

Transist 2014 Fuarı yapıldı. Haber, röportajlar haftaya.

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 167 • 22 - 28 Aralık 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Akaryakıtta ucuzluk sağlanmasının tek çözümü var:

ÖTV DÜŞMELİ!

- Türkiye'de vergisiz fiyatlar AB ortalamasına göre motorinde 14 kuruş, benzindeyse 12 kuruş daha yüksek.
- Türkiye, benzinde 2,89 TL (yüzde 62) ve motorinde 2,23 TL (yüzde 54) vergi payıyla AB ülkelerine göre daha ileride.
- Bunlar sonucunda hem benzin hem de motorin pek çok Avrupa ve Dünya ülkesinden çok daha pahalı.
- Pahalılığın ana nedeni litre başına benzinde 2,1765 TL (yüzde 46) ve motorinde 1,5945 TL (yüzde 38) olan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV).

Taşımacılar girdi maliyetlerinden, özellikle de yüksek akaryakıt fiyatlarından hep şikayetçidirler. Ekonomik zorluk yaşanan dönemlerde bu şikayetler daha da artar. Son günlerde de durum bu. Üstelik dünyada yarıya inen petrol fiyatlarına rağmen yeterli ucuzluğun sağlanamaması da sıkıntıyı ve şikayetleri büyütüyor, çözüm isteniyor.

✓ Fiyat oluşumu

Kasım ayındaki 4,13 TL'lik motorin fiyatında ürün maliyeti 1,40 TL (yüzde 33,90) piyasada faaliyet gösteren şirketlerin brüt kâr payı 0,50 TL (yüzde 12,3) iken toplam vergi 2,22 TL (yüzde 53,80).

4,66 TL'lik benzin fiyatında ise ürün maliyeti 1,27 TL (yüzde 27,20) piyasada faaliyet gösteren şirketlerin brüt kâr payı 0,50 TL (yüzde 10,76) iken toplam vergi 2,89 TL (yüzde 62,04).

✓ Vergisiz ürün fiyatları

Türkiye'de 1,91 TL olan vergisiz motorin fiyatı, AB'de ortalama 14 kuruş daha düşük: 1,77 TL. Türkiye'de 1,77 TL olan vergisiz benzin fiyatı AB'de ortalama 12 kuruş daha düşük: 1,65 TL.

✓ Vergi karşılaştırması

Benzinde 2,89 TL vergi miktarıyla Avrupa Birliği birincisi; yüzde 62 vergi oranıyla da AB 3'üncüsü. Motorindeyse 2,23 TL vergi miktarıyla AB 4'üncüsü; yüzde 54 vergi oranıyla da AB 5'incisiyiz.

✓ Toplam fiyatlar

Büyük Britanya'da 4,52, İtalya'da 4,45 TL olan motorinde Türkiye 3,81 TL ile çok sayıda Avrupa ve Dünya ülkesini geride bırakıyor. İtalya'da 4,74, Hollanda'da 4,71 TL olan benzinde Türkiye 4,30 TL ile pek çok Avrupa ve Dünya ülkesini geçiyor.

✓ Vergi miktarları

Litre başına benzinde 2,1765 TL, motorindeyse 1,5945 TL Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) alınıyor. ÖTV'nin satış fiyatı içindeki payı benzinde yüzde 46, motorindeyse yüzde 38. Diğer maliyet kalemlerinin toplamına her ikisinde de ülkemizdeki genel oranı yüzde 18 olan KDV uygulanıyor.

✓ Çare

Diğer ülkelerle karşılaştırmalara göre zaten yüksek olan, üstelik alım gücümüze veya fert başına milli gelirimize göre çok yüksek olan akaryakıt fiyatlarının mutlaka düşürülmesi, bunun için de uygulanan ÖTV miktarlarında önemli indirimle gidilmesi gerekiyor. ÖTV indirimi sonucu KDV de azalacağından akaryakıt fiyatında ciddi bir iyileşme sağlanacaktır. ■

Kaynak: EPDK



Ford Otosan Rusya'da kamyon üretecek

FORD TRUCKS AĞIR TİCARİ ARAC SERİSİ
ÜRETİM İŞ BİRLİĞİ MUTABAKAT ANLAŞMASI
İMZA TÖRENİ

08 Aralık 2014, Kocaeli



Valeriy Gorbunov

Haydar Yenigün

Ford Otosan mühendisliği ile geliştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilerek 30 ülkeye ihraç edilen Ford Trucks kamyon ve çekicilerin Rusya'da üretimi için Rusya'nın en büyük otomotiv üreticilerinden Avtor Holding ile üretim işbirliği mutabakat anlaşması imzalandı. İmzaları Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Avtor Holding CEO'su Valeriy Gorbunov attı. ■ 7'de



Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan

UPS, 27 Mercedes kamyon aldı

Paket ve kargo taşımacılığı alanında faaliyet gösteren UPS, 23 adet Mercedes-Benz Actros 2541 L/NR, 2 adet Mercedes-Benz Actros 1841 LSNRL ve 2 adet Mercedes-Benz Atego 816 model kamyonu, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde yapılan törenle teslim aldı. 8'de

Atak Gümrükleme 4 Stralis aldı



7'de

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler



2. El otobüs ve midibüste güven!

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

Antalya ve Denizli'de hizmet veren Mercedes-Benz Türk AŞ.'nin Bayii **Hastalya'nın yeni hizmet noktası Dalaman**



Uğur İrfanoğlu

Röportaj

6'da

Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gülaras'a

12 Travego, 4 Setra



Burak Tarım

Erdal Çetin

5'te

Temsa'dan Kartur Turizm'e 30 Prestij



3'te

Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu:

Kademeli saat uygulaması nefes aldırır

Tedarikçiler için
plaka tahdidi
uygulansın!



Röportaj

Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Güven ile birlikte servis taşımacılığına yönelik düşünceleri ile firmalarının hedeflerini Taşıma Dünyası'na anlattı. 4'te

Taraftar için fırsat kulüp için gelir:

GSLUKOILCARD 7'de



Dr. Zeki Dönmez

Ekonomik paket ve taşımacılık

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Demiryolu, Çevresel Faktörler ve Önlemler - 3

2'de



Mustafa Yıldırım

2015'te çalıştay düzenleyelim

5'te



Akif Nuray

... Ülkem Var Oldukça Benim Görevim Var!

2'de



Salim Altunhan

Hayat, siz plan yaparken...

4'te

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

22 - 28 Aralık 2014

Demiryolu Güzergahlarında Çevresel Faktörler ve Alınması Gereken Önlemler - 3

Demiryolu ulaşımında belli bazı ülkelerdeki örnekleri işleyeceğiz bu kez. **Çek Cumhuriyeti:**

Lineer yapılar olarak demiryolu koridorlarının doğal yaşam üzerindeki önemli etkileri bulunmakta olup, hayvan popülasyonu düzeyinde olumsuz etkileri ve yaşam alanı yerleşimlerinin şekilleri ve yapılanı üzerinde de oldukça etkilidir. Bu çalışmada Plzeň–Horažďovice banliyö hattında analizi ve sayısallaştırılması yapılmıştır. Çalışma 1 Haziran 2009-31 Aralık 2009 tarihleri arasında 12 ay boyunca sürdürülmüştür. Bu periyotta 60 hayvan ölmüş olup bu trafik kazası ölümlerinin yüzde 60'ını karacalar, yüzde 17'sini tavşanlar, yüzde 13'ünü sülünler, yüzde 5'ini yirtıcı kuşlar, yüzde 3'ünü yaban domuzları, yüzde 2'sini kızıl tilkiler oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı, belirlenen hat kesimindeki arazi yapısı, arazi kullanımı, göç oranı ve doğal yaşam alanı-tren kazası değişimlerini içermektedir. Çalışmanın çıktısı, detaylı olarak hayvan ölümlerinin değerlendirilmesi ve bu kazalardan en çok etkilenen doğal yaşam alanı türlerinin belirlenmesidir. Bahsi edilen sonuçlar, demiryolu ulaşımının vahşi hayvanlar için tehlikeli olduğunu göstermekte ve açıkça görülmektedir en çok tehlike altındaki tür karacalardır.

Giriş

Memeli ölümleri sıklıkla karayolu ulaşımına ile ilişkilendirilerek konuşulmaktadır, demiryolu ulaşımına ile ilişkisine nadiren değinilmektedir. Çek Cumhuriyeti'ndeki demiryolu hat uzunluğu 31 Aralık 2008 itibarıyla 9.430 km olup bunun 3.078 km'si elektrikli hattır. Çek Cumhuriyeti'nde ortalama her gün 9.000 km yolcu treni çalışmaktadır. Bu gerçeklerden hareketle, yoğun demiryolu trafiğinde doğal yaşam alanı-tren kazaları yoğunluğu konusunda şüphe yoktur. Bununla beraber bu konu üzerine odaklanan Çek araştırmaları sınırlı sayıdadır. Bu konuda uluslararası alanda yapılan çalışmalar ise mevcuttur. Doğal yaşam alanı-tren çarpışmaları sıklığının birkaç nedeni vardır: (i) arazi yapısının özellikleri ve bölgedeki memeli yoğunluğu, (ii) çevreleyen arazinin jeomorfolojisine bağlı olarak demiryolu hattının kotları (demiryolu hat kotunun arazi kotu ile aynı olduğu yerlerde büyük memeliler hattın geçiş yapmaktadırlar), (iii) demiryolu hattının yaşı (memeliler yeni inşa edilmiş hatlara daha çok girmektedir), (iv) memelilerin besin ve göç ihtiyaçları.

