



Bakanlıktan duyuru..

UBAK İzin Belgesi Kullanan Firmaların Dikkatine!

Sınır gümrük idarelerince yürütülen bir kısım ulaştırma iş ve işlemlerine ilişkin kontrol ve kayıt işlemleri 23.06.2014 tarihinden itibaren iç gümrüklerde (hareket gümrüklerinde) gerçekleştirilmeye başlanılmıştır.

Bu kapsamda, UBAK İzin Belge kontrollerinin de iç gümrüklerde gerçekleştiriliyor olması sebebiyle, ülkemiz taşımacıları iç gümrüklerdeki kontroller sırasında UBAK Belgesi fotokopileri sunmaları halinde işlem yapabileceklerdir. ■

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 145 • 30 Haziran - 6 Temmuz 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Yolcu taşıma acentelerine ilişkin sorunlara çözüm bulunması gerekiyor

ACENTELERE 10 ZOR SORU!

● Yüksek maliyetlerden kurtulmanın bir yolu da acente sayısının iyice azaltılması olduğu kabul edilmelidir.

● Acente komisyonlarının acenteler arası rekabet yoluyla düşürülmesi ihtiyacı görmezden gelinemez.

● Acente komisyonun taşımacı yerine yolcudan alınması seçeneği olumsuzluklarına rağmen dikkate alınmalıdır.

Tüm otobüsçüler, aralarındaki rekabet sonucu taşıma ücretlerinin düşmesi ve iş hacminin azlığı nedeniyle gelirlerinin artmadığından bunu karşılık maliyet artışından yakınıyorlar. Bu kapsamda tarifeli şehirlerarası otobüsçüler; terminal çıkış ücretleri ve acente komisyonlarından yana çok dertli. Bu durum acente düzeninin sorgulanıp maliyet azaltıcı çözümler bulunmasını zorunlu kılıyor. İşte otobüsçüler ve acentelerce cevaplandırılması gereken, bazıları için de can sıkıcı 10 soru...

1. e-bilet, internet satışı ve çağrı merkezi satışları maliyet tasarrufu sağlamada yetersiz mi?
2. Bu alanlarda iyileştirme mümkün mü? Bunu engelleyen mevzuat düzenlemeleri var mı?
3. Hep dile getirilen ortak bilet satış portalı neden yapılmıyor? Bunun için bir mevzuat engeli var mı?
4. Acente sayısının azalması için bir acentenin en fazla 10 taşımacıya hizmet verebilmesi kuralı kaldırılmalı mı?
5. Terminallerdeki gibi aynı yerde birden fazla acentenin faaliyet gösterebilmesi tasarruf sağlar mı?
6. Ayrıca servis maliyetini de düşüren belediyelerin bazı yerlerde acentelik engellemelerine taşımacılar nasıl bakmalı?
7. Taşımacılar maliyet tasarrufu için terminal/otogar dışı acentelerini azaltmayı düşünebilir mi?
8. Taşımacılar acente komisyonunun bilet ücretine ek olarak yolcudan alınmasına nasıl yaklaşmalı?
9. Mevcut gerçekler karşısında acenteler kendileri ile ilgili sorun ve çözümlere nasıl bakıyorlar?
10. Kendilerinin çözebilecekleri sorunlara devletten çözüm beklemenin fayda etmediği neden görülüyor?

D1 yetkili belgeli taşımacı sayısı 341 ve F1 yetkili belgeli acente sayısı 2351 olup firma başına düşen acente sayısı diğer bir deyişle bir firmanın gelirlerine ortak ettiği acente sayısı 7 olup oldukça yüksektir. ■

Kaptanlar düzenli beslenmiyor!



“Yola Sağlam Çık” TIR’ı otobüs kaptanları ile buluştu

Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, sezonla birlikte otobüs kaptanlarının yoğun bir çalışma sürecine girdiğini, sağlıklı beslenme konusunda her yıl kaptanları bilgilendirerek, sürüş güvenliğine katkı sağlamak istediklerini belirtti. ■ 5'te

Gaziantep Motorlu Araçlar, Temsa İzmir Yetkili Servisi oldu

Temsa, 77 noktaya ulaştı



Temsa'dan 9 Ege firmasına 35 Prestij, 7 Safir teslimatı

Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik, “Temsa'nın bu bölgede çok ciddi bir iş potansiyeli var. Türkiye'deki tüm servislerin içinde bu hizmetin en iyisini vermek için kolları sıvadık, iddialıyız” dedi. ■ 4'te

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

2. El otobüs ve midibüste güven!



Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

Thermo King'den lansmana özel fiyatlarla iki yeni ürün



Doğuş Otomotiv Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin ve Marka Müdürü Suna Türk'ün katılımıyla düzenlenen basın toplantısı ile çok yüksek sıcaklıklarda taze, soğutulmuş ve donmuş ürünlerin şehirci dağıtımları için ideal soğutucu olan yeni ColdCube ve Ce serisi de tanıtıldı.

6'da

Otokar'dan Genç Tur'a 100 Huckepack Treyler



Alışan Lojistik'e 10 konteyner taşıyıcı

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokath ile Genç Tur Yönetim Kurulu Başkanı Penko Nestorov'un katıldığı teslimat töreni Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirildi.

6'da

Scania'nın en yenisi



"Blue Stream" yalnızca 200 adet üretildi

7'de

MAN, TopUsed Roadshow Ankara'da final yapıyor

MAN, ikinci el otobüslere yönelik gerçekleştirdiği TopUsed Roadshow'ların sonuncusunu Ankara'da düzenleyecek. MAN, Roadshow'lardan araç satın alan herkese 15 bin Euro değerinde servis çeki dağıtmaya devam ediyor.

Etkinlik 30 Haziran 2014 tarihinde 14:00-18:00 arasında Ankara Man Fabrikasında. ■ 8'de

Daha yüksek tonajı ve yakıt ekonomisiyle YENİ CANTER ■ 7'de



Dr. Zeki Dönmez

Yazın da önce taşıma güvenliği

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolları ve Güvenliği -2-

2'de



Mustafa Yıldırım

Şoför Akademisi'ne ihtiyac var

5'te



Akif Nuray

Süreçlerimizi iyileştiriyoruz, çok açık!

4'te



Salim Altunhan

653 yıllık imkan ve kaçan fırsatlar

4'te

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

30 Haziran - 6 Temmuz 2014

Yüksek Hızlı Demiryollarında Dünya'dan Örnekler ve Demiryolu Güvenliği -2-

Hindistan Yüksek Hızlı Demiryolları'nın (YHD) Değerlendirilmesi:

Hindistan; hızlı ekonomik gelişim gösteren ülkeler arasında girmiş olup ve büyüme eğiliminin devam edeceği görülmektedir. Çeşitli araştırma enstitülerinden edinilen verilere göre Hindistan'ın 2030' a kadar yıllık ortalama yüzde 8'lik büyüme gerçekleştirmesi öngörülmektedir. Bu öngörü göz önüne alındığında ve Hindistan'ın milli geliri nüfusuna bölündüğünde, 2015 için 4 bin ABD Doları bir Gayri Safi Milli Hasıla, 2020 için 5 bin ABD Doları ve 2030 için 10 bin ABD Doları bir Gayri Safi Milli Hasıla hesaplanmaktadır. Diğer taraftan Şekil 1'de görüldüğü üzere Hindistan'ın 2011 itibarıyla nüfus yoğunluğu 368 kişi/km2 olup dünyanın en yüksek nüfus yoğunluğuna sahip ülkesi olduğu görülmektedir. Bu; Japonya'nın nüfus yoğunluğundan (2010'da 337 kişi/km2 idi) daha yüksek bir değer olup Hindistan için nüfus yoğunluğunun en önemli kıstaslardan biri olduğu görülmektedir.

Ayrıca Hindistan; Mumbai (Bombay)-Ahmedabad, Chennai-Bangalore gibi nüfus yoğun koridorlara sahiptir. Bu bölgeler; ülke genelindeki nüfus yoğunluğunun üzerinde bir yoğunluğa sahip olup bu değer Çin ve Japonya'nın YHD yapımına başladığı yıllardaki nüfus yoğunluğu ile örtüşmektedir. Dolayısıyla Hindistan;

gerek nüfus yoğunluğu ve gerekse de Gayri Safi Milli Hasıla olarak YHD yapımına birkaç yıl içerisinde girmek için yeterli koşulları sağlamaktadır. Ayrıca; Şekil 3'te de görüldüğü üzere Hindistan'ın birçok şehri 1 milyon ve üzerinde nüfuslara sahiptir. Hindistan' da milyonluk nüfusa sahip şehirlerin sayısı 2001'de 25 iken 2011'de 46' ya yükselmiştir. Bu sayı takip eden yıllarda daha da artmıştır. Dahası; Hindistan' da bazı bölgelerdeki şehirler zonlara ayrılmış olup yüksek hızlı demiryolu yapımına daha uygun hale gelmiştir.

Aday Koridor Seçimine İlişkin Göstergeler:

a) Mesafe ve Seyahat Süresi:

Mesafe ve seyahat süresi; yüksek hızlı demiryolu koridoru tanımlanmasında önemli kriterlerdendir. Şekil 4'te seyahat süresi ve yüksek hızlı demiryolunun türel payı ilişkisi gösterilmektedir. Şekil 3'e göre seyahat süresi yaklaşık 4 saati aştığında, yüksek hızlı demiryollarının türel dağılımdaki payı yüzde 50'nin altına düşmektedir. Yüksek hızlı trenlerin rekabetçiliğini arttırmak için; seyahat süresinin 4 saatin altına düşürülmesi istenmektedir.

