

Ramazan Bayramı yaklaşıyor. Yolculuklar da araç trafiği de artacak.

TRAFİK GÜVENLİĞİNE DİKKAT!

● TÜİK 2013 yılındaki trafik kazalarına yönelik istatistik verileri yayınladı. Çarpıcı sonuçlar dikkat çekiyor.

● 2013'te 1 milyon 207 bin 354 trafik kazası meydana geldi. Trafik kazalarının yüzde 50'sini otomobiller, yüzde 5,7'sini kamyonlar, yüzde 2,9'unu otobüsler oluşturuyor.

● Trafik kazasına neden olan toplam 183 bin 030 kusura bakıldığında; sürücüler yüzde 88,7 ile ilk sırada. 2013'te en çok kaza Ağustos'ta, en azı ise Şubat'ta yaşandı.

Ülkemiz karayolu ağında 2013 yılında toplam 1 milyon 207 bin 354 adet trafik kazası meydana geldi. Yıl içerisinde yüzde 74,5'i yerleşim yeri içinde yüzde 25,5'i ise yerleşim yeri dışında meydana gelen ölümlü yaralanmalı kazaların 1 milyon 46 bin 48 adedi maddi hasarlı 161 bin 306 adedi ise ölümlü-yaralanmalı trafik kazası. ■ 5'te

PIYASA

Kamyon piyasası hareketli

Denizli merkezli Cengizhan Lojistik, İbrahim Kaplan İnşaat, Un.ef Beton firmalarına 40 Ford Cargo, Asil Nakliyat 10 Ford Cargo, Akran Nakliye 50 Renault, Hisarlı'ya Otokar Atlas, Aktur Taşımacılık'a 2 Volvo, Muci Nakliyat'a 6 Volvo, Furkan Taşımacılık 2 Volvo, Tezcan Asfalt'a Volvo, Peyiç Transport'a DAF, Kässbohrer'den Intertank Lojistik'e kimyasal tanker teslimatları yapıldı. ■ 7'de

Mercedes-Benz'den Temmuz'a özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Temmuz ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda otomobilden hafif ticari araca ve otobüse çeşitli faiz ve taksit imkanları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuluyor.

Ayrıntılar: www.tasimadunyasi.com kampanyalar kategorisinde. ■

MAN Yeni Tourliner EfficientLine yola çıktı



8'de

UYOF iftarında Bakan Lütfi Elvan sektörle buluştu

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu'nun 14 Temmuz Pazartesi günü Ankara Hacı Bayram Camisi'nde düzenlediği ve sponsorluğunu Lukoil ve Mapar'ın yaptığı iftar yemeğine Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan da katıldı. UYOF Başkanı İmran Okumuş, Bakan Elvan'a sektörün yaşadığı sorunları aktardıklarını dile getirerek, "Sayın Bakanımıza sorunlarımızı 11 madde halinde içeren bir raporu da sunma imkanı bulduk. Sayın Bakan, sektörün yaşadığı sorunlara çözüm bulunmasına yönelik her zaman destek vereceğini, rapora yönelik çalışmalarını hemen başlatacağını ve



İmran Okumuş

Lütfi Elvan

kapısının sektörümüze açık olduğunu belirtti. Bayramdan sonra randevu olarak Sayın Bakanımızı ziyaret edip, bir kez daha sorunlarımızı aktaracağız" dedi. ■

UND kota ve vize mücadelesini sürdürecektir



Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoglu, "Türk mallarının Avrupa'ya taşınmasını engellemek için önümüze konan kotalar ve vize sorunlarına yönelik mücadelemiz devam edecek. Yıllardır devam eden bu mağduriyeti ortadan kaldıracaktır" dedi.

Yılın Sürücüsü ve Onur Nişanı Ödülleri verildi.



6'da



TOFED iftarında Galip Öztürk'ten, sektöre birlik çağrısı



İSTAB'ı daha ileriye taşıyacağız

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk:

Firmaların samimi olduklarına inanmak istiyoruz



2'de

Anadolu Isuzu, Özulaş üyeleri ile buluştu



2'de

Kamil Koç ailesi iftarda buluştu



8'de

Turex, 7 Turismo aldı, turizme girdi



4'te

Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu mezunları kep attı

Lojistik sektörüne taze kan



Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yüksel, 2008 yılında kurulan Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu'nun 5. Dönem mezunları ile 1444 mezun sayısına ulaştığını belirtti. Genç mezunlara başarılı bir meslek hayatı ve yaşam için öğütler verdi. Müttevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, öğrencilerin eğitimleri boyunca sosyal, kültürel, ekonomik ve iş



Okul biricisi İlknur Yıldırım

dünyasıyla sıkı bağlar içerisinde olmalarına özen gösterdiklerini, birçoğunun sektörde iş hayatına atılırken birçoğunun akademik eğitimlerine devam edeceklerini dile getirdi. ■ 6'da



Dr. Zeki Dönmez

Sürücü çok önemli!

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolları ve Güvenliği 4-

2'de



Mustafa Yıldırım

Otobüsçü ne yapmalı?

5'te



Akif Nuray

Rakibe İnsaf Olmaz!

4'te



Salim Altunhan

1000 yıllık gelenek değişmez!

4'te

Pamukkale, 20 MAN Lion's Coach aldı

Pamukkale Turizm yöneticisi Ufuk Bababalım, "Yeni açtığımız hatları nedeniyle oluşan yeni araç ihtiyacımızı MAN ile karşılama kararı aldık."



8'de

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

21 - 27 Temmuz 2014

Yüksek Hızlı Demiryollarında Dünya'dan Örnekler ve Demiryolu Güvenliği - 4 -

YHT hatları şehiriçinde hız düşürerek izinsiz geçişlerde muhtemel kazaların önüne geçmeye çaba harcıyor. Zaten 2002-2008 döneminde iki kişi kaza geçirmiş; hatların genel anlamıyla da güvenliğini olduğunu göstermiştir.

Şehiriçi izinsiz geçişler

Izinsiz geçişlerde en büyük düşüş (yüzde 94,6) çit uygulamasında görülmüştür. Bu oran peyzaj uygulamasında yüzde 91,3 iken uyarı levhası uygulamasında yüzde 30,7'dir. Önem derecesini esas alan iki istatistiki teste; her bir önlem tesirliliği sınanmıştır. İlk olarak; gözlem sayılarının Poisson dağılımına göre şekillendiği kabul edilmiştir. Bununla beraber; gözlem sayısı yüksek olduğunda, normal dağılıma yaklaşıklık mümkün olup t-testi değerlendirilmiştir. Sonuçlar göstermiştir ki; izinsiz geçişin sıklığında her bir önlem istatistiki olarak önemlidir. İkinci olarak; gözlem sayısının yaklaşık değer için yeterli yükseklikte olmasının kesin olmamasına bağlı olarak, ilave bir bağımsız dağılımlı, parametrik olmayan Mann-Whitney U-testi değerlendirilmiştir. Sonuçların aynı zamanda; izinsiz geçiş sıklığıyla ilgili alınan her bir önlemin tesirliğini göstermesi istatistiki olarak önemlidir.

Izinsiz tek kişilik geçişler...

Genel olarak; uygulamalar yapılmadan önce izinsiz geçişler tek kişi halinde yoğun olarak yapılırken, bunu iki kişilik izinsiz geçişler takip etmekteydi. Daha büyük gruplar ise oldukça nadirdi. Peyzaj uygulaması hemen her grup için iyi bir çözüm olarak ortaya çıkarken özellikle ikiden fazla kişiden oluşan izinsiz geçişlerde çokça etkili bir çözüm olmuştur. Önemli bir diğer nokta ise; ikiden fazla kişiden oluşan izinsiz geçişlerin

büyük bir kısmı gençlerden oluşmaktadır. Ayrıca; çit uygulaması ve uyarı levhalarında tesirlik düzeyi esasen izinsiz geçiş yapan kişi sayısına göre değişmemektedir.

Uygulama öncesi safhada; izinsiz geçiş yapanların birçoğu yanında herhangi bir şey taşımayan insanlardan oluşmakta olup bunu, yanında bisiklet, köpek, yürüyüş ekipmanı taşıyanlar takip etmekte, izinsiz geçiş yapanların küçük bir bölümü ise yanında scooter veya çocuk arabası taşımaktadır. Birçok izinsiz geçiş sıklığından genel bir ortak sonuç çıkarmak mümkün görünmezken, dikkate değer bazı eğilimlerin tespit edilmesi söz konusudur. İlk olarak; peyzaj uygulamasından sonra izinsiz geçiş yapanların hiçbirisi yanlarında hiçbir şey taşımamışlardır. İkinci olarak; çit uygulamasının tesirliliği yüksek olup bunun tek istisnası yürüyüş egzersizi için ekipman taşıyanlardır. Uyarı levhası uygulaması durumunda ise etki ters yönde olup yürüyüş egzersizi yapan insan sayısında (ki bunlar büyük çoğunluğu yetişkinlerden oluşmaktadır) ciddi oranda düşüş sağlanmıştı.

Üç farklı önlem...

Bu çalışmanın amacı; demiryolu güzergahından 300 m. uzaklığa kadar olan alanda bulunan yerleşimlerde izinsiz geçiş sıklığının üç farklı önlem için araştırılmasıdır. Genel sonuçlar; bütün uygulanan önlemlerin izinsiz geçiş sıklığı üzerinde istatistiksel



PROF. DR. MUSTAFA İLICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@tbb.gov.tr

olarak önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Günlük izinsiz geçiş sıklığındaki en büyük düşüş; çit uygulamasında (yüzde 94,6) görülmüş olup bunu peyzaj (yüzde 91,3) ve uyarı levhası uygulaması (yüzde 30,7) takip etmektedir.

Fayda-maliyet oranı belirleyici

Bu sonuçlar; fiziksel engellerin izinsiz geçişleri hemen hemen tamamen önlediği yönündedir. Uyarı

levhası uygulamasının etkisi ise diğerlerine kıyasla oldukça kısıtlıdır. Her bir önlemede elde edilen fayda, maliyetten yüksek olup uyarı levhalarında fayda-maliyet oranı diğerlerininkinden yüksektir. Sonuç olarak; çalışmanın temel çıkarımı her üç önlemin de izinsiz geçişlerin düşürülmesinde önerilebileceği yönündedir. Önlem türünün seçimi; uygulanan güvenlik politikalarına bağlıdır. İlk olarak; eğer yüksek fayda-maliyet oranı yada düşük maliyet empoze ediliyorsa, uyarı levhalarının kullanımı önerilmektedir. Ayrıca; uyarı levhalarının etkisi çeşitli uygulamalarla artırılabilir. İkinci olarak; eğer yüksek tesirlik empoze ediliyorsa, izinsiz geçişlerin düşürülmesi için, daha düşük fayda-maliyet oranına sahip fiziksel engeller önerilmektedir. Ayrıca sonuçlar; izinsiz geçiş yapanların karakteristiğine göre önlemlerin etkilerinin nasıl değiştiğini açıklığa kavuşturmuştur. Verili sınırlı sayıdaki izinsiz geçiş yapan kişi sayısı bu sonuçlarda dikkatle yorumlanmıştır.

Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk:

Samimi olduklarına inanmak istiyoruz

İstanbul'da servis taşımacılığı mesleğinin sürdürülebilmesi için firmaların plaka tahdidinin şart olduğunu söyleyen İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, plaka tahdidi talebi konusunda firmaların samimi olduklarına inanmak istediklerini söyledi.

İstanbul Umum Servis Araçları ve İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) 5 Temmuz Cumartesi günü, Fatih Belediyesi Topkapı Kaleiçi Sosyal Tesisleri'nde, 12 Temmuz Cumartesi günü ise Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmenevi'nde servisçi esnafı ile buluşarak geleneksel iftar yemeklerini sürdürdü.

