistemleri kapsamında Bursa lokasyonunda entegre üretim tesisinde gerçekleştirmektedir. Entegre tesis olmanın en önemli avantajı olan OEM Standartlarında hızlı üretim ve sevkiyat performansımız, tercih edilme sebebidir.

Ülkemizde; birçok OEM ve OES grubunun ana tedarikçisi olan SKT, yurt dışında da OEM ve OES müşteri grubu ile çalışmaktadır.

**İhracat faaliyetleriniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**

Üretiminin %50'sinden fazlasını ihraç eden firmamız, Türkiye ekonomisine bu anlamda katkıda bulunmaktadır. Almanya, İngiltere, Fransa ve Rusya gibi otomotiv sektörünün lokomotifleri olan ülkelere ihracat yapan firmamız, günümüzde sayısı 40'ın üstünde ülkeye SKT kalitesini ihraç etmektedir.

**Ürünleriniz ve kullandıkları sektörler nelerdir? Firmanızın faaliyet alanı, üretim tesisleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

SKT, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde 14.000 m2 kapalı, toplam 20.000 m2 alan üzerinde, 350'yi aşkın personeliyle başta otomotiv ve tarım sektörü olmak üzere birçok sanayi koluna hizmet etmektedir. Başlıca ürünlerimiz kauçuk ve PTFE dudaklı döner mil keçeleri, piston keçeleri, u-cup ve titreşim sönmüleyicilerdir.

SKT, bünyesinde metal şekillendirme, metal yüzey işlem, kauçuk karışım hazırlama, yay üretimi, plastik enjeksiyon, PTFE takoz üretimi, kompresyon/transfer/enjeksiyon kalıplama, yüksek teknoloji test laboratuvarı gibi birçok prosesi barındırmaktadır. Üretimde dikey entegrasyon, modern teknoloji, sürdürülebilir yüksek kalite ve sürekli iyileştirmeyi ilke edinmiştir.



SKT'nin başarısının en önemli etkeni, yapılan yatırımların ve inovasyon sürecinin devamlılığıdır. Bu kapsamda sektörde ilkleri daima bünyesinde gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşamaktadır.

**Ülkemizde otomotiv sanayi sektöründe firmanız nasıl bir konumda yer alıyor?**

Uzun yılların vermiş olduğu üretim tecrübesi ile bir dünya markası olan SKT, Türkiye'de birçok OEM ve OES müşteri grubunun ana tedarikçisi durumundadır. Ayrıca ülkemiz aftermarket alanında geniş ürün çeşitliliği ve kuvvetli dağıtım organizasyonu ile pazar lideri konumunda bulunmaktadır.

**Yurt İçi Satış ve Pazarlama organizasyonunuzdan bahsedebilir misiniz?**

Yurt İçi Satış ve Pazarlama Müdürlüğümüz; Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Hizmetler bölümlerinden oluşmaktadır. Yurt içi müşterilerimiz, otomotiv yedek parça pazarında SKT markasının dağıtımını yapan bayi kanalı, OEM ve OES müşteri grubu ve endüstriyel alanda ürünlerimizin satışını yapan özel müşterilerimizden oluşmaktadır. Ayrıca ihaleler yoluyla resmi kurumlara satışlarımız mevcuttur.

SKT, Türkiye pazarında hizmet vermeye başladığı ilk günden bu yana satış sonrası hizmetlere son derece önem vermektedir. İthalatın çok yoğun olduğu yedek parça pazarında hem ticari müşterilerin hem de son kullanıcı olarak tabir ettiğimiz perakende ve servis noktalarının ürünler ile teknik bilgiler alabileceği, ürünün arkasında duran firmalar

ile çalışmak istedikleri görülmektedir. Ticari olarak çalışma yaptığımız müşterilerimiz ile birlikte tüm Türkiye'deki perakende ve servis noktaları satış sonrası hizmetler ekibimiz tarafından düzenli olarak ziyaret edilmektedir. Yapılan ziyaretlerde SKT ürünleri ve kalite prensipleri hakkında detaylı bilgiler son kullanıcılara aktarılmaktadır. Yapılan ziyaretlerde alınan her türlü bilgi, talep, öneri ve şikayet anlık olarak fabrikamızda ilgili birimlere iletilmektedir.

Yapılan tüm ziyaretlere ait bilgiler veri tabanımızda kayıt altına alınmakta ve toplanan bilgilere göre düzenli raporlamalar ve analizler ile pazarın nabızı tutulmaktadır.