Örneğin 300 km/saat işletim hızına göre planlanmış bir yüksek hızlı tren; tarifeli işletimde 200 km/saat ile işletilmektedir. Bu kabule göre; bir yüksek hızlı tren için maksimum işletim mesafesi 800 km olarak öngörülebilir. Ayrıca; dakiklik ve hava şartlarına bağlı



PROF. DR. MUSTAFA İLİCALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

değişimlere karşı dayanıklılık başta olmak üzere YHD'da gelecek dönemlerde sağlanacak olan teknolojik gelişmelerle bin km mesafelere kadar bu ulaşım türü avantajlı hale gelecektir.

b) YHD Yapımından Önce ve Sonra Şehirlerarası OD Trafik Hacimlerindeki Değişim:

Yüksek hızlı trenlerin fizibilitesi; trafik hacimleri ile doğrudan ilintilidir. Örneğin; Mart 2011'de Tokaido Shinkansen bir günde 341 tren işleterek 378 bin yolcu taşıdı. Ayrıca; diğer bazı Shinkansen hatları da taşıdığı yolcu bakımından dünyanın en büyük demiryolları arasındadır. Bu Shinkansen hatları, ilk açıldıklarında bu kadar yüksek rakamlarda yolcu taşıyorlardı. Mevcut trafik hacmi; işletime başlanan günden buyana kademeli artışın bir sonucu olup ilk işletildiğinde bugüne kıyasla oldukça düşük rakamlarda taşıma gerçekleştirilmiştir. Ayrıca; Tokaido Shinkansen ilk

işletime başladığında 2 tren/saat işletim kapasitesine sahipken bugün bu oran saatte 10 trenin üzerine çıkmıştır.

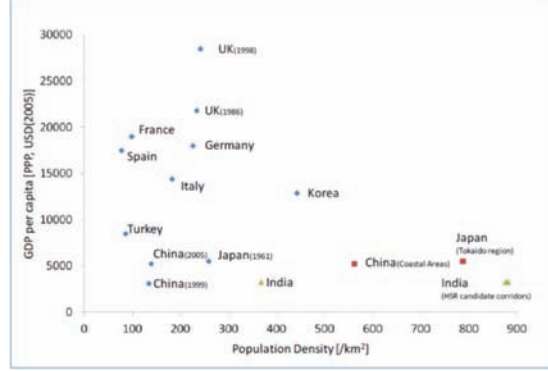
Çin'de YHD

Çin Halk Cumhuriyeti; hızla gelişen ekonomik değerleri ve her yıl rekor kıran büyüme ölçeklerine paralel olarak geniş coğrafyasında ciddi bir ulaşım ihtiyacı ile karşılaşmış olup, bunu da kısa zamanda doğru bir yönetimle çözmeye yoluna gidebilmiştir. Demiryollarına yatırımda 'Maglev'i önceleyen Çin; son birkaç yıllık kısa dönemde, ulusal demiryolu şirketi CRCC'nin girişimleriyle YHD'da devasa yatırımlar gerçekleştirmiş, bu alanda da yüksek hız değerlerine ulaşmış ve gerçekleştirmiş olduğu inşaat süreciyle birlikte açık ara bir şekilde Dünya'nın en büyük YHD Ulaşım ağına sahip olmuştur. Bu ulaşım ağını gerçekleştiren Çin, hem ham madde taşınımı, hem ürün taşınımı, hem yolcu taşınımı ve hem de ulusal ve bölgesel entegrasyonu adına yeni önemli hamleleri ortaya koymuştur.

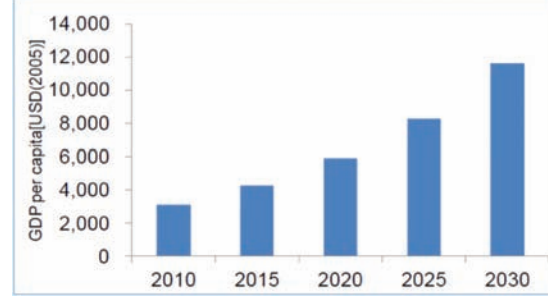
Henüz Nisan 2007'de YHD hat yatırımlarına girişen Çin, bu tarihten itibaren müthiş bir ivmelenme ile YHD'ye yoluna devam etmektedir. Havayolu-YHD modal entegrasyonunun da önemli örneklerini görebildiğimiz Çin, sanayi-siyasi-ekonomik ve sosyal anlamda merkezi ve anakarası konumunda olan Güney-Doğu Çin ile ülkenin az gelişmiş ve otonom diğer

bölgeleriyle entegrasyonu geliştirme anlamında da YHD yatırımlarına önemli bir rol biçmiştir. Çin; YHD yatırımlarında bir iki önemli kazayı tecrübe etmesine karşın bunları çözümlenmeyi ve sınırlandırmayı başarmıştı.

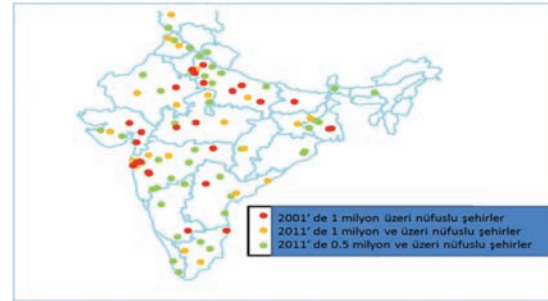
Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



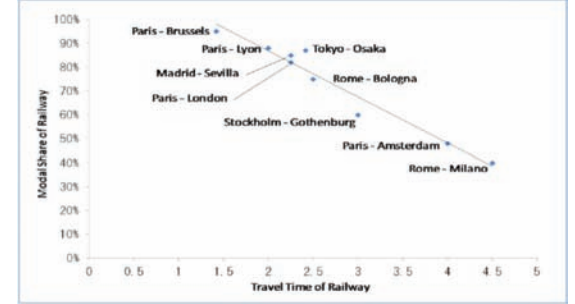
Şekil 1. Yüksek Hızlı Demiryolu Yapımına Başlandığı Yılda Nüfus Yoğunluğu-Gayri Safi Milli Hasıla İlişkisi



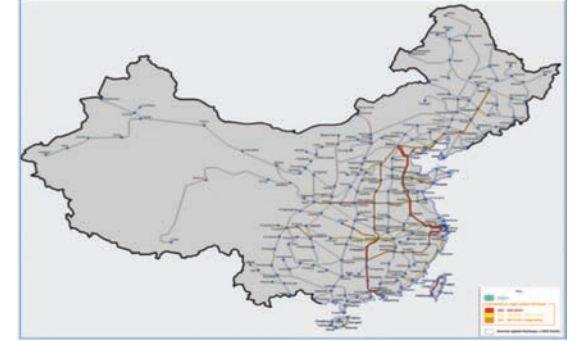
Şekil 2. Hindistan'da Yıllara Göre Tahmini Gayri Safi Milli Hasıla



Şekil 3. Hindistan'da Nüfusu 500.000 ve Üzerinde Olan Şehirlerin Dağılımı



Şekil 4. Seyahat Süresi ve Yüksek Hızlı Demiryolunun Türel Payı Arasındaki İlişki



Şekil 5. Çin Mevcut YHD (CRCC) Hatları Haritası



Şekil 6. Çin'in Planlanan YHD (CRCC) Hatları Haritası

Hat	Uzunluk	Tasarım	Toplam Maliyet	Birim Maliyet
Qinshen PDL	454	250	15.7	36.9
Hanling PDL	166	250	25	150.6
Jiapei PDL	354	250	11	30.21
Shan PDL	160	250	17.875	89.87
Hebei PDL	351	250	16.8	47.86
Yongtaihe PDL	269	250	16.28	60.75
Wenlu PDL	290	250	18	62.4
Fuxia PDL	275	250	16.259	55.49
Chengnan PDL	66	250	13.3	204.62
Changliu KCL	131	250	5.832	44.52
Changliu KCL	111	250	9.6	86.49
Hainan ER KCL	308	250	20.2	65.68
Jingjin KCL	115	350	21.5	186.96
Wanggang PDL	968	350	116.6	120
Zhengai PDL	455	350	35.31	77.6
Hanling HSR	301	350	50	166.11
Huifang PDL	150	350	29.29	196.27
Jinghu HSR	1318	350	203.9	157.6

Tablo 1. Çin Mevcut YHD (CRCC) Hatları

İstanbul'da toplu taşımaya GPS ve kamera zorunluluğu geliyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nin aldığı karara göre İstanbul'da hizmet veren tüm toplu ulaşım araçlarına GPS ve kamera cihazları takılma zorunluluğu getirilecek.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nin aldığı karara göre İstanbul'da hizmet veren tüm toplu ulaşım araçlarına GPS ve kamera cihazları takılma zorunluluğu getirilecek.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi UKOME'nin (Ulaşım Koordinasyon Merkezi) aldığı karara göre; Kamu, Personel, Okul servis araçlarına GPS ve Diş kamera, diğer tüm toplu taşıma

araçlarına ise GPS ve iç-kamera takılması zorunlu hale geldi.

İlgili tüm esnaf, teknik özellikleri İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü tarafından belirlenen GPS ve Kamera sistemlerini, İBB Elektronik Sistemler Müdürlüğü'nün onayından geçmesinin ardından araçlarına monte ettirecek. Araçlara takılan sistemlerin GPS ID numaraları ve kamera kayıtları Toplu Ulaşım Hizmetlerine bildirilecek.

GPS ve Kamera uygulamasına geçmeyen esnafa Çalışma Ruhsatı ve Güzergâh Kullanım İzin Belgesi verilmeyecek. ■

İzmir'de 1000 S plakaya daha ihtiyaç var

İzmir'de yeni S plakasına ihtiyaç olduğunu ve buna yönelik taleplerini Büyükşehir Belediyesi'ne ilettiklerini belirten, İzmir'de servis ve turizm taşımacılığı yapan Altın Turizm firma sahibi Coşkun Altın, "Dosyamızı Başkan Aziz Kocaoğlu'na sunduk. Onlar da kendi bünyelerinde çalışma yapacaklar. Bu yıl, okullar açılmadan önce bin adetlik plaka satışı yapabileceklerini söylediler. Şu an 6 bine yakın S plaka var. Bunlar 10 yıl öncesinden alınmış plakalar. İzmir büyüyor ve bu plakalar artık ihtiyaca cevap vermiyor" dedi.