Genel olarak, yüksek trafikli güzergahlar memelilerin göç süresince geçişini zorlaştırmakta ve bu tren-doğal yaşam alanı kaza risklerinin artırmaktadır. Büyük memeliler için güzergahlar tam olarak geçimsiz bariyerler değildir. Bu sadece

yüksek trafik yoğunluğunda yada çit uygulaması için sağlayan bir durumdur.

Potansiyel durum

Popülasyon bölünmesi olarak bilinen olgu, çevresel korumanın ciddi ve karmaşık bir konusu olmaya başlamıştır ve canlı türlerinin, sonuç olarak bütün ekosistemin gelecekteki durumuna dair yıkıcı sonuçlar doğurabilecek bir potansiyeldedir. Ayrıca sadece ulusal değil Avrupa sahilinde çeşitli yasal düzenleme enstrümanlarıyla değerli alanların bütüncüllüğünü koruma çabaları da mevcuttur. İzole yerleşimler, mevcut hayvan popülasyonlarının (kayıplarını hızlı bir şekilde telafi edebilecek olan popülasyonlar) sürdürülebilirliği için yersel olarak doğal işlevlerini icra edebilme kabiliyetlerini kademeli olarak kaybetmektedirler.

Tren-hayvan çarpışması

Trafik güzergahlarının yabani memeliler üzerindeki etkileri konusu da detaylı olarak incelenmiştir. Memeliler ve kuşlar demiryolu ulaşımına türüne karşı savunmasız bir durumda olup bu İspanya, Hollanda ve Çek Cumhuriyeti'ndeki çalışmalarda görülmektedir. Türler arası ölüm oranlarındaki farklılıklar İspanya'daki Madrid-Sevilya demiryolu hattındaki tren-hayvan çarpışması araştırmalarında detaylı olarak kayda alınmıştır. Bu hatta yıllık ölüm 36,5 hayvan/km'dir. Bu ölümlerin yaklaşık olarak yüzde 57'si kuş türlerinden, yüzde 40'ı ise memelilerden oluşmaktadır yüzde 3'ü sürüngen vb. türlerdir. Avrupa ve Kuzey Amerika çalışmaları göstermektedir ki birçok yabani memeli türü demiryolu hattı üzerinde ölmektedir.

Bir diğer önemli nokta ise koridorlarda, özellikle demiryolu hattında popülasyonun hangi bölümünün daha çok ölüme maruz kaldığıdır. Mevcut veriler araştırma yapılan yerleşimlere göre oldukça değişmektedir. Yapılan bir araştırma, gelen tür popülasyonunun yüzde 5'inin ulaşım koridoru üzerindeki ölümlere maruz kaldığını ortaya koymaktadır. İsviçre' de yapılan bir araştırma ise trafik kaynaklı ölümlerin daha çok karaca ve alageyik türlerinde (karaca yüzde 49,3 ve alageyik yüzde 33,2) yoğunlaştığını göstermektedir. Karacalarda ikinci büyük ölüm nedeni yüzde 19,8 ile zirai teknolojiler olup bunu yüzde 9,1 ile diğer faktörler takip etmekte, hastalık ve yaşlanma kaynaklı ölümler ise yüzde 7,1'lik bölümü teşkil etmektedir. Alageyiklerin ölüm

nedenlerinde ise ikinci sırayı yüzde 14,7 ile diğer faktörler almakta, ardından yüzde 12,2 ile hastalık ve yaşlanma kaynaklı ölümler gelmektedir.

Özel koşullar dikkate alınmalı

Sonuçlar, çalışma yapılan yerin özel koşullarının mutlaka dikkate alınması gerektiğini göstermektedir. Bariyer etkisi ve trafik ölümlerine özellikle hassas olan türler: (i) yerel popülasyona sahip seyrek sayılı türler ve geniş türel yaşam alanlarına sahip olan türler, büyük memeliler (su samuru, vaşak), (ii) yerel yaşam alanları arasında günlük ya da mevsimsel göç eden türler (bazı toynaklılar gün içerisinde değişen çevreleri kullanmaktadır, bu nedenle birçok durumda demiryolu ve karayolu geçiş için kullanmaktadır), (iii) yazdan kışa uzun mevsimliler göçler yapan türler, Kanada geviği, ren geviği gibi.

Benzer sonuçlar her yerde...

Yapılan bir araştırmaya göre hayvan-taşıt çarpışmaları, insanları güvenliğine, mülkiyetlerine ve hayvan popülasyonuna olumsuz etki etmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük toynaklılardaki toplam kaza sayısı yılda 1 milyondan fazla olarak hesaplanmıştır.

Benzer rakamlar Avrupa için de söz konusudur. Avrupa'da (Rusya hariç) her yıl 0,5 milyondan fazla toynaklı-taşıt kazası kaydedilmektedir. Bu da en az 300 insan ölümlüne, 30.000 insan yaralanmasına ve 1 milyar Euro'dan fazla mülk zararna yol açmaktadır. Bu rakamlar artan bir eğilim göstermektedir. Taşıt ada tren çarpışmaları nedeniyle bazı memeli türleri tükenme noktasına gelmiştir.

Malzeme ve Yöntem

Çalışma periyodu Ocak 2009-Aralık 2009 arasındadır ve gözlemlenen demiryolu hattı Plzeň ve Horažďovice banliyö kesimidir, bu kesim şu bölgelerden geçmektedir: Horažďovice, Velký Bor, Třebo myslive, Pačejov, Milčice, Štírkova Mysliv, Nekvasov, Mohejnice, Klášter, Srbý Sedlišť, Chejlava, Vlčice, Ždírec, Blůvice, Zdemyslice, Žákava, Štáhlavý and Starý Plzenec. Karaca popülasyonu adı geçen bütün bu bölgelerde yer almakta olup bu bölgelerde az sayıda sülün ve Avrupa tavşanı bulunmaktadır. Ayrıca, bütün bu avlanma alanlarında yaban domuzu ve kızıl tilki de bulunmaktadır. Gözlemlenen alanda hat boyunca alageyik,

kızıl gecek ve yaban koyununa da rastlanmaktadır. Velký Bor avlanma bölgesinde ise kaya kekligine rastlanmaktadır. Yersel alanlarda rastlanan hayvan türü sayıları yerel yönetimlerin çevre departmanlarındaki çalışanlardan sağlanmıştır. Demiryolu hattı boyunca gözlemlenen kesimin yüzde 84,2'si arazi ve yeşil alan, yüzde 10,1'i orman ve yüzde 5,7'si ise çalılıktır. Demiryolu hattı, gözlem periyodunda bu hat üzerinde çalışan tren operatörlerince gözlemlenmiştir. Tren operatörleri, kazaya maruz kalan hayvan sayısını ve kazaların yoğunlukla gerçekleştiği bölgeleri kaydetmişlerdir. Böylelikle veriler sürekli ve günlük olarak kayda alınmıştır. Ayrıca bulgulardaki hassas kilometreler Çek Cumhuriyeti'ndeki hat-km sistemine göre her bir kaza için kaydedilmiş, en çok kaza yaşanan noktalar demiryolu hat kesimi üzerinde hassasiyetle belirlenmiş ve hassasiyetin yakalanması için iki tren operatörü aynı hat-km' de gerçekleşen kazayı ayrı ayrı kaydetmişlerdir. Av türleri de operatör tarafından sürüş esnasında kaydedilmiş olup bunun nedeni hat boyunca yaşam alanına ve kazalara rastlanılmasıdır. Bütün bir periyot boyunca, hat üzerinde birkaç denetleme yürüyüşü yapılmış olup fotoğraflar alınmış ve hat çevresi kesimler halinde tanımlanmıştır. Plzeň and Horažďovice banliyö hattı kesiminde hatlardan trene kamera yerleştirilmesiyle video kaydı alınmıştır. Ölümlü kazalara en çok maruz kalan hayvan türleri üzerinden çarpışma sayısı hesaplanması için tren sayısının belirlenmesinde Çek Cumhuriyeti'nin 2008/2009 döneminde Cumartesi, Pazar ve tatil günlerine göre tren tarifeleri esas alınmıştır. Her ay için ayrı olacak şekilde hayvan-tren çarpışması sayılarının hesabında, her bir ay için her bir türdeki ölüm sayıları aylık tren-kilometreler şeklinde hattın bir km'si için belirlenmiştir. Sağlanan veriler, hangi yaşam alanında ne tür taşıt-hayvan çarpışması gerçekleştiğini içermektedir.

Demiryolunun gözlemlenen kesiminden haftada 326 yolcu treni geçmektedir. Ayrıca tren operatörlerinin bulgularına göre 126 tane de yük treni gerekmektedir. Hattın gözlemlenen kesimi için haftalık ortalama 65 tane yük ve yolcu trenidir. İstatistiksel analiz, Kruskal-Wallis ANOVA ve temel istatistik değişkenleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Hat üzerinde çarpışmaya maruz kalan hayvan türleri karşılaştırılmıştır. Bu test aynı zamanda çarpışmaların en sık olduğu yerlerde de analiz edilmiştir. Ölçülen veriler kare testi kullanılarak analiz edilmiştir. Bu test, her bir ay için memeli türü kazalarının düzenliliğini hesaplamaktır. Hayvan türlerinin ölüm oranlarındaki ve kazaların meydana geldiği yerleşimler arasındaki farklar küme analizi kullanılarak grafiklendirilmiştir. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

... Ülkem Var Oldukça Benim Görevim Var!