Ayrıca çok yakında hizmete girecek olan mobil uygulamalarımız ile son kullanıcıların ürün hakkındaki tüm verilere ulaşması sağlanacaktır.

**SKT'nin yerli otomobile bakış açısı nedir? Böyle bir projenin içinde olunması dahilinde atılacak adımlar neler olacaktır?**

Türkiye gerek OEM gerekse yan sanayi olarak yerli otomobil üretecek tüm argümanlara sahiptir. Oluşturulacak ortak bir platformda dünyadaki rakipleriyle rekabet edebilecek kalite ve teknolojik altyapıda yerli otomobil üretmek mümkün görünmektedir.

Yılların vermiş olduğu tecrübe ile SKT olarak, Ar-Ge faaliyetleri, tecrübeli personel yapısı, üretim yeterlilikleri ve en önemlisi tasarım kabiliyeti sayesinde yerli otomobil projesi kapsamında üstüne düşen her türlü sorumluluğu yerine getirebilecek düzeydedir.

Uzun yıllardır ülke ekonomisine önemli katkılarda bulunan firmamız, Türkiye'nin en önemli projelerinden biri olan yerli otomobilin içinde olmaktan gurur duyacaktır.

**Başbuğ Oto ile iş birliğinizin hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

**Türkiye'de yedek parça dağıtım konusunda en başarılı firmalardan olan Başbuğ Otomotiv ile uzun yıllardır çalışmaktayız. Karşılıklı iyi niyet, anlayış ve sistemli çalışmalar neticesinde hem işlerimizi daha da büyüttük hem de ülkemize katma değer sağladık. Şu anda da sağlamaya devam ediyoruz. Başbuğ Otomotiv'in uzun yıllardır süregelen başarılı çalışmalarının devam etmesini diliyorum.**

**SKT Türkiye'de Yağ Keçesinin Adı...**

## MAYIS 2019

# OTOMOTİV SONUÇLARI AÇIKLANDI

2019 yılı Ocak-Nisan döneminde toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13, otomobil üretimi ise yüzde 14 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 489 bin 429 adet, otomobil üretimi ise 322 bin 281 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Nisan döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48 azalarak 123 bin 155 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 47 oranında azaldı ve 93 bin 228 adet olarak gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2019 yılı Ocak-Nisan döneminde üretim yüzde 11 seviyesinde, ağır ticari araç grubunda yüzde 29, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 9 seviyesinde azaldı. 2018 yılı Ocak-Nisan dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 51, hafif ticari araç pazarı yüzde 50 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 60 azaldı.

2019 yılı Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında

yüzde 8 oranında azalırken, otomobil ihracatı yüzde 12 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 426 bin 26 adet, otomobil ihracatı ise 275 bin 967 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında yüzde 7 azalırken, Euro bazında ise yüzde 1 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 10,5 Milyar \$ olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 14 azalarak 3,9 Milyar \$ seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 7 azalarak 3,4 Milyar seviyesinde gerçekleşti.



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ  
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION



Kaynakça: <http://www.osd.org.tr/haberler/nisan-2019-otomotiv-sonuclari-aciklandi/>

# BSG AUTO PARTS YENİLENEN WEB SİTESİYLE ŞİMDİ ÇOK DAHA GÜZEL!



# BSG

AUTO PARTS

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

# NEV'DE LANSMANLAR HIÇ BİTMEZ!

*Kuralları değiştiren tasarıma ve özgün çizgilere sahip Yeni Peugeot Rifter'in benzersiz sürüş keyfini denemek isteyenler Mart ayında NEV Peugeot'da gerçekleşen lansmanda bir araya geldi.*

Showroom'da sergilenen Yeni Peugeot Rifter; şıklığı, çevikliği ve sağlamlığı tek bir araçta buluşturdu. Kısa, yükseltilmiş motor kapağı ve artırılmış yerden yüksekliği Yeni Peugeot Rifter'a bir SUV görünümü veriyor.

Dikey ızgarası ve bir Peugeot imzası olan LED gündüz farları daha kompakt ve daha dinamik bir tasarım oluşturuyor.

Dış görünümündeki yenilikler, sınıfının standartlarını yeniden belirliyor.



Alüminyum gri tampon koruması, 17 alüminyum alaşım jantları, tavan barları, aracı çevreleyen çamurluk ve kapı korumaları Yeni Peugeot Rifter'in olağanüstü kişiliğini güçlendiriyor.

Yenilikçi BlueHDi dizel motorlar ve 8 ileri tam otomatik EAT8 şanzıman sayesinde gerçek sürüş şartlarında düşük yakıt tüketimi ile yüksek performansı bir araya getiriyor.