Servisçiye müjde

Fatih Belediyesi Topkapı Kaleiçi Sosyal Tesisleri'nde bine yakın esnafın katıldığı iftarda konuşan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, servisçi esnafına çeşitli müjdelere verdi. Sosyal Etkinlik Belgesinin diğer belgeler gibi ücretsiz olarak İstanbul Belediyesi'nden alınabildiğine dikkat çeken Öztürk, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile esnafın daha iyi şartlarda çalışabilmesi için rapor tuttıklarını, çalışmalar yaptıklarını söyledi: "Eskisi gibi servisçinin akşam ikinci bir işe gitme devri bitiyor. Firmalar sizin işinize son vereceklerse, size 15 gün önceden haber vermek zorundalar. 'Ucuz araba bulduk' diye

işinize kimse son veremeyecek. Belediyemizin Ulaştırma Bakanlığı'nın koymuş olduğu kanunlar çerçevesinde, araç yaşından dolayı iş bırakılmayacak. Okullarda 12, personel servisinde 19 yaşındaki araçlar da çalışabilecek. Sizden kesilecek komisyon miktarı da yüzde 50 oranını geçemeyecek."

Hep tahdidi konuşuyoruz

Plaka tahdidi konusunda da çalışmaların ve temaların sürdüğünü yineleyen Öztürk, "Plaka tahdidi konusunda Büyükşehir Belediye Başkanımızın talebini biliyorsunuz. Toplantılarımızın yarısı tahdid ile geçiyor, bu konudaki çalışmalar devam ediyor. Belediye'nin vermiş olduğu bir söz yok" dedi.

İnanmak istiyoruz

Gazetemize özel açıklamalarda bulunan Hamza Öztürk, firmaların plaka tahdidinde samimi olduklarına inanmak istediklerini söyledi. İstanbul'da servis taşımacılığının sürdürülebilmesi için plaka tahdidinin şart olduğunu vurgulayan Öztürk, "Biz firmaların plaka tahdidinde samimi olduklarını düşünüyoruz. Bu insanlarla birlikte yürümek zorundayız. İSTAB ile



ortak bir imza attık, belediyeye verdik. Plaka tahdidi bizim için olmazsa olmaz. Çünkü bu mesleğin İstanbul'da yapılabilmesi için plaka tahdidi olması şart. Şu anda hem trafikteki kalabalığın hem de birtakım işlerin yok pahasına yaptırılmasının en büyük sebebi de araba bolluğudur. Bu vatandaşta yansımıyor, sadece araçların cebinde kalıyor. Bu nedenle plaka tahdidi İstanbul için de, bizim için de önemli. Plaka tahdidi konusunda firmalarla ortak hareket ediyoruz. İSTAB, İSDER, ULAŞ-İŞ ve biz İSAROD olarak hepimiz Büyükşehir Belediyesine verdiğimiz dilekçenin altına ortak imza attık. Hepimizin amacı plaka tahdidinin İstanbul'da uygulanmasını sağlamak" dedi.

Öztürk, okul ücretleri ile ilgili yüzde 10 zam talep edeceklerini de sözlerine ekledi. ■



Yolculuğun En Yeni Yolu Isuzu Novo



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten **Novo**, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren
Füme rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Turkuaz tipi boynuz aynalar



Çağrı Merkezi: 444 4 İSZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTurkiye • twitter.com/IsuzuTurkiye

ISUZU

Anadolu Isuzu, Özulaş üyeleri ile iftarda buluştu

Karayolu yolcu taşımacılığının çeşitli modları ile Ramazan ayında bir araya gelen Anadolu Isuzu, 15 Temmuz Perşembe günü Özel Halk Otobüsçüleri ile buluştu. Maltepe Cevahir Otel'de düzenlenen iftar programına Anadolu Isuzu kent içi toplu taşıma aracı Citiport ve Novo aracı ile katıldı.

İftar programına; Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ve ekibi, Özulaş Yönetim Kurulu Başkanı Göksel Ovacık ve Yönetim Kurulu üyeleri, Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) Başkanı İsmail Yüksel, Genel Sekreter Onur Orhon, İstanbul Toplu Ulaşım Otobüsçüleri Derneği Zakir Uzun, ZF Türk Satış Müdürü Atilla Hassas, Mapar Bölge Satış Yöneticisi Akın Bal ve çok sayıda davetli katıldı. ■



21 - 27 Temmuz 2014

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

İSTAB'ı daha ileriye taşıyacağız

İstanbul Servis Taşımacıları Birliği Başkanı Ali Bayraktaroğlu, 1992 yılında 9 üye ile kurulan İSTAB'ın, aradan geçen 22 yılda 312 üyeye ulaşarak İstanbul servis taşımacılığı sektörüne yön verdiğini belirterek, "22 yıl İSTAB'a emeği geçen, İSTAB bayrağını ileri taşıyan bütün başkanlara, bütün yönetim kurullarına teşekkür ediyorum. İSTAB olarak öncelikli hedefimiz, üyelerimizin de desteğiyle teslim aldığımız bayrağı, biraz daha ileriye taşımak" dedi.

İstanbul Servis Taşımacıları Birliği, 11 Temmuz Cuma günü Cemile Sultan Korusu'nda üyeleri ile buluştu. Anadolu Isuzu'nun sponsorluğunda gerçekleşen iftar programına İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, MiniTur firma sahibi Mehmet Öksüz ve İSTAB üyeleri katıldı.

22 yılda 312 üyeye ulaşıldı

Isuzu'nun İSTAB'a verdiği destekten ötürü teşekkür eden İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, "Isuzu ailesine yıllardır süregelen bu birliklik için şahsım ve tüm İSTAB ailesi adına teşekkür



ediyorum. İSTAB, 1992 yılında 9 firma sahibinin bir araya gelerek kurduğu bir sivil toplum örgütü olarak yola çıktı. Aradan 22 yıl geçti bugün İSTAB, İstanbul servis taşımacılığı sektörüne, yön veren firmaların oluşturduğu, 312 aktif üyeye sahip. 22 yıl İSTAB'a emeği geçen, İSTAB bayrağını ileri taşıyan bütün başkanlara, bütün yönetim kurullarına, teşekkür ediyorum. İSTAB olarak öncelikli hedefimiz, üyelerimizin de desteğiyle teslim aldığımız bayrağı, biraz daha ileriye taşımak" dedi.

İftarlar beraberliği artırıyor

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay da iftar programlarının sektörü bir araya getirip paylaşımı artırarak önemli bir görevi yerine getirdiğini belirterek, "Ali Bayraktaroğlu'ya da teşekkür ediyorum, başkanlığını ve yeni dönemini kutluyorum. İSTAB'da Levent

Birant döneminde başlattığımız iftar programlarına devam ediyoruz; bir araya geliyor ve her şeyi paylaşıyoruz. Türkiye'deki tüm insanlar, aynı zamanda İstanbul'daki taşıma camiasındaki gerek servis taşımacıları gerek turizm taşımacıları bereketli günler yaşasınlar, kazasız belasız günler geçirsinler. Bu masalar, azalmadan her zaman artsın, bereketlenerek devam etsin. Hem ülkemizin geleceği hem de sektörümüzün geleceği hep aydınlık olsun. Anadolu Isuzu adına, Ramazanınızı ve yaklaşan Ramazan Bayramınızı kutluyorum" diye konuştu.

İSTAB'ın yanındayız

İTO Başkanı İbrahim Çağlar ise servis firma sahiplerine seslenerek şunları söyledi: "İstanbul gibi trafiği bol olan bir kentte, zor ve meşakkatli bir işin içerisindeyiz, çok önemli bir



görev yapıyorsunuz. En kıymetli varlıklarımızı, evlatlarımızı sizlere teslim ediyoruz. Bununla birlikte paydaşlarımız olan iş arkadaşlarımızı da yine sizlere teslim ediyoruz. Ben de bu ailenin mensubu olmaktan, sizlerle olmaktan gurur duyuyorum. Allah tekerinize taş değdirmesin, yolunuz açık olsun. Anadolu Isuzu ailesine desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum. İstanbul Ticaret Odası olarak İSTAB'ın, organizasyonlarında her zaman yanında olduk ve bundan sonra da yanında olacağız." ■

Kıraç Turizm'den 50 Safir ve 50 Prestij siparişi

2014'te otobüs satışlarında büyük başarılarla imza atan Temsa, 2015 siparişlerini almaya başladı



2015 yılına yönelik ilk siparişini Metro Turizm'den 50 Safir otobüs ile alan Temsa, ikinci siparişi Antalya bölgesinin önemli firmalarından Kıraç Turizm'den 50 Safir ve 50 Prestij olarak aldı.

Bu yıl otobüs teslimatlarını hız kesmeden sürdüren ve yılın ilk 6 ayında toplam otobüs pazarında yüzde 36'lık paya ulaşan Temsa, 2015 yılına yönelik siparişlerini de almaya başladı. Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kıraç, bu yılın bekledikleri seviyede geçtiğini belirterek, "2015 yılında turizm alanında daha iyi hizmet verebilmek için yeni otobüs yatırım sürecini de başlattık. 50 Safir ve 50 Prestij siparişini teslim almamızla birlikte filomuzdaki otobüs sayısı 350'ye çıkacak. Biz Temsa ürünlerinden hem yakıt tüketiminde sağladığı avantajlar hem de müşterimizi memnun eden konforlu seviyesi ile yatırım tercihimizi hep Temsa yönünde kullanıyoruz. Temsa sevgisi bizde bir başka. Hedefimiz, firmamızı bu alanda en iyi noktaya taşımak" dedi.

100 sipariş mutluluk verici

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Kıraç Turizm bizim filo müşterilerimiz arasında çok değer verdiğimiz bir şirket. Bize olan güvenine her zaman layık olmak için çaba gösteriyoruz. Filosunun tamamının Temsa markalı ürünlerden oluşması bizim için çok gurur verici. 2015 yılına yönelik turizm sektörü nereye gidiyor, stratejiler neler olmalıyı konuşurken bir baktık ki 100 adetlik bir siparişe yönelik anlaşmayı yapmış olduk. Yıl başından itibaren araçların teslimatı yapılmaya başlayacak. Her zaman müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ekonomikle ve konfor seviyesinde araç üretimine odaklandığımız için başarı da bu strateji doğrultusunda geliyor. Bundan mutluyuz" diye konuştu.

Kıraç Turizm'in 50 Safir ve 50 Prestij siparişine yönelik anlaşma Temsa'nın Adana fabrikasında Genel Müdür Dinçer Çelik'in katılımıyla imzalandı. ■

Temsa ve Metro Turizm yönetimi iftarda buluştu

Temsa'nın Metro Turizm yöneticilerine ve acentelerine yönelik geleneksel olarak düzenlediği iftar yemeğinin 4'üncüsü 17 Temmuz Perşembe akşamı Adana'da Park Zirve tesislerinde gerçekleştirildi.

İftar yemeğine Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız ile Metro Turizm'in acentelerinden oluşan 300 kişilik bir davetli topluluğu katıldı. Ayyıldız, Bu yıl belirledikleri 25 milyon yolcu hedefine adım adım ilerlediklerini belirterek, "Büyüyen yatırımlar ve kaliteli hizmet anlayışı ile de taşıdığımız yolcu sayısını her yıl daha da artırıyoruz. Bu yıl Ramazan, geçmiş yıllara göre daha yüksek



bir yolculuk talebi ile geçiyor. Bayram sürecinde yeni rekorlara imza atmaya hazırlanıyoruz. Temsa ile 4 yıldır çok olumlu bir iş ortaklığı içindeyiz. Araçların işletme sürecinde sağladığı avantajlar, yolcumuzun Safir araçlardan duyduğu

konfor dolayısıyla Temsa markasını filomuzda artırıyor. Temsa yöneticilerine verdikleri destek için, acentelerimize de özverili çalışmalarını için teşekkür ediyorum. Bütün vatandaşlarımızın Ramazan Bayramını kutluyorum" dedi.