Gecenlerde İsveç ile Fransa Filistin devletini tanımlışlardı. İngiliz parlamentosu da aynı fikirde olduğunu açıklamıştı. Bu hafta ABD 60 yıldır temas etmediği Küba ile diplomatik ilişkiye başladı, ABD Küba'da elçilik açacak. Küba da memnun. Dünya dönüyor(?)

AB Yüksek Mahkemesi, 2001 yılından beri 'terör listesi'nde tuttuğu Hamas'ı dayanak yetersizliği açıklaması ile listeden çıkardı. Aynı aylarda Sri Lanka'nın Tamil Kaplanları da terör listesinden çıkarıldı. İki örgütün de hayat hikayesi çok ilginç. Önce Tamilyeri okumanızı öneririm, hayretler içinde gülmeniz için! Dünya dönüyor(?)

Herhalde bu kararlar için aylardır, belki de yıllardır çalışanlar var. Acaba uygulamaların ekonomik maliyetleri de binince mi fikir değiştiriyorlar; yoksa küresel ekonomik başın kalkınmay yaymaktan geçtiğini mi kabul ediyorlar, yavaşca! Dünya dönüyor mu?

Petrol fiyatları 20 yıl önce 10 dolar imiş, sonra 140 dolar gördük, şimdi 60 doların altında. 2015'te bu düzeyde seyredeceği genel kanı. Hayatını petrolemlen kazanan ülkeler için sıkı zamanlar geliyor. Petrole para ödeyenler şimdiki seviyiyorlar. Ama ileride alanı da satanı da sıkacak durumlar çıkacak, çünkü petrolü kullanacakları üretim faaliyetleri yavaşlıyor. ABD Merkez Bankası (FED) da 6 yıldır bastığı parayı artık geri toplamaya başlayacak, ama bir türlü başlayamıyor, hatta sakın davranacağını öğütüyor. Çünkü eski zamanlarda her faiz artırdığında kendi parası pahalılaşmış, ekonomiler durmuş ve tahsilat zorluğu çıkmış. Aynı durgunluk tehlikesi yine kapıda ama etkisini azaltmaya çalışıyor.

Geçen ay Japon hükümeti ekonomiyi hızlandıramadığı

gerekçesi ile istifa etmişti, bir 2008 siyasal sonucu olarak, hatırlarsınız. Seçim yaptılar, alternatif çıkmadı, halk aynı hükümeti göreve getirdi, aynı projelere devam edecek, parasal genişleme.

Cari fazlalar azalacak. Dönüşme midir? ***

Yine yıl sonu, yine finansal telaş, yine gelecek yıl korkuları. Her Aralık aynı tekrar. İthalat azalmış, üretim artmış, ihracat artmış, işgücüne katılım artmış, istihdam artmış, bankalar ve şirketler yüksek kâr açıklamış, makine ihracatımızda kg fiyatımız 4 dolardan 44 dolara çıkmış, bunu ithalin fiyatına endekslerseniz 100 dolar oluyor kg fiyatımız. Bir büyük projemize bir büyük Alman bankası mükerrer finansman önermiş. Ama bir Notveren kuruluş 2015'te Türk bankacılığının dikkatli olmasını öneriyor, sağ olsun.

Taşıma dünyasında çok etkili bir başlangıç gerçekleşti; Yüksek Hızlı Tren İstanbul-Konya hattında seferlere başladı. İstanbul-Ankara arasında her gün 10 sefer yapacak, 13 saatlik karayolu süresi 4 saate indi. Bu hat birkaç yıl içinde Edirne, Sivas, Samsun, Gaziantep bağlantıları ile ulusal taşıma arzını arttıracak ve sağlanan ekonomik akışkanlık bölgesel kalkınma farklarını düzletecek. Karayolu yolcu taşımacıları uyum planlarını yapıyorlar, eminim.

Otomotiv'de üretim yüzde 1, ihracat yüzde 5 arttı, ithalat yüzde 18 azaldı. İhracat birim cironuz yine 15 bin Dolar. KOBİ'ler kurtarıyor durumu.

Tüpraş rafineri işlemleri sırasında üreyen fueloilin yüzde 97'sini dizel yakıtına çevirecek, son yatırımı ile. Tüpraş yeni bir sesleniş yayımlıyor, tamamı çok anlamlı. Ben sonunu burada sunayım:

... Ülkem Var Oldukça Benim Görevim Var! ■

Halk otobüsü şoförlerine Öfke Kontrolü Semineri

Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Daire Başkanlığı, Özel Halk Otobüsleri'nde şoför olarak görev yapanlara yönelik bir seminer düzenledi. Trafik bilgileri ve psikolojik aktarımların gerçekleştirildiği seminerde, şoförler vatandaşla iletişimin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi için öfke kontrolü, sinir ve stresle baş etme yöntemleri hakkında bilgilendirildi. Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinatörü Ali Demirkaya, şoförlerin vatandaşlarla olan diyaloglarının sağlıklı bir şekilde devam etmesine yönelik, periyodik aralıklarla Ulaşım Hizmetleri Daire Başkanlığı

tarafından, halk otobüsleri sürücülerine seminer düzenlediklerini ifade etti. Demirkaya'nın ardından söz alan Trafik Şubesi Ekipler Amiri Komiser Yardımcısı Engin Alaca ise, yaklaşık 157 şoförün katılım gösterdiği seminerde, sürücüler 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu hakkında bilgilendirildi. Uzman Psikolog Merve Ateş de, empati, duygu kontrolü, stres gibi şoförlerin halkla olan ilişkilerinin sağlıklı olabilmesi adına yapılması gerekenlere yönelik konuşma yaptı. ■



Şanlıurfa kentiçi ulaşımı revizyonu masaya yatırıldı

Şanlıurfa merkez ve ilçelerin trafiğiyle ilgili Başkan Güvenç'in davetlisi olarak Şanlıurfa'ya gelen Yalova Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı ve Ulaştırma Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Rafet Bozdoğan'la birlikte gerçekleştirilen toplantıda Şanlıurfa'nın gelecekteki ulaşım projeleri ve revizyonlarının detayları görüldü.

Prof. Dr. Rafet Bozdoğan ve Siverek Belediye Başkanı Resul Yılmaz, Diyarbakır-Siverek-Şanlıurfa, Siverek-Çermik yolu, Cumhuriyet Caddesi ve kent meydanı projesinde yer alan Hükümet konağı alanlarını gezerek, Siverek'te gerçekleştirilmesi planlanan projelerin detaylarını

değerlendirdi. Kentin Ulaşımıyla ilgili gerçekleştirilen toplantıda; Çevik Kuvvet Kavşağından Karaköprü'nün sonuna kadar bulunan alanda yapılması planlanan 50 Metre genişliğindeki yol ve yan yollar, Kuzeybatı Çevre yolu, Abide Kavşağından Haleplibahçe'ye kadar uygulanacak ulaşım projesi, Akıllı Kavşaklar ve yapılacak olan yeni Köprülü Kavşaklar ve ilçelerin ulaşım sorunları görüldü. ■



30 yılın ardından...

... geriye baktığımızda büyük bir başarı gördük, mutluluk gördük, bitmeyen bir azim, paha biçilmez bir emek gördük. En önemlisi de bize inanan on binlerce insan gördük. Tam 30 yıldır bize yol arkadaşlığı yapan herkese teşekkürlerimizle...

30 YIL

ISUZU

isuzu.com.tr

facebook.com/isuzuTurkiye

twitter.com/isuzuTurkiye

22 - 28 Aralık 2014

Tasima
Dünyası

Gündem » 3

Temsa'dan Kartur Turizm'e 30 Prestij

Ücretsiz müşteri servisi ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Kartur'un tercihi de Prestij oldu. 30 Temsa Prestij Kartur filosunda yerini aldı.

CarrefourSA'nın ücretsiz müşteri servislerini gerçekleştiren Kartur; Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Sabancı Holding Yönetim Direktörü Ateş Eremekdar, CarrefourSA İç Satınalma ve İdari İşler Grup Müdürü Bulut Batum, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Pazarlama Müdürü Baybars Dağ ve Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan'ın katılımıyla düzenlenen törenle filosuna 30 adet Temsa Prestij kattı.

Yatırımlarımız sürecektir

Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu, 1999 yılında Kozyatağı merkezli kurdukları şirketleri ile ücretsiz müşteri servisleri, personel servisleri, lojistik hizmetleri, taksi durakları, araç ve filo kiralama hizmetlerini uzun yıllardır yaptıklarını belirtti: "Özellikle alışveriş yaptıktan sonra ücretsiz servis sürecinde müşteriye konforlu, güvenli ve kaliteli hizmeti, işletme sürecinde şirketimize sağlanacak avantajlarla birlikte sunmak durumundasınız. Eğer işletme sürecinde avantaj elde edemiyorsanız, kaliteli ve konforlu hizmet sürecinin de sürdürülebilir olması zora girer. Bizde Prestij'in beklentilerimizi karşıladığını gördük ve ilk etapta 30 adetlik bir yatırım yaptık. Bu yatırım sürecinde hem Sabancı Holding tarafında hem Temsa tarafında yakın ilgi ve destek gördük. Bunun için teşekkür ediyorum. Önümüzdeki süreçte yeni yatırımlar gündeme gelebilir."