İZTAD Başkanı İsmail Cirit'in İzmir Ticaret Odası'nı ziyaret ettiğini ve sektörün taleplerini yinelediğini ifade eden Altın, "Bize destek verdiklerini ifade ettiler. Petkim personeli 20 aracın taşıyamayacağını ve bunun bir şirket muhatap alınarak yapılması gerektiğini ifade ettik. Burada sıkıntı, ortakların sayısına göre S plaka alınabilmesi. 5 ortaksanız 5 plakanız olabiliyor. Ancak siz yatırımcı değilsiniz, büyük bir iş alıyorsunuz S plaka sizin elinizi, kolunuzu bağlıyor. Ankara'da böyle bir sınırlama yok. Parasını verdiğinizde yeni bir S



Coşkun Altın

plaka alabiliyorsunuz. İzmir'de bunun önünün açılması gerektiğini düşünüyorum" diye konuştu. ■



ISUZU NOVO ZİRVEYİ İSTEYENLERİN YOLU BELLİ



Yolcu taşımacılığı güven, konfor, performans ister.
Sınıfının standartlarını belirleyen Isuzu Novo,
hem yolcularını hem de yolların profesyonellerini mutlu eder.



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)

isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTurkiye • twitter.com/IsuzuTurkiye

ISUZU

30 Haziran - 6 Temmuz 2014

Taşıma
Dünyası

Ege Bölgesi Yolcu Taşımacılığı » 3

Temsa'dan 35 Prestij, 7 Safir teslimatı

Temsa, Ant Oto İzmir Şubesi ile teslimatlarına hız kesmeden sürdürüyor. Bölge otobüsçüsüne sık sık teslimatlar yapan Ant Oto, 8 firmaya toplam 42 araç satışı gerçekleştirdi.

Yılın ilk beş ayında 989 otobüs satışı gerçekleştirerek pazarda lider konuma gelen Temsa teslimatlarını sürdürüyor.

Ayseller Turizm'e 5 Prestij

Firma sahibi Doğan Aysel, Özay Turizm ve Şengören Turizm ile İZOTAS'ta hizmet veren 88 firmanın şehirci servis taşımacılığını yaptıklarını söyledi. Prestij araçların sağlamlık ve düşük yakıt tüketimi açısından cazip geldiği için tercih ettiklerini belirten Doğan Aysel, "Yatırım yapmadan önce bir araştırma yaptık. Giderlerimiz arasında en büyük kalemi oluşturduğu için Prestij araç aldık çünkü yakıt tüketiminde avantaj sağladığını gördük. Şu an 30 adetlik filonun 20'si Prestij araçlardan oluşuyor. Bu yıl değil ama gelecek yıl yeni yatırımlarımız olabilir" dedi.

Prestij araçlar törenle firma sahibi Doğan Aysel'e Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy tarafından teslim edildi.

Ülkü Tur'a 3 Prestij

Bandırma-Balıkesir arasında yolcu taşımacılığı ve şehirci servis taşımacılığı yaptıklarını belirten firma sahibi Ülkü Dikmen, filolarında 148 adet araç olduğunu söyledi. 3 adet Prestij yatırımı yaptıklarını açıklayan Ülkü Dikmen, "148 adetlik filomuzun 62'sini Prestij



AYSSELLER TURİZM



ÜLKÜ TURİZM

oluşturuyor. Zaten uzun yıllardır kullandığımız, verimliliğinden, çekiş gücünden, konforundan ve düşük yakıt tüketiminden memnun olduğumuz için yeni yatırımda tercihimiz Prestij oldu" dedi. Ülkü Dikmen, yılın sonuna doğru yeni yatırım planları bulunduğunu da kaydetti.

3 Prestij araç düzenlenen törenle Ülkü Tur firma sahibi Ülkü Dikmen, Derman Dikmen, Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto İzmir Otobüs Satış Müdürü Mehmet Kırkağaç tarafından teslim edildi.

Öz İkişler Turizm'e 2 Safir, 2 Prestij

Firma sahipleri Özer ve Hüseyin Bür, filolarını Safir ve Prestij araçlarla büyüttü. Filolarında 50 adet araç bulunduğunu belirten Özer Bür, "Haziran ayı içinde 2 Safir ve 2 Prestij yatırımı yaptık. Temsa ürünlerini konfor düzeyi ve işletme avantajlarından dolayı tercih ettik. Önümüzdeki süreçte 5 Prestij yatırımı daha yapmayı hedefliyoruz" dedi.

Araçlar firma sahibi Özer Bür'e Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ve Ant Oto İzmir Satış ekibinden Şakir Yılmaz tarafından teslim edildi.

Parlayan Yıldız Turizm'e 3 Prestij, 2 Safir

Öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında 18 yıldır hizmet veren Parlayan Yıldız Turizm'in firma sahibi Süleyman Umak, yeni yatırımla birlikte filolarındaki araç sayısının 22'ye ulaştığını belirterek, "Filomuza ilk kez Safir ve Prestij araçları kattık. Prestij, kendi segmentinde önemli bir atak yaptı. İleri teknoloji ve konfor düzeyi ile düşük yakıt tüketimi Prestij yatırımına yöneltti. Safir araçların da hem işletme sürecinde hem de yolcu memnuniyetinde fark yarattığını gördük. Ant Oto'nun bu işbirliğinde önemli bir katkısı var. Bize hep ilgi gösterdiler. Bundan sonraki dönemde hem Prestij hem Safir yatırımı düşünüyoruz" dedi.

Parlayan Turizm firma sahibi Süleyman Umak'a yeni araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ve Ant Oto İzmir satış ekibinden Şakir Yılmaz tarafından teslim edildi.

Altın Turizm'e 1 Safir, 3 Prestij

Firma sahibi Coşkun Altın, yeni yatırımın yanı sıra 4 adette sipariş daha verdiğini belirterek, "Filomuzda 115'i özmal olmak üzere 350 dolayında araç bulunuyor. Okul, personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyoruz. 45 aracımız turizm alanında hizmet veriyor. Bu alanda eski ve güvenilir bir firma olmamızın meyvelerini topluyoruz. Sezona iyi başladık ve tüm sezonun bütün camiamıza kazasız, belasız, bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. Coşkun Altın, talebin yüksek olduğunu ancak tahsilatlarda

dönem dönem sıkıntılar yaşandığını kaydetti. Yıl sonuna doğru yeni yatırımları olabileceğini belirten Altın, Prestij ve Safir yatırım tercihini, "Bir defa yerli malımız, ekonomik oluşu, ikinci elde satışının hızlı ve kolay olması" diye açıkladı.

Altın Turizm firma sahibi Coşkun Altın ve Mali İşler Müdürü Sedat Ersoy'a araçları Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ve Ant Oto İzmir ekibinden Şakir Yılmaz yaptı.

Özbay Turizm'e 7 Prestij

Firma sahibi Ahmet Balkıran, daha önce de Prestij yatırımı yaptığını ve memnun kaldığını belirterek, "Araçlar gerektiğinden bile sağlam. Kaç yıl Prestij ile çalıştık, onları sattık. Kiralık aradık, bulamadık mecburen yatırım yapmak durumunda kaldık. İyi bir ürün ve çok memnunuz. Ayseller Turizm ve Uludağ Turizm ile birlikte otogardaki firmaların şehirci servis taşımacılığını yapıyoruz. Bir yıldır firmaların en önemli maliyet kalemleri arasında yer alan servis taşımacılığını biz üstlenmiş durumdayız. Bu sistemin içinde 88 firma var, Kamil Koç, Metro ve Pamukkale yok. Aslında yıllardır sektörde söylenegelen ücretsiz şehirci servislerinde ortak yapıyı biz İZOTAS'ta sağlamış bulunuyoruz. Büyük firmalar da bu ortak servis işine adım atarsa sistem hem işleyecek hem de tüm firmaların servis maliyetleri aşağı çekilecek" dedi.

Özbay Turizm firma sahibi Ahmet Balkıran'a araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ve Ant Oto İzmir Otobüs Satış Müdürü Mehmet Kırkağaç yaptı.

Uludağ Turizm'e 8 Prestij

Uludağ Turizm filosuna Prestij araçlarla büyötmeye devam ediyor. Firma sahibi / ortağı Özdemir ve Özcan Şengörenoğlu, Prestij araçların ekonomikliği ile işletme sürecinde önemli avantajlar sağladığını belirterek, "Prestij araçlarla birlikte giderek artan maliyetlerimizi bir parça olsun aşağıya çekme fırsatı bulduk. Araçların ayrıca konfor düzeyinden yolcularımız, verimliliğinden ve çekiş gücünden şoförlerimiz memnun. Bu nedenle



ULUDAĞ TURİZM

tercihimiz Prestij yönünde oldu" diye konuştu.

Araçlar Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim tarafından firma yetkililerine teslim edildi.

Şengören Turizm'e 4 Prestij

Firma sahibi Özcan Şengörenoğlu, yeni yatırım yaparken araç konusunda çok titiz bir süreç izlediklerini vurgulayarak, "Araçların bütün özelliklerini biz yatırım yapmadan önce masaya yatırıyoruz. Bize en çok verim sağlayabilecek, maliyetlerimizi aşağıya çekebilecek bir ürün yönünde karar vermeye çalışıyoruz. Yaptığımız incelemelerde kriterlerimize en uygun aracın Prestij olduğunu gördük ve tercihimizi Prestij yönünde kullandık" dedi.

Araçları firma sahipleri Özdemir Şengörenoğlu - Özcan Şengörenoğlu adına firma yöneticisi Turgut Güler, Turgay Şavol'a Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto İzmir Otobüs Satış Müdürü Mehmet Kırkağaç tarafından yapıldı.