İş ortaklığımız büyüyerek devam edecek

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl da, Metro Turizm'le 4 yıldır iş ortaklığı adını verebilecekleri çok güzel bir işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Bu süreçte Metro Turizm'in filosundaki Safir ve Prestij araç sayısı sürekli yükseldi. Şu an Metro Turizm filosunda 345 Safir, 225 Prestij

aracımız hizmet veriyor. Markamıza duydukları güven için öncelikle Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Galip Öztürk, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız ve ekibine teşekkür ediyoruz. Ülkemizin ve sektörümüzün Ramazan Bayramını kutluyorum. Sektörümüze kazasız bir bayram ve bol kazançlar diliyorum" dedi. ■

SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...

www.temsa.com.tr



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Rakibe İnsaf Olmaz!

İSO listesindeki 500 büyük şirket 2013 faaliyet kârının yüzde 53'ünü bankalara kredi faizi olarak ödedi. Açılmayan ABD'ye, büyümeyen AB'ye, ateş altında yaşam mücadelesi veren komşularımıza rağmen, sanayi üretimimiz yıllık yüzde 3,3 büyümeyi başarıyor.

Geniş bir Ankara ziyareti yapan TÜSIAD Kalkınma Bakanlığı'na yine uğramadı.

Geçen hafta Türkiye'nin 12 yıldır Dünya Futbol Kupasına katılmadığını ve de teknik direktörün, Almanya meslektaşından daha fazla ücret aldığı konuşuk. Bu hafta bir rakam daha çıktı, dünya kupasında: 7-1! Almanya Brezilya'yı yendi.

Bir gazetenin köşe yazarı Almanya'ya sitem ediyor, Brezilya'ya fark (7 -1) attığı için.

Basararı takdir etmek gerekirken!

Nasıl çalıştıklarını Alman basını anlatıyor: "Yalan söylemeyeceksin, vaktinde görevinde olacaksın, ödevini eksiksiz yapacaksın, bencillikten uzak, ben değil biz olduğumuzu unutmadan, uygun arkadaşına pas vereceksin, topu hep ileriye atacaksın, ikili mücadeleyi hep sen kazanacaksın, karşı takımı bu bilinçle ezeceksin, zaferi hemen unutacak ve bir sonrayı düşüneceksin. Bizim sevincimiz rakibe gözyaşı demektir. Kazanırken rakibe insaf yok, kaybederken yeninin hazırlığına hemen başlayacaksın."

Böyle çalıştığı için Alman futbolu denen bir Alman ürünü var ortada. Dünyanın en büyük dış ticaret fazlası, yıllardır yine bu insanları.

Bu başarılar mükemmel süreçlerin mükemmel sonuçları. Hiçbiri şansa bağlı değil, her birinin altyapısı var. Ben böyle başarılı süreçlere özenir, kendi süreçlerimi tasarlar, uygular, düzeltmeye çalışırım. Çevremde ise; sonuçlarla övünen, zekasına güvenen, şansını arayan dostların çoğunlukta.

Adanaspor'un bile beğenmediği teknik direktörün öğrencileri Brezilya'ya fark attığında benim fikrime olan güvenim artar. Süreci olmayan sonucu da olmaz!

Şuna bir bakın; işçi sendikasının başkanı görevini bırakıyor, ama görev aracını alıp gidiyor ve de geri vermiyor; alamıyorlar. Bu sendikanın önceki başkanı da oğluna başkan görev aracı vermişti. Araçlar hep lüks, paralarını işçiler ödüyor. Süreç olmayınca sonuçlar da böyle kişisel oluyor. Kurumsal sonuçları yukarıda okuduk...

YHT Temmuz'da sefere başlıyor.

Gazetemizin manşetinde, YHT ile otobüsçülüğün omurgasının kırıldığı yazılı idi. Korkulu bir ifade. 3 yıl önce; bu hat inşaat için kapatıldığında, otobüsçüler bayram yapmıştı. Halbuki bu günler o günlerden beri belli değil mi?

2013 Şubat'ta;

- 300km'ye kadar olan yolculuklar karayolu ve geleneksel trenlerle,

- 300-800 km yolculuklar (YHT) yüksek hızlı trenle,

- 800 km.den uzun yolculuklar havayolu ile yapılacak..." diye yazılıyordu.

Taşıma türleri ile bütünleşmek ev ödevi idi, otobüsçüler için.

TOFED otobüs parkının küçüldüğünü, tarifesiz taşımacılık belgesine kayıtlı otobüs sayısının büyüdüğünü bildiriyor, iftar toplantısında. Galiba ödev yarım duyuyor; bunu sadece kendileri düzeltebilir.

Rakibin insafına kalmak yanlış! ■

Turex, 7 Tourismo aldı, turizm taşımacılığına girdi

Personel taşımacılığının önde gelen firmalarından Turex turizm taşımacılığına adım attı. Turex, Has Otomotiv'den satın aldığı 7 Tourismo 15 RHD ile turizm alanındaki araç sayısını 50'ye çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törene Turex Yönetim Kurulu Üyesi Celal Kalkan, Filo Kiralama ve Taşıtlar Müdürü Tayfun Sonceley, Özgür Kalkan, Tolga Sayın, araç kaptanları, Mercedes-Benz Türk Turizm Taşımacılık Sorumlusu Efe Selçuk, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı.

Turex Yönetim Kurulu Üyesi Celal Kalkan, turizm taşımacılığı alanına adım attıklarını ve hedeflerinin çok büyük olduğunu belirtti: "Turizm sektörüne giriyoruz. Antalya'da ofis açtık. Bundan sonra hedeflerimiz çok büyük. İncoming yapacağız. Şu an 50 araçlık filoyu tamamladık.

Turizmin geleceği çok parlak. Türkiye'nin geleceği turizm o nedenle şu anda, gerçekten bu sene zaten turizm patlama yapacak. Şu anda biz Antalya'da araba yetiştiremiyoruz. Turizmdeki hareketlilik bu seviyede giderse biz birkaç yıl içinde 200 araca ulaşırız."

Mercedes her zaman Mercedes'tir

Tourismo tercihlerini ise, "Mercedes her zaman Mercedes'tir. Mercedes'i seviyoruz" sözleriyle açıklayan ve filolarındaki araç sayısının toplam olarak 1500 adede ulaştığını belirten Celal Kalkan, "Bu yıl personel taşımacılığında yakaladığımız seviyeden de memnunuz. Bizim için bu yıl keyifli geçiyor. Ödemelerde bazen sıkıntı olabiliyor ama bunlar da olabilecek şeyler" dedi.

Plaka tahdidi olmalı

Servis taşımacılığında; plaka tahdidini eskiden bireysel taşımacıların istediği, şimdi ise bu talebi firmaların dile getirdiği şeklindeki değerlendirmeyi Celal

Kalkan, "Evet, firmalar da plaka tahdidi istiyor. Böylece hiç olmazsa kalite artar. Ben çok daha önce beri plaka tahdidini istiyorum, her önüne gelen bu işi yapmasın zaten. Mesleğimizin bir kriteri olmalı ve bu kriterleri yerine getirebilenler sektöre adım atmalı diye düşünüyorum" şeklinde yanıtladı.

Turex bizim için çok önemli

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Mercedes-Benz Finansman ve takas imkanlarının kullanıldığı Turex ile gerçekleştirdikleri işbirliklerine yönelik, "Yıllardan beri işbirliği içinde olduğumuz bir firma. Özellikle Celal Bey ile dostluğumuz çok eski. En iyi alışveriş mutlaka biz kendi aramızda yaparız diye düşünerek bu işbirliğini oluşturduk. Onlar da bu alışverişten mutlu. Biz de yapılacak ne varsa yaptık. Bu bir kerelik iş değil. Bugünden sonraki yatırımların hepsine talibiz. Turizm zor bir iş, uzun soluklu bir iş, en başta araç parkı geniş olmak durumunda. Bu işbirliği sürecinde" diye konuştu. ■



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

1000 yıllık gelenek!

653 yıllık Kırkpınar er meydanında, adının dışında gelenekten gelen bir şey kalmazdı. Yarın kispet yerine mayo giydirilirse pehlivanlara şaşırırmam.

Adı üstünde: "geleneksel". Geleneksel olan geçmişten gelen bütün değerlerini, uygulamalarını, işlevlerini sürdüren demektir. Eğer bir şeyler değişmişse o, geleneksel olmaktan çıkar, -miş gibi olur. Bir puan çıkarttılar, Kırkpınar'ı da, yağlı güreşleri de, geleneksel özelliklikleri de bitirdiler.

Haydi, büyüklerinizden dinlemediniz, onlar anlatmadı veya onlar da görmemiş, yaşamamıştı... Peki, hiç mi okumadınız, Kurtdereli Pehlivanları, Koca Yusufarı, Adalı Halilleri, eski başpehlivanları, onlar üzerinden yazılan destanları? Bizim çocukluğumuzda özellikle kış gecelerinin en büyük eğlencesiydi güreş öyküleri... Bütün çocuklar, büyüyen pehlivan, başpehlivan olacağı düşüyle girerdi uykunun kucasına. Bu, sadece Edirne'de değil, bütün ülkede böyleydi. Türkiye'nin dört bir yanından gücüne, bileğine, aklına güvenen yağlanırdı.

Birileri bana, Kırkpınar'da ne gibi oyunlar döndüğünü anlatabilir mi? Beş dakika... Sabah başlayıp gece yarlarına kadar kıyasıya süren yağlı güreş karşılaşmalarına yazık değil mi? Tamam, hız çağında yaşıyoruz. Tamam, arabamız hızlı olsun, akıllı telefonlarımız hızlı girsin internete, ama er meydanında, yağlı güreşte süre olur mu? Bırakın birbirlerini sınasın pehlivanlar, bırakın zorlaşınlar sınırları... Eğer pasif güreşiyorlarsa diskalifiye edin, bakın bakalım bir daha tevessül eden çıkar mı?

Güreş Federasyonu, Kırkpınar çimenlerinden genç ve gelecek vaat eden pehlivan alsın eğitilmesini sağlasın. Uluslararası komitelerde minder güreşlerinin kurallarını belirlesin, değiştirsin. Güreş Federasyonu Başkanı'na Edirneliler adına sesleniyorum; bıraksın 653 yıllık geleneği bozmayı. Nerede görülmüş böyle bir şey? Japonlar sumo güreşlerinin kurallarını değiştiriyor mu? Cirit sporu hala at üstünde ve savrulan sopalarla keçi postunun kapıtılmaması için yapıyor. Ciritin kurallarını değiştirmeyi kimse düşünebilir mi?

Edirne'nin geleceği Kırkpınar'da, Edirne'nin geleceği payitaht olmasında, tarihi boyalarda, doğal ve tarihi güzelliklerinde... İrmak boyunca gökyüzüne yükselen ulu ağaçlarının gölgesinde içilen çaylarda...

Eğer Edirne için bir şey yaparsanız, 653 yıllık geleneksel yağlı güreşlerin tanıtımını yapın. Dünyanın en büyük, en önemli, en çok turist çeken şehri olmazsa o zaman ne dersiniz deyin! ■

Mercedes-Benz Türk, eğitim alanında da öncü

5265 sürücüyü eğitim verdi

Mercedes-Benz Türk Sürücü Eğitimleri kapsamında 2013 yılında şehirlerarası otobüs müşterileri arasından 725, şehir içi otobüs müşterilerinden 15, kamyon müşterilerinden 4.371, hafif ticari araç müşterilerinden ise 154 sürücü ekonomik sürüş eğitimi aldılar.