Herkes için kazanım

Sabancı Holding Yönetimi Direktörü Ateş Eremekdar, "Grubumuza bağlı kuruluşların çözüm ortağı olarak çalıştıkları firmalarla iki taraf için de artan bir sinerji ve karşılıklı kazanımlar oluşturma çabası içindeyiz. Bir süre

önce Sabancı Üniversitesi'nin öğrencilerini ve personelini taşıyan Gürsel Turizm'in filosuna aldığı 35 Prestij'in teslimat töreninde bir araya geldik. Bugün de CarrefourSA'nın ücretsiz müşteri servis taşımacılığını yapan Kartur şirketinin filosuna 30 adet Temsa Prestij araçları katıyor olmasından mutluyuz. Bu tür işbirliklerinin önümüzdeki süreçte de devam edeceğine inanıyoruz. Yeni araçların Kartur'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

2014 yılının aracı Temsa Prestij

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Prestij'in bu yılın en gözde aracı olacağını yılın ilk aylarında dile getirdiklerini belirterek, "Taşımacıların en büyük beklentisi işletme maliyetlerinde daha ekonomik, ama konfor düzeyi de yüksek bir araç. Onların bu beklentilerini karşılayan araçları pazara sunuyoruz. Elde ettiğimiz satış seviyesi de bunu başardığımızı gösteriyor. Firmalar filolarında bulunan farklı ürünlerle Prestij'i karşılaştırdıklarında işletme sürecinde sağlanan avantajı, yolcunun seyahat sürecinde yaşadığı memnuniyeti onlar kendi tespitleriyle de görüyor ve yeni araç yatırımlarında öncelikli tercihleri Prestij oluyor. CarrefourSA'nın ücretsiz müşteri taşımacılığını gerçekleştiren Kartur firmasının da tercihinin Prestij olmasından memnuniyet duyuyoruz" dedi.

1000 hedefimizi aştık

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, 2014 yılının başında Prestij'e yönelik 1000 satış hedefini paylaştıklarını belirterek, "Bu hedefin üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Prestij, ekonomikliği nedeniyle bu kadar büyük beğeni topluyor ve tercihte öne çıkıyor. Yakıt ekonomisinde liderliğimiz tartışılmaz; bunu ürünümüzü seçen taşımacı dostlarımız ifade ediyor. İş sürecinde devamlılığa büyük önem veriyoruz. Satış sonrasında da müşterimizin yanındayız" dedi. ■



Performans, Ekonomi, Konfor... Bu mudur? Budur!



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr





**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Hayat, siz plan yaparken...

“Hayat, siz plan yaparken karşınıza çıkanlardır” sözü kaderden kaçılamayacağını anlatıyor. Muhakkak ki alnınıza yazılanı silemezsiniz. Ancak Allah size akıl vermiş, fikir vermiş, düşünme yetisi vermiş; önünü sonunu düşünüp ona göre davranmalısınız.

“Eğitim şart.” Tabii, onun için de eğitim gerekiyor. Doğadaki hayvan içgüdüleriyle neyin kendisine faydalı neyin zararlı olduğunu bilir, ona göre davranır. Kimse kediye fare peşinde koşmayı öğretmez, onu içgüdüsel olarak yapar. Toprakla uğraşanlar bilir, ineğin verdiği ot zehirsizdir, insan da yiyebilir. Bizim aklımız olmasına, bunca gelişmiş teknolojiye rağmen bilemeyip tükettiğimiz zehirli yiyecekleri bir ineğin yediğine asla rastlamazsınız. İnsanın aklı, fikri, düşünme yetisi geliştikçe içgüdüsel davranışları azalmış. Çünkü insan düşünemeyen tek canlıdır.

“Boğaz dokuz boğum.” Onun için de, atasözüdür, dokuz düşün bir konuş derler. Çünkü söz ağızdan bir kere çıkar ve yetişip de geri alabilmek mümkün değildir, bazen yetişseniz de artık olan olmuştur. Fevri davranmak onun için herkes dikkatli ol diye uyarır. Daha emeklerken, sobaya, ocağa giden bebek uyanır, çünkü yanarsa kendisine zarar verir. Biraz büyüyünce ağaca tırmanırken, biraz daha büyüyüp okula gidip gelirken trafik için uyarır büyükler. Siz de bilirsiniz bazı şeyleri, artık uyarılmanız gerekmez, aklınızla karar verebilirsiniz; neyi doğru neyin yanlış olduğuna. Hatta sizi uyaranlar gibi siz de başkalarını uyarırsınız, iyilik olsun diye. Çünkü insan sevdiğini uyarır.

“Bir musibet, bin nasihatten evladır” yine de. Çocuk, bütün uyarılmasına rağmen, büyüklere bir şey olmuyor diye sobayı tutar, ocağa gider. Canı yanınca anlar ne olduğunu. Ondan sonra bir daha yanına bile yaklaşmaz. Ataların sözü küpe olur kulağına. Amerika’yı bilmem kaçınıcı kez keşfetmenin gerekmediğini bilir artık. Ona göre davranır, ona göre dikkatli olur işinin başında.

Hayat, siz plan yaparken başınıza gelenlerdir yine de. Hata da insana mahsustur, yine de. Hata yapabilirsiniz ne kadar kaçmak istesenez de. Tevekkülle karşılamak gerekir olanları. Ders çıkarmanın ilk adımıdır bu. Yaşananlardan ders çıkarmak, bir daha yaşanmaması için dikkatli olmak eğitimin temelidir. Okullarda, verilen eğitimin temelinde yatan bundan başka bir şey değil. Şimdi artık 12 yıl zorunlu eğitimle daha iyi yetiyecek çocuklarımız, kıymetini bilmeliyiz. ■

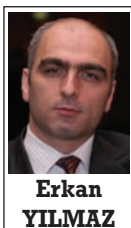
Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu:

Kademeli saat uygulaması nefes aldırır

Servis taşımacılığı alanında yoğun bir rekabet yaşandığını belirten Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu, plaka tahdidinin firmaları zorlayacağını düşünmesine rağmen tedarikçilerin güven içinde çalışması için plaka tahdidi istediğini belirtti. Haliloğlu, kademeli saat uygulamasının ise sektöre nefes aldıracağını kaydetti.

Kartur, 1999 yılında Carrefour'un ücretsiz müşteri servisi olarak hizmet vermeye başladı. Son aldığı Temsa Prestij araçlarla filosundaki araç sayısını 230'a yükselten Kartur, ücretsiz servis taşımacılığının yanı sıra, personel taşımacılığı ve lojistik alanında da hizmet veriyor.

Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu ile firmanın geldiği noktayı ve büyüme hedeflerini konuştuk. Ücretsiz müşteri servislerine alışveriş merkezlerine gelmek isteyen insanların büyük ilgi gösterdiğini belirten Haliloğlu, kendi aracını bırakıp servisle ulaşımı tercih edenlerin olduğunu dile getirdi. Kartur Yönetim Kurulu Başkanı, müşteri servisi olmanın avantajıyla personel taşımacılığında büyüdüklerini belirtti: “Ücretsiz müşteri servisi yaptığımız zaman aynı bölgede bin kişilik bir personel servisi taşımacılığı işi çıkıyor. Bizim uzmanlık alanımız müşteri servisi. Alışveriş merkezlerindeki personel servislerinde de ilerleme kaydettik. Dolayısı ile personel servisi taşımacılığına ayrı bir iş kolu olarak



**Erkan
YILMAZ**



Tedarikçiler için
plaka tahdidi
uygulansın!

Kartur Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Haliloğlu (sağda), Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Güven ile birlikte servis taşımacılığına yönelik düşünceleri ile firmalarının hedeflerini Taşıma Dünyası'na anlattı.

bakmıyoruz.” Haliloğlu, personel ve müşteri servisi taşımacılığında, yıl içinde yüzde 20 büyümeyi hedeflediklerini belirtti.

Tedarikçi için plaka tahdidi

İstanbul'da olası bir plaka tahdidi uygulamasından firmaların etkileneceğini dile getiren Haliloğlu, araç sahipleri için plaka tahdidi uygulamasını isteyeceğini dile getirdi. Plaka tahdidine herkesin rant gözlüğüyle baktığını belirten Haliloğlu, “Plaka tahdidi, yıllardır bu işi yapan tedarikçinin güvencesi

olacak ama firmaları da zorlayacak. 1500 araç çalıştırırsan, 200 tane özmalin varsa ne kadar ilerleyeceksin? Çok iç acıcı görünmüyor. Biz 57 ilde çalışıyoruz. Plaka tahdidi her yerde var” diye konuştu.

Kademeli saat nefes aldırır

Haliloğlu, uzun süredir gündemde olan kademeli saatin uygulanması halinde sabah 8:00, akşam 18:00 saatlerinde servis yapan taşımacının rahat bir nefes alacağını ve tedarikçinin birden fazla işte çalışma şansına kavuşacağını, böylelikle para da kazanabileceğini vurguladı.

Servisleri kaldırılamaz

Servis taşımacılığının toplu taşımacılığının yoğun olduğu bölgelerde kaldırılabilceğini kaydeden Haliloğlu, “Henüz raylı sistemin tam olarak oturmadığını göz önüne alırsak, servislerin kaldırılması, şu an mümkün değil” dedi.