Yeni Peugeot Rifter hakkında detaylı bilgi almak ve ücretsiz test sürüşleri için NEV Peugeot sizleri bekliyor.



*Nisan ayında satışa sunulan Hyundai'nin SUV segmentindeki sıra dışı modeli KONA, benzinli motor seçeneğine dizeli de ekledi. NEV Hyundai, aracı ilk keşfedenlerden olmak isteyenleri ise showroom'unda ağırladı. KONA dizel, 4.4 litre yakıt tüketimi ve 136 PS güç özelliklerini barındıran dizel motor seçeneği ve daha pek çok özelliği ile showroom misafirlerini hayran bıraktı.*

KONA'yı rakiplerinden ayıran en önemli nokta, detaylarına verilen önemdir. KONA'nın içerisine girdiğiniz zaman; yüksek kaliteli malzemeler, farklı renk seçenekleri ve sürücüyü odaklanmış konsol ile karşılaşacaksınız. Kontrast dikişlerini ve konsol üzerinde yer alan kaplamaları kırmızı ya da limon yeşili renkleri ile bezeyip kendi aracınızı yaratabilirsiniz.



Geniş altıgen ızgarası, ızgaranın güçlü imajını pekiştiren ön far grubu, agresif görümlü LED gündüz sürüş farları gibi detayları sayesinde çarpıcı bir tasarım sunan KONA, modern görünümü ile gelecekte bugüne bir fener tutuyor.

KONA Dizel, NEV Hyundai Showroom'unda sizleri bekliyor.







## MODERN TEKNOLOJİNİN KLASİK BİR TARZI VAR!

Klasik bir otomobile çalışmak, derinlemesine bilgi ve uzun bir tarih gerektirir. Ayrıntıya azami özen gösterilerek tasarlanmış klasik araba tasarımlı su pompalarının kalitesini garanti etmenin tek yolu budur. 50 yılı aşkın tarihi ve üstün üretim teknolojisine istinaden, ürünlerimiz Bugatti, markalarıyla firmamız İtalya'da lider konumda ve Avrupa'nın en büyük altı su devirdaim üreticisi arasında yer almaktadır. Stoğumuzda 800'den fazla su devirdaim çeşidi bulunmakta ve Avrupa araç parkının büyük çoğunluğunu kapsamaktadır. Ürün gamı işimizin gerçek değerini yansıtır ve ihtiyaçlarınıza göre şekillendirilmiştir.

Web sitemizi ziyaret ederek daha fazlasını keşfedin [www.bugattiautoricambi.com](http://www.bugattiautoricambi.com)



## BSG Auto Parts, Genç ve Başarılı Sporcuların Yanında!

BSG Auto Parts, Topkapı Okulları Erkek Voleybol Takımı'na yıl boyunca yaptıkları mücadelelerde sponsor oldu. Türkiye finallerine kadar yükselip mücadele eden Midi Erkek Voleybol Takımı 7 bölgeden 32 takımın katıldığı Türkiye Şampiyonası'nda final müsabakasına kadar tüm rakiplerini geride bırakarak **Türkiye 2.'si** oldu.



2018-2019 sezonu voleybol erkekler A takımı; Bölgesel Lig mücadelesinin A grubunda Yeniköy, İTÜ, Teşvikiye gibi spor kulüplerinin yer aldığı turnuvayı ikinci olarak tamamladı. Gelecek sezonda 2. Voleybol Erkekler Deplasmanlı Ligi'nde yer alarak, 1. lige çıkmak için mücadele edeceğinden bu hedef doğrultusunda oyuncu kalitesini artıracak hamleler yapmaya devam edecektir.

BSG Auto Parts, geleceğe yatırım yapmanın verdiği mutluluk ile sadece otomotiv sektörünün değil, başarılı gençlerin de yanında olduğunu her zaman yaptığı desteklerle göstermektedir.