Manisa Seyahat'e 2 Safir

Filosunda 49 araç bulunan Manisa Seyahat, geçen yıl araçları yenileme kararı almış ve 20'sini Safir ile değiştirmişti. Manisa Seyahat, bu yıl da tercihini Safir'den yana kullandı ve 2 adet Safir aldı. Manisa Seyahat Kooperatif Yönetim Kurulu Başkanı Davut Kurt, geçen yıl filolarına kattıkları Safir araçların hem yakıt ekonomisinden hem de konfor düzeyinden memnun kaldıkları için yeni yatırımlarda tercihlerini Safir araçlardan kullandıklarını belirtti. Filodaki araçları yenileme yatırımlarına devam edeceklerini belirten Davut Kurt, yıl sonuna kadar 20 Safir yatırımı daha yapmayı hedeflediklerini açıkladı. Manisa Seyahat Kooperatif Yönetim Kurulu Başkanı Davut Kurt, Yönetim Kurulu Üyeleri Levet Zibeller, Turgay Soyçakar, Sami Seme ve Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim bir arada. ■



ÖZBAY TURİZM



MANİSA SEYAHAT



ÖZ İKİZLER TURİZM



PARLAYAN YILDIZ TURİZM



ALTIN TURİZM

SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...



www.temsa.com.tr

4 » Yolcu Taşımacılığı

**Tasima
Dünyası**

30 Haziran - 6 Temmuz 2014



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Süreçlerimizi iyileştiriyoruz, çok açık!

İyi haber...
Bu yılın başında, sadece 2,4 puan büyüyelebileceğimize ağızbirliği yapmış olan Dünya Bankası, bu tahmini yenileyerek 3,5 puana çıkardı. Bu düzeltmenin oranı yüzde 46. Yani yapılması bu kadar büyük oldu. Buna tahmin denemez olsa olsa "atma" denir, bence. Aynı zamanlarda, bir büyük holdingimizin tahmini de 2,2 puan idi. Belki onlar da düzeltirler, tahminlerini!

Bir iyi haber daha...
500 büyük sanayi kuruluşumuzun satışları 2013 yılında yüzde 8 artarken brüt kârları yüzde 24, faaliyet kârları yüzde 46, faaliyet kârlılığı da 2 puan artmış. Bu artış serisi verimlilik artışı demektir. Çok memnunuz.

Haydi, şaşırın şimdi!
Bu verimliliği gerçekleştiren şirketlerin yüzde 80'i (yüzde 36,1 + yüzde 43,6) düşük ve orta yoğunlukta teknoloji kullanıyorlar. Yatırımları artacak. 2014'te bu oran düzelecek, iyileşecek. Daha yoğun teknoloji kullanacaklar. Verimin artışı 2014 raporunda göreceğiz.

Biraz daha şaşırın!
Bu şirketler yatırım yapmak için uygun şartlarda çok kredi aldılar ve ödemeye başladılar. İhtiyacının tamamını krediden karşılayınca da bedelli oldu tabii... Bankalara yazık olmasın, riske girdiler. Bu şirketler 2013 faaliyet kârının yarısını (yüzde 53) bankalara faiz olarak ödediler. Bu ödeme nedeniyle 2013 listesinde zarar eden şirket sayısı arttı. 2014'te hızla düzelecek. 2013 listesinin 500'üncü şirketi 2012 sonuncusundan yüzde 13 büyük; bu bir gösterge olabilir...

Sonuç olarak:
500 büyük şirketi, oranlar bazında, tebrik etmek gerek. Tabii, insan varlığını iletlemek ve katma değeri artırmak görevlerini de hatırlatacak...

Ticari araç kullananların sürücü ehliyetleri 5 yılda bir denetlenecek. Ehliyetlerin ömrü 10 yıl ile sınırlanıyor. Sürücü belgesi değer ve itibar kazanacak. 2015 yılından itibaren doğru mobese kameralarında gördüğümüz akılsız kazaların azalacak.

Trafik sigortaları da ucuzlansın, paralel olarak, sigorta hasarlarından artırdığımız paraları Ar-Ge bütçemize ekleyeceğiz. Böylece 2023'te "En az Kaza Yapan 10 Ülke" arasına girebiliriz.

Paralel olarak, TOBB, "İnşaat Mühahhithliği Meslek Standartları"nı hazırlıyor. Yüzde 33 olarak tahmin ettiği yetersiz mühahhithlerden kurtulacağız. Meslek değer ve itibar kazanacak.

Hasarımız azalacak ve yüksek bir tasarrufumuz doğacak. Bina sigortaları da ucuzlayacak tabii. Başlangıç hedefi 2015.

Sigortacılığın yüzde 66'sı yabancı sermaye ve primlerin yüzde 53'ü ülkeden dışarı çıkıyor. Kişi başı prim ortalaması bizde 146 Dolar, dünyada 651 Dolar. Hasarımızı azalttığımız kadar hayatımızı iyileştirebiliriz. Kesinlikle! ■



Temsa İzmir Yetkili Servisi Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik:

Hedefimiz, en iyi hizmeti sunmak

40 yıllık bir birikime sahip olduklarını, Temsa yetkili servisi olarak da İzmir'de sektöre en iyi hizmeti vermeyi hedeflediklerini vurgulayan Mehmet Çelik, "Türkiye'deki tüm servislerin içinde bu hizmetin en iyisini vermek için kolları sıvadık, bu işin en iyi şekilde yapacağımız konusunda iddialıyız" dedi.

Temsa İzmir Yetkili Servisi Gaziantep Motorlu Araçlar, İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde (İZOTAS) servis noktası hizmete girdi. İZOTAS'ın içinde servis hizmeti veriyor olmanın sektör için de önemli bir avantaj olacağını belirten Çelik, "Otobüsçüler yerinde hızlı hizmet alabilmenin avantajını yaşayacak. Yolcu bir saat peronda beklese şikayet etmeyebilir, ancak araç içinde 10 dakika beklediğinde büyük problemler yaşanabilir. Bu yüzden servis noktamız, en hızlı çözüm sunabileceğimiz İZOTAS'ta oluşturduk" dedi.

Aynı anda 10 araca hizmet

1800 m2'lik kapalı alanda 40 personelle hizmet vermeye başladıklarını belirten Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik, "Servisimizde aynı anda 10 araca hizmet veriyoruz. Burada bir aracın tüm bakım ve onarım hizmetleri ile yedek parça ihtiyaçları karşılanacak. Otobüsçü dostlarımızın hizmet sürecine kesintisiz katkı sağlamak için yol yardım ekibimiz de mevcut" dedi.

Hedef: En iyi hizmet

40 yıllık bir birikime sahip olduklarını, Temsa yetkili servisi olarak da sektöre en iyi hizmeti vermeyi hedefinde çok iddialı olduklarını vurgulayan Mehmet Çelik, "Temsa'nın bu bölgede çok ciddi bir iş potansiyeli var. Bir aracın satış başarısı, servis hizmetlerinin kalitesi ile sağlanır, biz buna inanıyoruz. Türkiye'deki tüm servislerin içinde bu hizmetin en iyisini vermek için kolları sıvadık" dedi.

Manisa'da servis noktası

Mehmet Çelik, Temsa yetkili servisi olarak Manisa'da da hizmet vermeye başlayacaklarını belirterek, "Bu yılın sonuna kadar Manisa'da Temsa yetkili servisini hizmet sunmuş olacağız. Bundan sonra Temsa'nın büyüyen hedeflerine katkı sağlamak için elimizden gelen çabayı göstereceğiz. Müşterilerimizin 24 saat yanında olacağız. Tatil bölgesi olduğu için



Ege'de, özellikle yaz aylarında akşam saatlerinde kısa mesafelerde olağanüstü bir hareketlilik yaşanıyor. Biz bu süreç içerisinde müşterimize kesintisiz hizmet sunmak zorundayız. Biz, Temsa yönetimine "Gaziantep Motorlu Araçlar İzmir servisimiz var ve çok memnunuz, teşekkür ederiz" dedirtirmek için buradayız. Yolda kalan arabaya en hızlı biz yetişeceğiz. Yaşanan aksaklıkları Temsa'ya hissettirmeden buradaki sorumluluğumuzun bilincinde çözeceğiz" dedi.

Garantisi biten araçlar

Her müşteriyi ismen bildiğini, bunun da müşteri açısından bir avantaj olduğunu belirten Mehmet Çelik, "Müşterimiz bir sıkıntı yaşadığında Sarı Mehmet'i arayıp 'Mehmet Abi, sizin servisinizden şüpheli rahatsızlığımız var' diyebiliriz. Bu çalışanlarımızın da yaptığı işin sorumluluğunu arttırıyor. Birçok yetkili serviste müşteri; araç kabul, servis müdürü, genel müdür gibi aşamaları geçmek zorunda... Bu dert anlatma süreci uzadığında memnuniyetsizlikler de artıyor. Ticari araç müşterisi, binek araç sahibinden farklı; aracı tamir edilirken görebileceği, usta ile konuşabileceği ve derdinin en iyi şekilde çözülebileceği bir yapıyı sunuyor. Ustaya araçta yaşadığı sıkıntıyı anlatmak istiyor. Sırf bu yüzden garanti bitiminde yetkisz



Gaziantep Motorlu Araçlar, Temsa İzmir yetkili servisi oldu

Temsa, 77 noktaya ulaştı

İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali'ndeki servis 23 Haziran Pazartesi günü törenle hizmete başladı.

Törene Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Ali Buğday, İzmir Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim Kurumsal İletişim Yöneticisi Ebru Ersan, Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik, Başkan Yardımcısı Mehmet Sönmez, Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

İddiamız büyük

Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet

Çelik, Gaziantep ve İstanbul'un ardından İzmir'de hizmet vermeye başladıklarını belirterek, Temsa yetkili servisi olarak da çok iddialı bir şekilde sektöre en iyi hizmeti vermeyi hedeflediklerini söyledi: "Temsa'nın bu bölgede çok ciddi bir iş potansiyeli var. Biz aracın satışının başarısı servis hizmetlerinin kalitesiyle doğru orantılıdır. Biz de, Türkiye'deki tüm servislerin içinde bu hizmetin en iyisini vermek için kolları sıvadık, iddialıyız" dedi.

Kesintisiz, 24 saat hizmet

1800 m2'lik kapalı alanda 40 personelle hizmet vermeye başladıklarını belirten Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik, "Servisimizde aynı anda 10 araca hizmet veriyoruz. Burası bir aracın tüm bakım ve onarım

servislere gitmeyi tercih ediyorlar. İddia ediyoruz; garantisi biten araba bize daha çok gelecek. Eğer garanti sonrasında müşteri bize gelmiyorsa, biz bir şeyleri başaramamışızdır. Garantisi biten araç bizim servisimize gelmişse bizim garantimizi de kazanacak aynı zamanda. Biz; müşteri bize inandığı, güvendiği için, bunlar sanatkar diye gelsin istiyoruz. Bir araç sahibi eğer düzenli şekilde yetkili serviste bakım ve onarım yaptırırsa o aracın hasta olma lüksü yoktur. Bu şekilde hem aracın ömrü uzar hem de değerini korur" dedi.