Servis taşımacılığı güçlüyör

2014 yılı ile ilgili iyimser olmalarına rağmen yılın çok da iç açıcı geçmediğini vurgulayan Haliloğlu, “Lojistik sektörü 2015 yılında gelişecek. Ülke lojistiğe aç bir durumda. Servis taşımacılığına bakarsak; firmalar güçlüyör. Sektörde yoğun bir rekabet yaşanıyor. İş yaptığımız firma ile uzun yıllardır çalışıyoruz, ama birçok taşıma firmasında bunu göremiyoruz. Öte yandan piyasayı tedarikçiler belirlemeye başladı. Firma para kazanamadığı zaman tedarikçi de kazanmıyor. Tedarikçi de araç fiyatlarını yüksek tutarak kazanmak istiyor. 2014 yılı bu nedenlerle de çok iyi bir yıl olmadı” dedi.

Müşteri memnuniyeti ölçümü

Müşterilerin araç ile ilgili talep ve şikayetlerini dinleyebildikleri ve çözüm üretebildiklerini dile getiren Haliloğlu, “Şikayeti olan müşteri internetten yazıyor, siz de cevap yazıyorsunuz. Bizim bununla

2015 yılında perakende sektörünün büyümesine göre 57 ile yeni noktalar eklenebilir.

AVM'ler pazar günü kapanmaz

Alışveriş merkezlerinin pazar günü kapatılmasıyla ilgili tartışmalara da değinen Haliloğlu, şunları söyledi: “Mağazalar en iyi ciroyu Pazar günleri yapıyor. Biz de en fazla taşımamızı Pazar günü yapıyoruz. Akşam kapanma saatleri ile ilgili bir düzenleme yapılabilir ama alışveriş merkezlerinin pazar günleri kapalı olması beklenemez. Perakende, haftanın beş günü yaptığı ciroyu, Cumartesi-Pazar günleri yapıyor”

Firmalar özmala yöneliyor

Sektörün tedarikçi bulmakta zorluk çektiği bir dönemden geçtiğini dile getiren Haliloğlu, “Tedarikçi azalınca firmalar özmal yatırımları yapmak zorunda kalıyor. Tedarikçi bir firmada çalışırken, bu işini bırakıp iyi kazanacağı bir yere geçiyor. Bunu eski arabacılar yapmıyor. 13 yıldır bizimle çalışan tedarikçiler var. İşe yeni girenler bu işten farklı etkilmiyorlar” dedi.

Filo, Temsa ile güçlendi

Son yaptıkları Temsa alımlarıyla filolarındaki araç sayısının 230'a çıktığını belirten Kadir Haliloğlu, filoyu Temsa araçlarla güçlendirmeye devam edeceklerini söyledi: “Filomuzda 110 civarı otobüs yer alıyor. Filonun yüzde 60'ını midibüsler oluşturuyor. Temsa ile 6 milyon TL'lik bir anlaşma yaptık ve şu an 30 Prestij aldık. Her ay belirli dönemlerde araç alımımız olacak. Alışveriş merkezleri ile belirlediğimiz projelerde Temsa araçlarını kullanacağız.”

Prestij yakıtta yüzümüzü güldürüyor

Haliloğlu, Temsa Prestij aracının piyasada bilinen birkaç markadan biri olduğunu kaydederek, “Şoförlerimiz aracın yakıt konusunda cimri olduğunu söylüyor. Araçlarımızın günlük yaptığı kilometreyi düşündüğümüzde Prestij'in daha avantajlı olduğunu görüyoruz” diye konuştu.

30 Mitsubishi Canter yatırımı

Haliloğlu, 2015 yılında 30 araçlık Temsa Mitsubishi Canter yatırımı planladıklarını söyledi. Bu araçlarla elektronik ürünlerin eve teslimatını yapacaklarını belirten Haliloğlu, “Bizim işimiz müşteri hizmeti. Müşteriye alışveriş yaptırıyoruz. Alışveriş yaptıktan sonra aldığı ürünü eve teslim ediyoruz aslında” diye konuştu.

ilgili ağımız var. Müşteriler en çok aracın durakta durmadığından şikayet ediyor. Biz de bunun üzerine yeni bir sistem kurduk. Birkaç alışveriş merkezinin önüne kurduğumuz sistemle müşteri, aracın ne zaman geleceğini takip edebiliyor” dedi. ■

Pirelli'den hafif ticari araç kullanıcılarına özel:

Carrier Kış Lastiği

Pirelli'nin sadece Türk Pirelli İzmit Fabrikası'nda ürettiği ve yılın ilk çeyreğinden itibaren Türkiye ve Avrupa pazarında satışa sunduğu hafif Hafif Ticari araç lastiği Carrier, soğuk hava koşullarında, en uygun güvenlik, dayanıklılık ve ıslak zeminlerde geliştirilmiş performansı sunarak, ticari araç kullanıcılarının ihtiyaçlarına cevap veriyor. Tam silica sırt bileşimi, yeni tasarımıyla bir önceki nesline göre yüzde 30 daha uzun ömre sahip Carrier

Kış Lastiği, Türkiye ve Avrupa pazarı için geliştirildi. Carrier Kış Lastiği ayrıca, yüzde 10 oranında azaltılan dönme direnciyle daha uzun sürede aşınıyor.

Carrier Kış Lastiğinin yeni sırt desen tasarımı, boylanması konumlandırılan 3 geniş kanal ve daha geniş omuz bölmesiyle ıslak zeminlerdeki sürüş performansını artırıyor. Carrier Kış Lastiği, rakiplerine göre ıslak zeminde kaymayı önlemede yüzde 10, frenlemede ise yüzde 5 daha iyi sonuçlar sunuyor. ■



Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mengerler'e gelin, onu yakından tanıyın.

%0,84 sabit faiz

**11.000 TL'ye
varan peşin indirim**

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler



SPRINTER



Mercedes-Benz

Belirtilen özellikler seçtiğiniz pakete göre farklılık gösterebilir. Yukarıda belirtilen faiz oranı, Mercedes-Benz Kasko'nun teroh edilmesi halinde sunulup kişisel ve kurumsal müşteri aylık ödeme tutarları değişiklik göstermektedir. Kampanya çerçevesinde geçerli olan tüm diğer koşullar ve işlem masraflarıyla ilgili detaylı bilgi alabilmek için Mercedes-Benz Satış Temsilcisi'ne danışabilir, www.mbf.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Mengerler Tic. Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Davutpaşa Yıllanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00 **Bostancı** Değirmenyolu Caddesi N0:28 Bostancı, Telefon 0212 484 33 00
www.mengerler.com **M**engerler Ticaret Türk A.Ş. **M**engerler T.T.A.Ş.



22 - 28 Aralık 2014

Tasıma
Dünyası

Gündem » 5



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

2015'te çalıştay düzenleyelim

Sektör yeni yıla girerken, çok büyük sıkıntılarla karşı karşıya. Dış ve iç hatlarda yaşanan sıkıntılarda petrol fiyatları sadece bunun bir parçası. Dış hatlarda yaşadığımız engellerin kaldırılmasına yönelik talebimiz Ulaştırma Bakanlığı tarafından dikkate alındı ve Gümrük Bakanlığı'na bir yazı yazıldı. Bunun için teşekkür ediyoruz, ancak henüz olumlu bir sonuçta alınmış değil. Hala sınırlarımızda yolcularımız çile çekiyor.

Yahya Baş'a rapor

Ben yaşanan sorunla ilgili hazırladığımız raporu Ulaştırma Bakanlığı Bakan Yardımcısı Sayın Yahya Baş'a gönderdim. Öte yandan iç hatlarda da sorunlarımız var. Buna yönelik çözüm önerilerimiz de var. Bütün bu sorunların çözümü katılımcı anlayış modeli ile mümkün olabilir. Bunun için bir çalıştay düzenlenebilir. Karayolunu bu kadar göz ardı eden, yok sayan bir anlayışın, artık biraz daha duyarlı olması lazım.

Talebimize cevap bekliyoruz

Ulaştırma Bakanlığı, bizim sorunlarımızın çözüm yeridir. Sayın Bakanımızdan randevu talep ettik, bekliyoruz. Biz sorun değil, çözüm üretmeye çalışan bir kesimiz. Sorumluluklarımız var, taşın altında elimiz var. Dolayısı ile gerek dış hatlardaki sorunların tespiti, çözümü, çözüm önerileri, gerekse iç hatlardaki sorunlarımız ve 2015 yılına girerken, ulaştırma politikalarındaki değişim, dönüşüm ve entegrasyon konularına yönelik ciddi hazırlıklarımız var.

Çalıştay yapalım

Ben Sayın Bakan Yardımcımız Yahya Baş'a; Ulaştırma, İçişleri ve Sanayi Bakanlığı'nın da yetkililerinin katılacağı iç hatlar, dış hatlar, teknik sorunlar, trafik güvenliği gibi temel 4 madde üzerinde yoğunlaşan bir çalıştay yapılmasını önerdim. İç ve dış hatlara ayrı bir çalıştay, aynı gündem içinde iki farklı programda yer alabilir. Ankara veya İstanbul'da yapılabilir. Bizim bir şekilde çalıştay yapıp önümüzü görmemiz lazım. Bu sektör, sorunlarını çözmek için böyle bir çalıştay yapmak ve siyasetçileri, bürokratları ikna etmek durumundadır. Sorunlarımızı konuşmaktan yorulduk artık. Biz çözüm istiyoruz. Sorunlarımız bir tane değil, çok sorunumuz var. Biz aslında ulaşım da verimliliği yakalayacak çalışmalar önermek istiyoruz. Bu anlamda ulaştırma sistemlerinde dengeli ve karlı bir şekilde, politikalar izlenmesi gerektiğine inanıyoruz. Önerilerimiz Türkiye'nin yararına, ulaşım temin eden insanların, ülke ekonomisinin yararına.