Mercedes-Benz Türk, karayolu taşımacılığının en önemli faktörü olan insana, sürücü ve yolcuların güvenliğine yatırım yaparak karayolu trafik emniyetine yönelik hassasiyetini gösteriyor ve sürekli müşteri memnuniyetini ön planda tutmaya devam

ediyor. Bu kapsamda şirket, otobüs ve kamyon filo ve bireysel müşterilerine yönelik 10 yıldan fazla süredir düzenlemekte olduğu "Sürücü Eğitimleri"ni 2014 yılında da sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk'ün "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" olarak ikiye ayırdığı eğitim programı, otobüs için İstanbul Hadımköy'de bulunan eğitim tesislerinde, kamyon için Aksaray fabrikasında veya müşterilerin lokasyonlarında yapılıyor, teorik ve pratik eğitimler olarak uygulanıyor.

Eğitimlerde, araçların teknik tanıtımı yapılırken, Mercedes-Benz otobüs ve kamyon teknolojisinin verimli kullanılması, böylece sürüş, yük ve yolcu taşıma performansının

arttırılması hedefleniyor. Ekonomik sürüş eğitimleriyle de, Mercedes-Benz ticari araçlar teknolojilerinin verimli kullanılması, yeni sürüş felsefesi sayesinde müşteri karlılığının ve verimliliğinin artırılması, yakıt, bakım ve sarf malzeme giderlerinin azaltılarak işletmelerin tasarruf sağlaması hedefleniyor. Bu aynı zamanda, araç ömrünün uzaması ile aracın ikinci el değerinin artmasını da beraberinde getiriyor.

Bunların yanı sıra sürücüler ve yolcular için konforun artırılması ve konfor sistemlerinin doğru işletimi sayesinde sürücü kondüsyonunun ve dolayısıyla sürüş emniyetinin sağlanması, bu sayede seyahat şirketleri adına müşteri memnuniyetinin sürekli artırılması da diğer hedefler arasında yer alıyor. Verilen eğitimler, çevre koruma bilincinin ve trafik güvenliğinin oluşturulması, çevre ve hava kirliliğinin azaltılması ile ekonomik ve çevreye saygılı sürüş felsefesinin yaygınlaşmasında önemli rol oynuyor.

Sektörde öncü ve lider konumunu koruyan Mercedes-Benz Türk, yaptığı tüm eğitim yatırımları ile öncelikli olarak hiç şüphesiz karayolu trafiğinde güvenliğin artırılmasını, doğru sürüş alışkanlığı, aktif/ pasif emniyet sistemlerinin doğru kullanımı ile trafik kazalarının azaltılmasını, buna paralel olarak kazalardaki can ve mal kaybının önlenmesini hedefliyor. ■



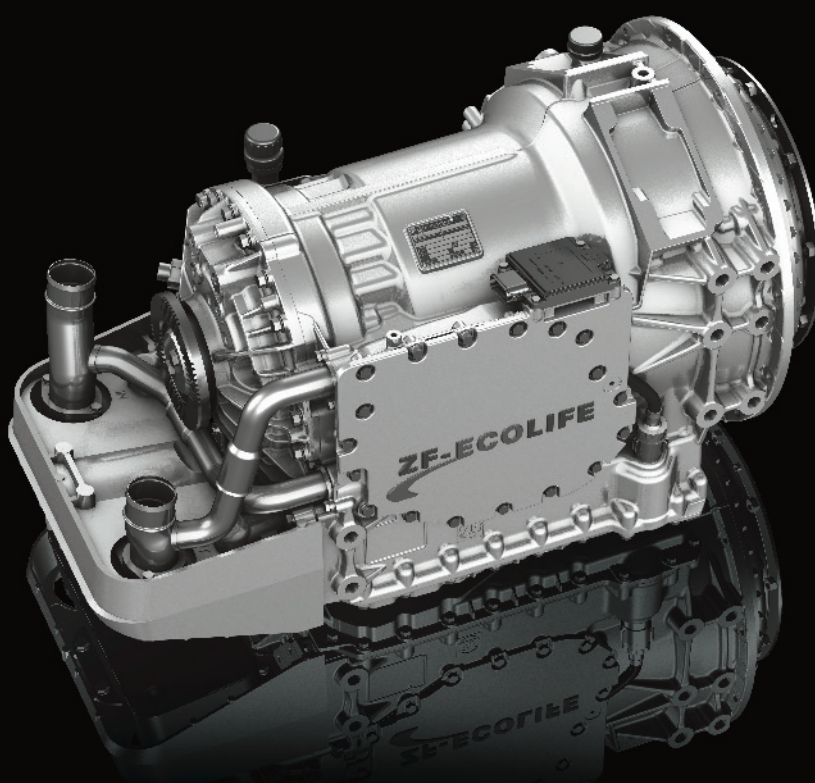
"Trafikte her an, sorumlu davran!"

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarderi performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife. www.zf.com/EcoLife



MOTION AND MOBILITY



21 - 27 Temmuz 2014

Taşıma
Dünyası

Gündem » 5



Mustafa Yıldırım

**TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel
Başkanı**

my@ulusoy.com.tr

Otobüsçü ne yapmalı?

Yaz sezonunun ortalarına geldik. Ramazan Bayramı çok yakın. Geride kalan dönemde yolcu ve hareketlilik olarak doluluk ve ücret olarak beklentilerimiz gerçekleşmedi.

25 Temmuz'da demiryolu seferlerinin başlayacağını biliyoruz. Orada neler yaşayacağımızı göreceğiz. Bunun sektörde yaratacağı travmaları daha önceki yazılarında bahsettim. Başlangıçta Pendik'e kadar olduğu için çok büyük etkisi olmayacak. Bu yatırımlar kaçınılmaz, bunlar ülkemizin kalkınması ve gelişmesi için olması gereken gelişmeler. Hep söylediğimiz şey, popülist fiyatlandırma yapılmaması. Kullanan bedelini ödesin. Maliyetler üzerinden, en azından sürdürülebilir bir ulaşırma politikası açısından; makul, mantıklı, kabul edilebilir ve zarar etmeyen bir ücretlendirme politikası izlenmesi bizim için yeterli. Yoksa demiryolu ve havayolu derken bunların önünde durmamız mümkün değil.

Veri çalışması

Bu gelişmeler karşısında biz ne yapacağız, ne yapmalıyız? Otobüs işletmeciliği üzerine ciddi bir çalışma yürütüyorum; zannediyorum bu yılın sonuna kadar tamamlanacak. Anketlerle birlikte, önce istatistikleri oluşturaacağız. Ne kadar servis aracımız var, ne kadar otobüse ihtiyacı var bu sektörün, hangi şehirde ne olup bitiyor; ücretlerimiz, doluluklarımız, maliyetler, giderler nedir, bunların verilerini ortaya çıkartacağız.

Hasılat var, kâr yok

Otobüste hasılat var, fakat kâr yok. Kâr nereye gidiyor ona bakmamız gerekiyor. Biraz daha bilimsel çalışmalıyız, hesabımızı, kitabımızı bilmemiz gerekiyor. Tasarruf yapmamız lazım.

Riski yönetemeyen, kriz yönetir

2015'in başında profesyonel yöneticilerin de katıldığı bir toplantı ile bu verileri paylaşacağız. Sektörün bir fotoğrafı ortaya çıkacak. Olması gerekenleri ortaya koyacağız. Geleceği okumak, riski yönetememek krize davetive çıkarıyor. Riski yönetemeyen, krizi yönetmek zorunda kalır. Riski yönetmek; geleceği okumak, gelecekteki duruma göre önlem almaktır.

Birleşerek sorunları çözmek

Türkiye önümüzdeki dönemde nasıl şekillenecekse, bu şekle göre bir mevzuat oluşturmak gerekecek. Otobüs firmalar arasındaki dağınık yapıyı, sektörün sivil toplum örgütlerinin arasındaki rekabeti bitirip, birleşmeye her zamankinden daha fazla ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Bölünmek, parçalanmak bütün sağlığı yapılanmaları engeller. Asgari müşterekleri belirleyip birlikte hareket edeceğimiz noktaları belirlememiz gerekir. Bazı konularda fikirler çatışabilir ama öncelikle "sorunlarımızı nasıl çözebiliriz"i konuşmamız gerekiyor. Yoksa "eyvah, para yetmiyor" diyip, sonunda herkes layık olduğunu sonu yaşayacak.

Firmaların kestiği komisyonlar artık otobüsçüye ağır geliyor. Diğer taraftan firmalar kestiği paradan kâr elde edemiyor. İki tarafın da mutsuz olduğu bir yapı sürdürülebilir değil. Daha fazla komisyon kesilmek isteniyor ama otobüsçünün verecek hali kalmadı.

Bölgesel markalar

Firmaların, yeni arayışlarla farklı bölgelere girme çalışmalarına kızmak yerine bölgesel firmaların yeni yapılanmaya gitmeleri şart. Bu tür gelişmeler başka ülkelerde de yaşandı. Amerika'da otobüs şirketleri birleşerek beş firmaya kadar indiler. Özellikle piyasayı domine eden iki firma kaldı. İngiltere'de de böyle. Gelişmelerin önünde duramazsınız. Küçük firmalar büyük firmalara karşı mücadeleyi birleşerek vermeliler. 200 binlik nüfuslu bir şehirde 10 firma olursa, oraya büyük firma girer ve oradaki firmaları da yutar. Bu sektör 340 firmayı sırtında taşıyamaz artık. Küçük firmalar birleşerek bölgesel marka haline gelecekler. Güçlü olacaklar, iyi hizmet verecekler, rekabet şartlarını iyi oluşturacaklar ve büyük firmalarla mücadele edecekler. Bu kadar çok sefer var, ama yolcu da bu kadar az. Özmal sayısı yükseliyor ama bu da giderek yıkılacak.

Teknoloji desteği

Otobüsçülüğün gelecekle ilgili tasarımını akılla ve bilimle yapmamız gerekiyor. Mesafelerimiz kısalacak. Havayolu-demiryolu entegrasyonunu çok verimli şekilde kullanacak bir yapı oluşturmamız gerekiyor. Bilet işini e-biletle çözmemiz gerekiyor. İkrama, acentelere verdiğimiz komisyonlardan, servise verdiğimiz paradan tasarruf etmemiz gerekiyor. Otogarların maliyetlerini de giderek aşağıya çekmemiz gerekiyor. Bu dört kalem sektörün geleceğini belirleyecek.

Kiralık otobüs

Otobüsçü artık sabit bir ücret kesmek yerine, firma ile anlaşacak ve "senden 5 bin Euro istiyorum fazlası da azı da senin" diyip otobüsünü kiraya verecek. Bu, sektöre denge getirecek. Almanya böyle başladı; otogar sorunları, ikram sorunu yok. Almanya'da ikram için otobüslerde otomat makineleri var. Yolcu bu makinelerden ikram malzemesini satın alıyor. Sektörümüz de bunu maliyet yerine kâra dönüştürmek durumunda. Böyle olduğu zaman firma kârını, zararını daha iyi hesap edecek ve daha dolu seferler düzenlenecek.