# Doğru cevabı ver, hediye kazan.

*Başbuğ'u Takip Edenler Kazanıyor!*

*Başbuğ Oto Yedek Parça sosyal medya hesaplarında gerçekleşen Ustalara Sorular paylaşımlarına doğru yanıt veren takipçiler arasından seçilen şanslı kullanıcılar hediyelerine kavuştu! Siz de işimin ustası benim, doğrusunu bilirim diyorsanız takip etmeyi unutmayın...*



## İŞTE O ŞANSLI İSİMLER

Tolga Düşünmez • Hasan Şimşek • Ahmet Ay • İmren Khorshidi  
Mustafa Topal • Bayram Karamuk • Şenol Kaldılı • Çakır Uslugel  
Mücahit Konak • Nurettin Maktay • Volkan Ocak • Gökhan Beğiş  
Tufan Tekin • Hasip Maraş • Kadir Çimen • Selahattin Palut  
Müjdat Karadingil • Hasan Pakim • Hayri Kesici • Fatih Döşkaya  
İbrahim Hakkı Korkmaz • Selman Kır • Mehmet Ali Belce  
Adem Çalık • Salih Ekiciler • Mehmet bulut  
Cevattin Şahin • Vildan Efendioğlu Yiğit  
İhsan Kara • Veysi Yiğit  
Savaş Doğan



## KUMANDA KONTROL TELLERİ COMMAND CONTROL CABLES



1978 yılında ülkemizde ilk Anadol Otomobil'i üretildiğinde **Kumanda Kontrol Teli** üretimine başlayan TURTEL, üstün kalitesi ve nitelikli hizmet anlayışı sayesinde Türk Otomotiv Ana Sanayi ve yedek parça sektöründe aranan marka oldu. Üretim teknolojisini ve ürünlerini sürekli yenileyen, sektördeki gelişmeleri yakından takip eden firmamız şimdiden yarının ürünleri üretiyor...



## ARACINIZA TAKILAN GÜVENCE

41.YIL

ISO 9001:2015

# Otomobil Yaz Bakımı Nasıl Yapılır?

Yaz ayları öncesinde aracınızın bakımına ilişkin dikkat etmeniz gerekenler konusunda önerilerimiz

## LASTİKLERİN KONTROLÜ VE DEĞİŞİMİ

Kış aylarında yağmur ve kar yağışının etkisiyle aracınızın lastikleri yıpranmış olabilir. Sıcak yaz aylarında bazı lastikler ısıya dayanıklı olmadığı için çatlayabilir veya asfalt yollarda sürtünmenin etkisiyle normale oranla daha fazla aşınabilir. Yüksek sıcaklıklarda kullanılan kış lastikleri, yaz lastikleri gibi performans göstermez ve aşınması da hızlı olacağı için kullanım ömrü de azalır. Bu nedenle araçların yedek lastikler dahil tüm lastikleri yaz girerken kontrolden geçirilmeli; yaz lastikleri ile değiştirilmeden özellikle uzun yola çıkılmamalı.