Satışlar da yetkili servisler de artıyor

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, bölge otobüsçüsünün potansiyeli açısından baktıklarında Temsa olarak artan bir grafikleri bulunduğunu belirterek, "Bu bölgeye çok ciddi adedlerde teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Burada yetkili bir servis noktası ihtiyacı. Mevcut servisimize ilave olarak Gaziantep Motorlu Araçlar Temsa yetkili servisini tam da zamanında hizmete sunmuş bulunuyoruz. Bu iş biraz gönül işi, sektörde sevme işi. Bu zaten Mehmet Bey'de fazlası ile var. Onun bu enerjisi bize yeni bir güç katıyor. Onlarla güzel bir iş ortaklığı yapacağımıza inandığımız için yetkili servisimiz oldular. Dostlarımıza, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da daha iyi hizmet vereceğiz. Mehmet Bey'in güzel bir şey söyledi: 'Biz sizin dostlarıңыз'. Biz de otobüsçünün dostlarıyız. Bu dostluğun perçinleneceğine inanıyorum. Mehmet Bey'in 'garantisini biten araçlar bizim servisimize daha çok gelecek' açıklamasından mutluluk duyuyorum. Bu açıklamalar bizim araçlarımızın ikinci el değerine daha büyük katkılar sağlayacak. Bundan kazançlı çıkan yine otobüsçü dostlarımız olacak. Bir otobüs esnafı gibi düşünün, büyük bir yatırım yapmışsınız, ortalama iki yılda garantisini biten bir ürünüünüz var. İki yıldan sonra alışkanlık haline getirdiğiniz yetkili servisinizin de size vereceği yeni bir garanti ile iki sene daha, kendinizi rahat hissedebilirsiniz. Bakımı iyi bir aracınız olacak dolayısıyla ikinci eli yükselecek. Bundan daha güzel bir işletme tarzı olamaz. Bir kere daha Mehmet Bey'e teşekkür ediyorum. Bizim çalışma prensiplerimiz de bu doğrultuda. İnşili çıkışlı satış grafikleri olsa da yerinizi koruyabilmenin en iyi yolu bu tip hizmetler. Diğer yetkili servislerimize, yeni aramıza katılmak isteyen arkadaşlarımıza, bu anlayışın örnek olmasını diliyorum" diye konuştu. ■



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

653 yıllık imkan ve kaçan fırsatlar

KIRKPINAR, tam 653 yıllık er meydana. Her yıl bir öncekine göre daha güçlenmesi, Dünya'nın birçok ülkesinden izleyici gelmesi beklenirken final güreşleri bile Belediye Başkanı'nın kapalı açmasından sonra ancak seyirci bulabildi.

Aynı günlerde Venedik'te bir mimari bienali yapıyordu. 14'üncü yapılan bienalin Venedik'e gelen bir yıllık turist kadar ilgi çektiği belirtildi. Hatta ilgili, gondollarıyla ünlü olan Venedik'te bienaller olmasa turizmin biteceğini söyledi.

Şimdi, eğri oturup doğru konuşalım. Dost acı söylemiş... Salim Altunhan derki: Siz, ey yöneticiler sadece güreşlerin tarihi özelliği bile dünya çapında ilgi çekmeye yeterlikken, neden doğru düzgün tanıtım yapmazsınız, neden bu önemli güreşleri izlemeye bile kimse gelmez. Siz, payitaht olan Edine'nin sadece adını söylemeniz Çin'den İngiltere'ye, Avustralya'dan Amerika'ya, Afrika'dan Patagonya'ya kadar herkes gelir. Ne hakla otuz beşe bakla!

Sadece yöneticiler değil, medya da ilgi göstermiyor. Bilmem hangi futbol kulübünün hiç mümkün olmayacak transferi ana haber bültenine giriyor, 653 yıllık Kırkpınar'ın adı bile geçmiyor. Olacak şey mi?

İspanya'da insanların birbirini çiğnediği sokaklara boğa salınması bütün televizyon kanallarında haber oluyor, gazete sayfalarında yer alıyor. Vahşetin bir başka adı bu koşuşturma, ama kimse ses çıkarmıyor. Domates savaşılarına gidenler, kalacak yer, yiyecek etmek, içecek su bulamıyor... Ama bizim gazetelerimiz, televizyonlarımız yer ayırmıyor. İrlanda'da peynir yuvarlıyorlar... eşlerini sırtlarında taşıyorlar...

Ben de bunları, sizler gibi televizyonlarda gördüm. İçim ağladı. Çünkü hiçbirimiz Kırkpınar kadar tarihi ve geleneksel değil. Gerçi bu yıl 'altın puan' deyip o geleneği de yok ediyorlar ya, başka bir yazının konusu...

Geleneksel Kırkpınar yağlı güreşleri başka bir ülkede 653 yaşında değil de 10 yıllık bile olsa bütün Dünya duyardı, hatta uzaya bile duyurulardı. Sonra da gelen turistle hem şehir kalkındırdı hem esnaf. Onca insan, sadece 1 lira bıraksın şehrimizi ihyâ olur, esnafın yüzü güler.

Ey yöneticiler, siz yapmayacakmışınız da kim yapacak bunları? Asrın güreşçisi Hamza Yerlikaya, Güreş Federasyonu Başkanı, neden el atmaz bu duruma? Neden Spor Bakanlığı başta olmak üzere Kültür ve Turizm Bakanlığı'nı harekete geçirmez?

Bu konuyu sürdüreceğim, ta ki Kırkpınar layıkıyla seyircisini kazanıncaya kadar. ■



güvenilirliğiyle tanınıyor, şimdi bu birlikteliğimizi Yıl sonuna kadar hizmete girecek Manisa'yı da ekleyerek büyüteceğiz" diye konuştu.

Temsa ile 40 yıllık tecrübe

Yepyeni bir hizmet noktasını müşterileriyle buluşturduklarını belirten Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Araç kapasitemiz her yıl daha da büyüyor. Burada yetkili bir servis noktası ihtiyacı. Bu büyümede en önemli etkenlerden birisi de yetkili servislerimiz. Gaziantep Motorlu Araçlar da bizim iş ortaklarımız arasında yerini aldı. Bu güzel tesisi de sektörde 40 yıllık bir tecrübeyi bünyemize kattığımız için çok mutluyuz. Hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



30 Haziran - 6 Temmuz 2014

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 5



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel
Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Şoför Akademisi

Şoför Akademisi kurulursa, bir kısım sorunlar sona erer. Haziran ayını tek ayaklı ve yarı boş geçirdik. Hafta sonları deran, hafta içi neredeyse boş otobüsler; gidişi olup, dönüşü olmayan otobüsler. Herkes tatile gidiyor.

Ramazan geliyor. Ramazan'ın ilk yarısında bir durgunluk yaşarız, ikinci yarısında tatil patlaması olabilir. Bayram öncesinde bir hareketlilik olacak. Geçen yıla göre daha iyi bir Ramazan geçireceğimize inanıyorum, ama bu kârlılıklara yansımayaabilir. Maliyetlerimiz çok arttı. Doğu ve Güneydoğu'da hareketlilik durma düzeyine vardı, o da pazarı sıkıştırdı. Dolayısıyla pazarda sorun yaşanabilir.

Bağlı olarak petrolün dünya piyasalarında yükselmesi yeni ÖTV zamlarını getirecek ve akaryakıt fiyatları artık taşınamaz duruma gelecek. Toplu taşıma özelliğimizi hiçbir zaman hak olarak alamadık. Rekabet yaptığımız diğer taşıma modları vergisiz akaryakıt alıyor ve sübvansiyonları var.

Omurgamız kırılmasın

Geçtiğimiz hafta içinde TCDD'de gerçekleşen bir toplantıya telekonferans ile katıldım, sektörün görüşlerini dile getirdim. İstanbul-Ankara hattında popülist bir fiyatlandırma yapılmaması gerektiğini, devletin taşımadan çekilerek özel sektörün önünü açmasını, özel sektörün de rekabeti hizmette yapması gerektiğini ifade ettim. İstanbul-Ankara hızlı tren hattının yaratacağı travmayı hepsinden daha fazla önemsememiz gerektiğini düşünüyorum. Omurgamızın kırılacağını görüyoruz burada. Umutlu konuşmak mümkün değil. Umut kalmadığı için umutsuz konuşuyoruz. En yoğun haftalarda bile hafta içinde otobüslerin dolmayacağını göreceğiz. Uçakların yaptığı dalgalı fiyatlanmalar bizim yolcumuzu alıyor. Turizm taşımacısı tarafı da 37 binler seviyesine geldi. Bu alan da çok sıkıştı. Bu da verimsizlik getirecek, haksız rekabeti körükleyecek.

Taleplerimizi ileteceğiz

Geçen hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreterliği'ne atanan Sayın Hayri Baraçlı'ya hayırlı olsun ziyaretini yaptım. Orada sektörümüzün ulaştırma altyapısını Anadolu Otagarı, toplama merkezleri, cep terminallerini konuştuk. Çatladıkayı'da turizm terminali yapılması gerektiğini ifade ettim. Sayın Baraçlı, ulaşımı, İETT Genel Müdürlüğü görevi nedeniyle iyi biliyor. Genel Sekreter makamına oturması, gerçekten dertlerimizi bilen insan olarak bize faydası olacağına inancımızı artırıyor. Biz de çalışarak taleplerimizi ileteceğiz. Kazalarla ilgili vurgulamak istediğimiz bir konu var. Yaz aylarında Güneş insanı yoruyor, yoğun çalışma temposu da insanlarda yorgunluk yaratıyor. Çok ölümlü kazalara dikkat etmemiz gerekiyor. Şoför arkadaşlarımız, uykuları geldiğinde aracı mutlaka yedekteki arkadaşına vermeli. Kendi özgüvenlerini bir tarafa bırakıp, yoruldukları anda taşıdıkları insanlar için, tabii, kendi canı için de sorumluluk bilinciyle hareket etmeliler.