Ramazan Bayramı

Önümüzde bayram var. Bayramda artan araç trafiği ile trafik kazaları da artıyor. Şehirlerarası otobüs şoförlerinin dinlenerek yola çıkmaları önemli. Perşembe günü AŞTİ'de trafik güvenliğine yönelik bir toplantı olacak. Kaza yapmamak için gerekli tedbirleri almak zorundayız. Küçük araç sürücülerinin de dikkatli olması gerekiyor. Şimdiden herkesin Ramazan Bayramı'nı kutluyor ve iyi haftalar diliyorum. ■

Ramazan Bayramı yaklaşıyor. Yolculuklar da araç trafiği de artacak!

Trafik güvenliğine dikkat

TUİK 2013 yılındaki trafik kazalarına yönelik istatistik verileri yayınladı. Çarpıcı sonuçlar dikkat çekiyor.

2013'te 1 milyon 207 bin 354 trafik kazası meydana geldi. Trafik kazalarının yüzde 50'sini otomobiller, yüzde 2,9'unu otobüsler, yüzde 5,7'sini kamyonlar oluşturuyor. Trafik kazasına neden olan toplam 183 bin 030 kusura bakıldığında; sürücüler yüzde 88,7 ile ilk sırada. 2013'te en çok kaza Ağustos'ta en azı ise Şubat'ta yaşandı.

Ülkemiz karayolu ağında 2013 yılında toplam 1 milyon 207 bin 354 adet trafik kazası meydana geldi. Bu kazaların. Yıl içerisinde yüzde 74,5'i yerleşim yeri içinde yüzde 25,5'i ise yerleşim yeri dışında meydana gelen ölümlü yaralanmalı kazaların 1 milyon 46 bin 48 adedi maddi hasarlı 161 bin 306 adedi ise ölümlü-yaralanmalı trafik kazası.

3 bin 685 kişi hayatını kaybetti

Türkiye'de 2013 yılında meydana gelen 161 bin 306 adet ölümlü-yaralanmalı trafik kazası sonucunda 3 bin 685 kişi hayatını kaybederken 274 bin 829 kişi yaralandı. Ölümünün yüzde 37,2'si, yaralanmaların yüzde 66,7'si yerleşim yeri içinde gerçekleşirken ölümlerin yüzde 62,8'i, yaralanmaların ise



yüzde 33,3'ü yerleşim yeri dışında oldu.

Yüzde 42,8'i sürücüler

Ülkemiz karayolu ağında 2013 yılında gerçekleşen trafik kazalarında ölen kişilerin yüzde 42,8'ini sürücü, yüzde 39,5'i yolcu, yüzde 17,7'sini ise yaya oluşturdu. Trafik kazalarında ölenler ve yaralanmalar cinsiyetlerine göre incelendiğinde ise ölenlerin yüzde 77'sinin erkek, yüzde 23'ünün kadın, yaralanmaların ise yüzde 70,2'sinin erkek, yüzde 29,8'inin kadın olduğu görüldü.

Sürücü kusurları ilk sırada

2013 yılında ölümlü-yaralanmalı trafik kazasına neden olan toplam 183 bin 30 kusura bakıldığında; kusurların yüzde

88,7'sinin sürücü, yüzde 9'unun yaya, yüzde 1'inin yol, binde 9'unun taşıt ve binde 4'ünün yolcu kaynaklı olduğu görüldü.

251 bin 729 taşıt

Ülkemiz karayolu ağında ölümlü-yaralanmalı trafik kazasına karışan toplam 251 bin 729 taşıtın yüzde 50,3'ü otomobil, yüzde 16,2'si motosiklet, yüzde 16,1'i kamyonet, yüzde 5,7'si kamyon yüzde 3,2'si minibüs, yüzde 2,9'u otobüs ve yüzde 5,6'sı diğer taşıtlardan oluştu.

Ağustos öne çıktı

2013'te meydana gelen 161 bin 306 ölümlü-yaralanmalı kazanın aylara göre dağılımına bakıldığında Ağustos yüzde 11,3 pay ile en fazla kazanın meydana geldiği ay olurken Şubat yüzde 5,7

ile en az kaza yaşanan ay oldu. Günler bazında ise cumartesi, yüzde 15 pay ile en fazla ölümlü-yaralanmalı kazanın yaşandığı gün.

Üçte ikisi gündüz

Ülkemiz karayolu ağında meydana gelen 161 bin 306 ölümlü yaralanmalı kazanın yüzde 66,6'sı gündüz, yüzde 30,3'ü gece ve yüzde 3,1'i alacakaranlıkta oldu.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Sürücü çok önemli!

Gazetemizin bu sayısı Bayramdan önceki son sayı sayılabilir. Her ne kadar bir sayımız daha olacaksa da o, bazı okuyucularımızın eline Bayramdan sonra geçebilir. Bu nedenle Bayram ve sonrasında ilişkin bazı konular üzerinde durmak istiyorum.

Önce dikkat!

Bayram döneminde başlayan bu yoğunluk Ağustos ayında, hatta Eylül ayında da sürebilir. Yoğun bir trafik ortamında yaşayacağız. Başta otobüsler olmak üzere ticari taşıt sürücülerinin çok fazla dikkat etmeleri gerekiyor. Buna özel araçlar da dahil, ama bu mesajımın onlara ulaşma şansı, ne yazık ki yok. Hepimiz trafik ortamından sorumluyuz, dikkatli olmak zorundayız.

Yol kusurları

Gazetemizin bu sayısında kazalarla ilgili bazı istatistikler yer alıyor. Ben de bunlardan yol kusuru üzerinde birazcık durmak istiyorum. Yayımlanan istatistiklerde, yol kusurlarının hayli düşük olduğu görülüyor. Öyle ki bu oranlar Avrupa ülkelerinin bile gerisinde. Bunu bizim yol kusurları bakımından Avrupa'dan daha iyi olduğumuz anlamında yorumlayıp, sevinmek mümkün. Ama bu gerçek mi? Yoksa biz yol kusuru anlayışında farklı bir şey mi düşünüyoruz? Burada yol kusurunun ne olduğu, hangi kusurların yol kusuru sayılabileceği konusunda Avrupa ile görüş farklılığımızın olduğunu düşünüyorum. Avrupa anlayışına göre yapılacak bir değerlendirmede bizim yollarımızın yapılan iyileştirmelere rağmen hala kusurlu olduğu sonucuna varılacağını düşünüyorum. Bu arada belirtmek gerekir ki yollarımızdaki iyileştirmeler olumlu sonuçlar verdi.

Kusura sığınmayın

Bazı yollar istediğimiz standartlarda olmayıp bazı problemleri olabilir. Göz yolların bu kusurlarını bilerek ona göre araç kullanmak zorundayız. Yolun yetersiz olduğu gerekçesiyle daha dikkatsiz olmaya hiçbirimizin hakkı yok. Kaza olduktan sonra sorumluyu bulmak sadece hukuki bir sorundur. Sonuçları pek de değiştirmez. Ben yolların kusurunun büyük ölçüde insanlar tarafından tolere edilmesi gerektiğini düşünürüm. Yani araç kullananlar, yolun kusurlu olduğunu bilip buna göre davranmakla sorumluludurlar. Yani bu kusuru kendi üzerinden atmaları kolay değildir. Sadece hususa katılmayacak sürprizler yol kusurudur. Bu da böyle anlamak gerekir. Özellikle ticari araç sürücülerinin her gün seyrettikleri yollardaki olası eksiklikleri önceden bilmeleri ve buna göre davranmaları bir zorunluluktur.

Esas olan sürücü

Bugün için, henüz sürücülerin her türlü kusurunu kapatacak bir yol teknolojisine sahip değiliz. Bu nedenle hala trafikle ilgili pek çok şey insanlardan özellikle de sürücülerden çözüm bekliyor. Bu nedenle özel araç, ticari araç sürücülerinin tümünün daha yeterli ve daha dikkatli olması gerekiyor. Özellikle de yolcu taşımacılarının artan yolcu talebi karşısında daha fazla sefer uğruna yorgun sürücü, sağlıksız sürücü, uykusunu almamış sürücü kullanmamaları; tabii, bakımsız araç da kullanmamaları büyük önem taşıyor. Sürücülerin planlamasında ve seçiminde mutlaka çok dikkatli olmalıyız. Bu yoğun dönem, bu şekilde atlama önem taşıyor.

Maliyetler

Bilindiği gibi maliyetler hergün yavaş yavaş da olsa artıyor. Her ne kadar akaryakıtı taban fiyat uygulanması sayesinde fiyat artışları önemli ölçüde frenlense de maliyetlerin yüksekliği yine de dikkat çekiyor. Akaryakıtı yüksek fiyat uygulanması, tavan fiyatı ile engellenebilse de, diğer girdilerde bu mümkün olmuyor. Örneğin otogar çıkış fiyatları. Otogar fiyatları bir yerde artırılınca, diğer yerlerde de aynı şekilde artmaya başlıyor. Bunu dikkatle takip etmek gerekiyor. Özellikle bazı otogarlarn fiyatının artışı normal görüp diğerlerini sürpriz saymak pek sonuç vermez.

İstanbul'daki bir otogarın kullandığı girdiler ile küçük bir ildeki girdiler arasında fiyat bakımından önemli bir farklılık yok. Küçük yerdeki şüphesiz ki daha az girdi kullanır, ama oradan da faydalanan araç sayısı azdır. Dolayısıyla araç başına maliyetler onlarda daha bile yüksek bile olabilir. İstanbul gibi yerlerde otogarlarn maliyetlerini artıracak tek farklılık, arsa fiyatları olabilir. Zira oralarda arsalar değerli olduğu için otogar çıkış fiyatlarının biraz daha yüksek olması normal kabul edilebilir; hepsi de bununla sınırlıdır.

Taşıma fiyatları

Artan maliyetleri taşımacılar kendi ceplerinden karşılayacak değiller. Bunu mutlaka imkanları ölçüsünde rakiplerinin davranışlarını da dikkate alarak taşıma fiyatlarına yansıtmak zorundalar. Burada normal bir fiyat düşünüp bunun altını, üstünü eleştirmek pek akıllıca olmaz. Serbest piyasa ekonomisinde talebin azaldığı kış mevsiminde fiyatların düşmesi, yazın ise fiyatların yükselmesi normaldir. Dolayısıyla taşımacılar da yaz aylarında fiyatlarını mutlaka artırmak zorunda kalacaklardır. Bunu kışın düşen fiyatların bir telafisi olarak görmeleri de mümkündür.

Talep artışına bağlı fiyat artışlarını bir fırsatçılık olarak görmemek gerekir. Fırsatçılık ise bunun ötesinde çok daha faklı bir şeydir. Yani zor durumda olan insanların bu zor durumdan özel olarak faydalanma halidir ki, yaz aylarındaki talep artışını bu şekilde görmek mümkün değildir. Bu nedenle otobüsle yolcu taşımacıları uçakla taşıma yapan havayolu firmalarını eleştirmek yerine, kendi fiyatlarını yazın gereklerine uydurmakla yükümlü olmalıdırlar.

Önümüzdeki hafta açılacak olan İstanbul-Ankara hızlı trenin ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. ■

Sultan S'den

29

yolcu standardı!

Sultan S'de 29 yolcu kapasitesi artık standart. İşletme giderleri düşük, dayanıklı Sultan S, 29+1 yolcu kapasitesiyle daha çok yolcuyu daha hesaplı taşımanızı sağlar.



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

Koç

Otokar

6 » Lojistik

**Taşıma
Dünyası**

21 - 27 Temmuz 2014

UND kota ve vize mücadelesini sürdürecektir

Başkan Çetin Nuhoglu, "Türk mallarının Avrupa'ya taşınmasının önüne engellemek için önümüze konan kotalar ve vize sorunlarına yönelik mücadelemiz devam edecek. Yıllardır devam eden bu mağduriyeti ortadan kaldıracacağız" dedi.