## ROT VE BALANS AYARI

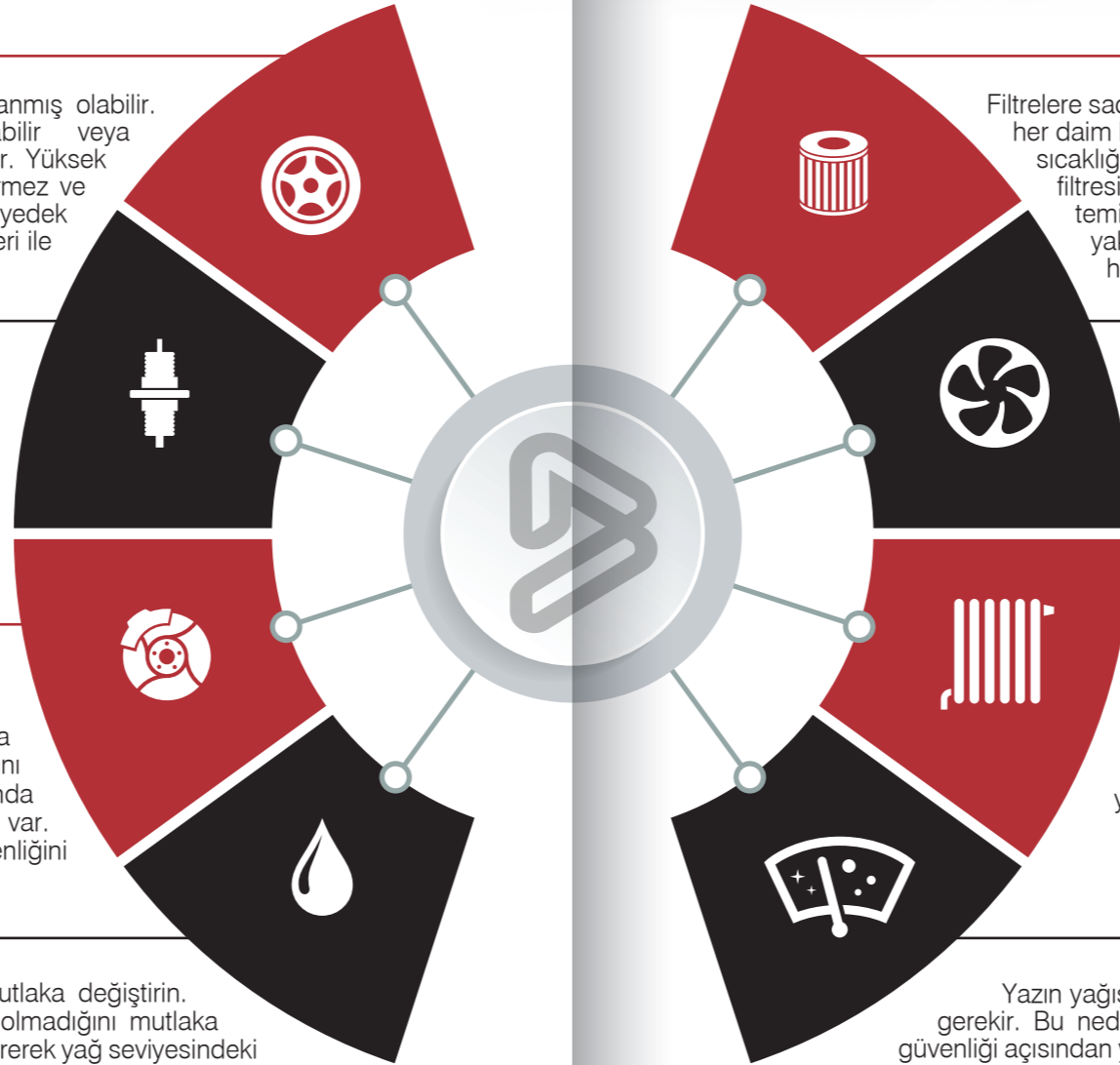
Rot ayarı, araç direksiyonu herhangi bir yöne çevrildiğinde tekerleklerin de aynı yöne bakıyor olmasını sağlar. Balans ayarı ise araç tekerleklerinin aralarındaki açı ve doğrultuların birbirine eşit olmasını sağlayan ayardır. Uzun yolda direksiyon hakimiyetini sağlayabilmek için aracın rot ve balans ayarının yapılması gerekir. Eğer aracınızı yüksek hızda kullandığınızda; "sağa ya da sola çekme" veya "direksiyonda titreme" gibi izlenimleriniz varsa, aracınızın rot ve balans ayarlarını mutlaka yaptırmalısınız.

## FREN SİSTEMİ

Bir aracın en önemli emniyet ekipmanı fren sistemidir. Aracın her bakımında olduğu gibi yaz bakımında da frenler ve balatalar kontrol edilmelidir. Fren ayarının bozuk olması, balatalara daha fazla baskı yapılması anlamına gelebilir ve bu durum lastiklerin hızlı aşınmasına yol açıp aracınızın durmasını engelleyebilir. Fren hidroliğinin seviyesinin de minimum ile maksimum arasında olması gerekir. Ayrıca, fren balataları incelmeye başlamışse yenilenmesinde fayda var. Unutulmamalı ki fren sistemleri en az emniyet kemeri kadar sürüş güvenliğini sağlar ve sizi olası tehlikelerden korur.

## MOTOR YAĞI

Aracınızın motor yağını mutlaka kontrol edin. Her 10.000 km'de bir mutlaka değiştirin. Değişim kilometresi gelmemiş olsa bile yağ seviyesinde azalma olup olmadığını mutlaka kontrol edin. Yağ seviyesinde azalma varsa mutlaka uzman bir servise götürerek yağ seviyesindeki azalmanın sebeplerini araştırın. Araç motor yağının azalmasına karşın aracınızda her zaman motor yağı bulundurun.



## FİLTRE DEĞİŞİMLERİNİN YAPILMASI

Filtrelere sadece yaz ya da kış mevsiminde değil araç performansını etkilemesi nedeniyle her daim bakımalı ve gerekli durumda filtreler yenilenmelidir. Yaz aylarında artan hava sıcaklığı nedeniyle motor soğumaya daha çok ihtiyaç duyacaktır. Özellikle hava filtresi temizliği oldukça önemlidir; çünkü kirli ve tıkanmış filtre nedeniyle motora temiz hava gitmediğinden motorda arızalar görülebilir. Ayrıca kirli ve tıkanmış filtre yakıt tüketimini yüzde 15 oranında arttıracaktır. Bu nedenle hem kış mevsimine hem de yaz mevsimine geçerken hava filtresinin değişmesi gerekir.