Sektör uçuruma yuvarlanıyor

Dolayısıyla bu çalıştayın yapılması, büyük katkılar sağlayacaktır. Siyasetçi, bürokrat, bizim sivil toplum örgütlerimiz, meslek adamlarımız; bir araya gelirler, akademisyenlerle birlikte, oturur bir şekilde bunu çözeriz diye düşünüyoruz. Ulaştırma sektöründeki kapasite kullanımının, daha faydalı ve verimlilik esaslarının ne olması gerektiği konusunda yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Aksi takdirde, sektör giderek uçuruma sürükleniyor. Trafik güvenliği azalıyor, yollarımız kan gölüne dönüşüyor. Bir kaza olmadan muayene kimsenin aklına gelmiyor. Dış hatlarda kapılarda yaşanan sorunlar, yüzde 25 doluluk, kapıdaki ikili anlaşmalar, ikili anlaşmalardaki mütakabiliyet yasasının uygulanması ile ilgili düzenlemeler... bütün bunları defalarca yazdık, konuştuk. Biz bu konuda fikir geliştiren insanlarız. Şartlar bizi zorluyor ve yeni çözümler üretmekle ilgili, ortaya akıl koymak durumundayız. Türkiye'nin karayolu taşımacılığının, hatta ulaşım politikalarının gözden geçirilmesi konusunda bir çalıştayın yapılması kaçınılmaz hale gelmiştir. ■

İlk Euro 6 Setra TopClass teslimatı yapıldı

Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gülaras'a 12 Travego, 4 Setra

Mercedes-Benz Türk, Lider Adana, Adıyaman Gülaras ve Yeni Adana firmalarının Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin'e 12 Travego, 4 Setra teslim etti.

18 Aralık Perşembe günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Lider Adana, Adıyaman Gülaras ve Yeni Adana firmaları Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin, Mercedes Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu ve Mengerler Ticaret Türk AŞ Adana Şubesi Akdeniz Motorlu Araçlar Genel Müdürü Süleyman Emen katıldı.

2014'e veda teslimatı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Erdal Çetin'in firmalarının otobüsçülük sektöründe önemli bir yeri olduğunu söyledi. Tarım, "Erdal Bey'in bu sektörde son zamanlarda, son derece tutarlı bir büyüme gösterdiğini, büyük bir memnuniyetle takip ediyoruz. Cesur bir karar vererek marka değeri olarak önemli bir hamle yaptı. Bugün teslim ettiğimiz araçlar içerisinde 4 Setra TopClass Euro 6 aracımız var. Bu yatırımla beraber, Türkiye'de şehirlerarası otobüsçülük sektöründeki filolar içerisinde, ilk Euro 6 TopClass Setra'lar Erdal Bey'in firmalarında yer alacak. Kendisini kutluyorum; bunun ekonomik avantajlarını önümüzdeki dönemde Erdal Bey'in tecrübe edeceğine inanıyoruz" dedi.

Tarım, Mercedes-Benz Türk olarak araç satışında bir bütün olarak hareket ettiklerini, BusStore ve Mercedes Benz Finansman'ın da teslimatta önemli bir rol oynadığını



söyledi. Tarım, satış gerçekleştiren bayii Mengerler Ticaret Türk AŞ Akdeniz Motorlu Araçlar'a katkılarından dolayı teşekkür etti.

Setra, Adıyaman Gülaras'a çok yakıştı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu da yaptığı açıklamada, Setra araçların Adıyaman Gülaras firmasına çok yakıştığını söyledi: "Bu, bir aracın yakışabileceği en iyi satış oldu. Ben, dönüp dönüp bir araca bakıyorum, bir de Erdal'a bakıyorum. Zaten cesarettiydi, kendisi her türlü yatırımda öncü. Bu araç ile de bol kazançlar diliyorum."

Setra'lar Adana'ya hediye

Mengerler Ticaret Türk AŞ Adana Şubesi Akdeniz Motorlu Araçlar Genel Müdürü Süleyman Emen de, Erdal Çetin'i cesaretinden dolayı kutladı, yatırımın devamını diledi: "Şehirlerarası otobüs pazarında yolcu sayısının düştüğü ve gelirlerin azaldığı bir ortamda 12

Travego ve 4 Setra alımı için kendisini kutluyorum. Bu teslimatı aynı zamanda Adana halkı için yapılmış bir sosyal sorumluluk örneği olarak görüyorum. Setra'ların ilk olarak Adana'da çalışacak olmaları bizim için gurur verici. Adana halkına verilen bir hediyedir diye düşünüyorum. Kendisine bu anlamda teşekkür ediyor, bol kazançlı yıllar diliyorum" diye konuştu.

Mercedes'e teşekkür etti

Mercedes-Benz Türk ekibine teslimatta gösterdikleri ilgi için teşekkür eden Lider Adana, Yeni Adana, Adıyaman Gülaras firmalarının sahibi Erdal Çetin ise Setra TopClass araçların filoaya dahil olmalarından dolayı mutluluklarını söyledi.

3.5 milyon yolcu taşıdık

Firmalarında bulunan 110 araç ile kendi işine odaklandığını altını çizen Çetin, "Ben, filomda bulunan 110 aracın ve 3 tane D1 belgesinin sorumluluğunu, neşesini almaya çalışıyorum. Euro 6 TopClass Setra araçlar hizmete dayalı yatırımlar yaptığımızın göstergesi. Biz özmal yatırıma önem veren, tamamen özmal araçları ile çalışan bir firmayız. 2014 yılı genel anlamda güzel bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Geçtiğimiz yıl 3 firmamızda toplam 3,5 milyon yolcu taşıdık" dedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Ekonomik paket ve taşımacılık

Başbakan Davutoğlu, birinci kısmını daha önce açıkladığı ekonomik paketin ikinci ve son kısmı - kayıt dışılık hariç- açıkladı, medyadan izlenebilir. Bundan hareketle taşımacıları da ilgilendiren genel ekonomik değerlendirmemi anlatmak istiyorum...

Taşımacıların serbest ekonomideki isteklerini; yolcu veya yük taşıma talebinin fazla olduğu, gelişmiş canlı bir ekonomi ve dışardan alınan maliyet girdilerinin fiyatlarının düşük olduğu bir piyasa şeklinde özetleyebiliriz. Serbest ekonomi dışındaysa talep az olsa bile taşıma kapasitesi sınırlandırılarak taşıma fiyatlarının yüksek tutulması istenebilir.

Vergi azaltma yok

Maliyetler deyince, akla akaryakıt gelir. Akaryakıt fiyatının düşük olması için de içindeki vergilerin azaltılmasından başka seçenek yoktur. Başbakan Davutoğlu'nun açıklamalarında vergi azaltılması söz konusu değil. Aksine daha sonra belirleneceği belirtilen lüks(!) ürünlerde yük artacakmış. Akla içki, sigara ve pahalı araçlar geliyor. Bunlarda zaten yüksek vergi yok mu? Daha da yükseltirseniz tüketilmemesi veya kaçak yollarla eldesi gibi seçeneklerin vergi kaybını da kabullenmelisiniz.

Ekonominin büyümesi

Devletin, vergi azaltmasını da düşünebilmesi için akaryakıt ve diğer vergilerde oluşacak kaybı karşılayabilecek daha canlı, daha büyük bir ekonomi ve iyi bir vergi sistemi gerekiyor. Ülkemiz şu anda 10.100 Dolar civarında takılıp kalan fert başına milli geliri arttıramama problemiyle karşı karşıya. Bunu aşabilmek için daha çok ve daha iyi yatırımlar gerekiyor. Yatırım için de sermaye lazım, sermaye için de tasarruf... Ya ülkemiz tasarruf edecek ya da yabancıların tasarruflarını, yani yabancı sermayeyi kullanacaksınız.

Tasarrufun artırılması

Başbakan'ın yeni açıkladığı ekonomik pakette iç tasarrufların artırılmasından söz ediliyor, ama nasıl olacağı yok. Tasarrufun artması; insanların gelirlerini tüketmeyip bir kısmını ayırmaları halinde gelecekte daha iyi imkanlara sahip olacaklarına inandırmakla olur. Bu da ulusal nutuklarla sağlanamaz. Bunun için tasarrufa yüksek getiri, basitçesi yüksek faiz veya yüksek kar payı şarttır. Ama bunu söylemekten de çekiniliyor. Deniliyor ki yüksek faiz yatırımcıyı zora sokar. Kısım bu da doğru. Öyleyse faizin artırılması, buna rağmen de bazı kolaylık ve teşviklerle yatırımların cazip hale getirilmesi tek seçenektir.

Bazı pek bilmiş ekonomi dehaları, ülkemizde yastık altında çok tasarruf olduğunu, bunu ekonomiye kazandırdığımızda ne yüksek faiz ne de yabancı sermaye gerekeceğini söyler dururlar. Böyle bir kaynak yok. Olanının da piyasaya çıkartılması kolay değil, hatta mümkün de değil.