40'inci kuruluş yılını yaşayan Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) üyeleriyle iftarda buluştu. Haliç Kongre Merkezi'nde 16 Temmuz Çarşamba akşamı düzenlenen iftar yemeğine Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürü Nevzat Er, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, İktisadi Kalkınma Vakfı Başkanı Ömer Cihat Vardar, IRU Ortadoğu Daimi Temsilcisi Haydar Özkan, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, sektörün duayen ismi Hassoy Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, Satış Müdürü Selim Saral, Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık, İkinci el satış danışmanı Sami Acerüzümoğlu ile çok sayıda lojistik firma sahibi ve yöneticisi katıldı.

Uğradığımız haksızlığı gidereceğiz

Başkan Çetin Nuhoglu, bu yıl UND'nin kuruluşunun 40'inci yılını kutladıklarını belirterek, "Uluslararası Nakliyeciler Derneği 1974'te kuruldu. 40 yılda Türkiye çok mesafe kat etti. Ancak özellikle son iki yıldır haksız rekabete yönelik büyük bir mücadele veriyoruz. Türk



mallarının Avrupa'ya taşınmasını engellemek üzere önümüze konan kotalar, vize sorunları var ve biz, bütün bunların bilincindeyiz. Bunlarla dün nasıl mücadele ettiysek, bugün de, yarın da mücadele edeceğiz. Her hükümete, Avrupa Birliği'nin her makamına, bizlere uygulanan bu haksızlığı anlattık. Çabamızla yıllardır var olan mağduriyetimizi ortadan kaldıracacağız" dedi.

Çetin Nuhoglu'nun hayali

Nuhoglu, bir tek hayalinin bulunduğunu şu sözlerle açıkladı: "Buradan çıkan araçlar 36 saat sonra Münih'e varacak. Araçlar hiçbir

engele takılmadan; hangi hatlarla hangi faaliyetlerde çalışıyorsa, aynı şekilde çalışacak. Geçen sene size, 'şirketlerinizi satmayın' demiştim. 'Lojistik sektörü bir ülkenin en temel taşıdır, devletin politikasıdır. Devletin her konuda destek olduğu temel altyapıdır' demiştim. 2023 yılı için belirlenen ihracat hedefine yönelik taşınması yapılan bu malları Bulgarlar Romenler, Sırlar, Makedonyalılar, Moldovyalılar taşıyamaz. Bizim Avrupa'ya yaptığımız taşımaların yarısından fazlası karayolu ile gitmek zorundadır. Önümüzdeki yıl 41'inci yılımızı büyük bir törenle kutlayacağız ve '41 kere maşallah' diyeceğiz. İKV Başkanı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı her konuda uluslararası nakliyecilerin yanında oldular. Sektörün önündeki engelleri aşma konusunda, bizden önce bayrağı alarak yola çıktılar. Bugün onların bu destekleri sayesinde, kamuda da, uluslararası arenada da birçok sorunu aşar duruma geldik. Onun için

kendilerine çok teşekkür ediyorum" dedi.

Güçlü Türkiye, güçlü lojistik

IRU Ortadoğu Daimi Temsilcisi Haydar Özkan, "UND ailesiyle bir arada olmaktan dolayı onur duyuyorum. 'Güçlü Türkiye, güçlü lojistik' sloganı burada vücut buluyor. Bu önemli ama yetmez. Güçlü lojistik için güçlü karayolu taşımacılığı; güçlü karayolu taşımacılığı için de ülkemizin profesyonel nakliye yöneticilerine ve sürücülere sahip olması gerekiyor. Yönetici ve sürücülerin başarılı olabilmesi için de, bekleme olmayan sınırları kapıları gerekiyor" diye konuştu. ■



Yılın Sürücüsü ve Onur Nişanı Ödülleri

Yılın Sürücüsü Ödülü: Erhanlar Uluslararası Nakliyat - Mehmet Soysal.
Onur Nişanı Ödülü alan sürücüler ve firmaları: Barsan Global Lojistik ve Gümrük Müşavirliği AŞ'den Bilal Tufekçi, Cevdet Özkan, Hasan Atkoşan, Hasan Kocabasoğlu, Hüseyin Atkoşan, Yavuz Solmaz, S.S Ulus Kaynaşlı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nden Mustafa Yıldız, Bolu Güneş Uluslararası Nakliye Turizm. Tic ve San. AŞ'den Aydın Özçelik, Yusuf Oğuz, Mustafa Yıldız, Grupaj Servis Lojistik A.Ş'den Erhan İnce İBA Lojistik AŞ'den Alaettin Kuzey, Musa Korkmaz, Mars Lojistik Ulus. Ta. Dep. Dağ. Ve Tic. AŞ'den Ahmet Kaman, Aydın Yakın, Bayram Funda, Fahrettin Ünlü, Halil İbrahim Şengül, Hayrullah Kılıç, Hüsnü Desti, İbrahim Öztürk, İsmail Akgün, Mehmet Gür, Mehmet Soyutürk, Önder Genç, Osman Uğuz Ağma, Rifat Bozkurt, Sabahattin Köse, Sedat Kabak, Semih Pektaş, Sinan Alişan, Yılmaz Çavuşoğlu, Yusuf Ergöz, Martı Trans Ulus. Nak ve Tic. AŞ'den Abdurrahman Şahin, Erol Yıldırım, Omsan Lojistik AŞ'den İrfan Gani Güleç, Özmengüllü Gıda İh. Ulus.Nak. Ltd. Şti'den Ali Mengüllüoğlu.



İleri teknoloji merkez

İnönü Test Merkezi, Türkiye'de 13 litre üzeri motor testleri yapabilen ilk tesis olma özelliğine sahip. Tüm soğutma kapasiteleri bu öngörüye göre yapılan merkezde, 5 farklı yatakta Euro 6 normlarını karşılayan Ecotorq motorların geliştirme ve dayanım testlerini yapılacak. Motor testlerinin yanında araç egzoz sistemi, ÜRE sistemi gibi testlerin de yapılabileceği tesis, farklı projeler için de kullanılabilir. Eylül ayında kullanıma açılacak olan 5 numaralı odada CNG/LNG yakıtlı motorların test edilecek.



Ford Otosan'ın ikinci test merkezi:

İnönü Motor Test Merkezi hizmete açıldı

Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge'ye en büyük yatırım yapan şirketi Ford Otosan, 3 milyon Euro'luk yeni bir yatırımla, 4 ay gibi kısa sürede tamamladığı Ford Otosan İnönü Motor Test Merkezi'ni hizmete açtı. Türkiye'de 13 litre üzeri motor testleri yapabilen ilk tesis olma özelliğine sahip olan merkezde, 5 farklı yatakta Euro 6 normlarını karşılayan Ecotorq motorların geliştirme ve dayanım testleri yapılacak. Tesis, global Ford'a da hizmet verecek.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, 12 yıldır lideri

oldukları otomotiv sektörüne yeni bir yatırımla yön vermekten mutluluk duyduklarını belirterek, "54 yıl önce 10 mühendisle başlayan Ar-Ge yolculuğumuza, bugün 1.300 Ar-Ge mühendismizle devam ediyoruz. Türkiye otomotiv sektörünün en büyük teknoloji ve Ar-Ge üssüne sahibiz. 436 patent başvurusuyla, Türkiye'nin Ar-Ge devleri arasında yer alıyoruz ve bu sayede sektör liderliğimizi sürdürüyoruz" dedi.

Bugüne kadar 15 adet motor, bunların farklı versiyonları ile 100'ün üzerinde proje geliştirdiklerini ve 550 binden fazla motor ürettiklerini de

sözlerine ekleyen Yenigün, "Geçmiş başarılarla dolu Ford Otosan mühendisleri tarafından tasarlanan merkezimizle, ülkemize katma değer sağlamış olduk. Sadece Ford Otosan için değil, Ford'un global projeleri için de çalışacak olan tesisimiz, sektörümüz ve ülkemiz için büyük önem taşıyor. Gölcük fabrikamızdaki Motor Test Merkezimiz; Automotive Testing Technology International dergisi tarafından 2013 yılının motor test merkezi seçildi. Bu ödül hem Ford'un dünya çapındaki tesisleri hem de Türkiye'deki tesisler için bir ilk olarak bizi gururlandırdı." ■



Yeni Canter TFB85 tanıtıldı

Canter'in yeni modeli TFB85 müşteri ve üstyapı firmaları lansmanları yapıldı. İstanbul, Ankara, İzmir, Denizli ve Antalya'da düzenlenen lansmanlarda öğleden önce netelikli üstyapıcılar ile bir araya gelinirken akşam yemeginde filo müşterileri ile buluşuldu. Yeni Canter TFB85, rakiplerine göre daha hafif şasisi ve TFB75 modeline göre bir ton artırılan taşıma kapasitesi sayesinde müşterilerin tüm tonaj ihtiyaçlarına cevap verirken, yakıt

tüketiminde beklentilerin ötesinde avantaj sağlıyor. Güçlendirilmiş şasi, geniş ön tampon, ilave yan dikiz aynaları ve şanzıman seçenekleri ile Mitsubishi Fuso Canter TFB85 hafif ticari araç sınıfına yeni bir soluk getiriyor. ■



Scania'dan servise hediye

Doğuş Otomotiv distribütörlüğündeki Scania, müşteri memnuniyeti kapsamında çalışmalarına devam ediyor. Scania yetkili servislerinde Ocak ayında başlatılan servis kampanyasıyla 500'den fazla orijinal yedek parça 2013 fiyatlarının altında satışa sunuluyor. Buna ek olarak, Ramazan ayına özel, uygun fiyatlara bakım-onarım yaptıran müşteriler hediye Ramazan Kampanyası'ndan faydalanabiliyor. Ramazan Kampanyası dahilinde aracının bakım-onarımını Scania Yetkili Servislerinde yaptıran müşteriler birbirinden güzel sürpriz hediyeler

kazanacak. Kampanya, Scania Yetkili Servislerinde düzenlenen 1.000 TL+KDV ve üzeri fatura bedelli alışverişler için (orijinal parça, servis ve işçilik bedelleri) geçerli olacak. Kampanya 27 Temmuz'a kadar devam edecek. ■



Ege Üniversitesi İşletme Kulübü'nden

OMSAN'a "Özel İş Ödülü"

Ege Üniversitesi öğrencileri arasında yapılan anket sonuçlarına göre OMSAN Lojistik, "Ege Üniversitesi İşletme Kulübü Özel İş Ödülü" ile ödüllendirildi.

Çok sayıda öğrencinin katıldığı anket sonuçlarına göre OMSAN, gerek öğrenci - firma işbirliğinde verimli faaliyetleri gerekse yaz dönemi stajyer sayısında yüksek istihdam rakamları ile bir adım öne çıktı. Üniversite öğrencilerinin lojistik sektörünü tanınması ve kariyer hedefi oluşturmaları bakımından "OMSAN'la Lojistik Yolculuğu" projesi ile öne çıkan OMSAN, "Ege Üniversitesi İşletme Kulübü Özel İş Ödülü"ne layık görüldü.