## KLİMA

Yaz aylarında sıcakların bunaltması ve araçların daha çok ısınması nedeniyle, araç klimaları daha fazla kullanılır. Bu nedenle yaz aylarına girerken en önemli kontrollerin başında klimaların kontrol edilmesi geliyor. Klimanın sorun çıkarmaması açısından bakımı yapılmalı ve düzgün bir şekilde çalışması sağlanmalı. Kış aylarında daha az kullanılan araç kliması egzoz gazlarından ve hava kirliliği sonucunda kirlenen polen filtresi nedeniyle verimli çalışmayabilir. Bu nedenle yaz ayına girerken polen filtresi kontrol edilmeli, gerekiyorsa da değiştirilmelidir.

## RADYATÖR

Radyatör aracın en önemli parçalardan birisidir. Her ne kadar iki yılda bir komple suyunun değiştirilmesi gerekiyorsa da, her yaz başlangıcında mutlaka bakımdan geçmesinde fayda vardır. Yaz aylarında seyahatlerin daha çok arttığı göz önünde bulundurularak, araçlara yaz bakımının yapılması ihmal edilmemelidir.

## SİLECEKLERİN BAKIMI VE KONTROLÜ

Yazın yağış olsun veya olmasın sıcak ve tozlu hava nedeniyle camlarınızı temizlemeniz gerekir. Bu nedenle silencerler kontrol edilmeli ve eğer eskimiş ise görüş açısı ve sürüş güvenliği açısından yenilenmeli, cam suyu seviyesi kontrol edilmeli ve cam suyu bittiğinde hemen saf su eklenmelidir.

Kaynak: <https://www.koalay.com/blog/detay/araba-yaz-bakimi-nasil-yapilir>

TÜM ÜRÜNLERİ  
TEK SAYFADA GÖRÜNTÜLEME

ÇOKLU  
OTURUM AÇMA

**SİZ İSTEDİNİZ, BİZ YAPTIK!**  
**BAŞBUĞ B2B**  
**YENİLENDİ!**

TEK SAYFADA  
ONLINE ÖDEME

ÜRÜNLERİ DAHA HIZLI  
ARAMA

BİLGİLERİ, ADRESİ  
VE ALIŞVERİŞ GEÇMİŞİNİ  
KAYDETME

<https://b2b.basbug.com.tr>

**BASBUĞ**  
OTO YEDEK PARÇA

*Balkanların  
en güzel noktaları,  
Başbuğ Oto'nun şanslı  
müşterilerini  
bekliyor!*



Başbuğ Oto, yaptığı alışverişi tatil biletine çevirmeye hak kazanan şanslı müşterilerini Eylül ayında gerçekleşecek Balkan turuna gönderiyor!

# Gezi

## Üsküp

Pek çok ülkeden ve şehirden farklı olarak Üsküp'te modern bir kentte olmanıza karşın nefes aldığınızı hissedebiliyorsunuz. Çünkü Makedonya'nın bu en büyük kentinde yapılar birbirine sıkıştırılmış bir halde konumlanmamış. Özellikler Vardar Nehri bu yapılaşmaya izin vermemiş demek daha doğru olacaktır. Nehrin civarında bol miktarda park ve yeşil alan bulunuyor. Özellikle kentin yüksek kesimlerinde dinlenmeyi tercih eder ve yönünüzü de Vardar'a dönerseniz, Nehrin Üsküp'teki cilvelerini net olarak görebilirsiniz. Vardar şehri kültürüyle, yemekleriyle, tarihi yapıları ve gülümseyen yüzüyle Türk kültürünü farklı bir gözle görmek isteyenleri bekliyor.



Üsküp Kalesi



Taş Köprü



Rahibe Teresa Evi

Şehrin en yüksek noktasında 24 saat açık olan kale, konuklarına şahane bir panoramik Üsküp manzarası sunmaktadır. Gün batımından biraz önce ziyaret edilirse hem gündüz hem de akşamın ilk ışıklarında şehir görülebilir.

Makedonya Meydanı ve Eski Çarşısı bağlayan, Vardar üzerindeki şehrin sembolü. Sultan Mehmet Köprüsü olarak da bilinir. Bizans zamanında yapılmış, Fatih Sultan tarafından yenilenmiş şuan tekrar restore edilen taş köprü üzerinden şehrin iki yakası izlenebilir.

Üsküp'te doğup 18 yaşına kadar burada yaşamış olan Rahibe Teresa'nın evi, günümüzde yıkılmış olsa da alanın ortasında modern bir şapel bulunur.