En büyük sorumluluk şoförde

Firmaların da denetimlerini iyi yapması gerekiyor. Bir insanın 4,5 saatten sonra otobüs kullanması doğru değil ve koltuğun değişmesi gerekiyor. Şoför arkadaşlarımızın 'ben kaza yapmam' anlayışı yeterli değil, unutulmasın ki kaza yapanlar da aynı mantıkla yola çıkmışlardı. Kazalar sonrası sektör, ağır tazminatlar ve ağır sorumluluklar altında eziliyor. Şehirlerarası otobüslerin firmaların kaza yapmasını ben vicdanıma yediremiyorum. Burada hepimizin vebali vardır, onları çok çalıştıran araç ve firma sahiplerinin sorumluluğu vardır. Ama en büyük sorumluluk şoför arkadaşlarımızda. O direksiyonu onlar kullanıyor. Yoruldukları yerde taşıdıkları, sorumluluklarını aldıkları insanların hayatını riske atmaya hiç gerek yok. Çok enteresan bir iklim dönemi yaşıyoruz. Havalar bir sıcak, bir serin ve yağmurlu; hızlı seri yağmurlar yağıyor. Islak zeminden kuru zemine geçişlerde sıkıntı yaşıyor. Firmaların, şoförlerin eğitilmesine ve bilinçlendirmesine yönelik adım atmaları, sektörel kampanya ile bu bilincin kazandırılması gerekiyor. Eğitimlerin yetersiz olduğu hepimizin malumu.

Sayın Hayri Baraçlı'nın, İETT'de görev yaparken, şoför akademisi kurulmasına yönelik bir fikri vardı. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü olarak bizim de böyle bir talebimiz olacak. Bunu hayata geçirmek için hep birlikte çalışmak gerekiyor.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

“Yola Sağlam Çık” TIR'ı otobüs kaptanları ile buluştu

Brisa'nın lastik sektöründe 40'ıncı yılını kutlayan markası Lassa “Yola Sağlam Çık” projesi ile uzun yol şoförlerinin yanında olmaya devam ediyor.

12 Mayıs'ta başlayan tur, 30 il ve 45 günün ardından 26-27 Haziran'da İstanbul Otagarı'nda otobüs kaptanları ile buluştu. Yola Sağlam Çık Tır'ında uzmanlar tarafından kaptanların vücudtaki yağ, kas ve su oranı ölçüldü. Ölçümlemelere göre kaptanlara doğru beslenme ve egzersiz konusunda bilgilendirmelerde bulunuluyor, ayrıca özel tavsiyelerin de yer aldığı sağlıklı yaşam rehberi hediye edildi. Bunların yanı sıra sürücüler, etkinlik alanında yer alan tavla, langırt ve sumo güreşi gibi eğlenceli aktivitelerle de katılarak gün içinde yol yorgunluğunu bir mola ile atma fırsatı buluyor.

Kaptanlar konuşuyor

Kayseri Metro Turizm'de kaptan olarak görev yapan Tevfik Alas, yağsız yiyecekler ve ağırlıklı olarak sebze ve meyve yiyecek sağlığına dikkat ettiğini belirterek, “Kaptanlar özellikle yedikleri yiyeceklerle dikkat etmeliler. Sürüş güvenliğinin en önemli unsuru da iyi uyku. Sorumluluklarımız büyük. Bu proje ile kendimizi her yıl sağlık durumumuzu görme imkanı da buluyoruz” dedi.

Kayseri Metro Turizm kaptanlarından Adem Aydoğan da kaptanların sürüş güvenliği için yediği yiyeceklerle ve uykuya dikkat etmelerinin önemine dikkat çekti: “Sizin aracılığınızla binek arabalara yönelik bir uyarı yapmak istiyorum. Bizi otobanda, en çok binek araçlar rahatsız ediyor. Arkamızdan sürekli selektör yaptıklarında rahatsız oluyoruz. Yolcular uyurken kornaya basarak onları da rahatsız ediyorlar. Onlar da dikkat etsinler. Binek araç sürücülerini ecelden korkmuyor, trafik polisinden korkuyorlar. Onları görünce hemen dikkatli sürmeye çalışıyorlar” dedi.

Az ye, sık ye sağlıklı beslen

Beslenme uzmanı Uzman Diyetisyen Ülker Özarslan Bilgin, kaptanların iki öğün beslendiklerine dikkat çekerek, “Bu iki öğünde beş altı öğünde yemeleri gereken yemeği yiyorlar. Bu kaza riskini artırıyor. Halbuki sağlıklı araba



kullanabilmeleri için günde 5-6 öğün yemeleri gerekiyor. Tur süresince 2 bine yaklaşan kaptanın ölçümlemesini yapabildik ve kaptanların sağlık durumlarına dikkat etmediklerini gördük; kötülük anlamında, Türkiye ortalamasının tam iki katı. Türkiye obezite ortalaması yüzde 40'ken, bu oran şoförlerde yüzde 80'ler seviyesinde. Kamyon şoförlerinin ise problemleri daha büyük. Otobüs şoförleri zorunlu dinlenme tesislerinde durduğu için kamyon şoförlerine göre daha iyi” dedi.

Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, sezonla birlikte otobüs kaptanlarının yoğun bir çalışma sürecine girdiğini, sağlıklı beslenme konusunda her yıl kaptanları bilgilendirerek, sürüş güvenliğine katkı sağlamak istediklerini belirtti. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yazın da önce taşıma güvenliği

Yaz sezonunun gelmesiyle birlikte üzücü trafik kazası haberlerinde artış yaşanmaya başladı. Ne yazık ki sürmesi beklenen bu olumsuz konu üzerinde durmak istiyorum.

Bizim gazetemiz, daha çok taşıma profesyonellerine hitap ediyor. Ticari olmayan araç kullanımları bizim konumuz olmuyor, ama trafik ortak konumuz. Bir de taşımacılık yapan insanlar da mesleki faaliyetleri dışında birer özel araç kullanıcısı. Onların da trafik konusunda, bu yönüyle de dikkatli olmaları gerekiyor, ama ticari taşımalar tabii ki öncelikli ve önemli.

Yola sağlam çık!

Gazetemizin geçen sayısında Brisa'nın “yola sağlam çık” TIR'ı konu edildi. Bu TIR'ın İstanbul Otagarı'nda otobüs şoförlerine ücretsiz hizmet sunması çok iyi. Trafik kazaları, hepimizin ortak sorunu olduğu gibi ticari araçlara ilişkin taşıma güvenliği de öncelikle taşımacılar olmak üzere otobüs üreticileri ve taşımacıya katkı veren diğer tüm paydaşların ortak sorumluluğu.

Yaza bakış

Tarifesiz turizm taşımacılarının sezondan memnun olduğunu öğrendik. Yoğun dış turizm nedeniyle bu olumlu durumun Ramazan ayında da sürmesi beklenebilir. Tarifeli şehirlerarası taşımacıların memnuniyetiye daha az gibi gözüküyor. Üstelik Ramazan ayında bunda canlanma olmaz, tersine azalma bile olabilir. Bu nedenle onlar için Ramazan Bayramına doğru esas sezonun açılacağını düşünebiliriz. Tabii, ondan sonra da iki ayı bulmayacak çok yoğun bir dönem beklenecektir. Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin iki turu da ayrıca ek bir talep yaratabilir. İşte, bu yoğun dönemde artan talebi karşılamak için yarışacak yolcu taşımacılarının çok dikkatli olması, taşıma güvenliğinden taviz vermemesi gerekiyor.

Uykulu-uykusuz şoför

Trafik ortamının çok faktörlülüğünü bilmeyen yok. Bazıları diğer faktörlerin payını abartmaya çalışsa da esas olan sürücü. Sürücülerin (nicelik anlamında değil, ama nitelik anlamında) yeterli olması ve kurallara uyması çok önemli. Tabii, yoğun seyahat talebinin olduğu günlerde yorgun ve uykusuz araç kullanmamaları gerekiyor. Burada sürücülerin ‘uykusuz’ olmamasını istiyoruz. Peki, ‘uykulu’ mu olsunlar? Uykulu derken, ‘uykusunu almış’ demekse iyi de, ‘uykusuz gelmiş’ demekse kötü. Keza ‘uykusuz araç kullanmasınlar’ dediğimizde ‘uykusunu almış, uyku ihtiyacı olmayan’ demek istiyoruz.

Alkollü şoför

Alkolün, özellikle de belirli bir limit üzerindeki alkolün sürüş yeteneklerini olumsuz etkilemesi nedeniyle yasaklanması gayet yerinde. Trafik açısından alkolün durumu sadece bu. Diğer bakışlar trafiğin konusu değil. Başka nedenlerle alkole tümüyle karşı olmanız trafiği ilgilendirmez. Bu nedenle, belirli bir limit uygulanıyor. Ticari araçlar için sıfır alkol veya diğer sürücülerden daha düşük limit şeklinde uygulamalar var. Şüphesiz ki trafikte sıfır alkol daha iyi ama...

Diğer faktörler

Geçen gün bir gazetede ilginç bir haber yer aldı. Bazı yanlışlar trafikte düşük alkolden daha fazla olumsuzluk yaratıyormuş. Örneğin cep telefonu kullanımı. Bırakınız konuşmayı, yolda mesaj yazanlar bile var. Telefonun elde tutulup konuşulması daha kötü olabilir, ama yasak olmayan, suç da teşkil etmeyen kulaklık-mikrofon düzeniyle konuşmak da zararsız değil. O da dikkat dağıtıp limitli alkolden daha fazla kazalara neden oluyor. Bu nedenle, trafikle ilgili tüm hususlara kişisel yargılarımıza takılmadan yaklaşmalıyız.