OMSAN Lojistik Ege Bölge Müdürü Murat Yıldız, ödülü alırken yaptığı konuşmada, OMSAN olarak öğrencilere sektörü tanıttıkları ve kariyer konusunda onlara rehberlik edecek her türlü faaliyetin önemine inandıklarını ve bu amaca yönelik fırsatları gençler için oluşturmaya devam edeceklerini belirtti. ■



Amerikan Kamyoncuları Türk Körüklerini kullanıyor

Türkiye, Brezilya, Bulgaristan, Çin ve Almanya'daki yapılanmasının yanı sıra, Kuzey Amerika'daki lojistik merkez ağıyla çalışmalarını sürdüren Aktaş Holding, ABD'nin Chicago şehrinde kurduğu merkezle başladığı faaliyetlerinin beşinci yılında sektörde önemli bir pazar payı elde etti. Kuzey Amerika'nın dünyanın en rekabetçi pazarlarından biri olduğunu belirten Aktaş Holding İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol, "Aktaş Holding, ulaştığı her pazarda güçlü büyümesini sürdürüyor. Bu çerçevede Kuzey Amerika pazarına yönelik olarak 5 yıl önce lojistik merkezimizi ve satış yapılarımızı oluşturduk. 5 yılda çok önemli bir başarı yakalayarak pazarda tercih edilen marka konumuna geldik. Ürüntümüz Kuzey Amerika'nın her yanında satılıyor" dedi.

Dünya lideri olmak için en büyük rakiplerinin olduğu pazarlarda güçlü olunması gerektiğini ifade eden Erol, girdikleri daha önceki ülkelerde olduğu gibi ABD ve Kanada'da da kalıcı olacaklarını iddia etti. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 147 • 21 - 27 Temmuz 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Reklam / Abone
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Evren Mah. Cami Yolu Cad.
Barış Apt N: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul
Tel: +90-212-550 67 65
Gsm: +90-549-341 55 56
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim
Cad. İhlâs Plaza No:11 A/41
Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz veriz.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yaz, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tantan, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

21 - 27 Temmuz 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 7

Kamyon piyasası hareketli

Denizli merkezli Cengizhan Lojistik, İbrahim Kaplan İnşaat, Un.ef Beton firmalarına 40 Ford Cargo

Denizli Ford Trucks Yetkili Satıcısı Yarımca, araç filolarını Ford Cargo ile güçlendirmeyi tercih eden Cengizhan Lojistik'e 20 adet Ford Cargo 1846T, İbrahim Kaplan İnşaat'a 10 adet Ford Cargo 1846T, Ün-ef Beton'a ise 10 adet Ford Cargo 4136M aracı törenle teslim etti.

Törene Ford Otosan Türkiye Kamyon Satış Direktörü Serhan Turfan ve Satış Müdürü Berk Mumcu ile Ford Otosan Kamyon Satış Sonrası Müdürü Burak Hoşgören, Ford Otosan Kamyon Satış Sonrası Bölge Müdürü Emre Eremre ve Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Mete Inceer katılırken Ford Trucks Yetkili Satıcısı Yarımca'dan Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Yarımca ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yarımca hazır bulundu.

Cengizhan Lojistik firmasının 20 adet Ford Cargo 1846T aracı, Cengizhan Lojistik'in sahipleri Veli Cengiz ile Kemal Cengiz'e teslim edilirken, İbrahim Kaplan İnşaat'ın 10 adet Ford Cargo 1846T aracı firma sahipleri İbrahim Kaplan ve İsmail Kaplan'a teslim edildi. Denizlili Modern Beton'un işlerini yapan Ün-ef Beton firmasının 10 adet Ford Cargo 4136M aracı ise firma sahibi Volkan Özel'e yapıldı.

Asil Nakliyat 10 Ford Cargo

Bursa ve Balıkesir'de hizmet veren Ford Trucks Yetkili Satıcısı ve Servisi Erdeğer, araç filolarını Ford Cargo ile güçlendirmeyi tercih eden Asil Nakliyat'a 10 adet Ford Cargo 1846T'yi törenle teslim etti. Asil Nakliyat'ın araçları, Yönetim Kurulu Üyeleri Nadir Arısoy ve Caner Arısoy'a teslim edilirken, törene, Ford Otosan Kamyon Bölge Müdürü Mete Inceer, Koçfinans Bölge Müdürü Cem Çengül, Erdeğer A.Ş. Genel Müdürü Tunç Ertaş, Erdeğer Kamyon Satış Müdürü Müjdat Aras, Erdeğer Kamyon Servis Müdürü Ahmet Orhan ve Erdeğer Kamyon Satış Danışmanı Turgay Deniz katıldı.



Akran Nakliyat

Akran Nakliye 50 Renault

2000 yılında kurulan ve 110 araçlık filoaya sahip olan Akran Nakliyat, 50 adet Renault Trucks 430.19 Premium çekici satın aldı. Satışı Renault Trucks Koçasanlar bayisi gerçekleştirdi. Akran Nakliye



Cengizhan Lojistik



İbrahim Kaplan İnşaat



Un-ef Beton



Asil Nakliyat

Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Korkmaz 50 adetlik siparişlerinin ilk partisi olan 25 adet Renault Trucks çekiciyi geçtiğimiz günlerde düzenlenen tören ile teslim aldı. Teslimat törenine Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan, Renault Trucks Bölge Satış Müdürü Coşkun Saraç, Koçasanlar Otomotiv Satış Direktörü Mehmet Demir ve Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Lokman Koçasan katıldı. Koçasanlar Otomotiv'in ev sahipliğinde yapılan teslimat töreninde plaket ve araçların anahtarları Ayhan Korkmaz'a

Mahmut Koçasan tarafından takdim edildi.

Hisarlı'ya Otokar Atlas

Yük taşıma kapasitesi ve ekonomisi ile hafif kamyon pazarına hareket getiren Otokar Atlas, farklı üst yapı seçenekleri ile firmaların tercihi olmaya devam ediyor. Otokar, Hisarlı Platform Vınc Kiralama'ya 5 adet Atlas teslim etti. Düzenlenen teslimata Hisarlı Platform Vınc Kiralama şirket yetkilisi Şaban Duran, Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz ve Otokar yetkili bayisi Örnek Otomotiv Kamyon Satış

Müdürü İlker Kuzu katıldı.

Aktur Taşımacılık'a 2 Volvo

1994 yılında kurulan ve yılda 100 bin tonluk taşıma kapasitesi ile hizmet veren Mersinli Aktur Taşımacılık, filosuna 2 adet yeni Volvo FH 540 HP 4X2 çekici dahil etti. Bu alımlarla birlikte filosundaki toplam çekici sayısını 30'a, Volvo çekici sayısını ise 20'ye yükselten Aktur Taşımacılık, 5 adet Volvo FH 500HP siparişinde de bulunduğunu açıkladı. Teslimat töreninde Aktur Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Selman Aktoğ ve Volvo Kamyon Satış Direktörü Devrim Karataş hazır bulundu.

Muci Nakliyat'a 6 Volvo

İstanbul ile Azerbaycan arasında nakliye hizmeti veren Muci Uluslararası Nakliyat, filosunu Volvo Kamyon ile güçlendirdi. Gerçekleştirdiği 6 adet FH Classic 460 alımı ile Muci Uluslararası Nakliyat filosundaki toplam araç sayısını 25'e, toplam Volvo Kamyon sayısı 9'a çıkardı. Teslimat töreninde Volvo Kamyon adına Kardeniz Bölgesi Satış Danışmanı Murat Mazlum, Muci Uluslararası Nakliyat adına ise Ahmet Aydın yer aldı.

Furkan Taşımacılık 2 Volvo

İngiltere, Rusya ve İran üçgeninde Asya ve Avrupa'da toplamda 16 ülkeye nakliye hizmeti sağlayan Samsun merkezli Uluslararası Furkan Taşımacılık, teslim aldığı 2 adet FH Classic 460 ile filosundaki Volvo Kamyon sayısını 3'e yükselten Uluslararası Furkan Taşımacılık'ın filosundaki toplam araç sayısı 24'e çıktı. Teslimat töreninde Volvo Kamyon adına Kardeniz Bölgesi Satış Danışmanı Murat Mazlum, Uluslararası Furkan Nakliyat adına ise Adem Soyca yer aldı.

Tezcan Asfalt'a Volvo

İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İZBETON A.Ş.'nin yol ve asfaltlama çalışmalarındaki en büyük taşeronlardan biri olan Tezcan Asfalt, filosuna 1 adet FH13 4X2 500hp Euro 5 çekici kattı. Bu alımla birlikte filosundaki araç sayısı 4'e yükselen Tezcan Asfalt, filosundaki ilk Volvo Kamyon'a sahip oldu. Teslimat töreninde Tezcan Asfalt adına Tezcan Canitez, Volvo Kamyon adına ise Bölge Satış Müdürü Erkan Ergene ve Satış Danışmanı Engin Yıldırım katıldı.

Peyiç Transport'a DAF

Samandıra lokasyonunda düzenlenen törende teslim aldı. Gerçekleştirilen törene Peyiç Transport Yönetim Kurulu Üyesi Emre Peyiç ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Temsilcisi Erhan Taşkın katıldı. 2004'de kurulan ve merkezi İstanbul'da bulunan Peyiç Transport, ağırlıklı olarak Balkan ülkelerine tekstil taşımacılığı hizmeti veriyor.



Aktur Nakliyat



Muci Nakliyat



Furkan Nakliyat



Tezcan Asfalt



Hisarlı Vınc

Iveco'dan 5 Stralis

Iveco'nun yetkili satıcılarından Özgöde Otomotiv Bursa, Salih Özen, Mehmet Uzun ve Yelkenler Tavukçuluk'a 5 Stralis Hi Way büyük kabin ve Hi Road çekici teslim edildi. Özgöde Bursa Ağır Vasıta Satış Şefi Turgay Aydın müşterilerin demo araç ile uzun testler yaptıktan ve ekonomik yakıt tüketimine ikna olduktan sonra araç alımına karar verdiklerini belirtti. Firma sahipleri ise yaptıkları konuşmalarda Iveco'nun yaygın servis ağıının ve 3 yıl standart garantinin de tercihlerinde önemli rol oynadığını ifade ettiler. Firma sahiplerine daha sonra günün anısına birer plaket takdim edildi.



Mehmet Uzun

Kässbohrer'den İntertank Lojistik'e kimyasal tanker teslimatı

Tırsan, 2002 yılında bünyesine kattığı Kässbohrer, kimyasal taşımacılığa uygun 8 adet Kässbohrer Kimyasal Tanker'i Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende İntertank Lojistik'e teslim etti. Törene, İntertank Loistik Operasyon Yöneticisi Mustafa Gençer, Satış Yöneticisi Selim Aktaş, May Group Ticari Satın Alma Müdürü Kemal Uysal, Ticari Satın Alma Yöneticisi Alp Ekmeççi, Yönetim Sistemleri Yöneticisi Dilek Gümüş İlhan, Sinem Özer, May Fabrika Üretim Amiri İlyas Aktay ve DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Temsilcisi Özgür Ayçiçek katıldı. Merkezi İstanbul'da bulunan İntertank Lojistik kimyasal, yağ, enerji ve gıda taşımacılığı alanında lojistik hizmeti veriyor. ■

Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu mezunları kep attı

Lojistik sektörüne taze kan

Türkiye'nin ilk lojistik temalı meslek yüksekokulu olan Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu'nun 5. dönem mezunları, 24 Haziran 2014 tarihinde Beykoz R. Şahin Köktürk Spor Kompleksinde düzenlenen törenle mezuniyet diplomalarını aldılar.

Beykoz Belediye Başkanı Yücel Çelikbilek ve Beykoz Kaymakamı Süleyman Erdoğan, Işık Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nafiye Güneç Kıyak'ın katıldığı törende Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yüksel ve Müttevelli Heyeti Başkanı Ruhi Engin Özmen ve Müttevelli Heyeti üyeleri de yer aldı.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yüksel, 2008 yılında kurulan Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu'nun 5. Dönem mezunları ile 1444 mezun sayısına ulaştığını belirtti. Genç mezunlara başarılı bir meslek hayatı ve yaşam için öğütler verdi.