## Budva



Budva, Karadağ'ın Miami'si olarak anılan bir sahil kentidir. Bu şehrin bulunduğu bölge, Karadağ turizminin en merkezi bölgesi konumundadır. Budva şehri çok eski bir tarihe sahiptir. Yaklaşık 2500 yıllık geçmişiyle, Adriyatik Denizi kıyısında bulunan en eski yerleşim birimlerinden bir tanesidir. Kentin 5. yüzyılda Fenileki Cadmus tarafından düşmanlarına karşı korunmak üzere sığınak olarak kurulduğu düşünülmektedir. Daha sonra bölgeye hakim olan Yunan ve Roma uygarlıkları kendi izlerini bırakmışlardır. Roma İmparatorluğu'nun çöküşünden sonra kent Doğu ve Batı Roma imparatorlukları arasında tampon bir bölge olarak görev almıştır. 1420- 1797 yılları arasında Venedikliler tarafından yönetilmiştir. Daha sonra sırasıyla Avusturya, Fransa ve Rusya tarafından yönetilen kent, 2. Dünya Savaşı'nda Nazi hakimiyetine karşı direnmek durumunda kalmıştır. 1944 yılında tekrar Yugoslavya hakimiyetine giren Budva, günümüzde Karadağ sınırları içerisinde yer alan önemli bir yerleşimdir.

Karadağ mutfağı Türk mutfağı lezzetlerine benzer özellikler gösteriyor. Karadağ'da özellikle kıyı kesiminde balık önemli bir yer tutuyor. Deniz mahsulleriyle yapılan makarna Hırvatistan mutfağının en lezzetli yemeklerinin başında geliyor. Deniz ürünlerinden özellikle kalamar dolması meşhur.



## Ohrid

Ohrid, Türk tiyatro ve televizyonlarının izine rastlayabileceğiniz bir şehir. Burada Elveda Rumeli dizisinin birçok oyuncusunu görme şansına sahip olacaksınız. Tarihi yerlerini gezmenizi, Ohri gölünde yüzmenizi ve özellikle yaz aylarında düzenlenen festivallerin keyfine ortak olmanızı öneririz. Ohrid'e gidenlerin alabileceği en güzel hediye Ohrid incisinden yapılan takılardır. Bu ürünleri kent merkezinde bulunan Türk Çarşısı'nda ve meydandaki hediyelik eşya satan mağazalardan bulabilirsiniz. Ohrid incilerinin göz alıcı parlaklıklarının sırrı, 1920'lerden beri Talevi ailesi tarafından korunmakta. Incilerin üzerindeki renk dalgalanmalarından gerçek olduklarını anlayabilirsiniz. Incileri yapım hikâyesi de oldukça ilginç. Ohri gölündeki alabalıkların pulları rendelenerek, toz haline getiriliyor, sonrasında hamur halinde özel bir işlemle geçirilerek, inciler elde ediliyor.



Ohri Gölü



St. Naum Doğal Park Alanı



St. Naum Manastırı-Kilise

Ohrid'lilerin Mavi İnci olarak nitelendirdiği, Avrupa'nın en derin ve eski tarihlerde kalmış gölü. Eski bir kraterin üzerine oturan gölün, derinliği 350 metreyi buluyor. Oldukça berrak bir suya sahip olan göl, denizden 700 metre yukarıda. Göl kenarındaki restoranlar, kafeler göl manzarasının keyfini sürmek için sizi beklemekte.

Dirim nehri ve Ohri gölü arasında kalan park alanında, hediyelik eşya satıcıların bulunduğu yerde alışveriş yapılabilir, fast food tezgâhlarında dilediğiniz lezzetleri tadabilirsiniz. Park alanında bulunan küçük plaj, Ohri gölünde yüzmek isteyenler için hazırlanmıştır.

10. yüzyıldan kalma manastırın kalıntıları üzerine, 16. Yüzyılda inşa edilmiş olan Ortodoks kilisesi sizleri tavus kuşlarının inanılmaz güzelliğiyle karşılıyor. Kilise içerisindeki freskler güzelliği ile göz kamaştırmakta. Kilisenin içerisinde bulunan St Neum'un mezarının hikâyesi size oldukça ilginç gelecek. Söylenene göre, mezara kulağınızı dayadığınızda St Neum'un kalp atışlarına şahit olmanız olası. Bunu duymak, sadece iyi insanlara mahsus bir özellik. Her girenin mezara kulağını dayayarak kalp atışlarını duymak istemesi, sizi şaşırtacak, belki de sizde duymak isteyeceksiniz.