İbretlik bir olay

Geçtiğimiz günlerde, Doğu Karadeniz bölgesinde, polisin, 13 yaşındaki bir sürücüyü araç kullanırken yakalayıp işlem yaptığı haberi gördüm. Sadece yaştan küçüklüğü değil, buna da bağlı ehliyetsiz araç kullanımı söz konusu. Polisin yaptığı cezalandırmaya, babası çok tepki göstermiş. İddiasına göre, çocuğu üç yıldır çok iyi araba kullanıyormuş. Yani 10 yaşından beri... Ona göre yaştan ve ehliyetin hiç önemi yok. Öyleyse yaş ve ehliyet şartını kaldırıp iyi araba kullanma şartını mı koyalım? Bunun ölçüsü ne olacak ve nasıl belirlenecek? İyi araba kullanmanın asgari ölçüsü ehliyet değil mi? Bir de yaşa bakmadan ehliyet verilebilir mi?

Kızgın baba ceza sonrasında da çok öfkeliydi; kendisine çok büyük bir haksızlık yapılmış gibi tepkiliydi. Hatasından ders almak, özür dilemek şöyle dursun; az sonra arabayı tekrar çocuğuna kullanıracakmış söyleyerek adeta intikam almaya kalkmış.

Böyle bir kültürde insanları trafik açısından iyileştirmek hayli zor. Bazıları trafik eğitimi istiyor. Bu babanın trafik bilgisi konusunda eksikliği yok. Eksikliği trafik kültüründe. Onun da kazandırılmasının yolu trafik eğitimi değil. İsteyen kızabilir ama ceza uygulanması yanlışların önlenmesi bakımından trafik eğitiminin daha etkili. Belki de gerçek trafik eğitimi. ■

UY-DUR-MA!



Kusursuz uyumla tam performans için
ORİJİNAL YEDEK PARÇA kullan.

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 📺 /OtokarAS

Koç

Otokar

“Trafikte
her an, sorumlu
davran!”

30 Haziran - 6 Temmuz 2014

Tasıma
Dünyası

Lojistik » 7

"Blue Stream" yalnızca 200 adet üretildi

Scania'nın en yenisi

Yeni "Blue Stream" serisi, 2009'da üretilen "Dark Diamond" ve 2011'de üretilen "Black Amber" modellerinin ardından yine Svempas tarafından tasarlandı. Scania'nın Yeni "Blue Stream" modelinde, Streamline'in yakıt tasarrufu özellikleri birleştirildi ve yalnızca 200 adet üretilerek piyasaya sürüldü.

Tasarımında 90'ların klasik Streamline modelini anımsatan "Blue Stream" in aerodinamik hatları, üzerindeki gümüş, siyah ve pembe şeritler ile destekleniyor.

Yeni "Blue Stream" in metalik mavi renkteki tasarımı bu özel model için üretildi. Özel metalik boya ve dış tasarımın

yanı sıra, deri koltuklar, siyah ön ızgara, perdeler ve yatak döşemeleri bulunan Blue Stream, aydınlatma, sürücü bölümü, prestij ve konfor paketleri dahil olmak üzere yüksek donanım seviyeleri ile sunuluyor.

Yeni "Blue Stream" yüksek performansla sahip üstün teknoloji ile de donatıldı. Tüm zorlu sürüş koşullarının üstesinden gelebilecek bir yapıya sahip olan Yeni "Blue Stream" en yeni donanımlarıyla sürüş, yük ve yol koşullarına kendini kolayca adapte edebiliyor.

Dünya çapında 200 adet üretilecek ve gösterge paneli üzerinde bulunan "Blue Stream" logosu ile numaralandırılacak. ■



Ankara Ağır Vasıta'dan

Scania, Krone ve Meiller için İzmir'e modern tesis



Doğuş Otomotiv tarafından distribütörlük faaliyetleri yürütülen Scania, Krone, Meiller markalarının Yetkili Satıcı ve Servisi Ankara Ağır Vasıta'nın İzmir'deki yeni tesisi, düzenlenen törenle hizmete girdi.

Doğuş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Aclan Acar, Doğuş Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Ali Bilaloğlu, Doğuş Otomotiv Scania, Krone, Meiller Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Türkiye'den Sorumlu Ülke Müdürü Oscar Jaern ve Ankara Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mutlubaş ile çok sayıda davetlinin katıldığı törenle hizmete açılan modern

tesis, 10 milyon TL yatırım ile 10 bin m2'lik bir alanda inşa edildi.

Ankara Ağır Vasıta'nın tesisinde 4 bin m2 servis, 500 m2 showroom ve 5 bin 500 m2 açık alan bulunuyor. Scania, Krone, Meiller markalarına İzmir ve çevresi için hizmet verecek Ankara Ağır Vasıta'da 42 uzman çalışan ve 2 adet tam donanımlı acil servis aracı bulunuyor.

Doğuş Otomotiv Yönetim

Kurulu Başkanı Aclan Acar, mükemmel hizmet anlayışları doğrultusunda otomotiv sektörünün her halkasında güçlü bir şekilde yer aldıklarını belirterek, "Bu tesisin altında çok ciddi bir emek ve çalışma yatıyor. Bu tesisi İzmir'e kazandırdığı için Mustafa Mutlubaş'a teşekkür ediyor, tesisimizin bölgeye ve ülkemize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum. Ankara Ağır Vasıta, İzmir'de en iyi hizmeti vermek için burada" dedi.

Scania Türkiye'den Sorumlu Ülke Müdürü Oscar Jaern ise, tesisteki yerel koşullara göre yapılan uyarlamaları etkileyici bulduğunu söyleyerek, "Türkiye, Scania için stratejik ve yüksek satış potansiyeli gördüğümüz bir ülke. Bu potansiyele ulaşmak, böyle büyük yatırımlar, çalışanlarımızın özverisi ve aynı zamanda iş ortağımız olan müşterilerimizin güvenini kazanmakla mümkün olabilmektedir. Sahip oldukları imkanlar ve

yetkin insan kaynağı sayesinde Ankara Ağır Vasıta'nın üstün başarılarının önümüzdeki yıllarda da devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Ankara Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mutlubaş da, Ankara Ağır Vasıta'nın tüm ağır vasıta kullanıcıları ve nakliye şirketleri için önemli bir merkez olacağını kaydederek şunları söyledi: "2006 yılından bu yana Doğuş Otomotiv'in Yetkili Satıcı ve Servisi olarak hizmet veriyoruz. Tüm Ege bölgesinde Scania, Krone ve Meiller markalarını temsil ediyoruz. Bu markalarımızın bizlere sağladığı güven, yeni yatırımlarımızı hayata geçirmemize yardımcı oluyor. 10 milyon TL'lik yatırımla gerçekleştirdiğimiz bu tesis, 4 bin m2 servis 500 m2 showroom ve 5 bin 500 m2 açık alan olmak üzere toplam 10 bin m2 alanda faaliyet göstermektedir. 42 çalışanımız, 2 adet tam donanımlı acil servis aracımız ile günde 25 araca hizmet verebileceğiz" dedi. ■

OMSAN, Gaziantep Bölge Müdürlüğü'nü kurdu...

Yurtiçi büyüme stratejisi kapsamında İç Anadolu, Ege, Akdeniz ve Karadeniz'de kurmuş olduğu Bölge Müdürlükleri ile bölgesel faaliyetlerini yürüten OMSAN, şimdi de Gaziantep ve çevre illerdeki firmaların lojistik ihtiyaçlarına yaratıcı çözümler sunacak. OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, Gaziantep'in önemli bir ticaret ve sanayi merkezi olduğunu belirterek, sağlayacakları yaratıcı lojistik çözümlerle bölge ticaretinin gelişimine katkıda bulunacaklarını ifade etti. ■



GEFCO Türkiye'den

İzmir Ekonomi Üniversitesine destek!

GEFCO Türkiye, kendi bünyesinde düzenlediği ve yeni mezunlara yönelik "Trainee Rotation" programı ile beraber üniversitelerin lojistik bölümlerinin çeşitli etkinliklerine yaptığı katkılar ile de yeni mezunlara ve lojistik bölümü öğrencilerine verdiği desteği artırarak devam ettiriyor.

İzmir Ekonomi Üniversitesi tarafından düzenlenen ve sene boyunca öğrencilerin firma temsilcileri ve akademik danışmanlar ile birlikte yürüttükleri bitirme projelerinin sunumlarının yapıldığı "6. Üniversite-Sanayi İşbirliği'nde Lojistik Proje Uygulamaları" adlı etkinliğinde GEFCO Türkiye İzmir Şube Müdürü Cahit Arlı jüri olarak yer aldı. Gün boyu süren ve İngilizce olarak gerçekleştirilen sunumların dinlendiği ve objektif bir bakış açısı ile değerlendirildiği etkinlikte öğrenci ve projedeki firma yetkililerine ayrıca GEFCO Türkiye "Trainee Rotation" programı ile de ilgili bilgi verildi. ■

Sağlam, Tasarruflu, Uzun Ömürlü, Yeni Nesil 'Çevreci'

Lassa Greenways Türkiye yollarında

Brisa'nın lastik sektöründe 40'ıncı yılını kutlayan markası Lassa, sağlamlık, yakıt tasarrufu ve uzun ömür performanslarını bir araya getirerek geliştirdiği ekonomi segmentindeki yeni ürünü 'Greenways' i pazara sundu.

Düşük yuvarlanma direnci ve yeni teknoloji hafif konstrüksiyonu sayesinde yakıt tüketimini azaltarak, kullanıcının bütçesine ve çevre korunmasına katkı sağlayan Greenways, şehir içi kullanıma yönelik orta sınıf araçları tercih eden sürücülere hitap ediyor.

Sağlamlık ve ömür testlerinden başarıyla geçen lastik, Türkiye'de geliştirilen özel asimetrik deseniyle, hem kuru hem de ıslak zeminde, Lassa'nın ekonomi segmentindeki bir önceki nesil desenine göre iyileştirilmiş ıslak fren mesafesiyle iyi bir performans sergiliyor.



DAHA YÜKSEK TONAJI ve YAKIT EKONOMİSİYLE

YENİ CANTER, CANTER'İ GEÇTİ...