Beykoz Belediye Başkanı Yücel Çelikbilek ise, sosyal medya üzerinden mezuniyet törenine katılım gösterip göstermeyeceğini soran Serkan YILMAZ isimli mezun öğrenciye diplomasını ve hediyesini ayrıca takdim ederek, tüm mezun öğrencilere başan dileklerini iletti.

Müttevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, öğrencilerin eğitimleri boyunca sosyal, kültürel, ekonomik ve iş dünyasıyla sıkı bağlar içerisinde olmalarına özen gösterdiklerini, birçoğunun sektörde iş hayatına atılarken birçoğunun akademik eğitimlerine devam edeceklerini dile getirdi.

İlknur Yıldırım (Lojistik İngilizce Programı) birincilikle mezun olurken, Tansu Özdil (Lojistik Programı) ikinci oldu. Kaan Bozkurt Makroğlu (Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Programı) ve Dicle Pamuk (Lojistik Programı) üçüncülükle mezun oldu. Diploma töreni sonrası mezuniyet yemini eden mezunlar kep fırlattı. ■



Ruhi Özmen, okul ikincisi Tansu Özdil'e diplomasını verdi.



Prof. Dr. Ahmet Yüksel, okul üçüncüleri Kaan Bozkurt Makroğlu ve Dicle Pamuk'a diplomalarını mutlulukla verdi.

CEVA “En Yeşil”

Asya Uluslararası Taşımacılık ve Tedarik Zinciri Ödülleri verildi

Çevre dostu çalışanları ile örnek olan CEVA Lojistik, geçen yıl olduğu gibi Shanghai'da yapılan 28. Asya Uluslararası Taşımacılık ve Tedarik Zinciri Ödülleri'nde En İyi Yeşil Lojistik Şirketi Ödülü'nü aldı. Asya Uluslararası Taşımacılık ve Tedarik Zinciri Ödülleri, hizmet kalitesinde istikrar, inovasyon, müşteri ilişkileri yönetimi ve güvenilirlik kriterleri göz önüne alınarak veriliyor. En İyi 3PL ve En İyi Yeşil Lojistik Şirketi kategorisinde ödül alan CEVA Asya Pasifik Başkanı Peter Dew, “Bu ödül, CEVA'nın müşterilerine daha yeşil tedarik zinciri çözümleri sağlama konusundaki çabalarını tanyan sektör tarafından verildiği için çok



değerlidir. CEVA'da, sürdürülebilirliğe olan bağlılığımız ısrarı azaltmamıza ve karımızı müşterilerimizle paylaşmamıza yardımcı oluyor.

Bu yaklaşım, depo operasyonlarından ulaşım, tedarik zinciri çözüm tasarımlarından satın alma poliçemize kadar tüm iş yapış süreçlerimize etki etmektedir” dedi. ■

Yeni Neoplan Tourliner EfficientLine ile otobüsçüye kazandıracak

MAN, sınıfının en ekonomik otobüsünü Türkiye’de üretti

MAN, şehirlerarası otobüs pazarının ihtiyaçları doğrultusunda birçok özelliği ile yakıt tasarrufu sağlayan Neoplan Tourliner EfficientLine’i üretti. Aracın henüz üretimde iken 20 sipariş aldığını belirten MAN Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Eren Gündüz, “Yıl sonuna kadar 65-70 arası bir satış hedefimiz var. Gelirlerin azaldığı, rekabetin arttığı otobüsçülük sektörüne birçok özelliği ile yakıt tasarrufu sağlayan bir otobüs sunuyoruz” dedi.

Test edildi

MAN, 17 Temmuz Perşembe günü İstanbul’da düzenlediği organizasyonla yeni Neoplan Tourliner EfficientLine’i gazetecilere tanıttı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu ile Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, MAN Finans Genel Müdürü Vahit Altun, Otobüs Satış Yöneticisi Önsel Demircioğlu’nun da aralarında bulunduğu yöneticilerin katıldığı program Tuzla’daki Autodrom’da gerçekleştirildi. Gazeteciler MAN Neoplan Tourliner EfficientLine’i yakından inceleme ve özel pistte test etme imkanı buldu. MAN ve sektörle ilgili son gelişmelerin değerlendirildiği sohbetin ardından iftar yemeği yenildi.

Türkiye koşullarına özel tasarım

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu, yeni otobüsün, sektör oyuncularının tüm ihtiyaçları dikkate alınarak Türkiye koşulları için özel olarak tasarlandığını ifade ederek, “Neoplan Tourliner EfficientLine, şimdilik sadece Türkiye piyasasına sunulacak. MAN’ın sağlam ve mükemmeli yakalayan kalitesinin yanında işletme maliyetlerinin düşüklüğüyle öne çıkan bir model oldu. Müşterilerimiz, yolcularına hem Neoplan prestijini yaşatacak, hem daha çok kazanacak” diye konuştu.

Otobüsçü dostu bir araç

Man Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz: “Araçta daha az yakıt tüketimi sağlayan otomatikleştirilmiş şanzıman bulunuyor. Daha güçlü motor hacmi sayesinde



maksimum verim alınabiliyor. Koyu renkli yan camlar ile daha klima kullanımı sağlanıyor. Bizim otobüs sektörü Alcoa parlak jantları çok severler. 100 kg daha hafif alüminyum özel jantlar sayesinde daha az yakıt tüketimi sağlanıyor. Bunun dışında arabanın aks tahvil oranı da arka dingili de değiştirildi. Bütün yürür aksam değiştiği için de, kendi segmentinde en tasarruflu araç iken normal Tourliner’in yüzde 10 daha altına iniyor. Bunun yanı sıra otobüsümüzde parke görünümü zemin bulunuyor. Özel bir kimyasal malzeme parke gibi görünmesine rağmen suyu döküp deterjan ile yıkayabiliyorsunuz” diye konuştu.

Kredisi hazır, ürün hazır

Man Finans Genel Müdürü Vahit Altun proaktif bir finansman sistemi geliştirdiklerini belirterek, “Büyük firmalarla başlayıp, küçük ve orta ölçekli firmalar da dahil olmak üzere kredi limiti hazırlayıp daha sonra müşteriye bunu hem kredi limiti ile hem de bu ürünün çeşitli promosyonları ile firma bazında kredilerini sağlıyor olacağız. Kredisi hazır, ürünü de hazır müşteriye ulaştırmak olacak.” ifadelerini kullandı.

Detay haber: www.tasimadunyasi.com taşıtlar kategorisinde.



Galip Öztürk’ten, sektöre birlik çağrısı

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk, sektörün köklü bir sivil toplum örgütü çatısı altında birlik beraberlik içinde hakkını araması gerektiğini söyledi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, Mercedes-Benz Türk’ün ve Anadolu Isuzu’nun sponsor olduğu ve 10 Temmuz Perşembe günü Bayrampaşa Titanic Otel’de 45’incisini gerçekleştirdiği iftar yemeğinde otobüsçü camiası ve araç üreticileri ile buluştu. İftar yemeğine İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü Hamza Demirdelen, Bayrampaşa Belediyesi Başkanı Atilla Aydın, Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk, Metro Holding CEO’su Abdülkerim Emek, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, UYOF Başkanı İmran Okumuş, TOSEV İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali, Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Pazarlama Satış Müdürü Burak Tarım ve ekibi, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ve ekibi, TTDER ve İSTAB yöneticileri katıldı.

Taşıma modlarına adillik

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, karayolu yolcu taşımacılığının zor bir süreçten geçtiğini söyledi. Özel otomobil sahipliğinin artması, İstanbul-Ankara hızlı trenin başlayacak olması, uçak seferlerinin çok sayıda ile yayılması ile otobüs firmalarının

kurumsal ve birlik beraberlik içinde çalışmasını zorunlu kıldığını dile getiren Erdoğan, “Hızlı trenin bilet fiyatları, gerçek maliyetlerinde olursa, sektör bir nebze de olsa daha az etkilenecektir. Hükümetimizden taşıma modları arasında adil davranmasını bekliyoruz” dedi.

Taşıma entegrasyonu

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve TOFED Kurucu Başkanı Galip Öztürk, yapılan otayol ve köprülerin otobüsçüye destek olduğunu kazaların önemli ölçüde azaldığını söyledi. Hava yolu ve hızlı trende yaşanan değişimlerin ülkenin gelişmesi için önemli olduğunu belirten Öztürk, “Uçağı ve treni bize rakip getirirken otobüsçünün önünü açan bir iktidar var. Taşıma sistemlerinin entegrasyonunu önemsiyoruz. Türkiye’nin kalkınmasının bu sistemlerin gereği olduğunu kabul eden firmalarımız ayakta kalıyor. Bizler, aynı yolun yolcuları olarak bir araya gelmeliyiz. Daha köklü bir sivil toplum örgütü ile almadığımız hakların peşine düşmeliyiz. Ancak bu yolla haklarımızı alabiliriz” dedi.

UYOF Başkanı İmran Okumuş, Mapar YK Başkanı Yalçın Şahin, Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioglu...



TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Yardımcısı Ali Çıkan, Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Pazarlama Satış Müdürü Burak Tarım’a katkılarında dolayı plaket sundular.



TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay’a katkılarında dolayı plaket verdiler.



Kamil Koç ailesi iftarda bir araya geldi

Şehirlerarası otobüs taşımacılığının köklü firmalarından Kamil Koç personeli 9 Temmuz Çarşamba akşamı iftar yemeğinde bir araya geldi. Papirus Plaza’da gerçekleşen iftar yemeğine Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, firma yöneticileri ve çok sayıda davetli



katıldı. Papirus Plaza’da yönetim ofisi açan firmanın büyümeye devam edeceği belirtildi.



Pamukkale, 20 MAN Lion’s Coach aldı

20 MAN Lion’s Coach otobüsü teslim alan Pamukkale Turizm yöneticisi Ufuk Bababalım, “Yeni açtığımız hatlar nedeniyle oluşan yeni araç ihtiyacımızı MAN ile karşılamak kararı aldık. MAN’ın sağlamlığı, yüksek yakıt tasarrufu kararımızı verirken işimizi kolaylaştırdı” diye konuştu.

Üç asra yakın geçmişiyle tüm dünyada haklı bir saygınlık kazanan MAN, yüksek Alman teknolojisini yansıttığı otobüslerle Türkiye’de takdir görmeye devam ediyor. Pamukkale Turizm, büyüme hedefi çerçevesinde filosunu MAN otobüslerle genişletti. Açılan yeni hatlar nedeniyle oluşan araç ihtiyacını karşılamak için MAN otobüsleri tercih eden Pamukkale, 20 adet MAN



Lion’s Coach otobüsü araç parkına kattı.

Araçların anahtarları, MAN Ankara fabrikasında, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Bölge Koordinatörü Eray Öcal ve Emrah Albustanoğlu tarafından Pamukkale yöneticilerine törenle sunuldu. Pamukkale Turizm Ankara Bölge Müdürü Ufuk Bababalım, “Yeni açılan hatlardan dolayı doğan yeni araç ihtiyacını MAN ile



karşılamak kararı aldık. MAN’ın sağlamlığı, yüksek yakıt tasarrufu sağlanması, operasyon ve yedek parça maliyetlerini düşüklüğü kararımızda etkili oldu” diye konuştu.



- DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ SAĞLAYAN OTOMATİKLEŞTİRİLMİŞ ŞANZIMAN
- DAHA GÜÇLÜ MOTOR HACMİ SAYESİNDE MAKSİMUM VERİM
- ALÜMİNİYUM ALAŞIMLI ÖZEL JANTLAR
- KOYU RENKLİ YAN CAMLAR

SINIFININ EN EKONOMİK OTOBÜSÜ

tourliner EfficientLine

PERONLARIN EN KAZANÇLISI

NEOPLAN