İsrafın önlenmesi

Başbakan'ın açıkladığı pakette tasarrufların artırılması için israfın azaltılmasından söz ediyor. İsrafı önlemek iyi ve gerekli de yatırım için gereken tasarrufu sağlar mı? Bunun için israfın ne olduğuna da bakmalıyız. Kendi düşüncelerimi açıklayayım: Birinci israf şekli; bir şeyin tüketim amacına uygun olmayan biçimde tüketilmesidir. Ev için alınan ekmeğin, fabrika için alınan boyanın amacına uygun biçimde kullanılmayıp atılmasıdır. Bu durum, bozulma veya ihtiyaç fazlası alınıp yüküne katlanamama gibi olabilir. İkinci olarak, ihtiyaç olmayan, fayda sağlamayan ürün alımıdır. Nedeniz veya

özenti sonucu alınan şey bir süre bekletilip yüküne katlanılamadığında atılır. Üçüncüsü ise hiçbir şeyin atılmadığı uygun olmayan/gereksiz tüketim halidir. 4 kişi, 4 KW veya 4 litre girdi ile yapılabilecek işi 5 kişi, 5 KW veya 5 litre girdiyle yapmaktır.

Verimlilik

Bu son israf halinde hiçbir şey atılmıyor ama kötü kullanım var. İşte buna verimsizlik diyoruz. Verimlilik daha çok üretim faaliyetleri için düşünebileceğimiz bir iyi girdi kullanım halidir. Bundan da üretimi yapan girişimciler sorumludur. Bunun üretici yanında kamuyu da ilgilendiren sonuçları vardır. Ancak devlet, verimliliği teşvik etmekle birlikte bunu serbest piyasa sınırları içinde yapar. 10 bin otobüs veya 50 bin kamyon yeterlikken daha fazlasının kullanımı istenmez, ama bu da devletin koyacağı kurallarla yapacağı planlamalara bağlı sınırlamalarla sağlanmaz. Bu türden verimlilik ayrı bir ekonomik düzen demektir. Pakette de serbest piyasaya akınlı verimlilik yok. Herkes bunu bilsin.

Plaket yasağı

Bazı tüketimler faydasız veya az faydalı grubuna girer. Bana göre plaket de bunlardan biridir. Sosyal bir faydasından söz edilebilir. Bir yerde uzun süre çalışan birisine emekliliği halinde verilecek bir anı plaketi çok anlamlı da olabilir. Bunun ötesinde anlamsız plaket bolluğu yaşanmıyor mu? Bunlar alan için de bazen yük olmuyor mu? Kenan Evren'in bu plaketteri denize döktüğünü hatırlayalım. Bu nedenle getirilen plaket yasağı yerinde, hele yerine fidan dikim önerisi de düşünüldüğünde...

Plaket üreticilerinin bundan olumsuz etkilenmesi söz konusu. Faydasız veya az faydalı işlerin sonsuza kadar sürmesi mi gerekir? Zaten teknoloji bu türden sorunlar çıkarmıyor mu? Bütün kalaycılar işsiz kalmadı mı? Üstelik bu yasak sadece devlete ilişkin, özel sektör serbest. Bu da plaket üreticilerine yetebilir. Bu arada plaket vermeyi/almayı sevdiğini bildiğim otobüsçüler üzülmesinler, yasak onları kapsamıyor.

Önemli işler

Plaket düşünce olarak iyi. Ayrıca devlet kurumlarının tanıtım amaçlı yayınlarının da azaltılması belirtilmiş. Hiç okunmayan veya çok az değerlendirilen pek çok yayın var. Herkes gösteriş amaçlı lüksüz yayın peşinde. Üstelik bilişim teknolojisi de basılı yayın gerektirmeden amaçları sağlıyor. Bu yasak da yerinde. Ama bunlar yetmez. Devletin çok daha fazla israf türü tüketimi var: makam araçları, bazı servis araçları, lojmanlar, bazı sosyal tesisler... gibi. Her yeni hükümet bunlardan tasarrufa heveslenir, işe hızlı başladığı da olur ama sürdürülemez. Bir süre sonra eskisini aratacak uygulamalar çeşitli gerekçelerle savunulur. Kamuda taşıt azaldı mı? Kötü kullanımlı kiralık taşıtları da eklediğinizde israfın arttığını görürsünüz.

İşin özü

Devlet israfı önleme ve verimlilik ile kendi kaynak kullanımını azaltmalıdır. Böylece daha az gelire, daha az vergiye ihtiyaç duyar. Adaletsiz dolaylı vergiler böylece aza inebilir. Akaryakıt da ancak böyle ucuzlayabilir. Bunlar yatırım ortamını da iyileştirip ekonominin büyümesini de destekler. Buna rağmen daha iyi ve daha çok yatırım için finansman, sermaye, tasarruf ihtiyacı devam eder. Bunun da sağlanması istenmeyen faiz/kar payı artışını gerektirir. Bundan kurtuluş yoktur. ■

Antalya ve Denizli’de hizmet veren Mercedes-Benz Türk AŞ.’nin Bayii

Hastalya’nın yeni hizmet noktası Dalaman

Antalya ve Denizli’de satış ve satış sonrası hizmetler sunan Mercedes-Benz Türk Bayii Hastalya, Muğla Dalaman’da yeni bir servis noktası oluşturuyor. Turizm taşımacılarının Turismo tercihinin giderek arttığına dikkat çeken Genel Müdür Uğur İrfanoğlu, Akdeniz ve Ege Bölgesi’nde Mercedes-Benz ağırlığının yüzde 82’lere ulaştığını söyledi.

Mercedes-Benz Türk Bayii Hastalya Denizli Genel Müdürü Uğur İrfanoğlu ile bir araya geldik. Uğur İrfanoğlu ile Hastalya’nın Antalya ve Denizli servis noktalarındaki çalışmalarını ve yeni servis noktası olacak Dalaman’ı konuştuk.

1970 yılında Antalya’da otobüs-otomobil satış ve servisi ile hizmete başlayan Hastalya A.Ş., 1994 yılı Eylül ayına kadar verdiği hizmeti, Hastalya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.’ye devretti. Genel Müdür Uğur İrfanoğlu, ilk olarak Antalya servis noktası ile ilgili bilgiler verdi: “Antalya’da pazar potansiyelimiz çok yüksekti. Yönetim Kurulu Başkanı’mız Mehmet Ali Tüzün Bey de çok girişken ve heyecanlıydı bu yatırımı yapmak için ve çok güzel işler başaracağına inancı tamdı. 1994 yılında Hastalya A.Ş.’yi devraldı. O zaman havaalanına yakın bir bölgedeydi. Antalya’nın büyüme potansiyeline bakılarak şimdiki yeri olan Altınova bölgesi seçildi ve yatırım çalışmaları başladı. Burası otogara 10 km uzaklıkta. Taşımacıların çok rahat ulaşabilecekleri bir yer, aynı zamanda bir geçiş yeri. Isparta, Burdur için de en iyi hizmet verilebilecek bir lokasyon olarak seçildi. 1998 yılında burası hizmete açıldı. 20 bin m2’lik bir alana kurulu servisimizin hizmet kapsamına kamyon ve hafif ticari araçlar da eklendi. 1.200 m2’lik kapalı alanda aynı anda 14 ağır ticari aracın bakım ve servis hizmeti verilebiliyor. Günlük kapasite ise 60 araç. Yine 1.600 m2’lik kapalı alanda kaporta, boya hizmetleri veriliyor. 1.800 m2 alanda 32 bin pozisyon yedek parça ile hizmet veriyoruz. Servisimizde mekanik, elektrik, elektronik, klima, orijinal kalıp ve teçhizatlı kaporta, fırın boya, cam, ağırlama ve kontrol, lastik, fren test, boya koruma günümüz teknolojisiyle hizmete sunuluyor” dedi.

Herkes kendi bölgesinde...

Denizli bayiliğinin ise 2006 yılında Abaloğlu Grup’tan devir alınarak oluşturulduğunu aktaran İrfanoğlu, “Denizli’de olmak çok önemliydi, çünkü bir defa herkes kendi bölgesinde kuvvetli olmak istiyor. Denizli’nin yanı sıra, Uşak, Aydın ve Muğla müşterisine de yakın olmak durumundasınız. Denizli servisimiz, hem yer, hem yapı olarak Mercedes-Benz Türk müşterilerine en iyi hizmeti verebilecek bir yapıda. Denizli’den İzmir yolu üzerinde 5’inci km’de. Çok farklı bir konseptte yapılmış, çok güzel bir tesis. Ayrıca Denizli Belediyesi’nin filosunda bulunan Mercedes-Benz araçlarımızda da satış sonrası hizmetler veriyoruz. Müşteri memnuniyet ortalamamız yüzde 93 seviyelerinde. Araç giriş sayımız ise ilk 10 ay itibarıyla 350 dolayında” dedi.

Dalaman servis noktası...

Muğla Dalaman’a yeni bir servis noktası oluşturduklarını açıklayan Uğur İrfanoğlu, “Dalaman’da satış ve servis noktası olarak hizmet vermeyi planlıyoruz. Özellikle, bölgenin turizm taşımacıları potansiyeline bakıldığında çok artan bir trafik var. Bu müşteri grubuna hızlı çözümler sunmak durumundasınız. Hakikaten çok önemli bir yatırım olacak. Marmaris ve Fethiye üzerinde bulunan servis noktası Dalaman Havaalanı’na da

sadece 10 km uzaklıkta. Servis noktası kamyon müşterisi için de önemli bir ihtiyaca cevap verecek. Çünkü bölgede çok ciddi maden ocakları da var” dedi.