Ohrid, Makedonya'nın en iyi restoranlarının bulunduğu şehirdir. Ohri Gölü kenarında olmasına rağmen, Belvica balığı dışındaki balıkların avlanmasının yasak olması, balık severleri üzecek olsa da, Belvica balığını yediklerinde, bu duygularını unutacaklar. Balığın eşsiz lezzeti sadece bu yöreye özel. Bunun dışında başlangıç yemeği olarak sunulan Ribna Çorba, yoğurt ve sarımsakla yapılmış Makalo iştahınızı açacak.

Şehre Osmanlı mirası olarak kalan, İspanaklı ya da peynirli yapılan Burek, kahvaltılarınızda keyifle yiyebileceğiniz nefis bir börek. Bu böreği tatmadan Ohrid'den ayrılmamanız gerek. Yanında alkolü içecek almayı sevenler için, yöreye özel bir içecek olan ve susuz içilen üzüm rakısını tatmalarını öneririz.

# Gezi

## Saraybosna

İlk olarak 1463 yılında Osmanlı topraklarına katılrsa da kısa süre içinde topraklar kaybedildi. Şehrin tekrar ele geçirildiği 1492 yılından itibaren 1878 yılındaki Berlin Anlaşmasına kadar şehir Osmanlı egemenliğinde kaldı. Şehirdeki en önemli eserler İsa Bey'den sonra şehrin ikinci kurucusu sayılan Gazi Hüsrev Bey'e ait. Kanuni Sultan Süleyman'ın Bosna Sancak Beyi olan Hüsrev Bey'in eserleri, şehrin bir çok yerinde görülebilir. Günümüzde şehirde Osmanlı eserleri dışında da bir çok farklı medeniyete ait eser görmek mümkün. Saraybosna, barındırdığı dini çeşitliliğiyle de ün kazanmış bir başkenttir.

Müslümanlık, Katoliklik, Ortodoksluk ve Musevilik; burada yüzyıllar boyunca barış içinde bir arada var olagelmüşlerdir. İşte bu yüzden Saraybosna, Avrupa'nın Kudüs'ü olarak kabul edilir. Ayrıca Saraybosna, Balkanlar'daki kültürel şehirlerin en önemlilerinden biri olarak kabul görür.



Başçarşı



Alifakovac Müslüman Mezarlığı



Gazi Hüsrev Bey Cami ve Saat Kulesi



Kentin kozmopolit sosyal ve kültürel yapısı, Saraybosna'nın mutfak kültürüne de yansımaktadır. Farklı dinsel ve etnik toplulukların varlığı bu çeşitliliğin başlıca sebebidir. Ayrıca, dünya mutfağından lezzetlerden de tatmanız mümkün. Cevapi (cevapčići), Bosna'nın ulusal bir lezzetidir. Cevapi, kıyılmış et, sarımsak, soğan, çeşitli sebze ve baharatlardan yapılmaktadır. Ortalama uzunluğu 5 cm. Yoğurt ve ekşitilmiş süt gibi süt ürünleriyle birlikte servisi yapılır.

# Yıllık 500.000+ teslimat ile her anın parçasıyız!

**BSG**  
AUTO PARTS



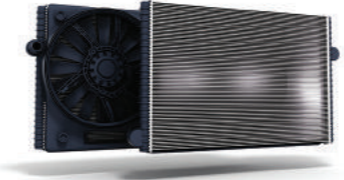
Motor Parçaları



Fren Parçaları



Debriyaj / Defransiyel  
Şanzıman Parçaları



Isıtma / Soğutma Parçaları



Kauçuk Teller



Ön Takım / Rulman Parçaları



Elektrik / Aydınlatma Parçaları



Kaporta Parçaları



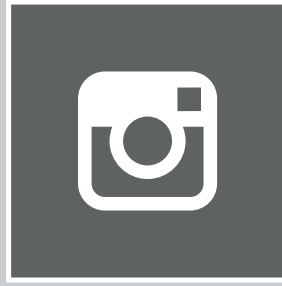
Sarf Malzemeler

# BİZİ TAKİP EDİN!

Fırsat ve kampanyalardan ilk siz haberdar olun!



- ◆ basbuggrouptr
- ◆ bsgautoparts
- ◆ basbugtoyedekparca
- ◆ hyundainev
- ◆ nevpeugeot
- ◆ nevsigorta



- ◆ basbuggroup
- ◆ basbugtoyedekparca
- ◆ bsgautoparts
- ◆ nevhundai
- ◆ nev.peugeot



- ◆ basbuggroup
- ◆ basbugtoyedekparca
- ◆ bsgautoparts