Hemen yetkili satıcılarımıza gelin, Yeni Canter'in avantajlarına sahip olarak **siz de daha fazla kâra geçin.**

www.fusocanter.com

MAN, TopUsed Roadshow Ankara'da final yapıyor

MAN, ikinci el otobüslere yönelik gerçekleştirdiği TopUsed Roadshow'ların sonuncusunu Ankara'da düzenleyecek. MAN, Roadshow'lardan araç satın alan herkese 15 bin Euro değerinde servis çeki dağıtmaya devam ediyor.

Yeni Adana Seyahat 10 Yeni Neoplan Tourliner aldı



Neoplan serileriyle estetiği ve ekonomik işletme maliyetleriyle mükemmeli yakalayan MAN, Türkiye'de seyahat sektörünün gözdesi olmaya devam ediyor. Filosunu 10 yeni Neoplan Tourliner EfficientLine ile güçlendiren Yeni Adana Seyahat'ın sahibi Erdal Çetin, "Kalitesi, konforu, sınıfının en ekonomik otobüsü olması kararımızda çok etkili oldu. Neoplan almaya devam edeceğiz" dedi

Hayata geçirdiği fikirleri ve sürekli gelişimi ile sektöründe dünya lideri markalar arasında yer alan MAN, takdir toplamaya devam ediyor. Neoplan serisiyle dinamik tasarımlar ve alışılmışın dışında yeniliklere imza atan MAN, bu sayede efektif organizasyonlar yapan müşterilerinin de yüzünü güldürüyor.

Son olarak, Yeni Adana Seyahat 10 adet Neoplan Tourliner EfficientLine siparişiyle araç parkını yeniledi. Yeni Adana Seyahat'ın sahibi Erdal Çetin yaptığı açıklamada, Tourliner EfficientLine'in sınıfının en ekonomik otobüsü olduğunu vurgulayarak, "Düşük yakıt

giderleri ve işletme maliyetleri, üstün teknoloji ve konfor, yedek parça ve işletme maliyetlerinin uygunluğu, yaygın servis ağı satın alma kararımızda etkili oldu. NEOPLAN alımlarına devam edeceğiz" diye konuştu.

Yakıt tüketimini düşürüyor

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu ise şunları söyledi: "Araçın sahip olduğu yüksek yakıt tasarrufu ve düşük emisyon değerleri işletmeciler için önemli kazanç sağlıyor. Araç ayrıca daha az yakıt tüketimi sağlayan otomatikleştirilmiş

şanzıman, alüminyum alaşımlı özel jantlar ve koyu renkli yan camları ile otobüs firmalarından büyük ilgi görüyor."

Kolay finansman

Yeni Adana Seyahat 10 otobüsü MAN Finance kredisi kullanarak satın aldı. MAN Finance Genel Müdürü Vahit Altun, müşterilerinin istekleri doğrultusunda hazırladıkları özel şartlarla kolay finansman olanağı sağladıklarını vurgulayarak, "MAN Finance olarak, turizm, nakliyat, sevkiyat ve enerji alanlarında sunduğumuz ürünler ve hizmetlerle sektöre destek olmaya devam edeceğiz" diye konuştu. ■

MAN Truck&Bus AG, tüm dünyada TopUsed merkezlerinde düzenlediği Roadshow'larla yüksek kalitede ikinci el araçları yatırımcı ile buluşturuyor. Aynı uluslararası kalite anlayışını Türkiye'de de MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'ye bağlı olarak ikinci el araç sektörüne sunan MAN TopUsed üstleniyor. Dünya devi MAN'ın Türkiye'de 9 Haziran'da başlayan TopUsed Roadshow büyük ilgi görmeye devam ediyor. Isparta'da başlayan, Antalya, Hatay, Elbistan, Kayseri, Aksaray, İstanbul, Keşan, Çanakkale, Balıkesir, Bursa Yalova ve İnegöl'den geçen Roadshow'un finali 30 Haziran'da Ankara'da yapılacak. Akyurt'taki MAN fabrika alanında gerçekleştirilecek Roadshow'a katılımın çok yüksek olması bekleniyor.

Aracını kampanyadan al 15 bin Euro çek hazır

Bu yıl gerçekleştirilen 'Roadshow'larda bir büyük sürpriz açıklayan MAN, kampanya sırasında ikinci el otobüs alan müşterilerine 15 bin Euro tutarında servis çeki dağıtıyor. Yatırımcılar tarafından büyük ilgi gören kampanyada dağıtılan çekler, tüm MAN yetkili servislerinde kullanılabilir. Çekler, TopUsed kampanyası dahilindeki araçları satın alanlar tarafından, fatura tarihinden itibaren 18 ay süreyle kullanılabilir.

Bakım, onarım, boya, kaporta ve yedek parçada geçerli

Çek sahibi, KDV dahil 15 bin Euro'luk tutarı bir defada ya da parça parça kullanabilir. Çekler her türlü hizmet (bakım, onarım, boya, kaporta) ve yedek parça alımı için kullanılabilir. MAN, kampanyaya katılanlara ikinci sürprizi de lastiklerde yapıyor. Kampanyada satışa çıkarılan tüm araçlar sıfır lastiklerle teslim edilecek.

MAN Finans'tan çok özel ödeme koşullarıyla satın almak mümkün

Kampanya kapsamında araç alacak yatırımcılara MAN Finans 48 aya kadar vade imkanı da sunuyor.

Isparta, Antalya, Mersin, Hatay, Elbistan, Kayseri, Aksaray, İstanbul, Keşan, Çanakkale, Balıkesir, Bursa, Yalova, İnegöl ve Ankara'da düzenlenen MAN TopUsed Roadshow etkinliğinde, bakımları yapılmış ikinci el otobüsler görücüye çıkıyor. Profesyonel MAN TopUsed ekibi tarafından detaylı teknik bakımları yapılan araçlar, belirtilen tarihlerde uğradıkları her ilde 14.00-18.00 saatleri arasında düzenlenen etkinliklerle yatırımcılarıyla buluşuyor. MAN TopUsed İkinci el araçlarla ilgili detaylı bilgiye www.man-topused.com.tr ve mantopused.sahibinden.com adreslerinden ulaşılabilir. ■



2. elde 1. tercih MAN ve NEOPLAN otobüsler Türkiye yollarında! Geleneksel Roadshow 2014 ile MAN TopUsed otobüsleri şehrinize geliyor. Onları yakından görmek ve **15.000 €'luk servis çekinizi almak için** etkinliklerde bizimle buluşun.



MAN TopUsed Roadshow 2014'le HERKESE 15.000 €

Roadshow 2014 kampanya kapsamındaki MAN TopUsed otobüslerden birini alan herkes Türkiye'deki MAN Yetkili Servislerinde geçerli **15.000 €'luk servis çeki kazanıyor.** İşçilikten yedek parçaya, kaportadan boyaya sınırsız kullanım fırsatı... Üstelik fatura tarihinden itibaren 18 ay boyunca geçerli hakkınızı ihtiyacınız oldukça parça parça kullanabilirsiniz.

Satın aldığınız tüm araçlar sıfır lastikleriyle teslim edilecektir.

48 Aya varan vade seçenekleriyle MAN Finance



Etkinlik 14:00 - 18:00 saatleri arasındadır.
ROADSHOW SON DURAK 30.06.2014 ANKARA MAN FABRİKASI
Esenboğa Havalimanı Yolu, 22. km. Akyurt

Kampanyalı 2.El Araç Satışı 15 Temmuz 2014'e kadar devam edecektir. Fırsatları kaçırmayın. Detaylı bilgi için tüm sektör temsilcilerini **MAN SATIŞ NOKTALARINA** bekliyoruz.

15.000 €'luk servis çeki sadece Roadshow 2014 kampanyası kapsamında, 15 Temmuz 2014 tarihine kadar satın alınan otobüs için yapılan işlemlerde geçerlidir. Çekin geçerlilik süresi fatura tarihinden itibaren 18 aydır. Çekin değeri Servislerin güncel liste fiyatlarını baz alır. 15.000 € KDV dahil fiyatıdır. Başka kampanyalarla birleştirilemez.

www.man-topused.com.tr
mantopused.sahibinden.com

MAN
444 4 626

MAN | TopUsed MAN | Service MAN | Finance



AŞTİ gül kokuyor

Ankara'da günde ortalama 150 bin kişinin uğrak yeri olan, bayramlarda ve asker celp dönemlerinde ise bu sayının iki-üç katına çıktığı Ankara Şehirlerarası Terminal İşletmesi (AŞTİ), okulların da tatil olması üzerine en yoğun günlerini yaşıyor.

128 bin metrekaresi kapalı, 100 bin metrekaresi de açık olmak üzere toplamda 228 bin metrekarelik bir alana sahip olan AŞTİ'de 200 kişilik temizlik ekibi, üç vardiya halinde çalışıyor. Görevliler, temizlik sağlamak ve koku kirliliğini yok etmek amacıyla AŞTİ'yi gül kokulu deterjanlarla yıkıyorlar.

AŞTİ'nin işletmecisi BUGSAŞ Şirketi Genel Müdürü Seçkin Odaşbaşı, terminalin güvenliğini de sağladıklarını belirterek AŞTİ'ye "CIP salonu" kazandırmayı amaçladıklarını kaydetti;

CIP Salonu'nun ücretli olacağını ve AŞTİ'ye gelen vatandaşların buradan üst düzey hizmet almalarını sağlamayı düşündüklerini ifade etti.

AŞTİ'de yaşanan sorunlardan birisinin "çıgırtkanlık" olarak nitelendirilen yolcu kapma olayı olduğunu kaydeden Genel Müdür Odaşbaşı, "e-bilet" sistemini getirerek yolcuların biletlerini firmalardan almak yerine internet ortamından temin edebileceklerini bu yolla da çıgırtkanlık da mücadelede önemli bir mesafe alacaklarını kaydetti. ■



AŞTİ'de 200 kişilik temizlik ekibi, üç vardiya halinde çalışıyor. Görevliler, temizlik sağlamak ve koku kirliliğini yok etmek amacıyla AŞTİ'yi gül kokulu deterjanlarla yıkıyorlar.