Hedef satış seviyeleri

Servis girişlerinde geçen yıl ile karşılaştırdıklarında bazı ürün gruplarında artış, bazılarında ise düşüş yaşadıklarını belirten İrfanoğlu, “Otobüs girişlerimiz geçen yıla aynı seviyede. Servis girişlerimiz toplam olarak Eylül sonuna kadar yaklaşık 3 bin 800 ticari araç girişi var. Otobüs burada 330 rakamı ile yer alıyor. Kasım sonu itibarıyla de 20 adetlik otobüs satışı var. Hedefin üzerindeyiz. Antalya’da yüzde yüz hedef seviyesi elde edilirken Denizli’de bu oran yüzde 113. Toplam bakıldığında yüzde 106’lık performanstayız. Yılı sonu satış rakamımız 30 seviyelerinde olacak. Bunun 16’sı Antalya, 14’ü Denizli olacak” dedi.

Müşterilere özel imkânlar

Uğur İrfanoğlu, garanti sonrasında araçların servise gelmeye devam etmesine yönelik Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler’in desteğiyle özel kampanyalar düzenlediklerini de söyledi. İrfanoğlu, “Bölgede Mercedes-Benz kullanıcısı ile çok iyi ilişkiler kurulmuş. Sürekli müşteri ziyaretleri gerçekleştiriyoruz ve uygun koşullarda fiyat seçenekleri sunuyoruz. Araçların yaşı arttıkça servise gelme oranı düşse de o müşteri grubuna yönelik de özel imkânlar sunuyoruz. Müşteri memnuniyetinde yüzde 85’ler civarındayız. Tabii, otobüs müşterisi sizden en hızlı çözümleri ve yerinde hizmeti talep edebiliyor. Özellikle turizm bölgesi olduğu için yolcunun otelden havaalanına zamanında transferi çok büyük önem taşıyor. Siz eğer hızlı çözüm sunamazsanız, sadece otobüscüydü değil, yolcuyu da mağdur edebiliyorsunuz. Memnuniyet seviyesini yüzde 90’ların üzerine çıkarmak için yoğun bir çaba gösteriyoruz. Buna yönelik yeni planlamaları yapıyoruz” dedi.

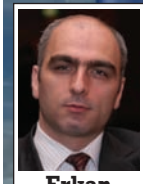
Yedek parça...

Yedek parça stok seviyesinde mecburi bir standardın olduğuna dikkat çeken Uğur İrfanoğlu, “Müşterilerimizin ihtiyaçlarına en iyi ve hızlı çözümün sunabilmek adına belirli bir seviyede yedek parça bulunduruyoruz. Bu, tüm ürün gruplarında 1 milyon Euro’yu bulabiliyor. İhtiyaç olan bir parça halinde ise servisimize onun sevkiyatı çok kısa sürede yapılıyor. Otobüs müşterilerimizin işini çok hızlı şekilde halledip tekrar yola koyuyoruz” diye konuştu.

Toplam pazardan daha iyi...

Uğur İrfanoğlu, Mercedes-Benz Türk’ün toplam pazar seviyesinin otobüste ortalama yüzde 60-65’lerde olduğunu belirtti: “Akdeniz ve Ege Bölgesi olarak baktığımızda Mercedes-Benz Türk’ün toplam pazar seviyesinden çok daha üzerinde bir pazara sahibiz. Bizim oranımız yüzde 82 seviyesinde. Bölgede otobüs filolarında Mercedes-Benz’in hâkimiyeti çok yüksek noktaya ulaşmış durumda.”

Turizmci Turismo’yu sevdi Satışların ağırlığının Turismo yönünde olduğunu ifade eden İrfanoğlu, “Kasım sonu itibarıyla Travego satışı 258 adet. Bunun çok büyük bölümü Travego 15. Turismo sayısı ise 275 adet. 46 adetlik de Setra satışı var. Bölgemizde Turismo tercihi giderek artıyor. Turizm taşımacısı dostlarımız Turismo’yu sevdiğini, Turismo ile daha iyi para kazandıklarını söylüyor. İşletmeciler ilk alım maliyetinde ekonomiklik talep ediyor. Bu da Turizmciiler arasında Turismo’ya olan talebi arttırmaktadır.. Yıldız tutkusu, müşteri tarafında her zaman yoğun oldu. Bu tutku kendi kendine oluşmuyor. Bunda bir sürü bileşen var: Finansman tarafı,



Erkan
YILMAZ
ANTALYA



Uğur İrfanoğlu

ikinci el, sigorta, Mercedes-Benz kasko, uzatılmış garanti bunların hepsi birer etken. Müşteri hep onun yanında olduğunuzu, sıkıntı yaşadığında desteğinizi esirgemediğinizi görüyor. Ama en önemlisi, müşteri Mercedes-Benz ürününde her zaman aradığı kaliteyi, konforu, sağlamlığı ve yatırım değerini bulmanın mutluluğunu yaşıyor. Yeni bir araç yatırımı düşündüğünde gideceği adresi çok iyi biliyor. ‘İkinci el aracımı nasıl satarım’, endişesini hiçbir zaman hissetmiyor. Bir aile havasında yaşıyor her şey. Bu tutkuyu sadece aracı alanda değil, bu araçlarla seyahat eden müşteri grubunda da görebiliyorsunuz. Havalimanında yıldızı gördüklerinde, güven içinde seyahat edebileceklerini biliyorlar. Tur şirketleri, müşterinin, özellikle Mercedes-Benz ile seyahat etmek istediğini ifade ediyor. Bu taşıma hizmeti veren şirket için de prestijli bir durum.

Finansman’ın sunduğu seçenekler

Mercedes markasının bölgede yüksek bir seviyeye sahip olmasında en önemli etkenlerden birinin Mercedes-Benz Finansman’ın müşteriye sunduğu çok çeşenekli koşullar olduğunu vurgulayan Uğur İrfanoğlu, “Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in sunduğu finansman olanakları tüm sektör için mukayese edilemeyecek ölçüde avantajlı. Bu da araç teslimatlarında, müşterileri yüzde 95 gibi bir oranda Mercedes-Benz Finansal Hizmetleri kullanmaya yöneltiyor. Müşteri kapıdan içeri girdiği zaman, aracını tüm finansman modeli ve çözümleriyle satın almış oluyor. En önemli müşteri aracını yenilemek istediği zaman BusStore sayesinde ikinci el aracına gerçek değerinin verildiğini görüyor. BusStore ile ciddi bir penetrasyon artışı oldu. Yüzde 20-25 oranında takas seviyemiz var. Hedefimiz bunu daha da yukarıya taşımak” dedi.

Müşteri ilişkilerinde düzey...

Müşteri ile iletişimin doğru kurulmasının önemini de belirten Uğur İrfanoğlu, “Ticari araç kullanıcısını ikna etmek kolay değil. Bir defa, bir yatırım aracını konuşuyoruz. Bu araçlar onların ekmek teknesi. Bu araçlarla para kazanıyorlar. Yaşamları araçların sorunsuz çalışmasına bağlı. Sizin bir hatanız onun seferden kalmasına neden olabilir. Binek araç sürücüsüne, aracını servise getirdiğinde geçici bir araç verebilirsiniz veya aracını bekleyebilir. Onlar ‘para kaybettim’ diye şikâyet etmez. Onu ikna etmeniz daha kolay. Ancak ticari araçta böyle bir lükse sahip değilsiniz. Ona ne kadar fazla kazanı sağlarsanız o kadar memnuniyet yaratırsınız. Müşteri serviste bir sürprizle karşılaşmaz. Ön

kabulde ne kadar maliyet çıkacağı bildirilir. Satış sonrası hizmet kaliteniz müşterinin size güveni için, sadakati için çok önemlidir. Ne satışta ne de satış sonrasında müşterilerinizi kaybetme lüksünüz yoktur. Onun için gerekirse müşteri ile kol kola gireceksiniz yemeğinizi yiyeceksiniz, oturup muhabbet edeceksiniz” dedi.

Pazar hareketlenir mi?

2015’te otobüs pazarını 2014 seviyelerinde beklediklerini vurgulayan Uğur İrfanoğlu, “Pazarı etkileyen unsurlardan birisi, 2016’da Euro 6’ya geçiş olabilir. Öngörümüz pazarın 2014 seviyelerinde olacağı yönündedir.ması. 2015’in seçim yılı olmasının pazarı çok büyük etkileyeceğini düşünmüyorum. Bu yıl, yerel seçimler sonrasında pazarın çok hareketleneceği beklendi ama olmadı. Ardından Cumhurbaşkanlığı sonrasında olur denildi o da olmadı; ancak yine de geçen yıla göre kayıp daha da azaldı. Ben ilerleyen dönemlerde pazarın biraz daha büyüyeceğine inanıyorum. Çünkü nüfus hareketliliğindeki dinamiklik artıyor. Mobilite ihtiyacı artıyor. Havayolları ve demiryolları otobüsle yolcu taşımacılığını etkiliyor ama karayolunda otobüsle taşımacılığa ihtiyaç, şekil değiştirse de artarak sürecek. Bu mantıkla hareket edilse Almanya’da, Amerika’da otobüs satılmaması lazım” dedi.

Uzatılmış garanti uygulaması...

Uzatılmış garanti uygulamasında; müşterinin birçok avantajı olmasına rağmen ilginç sınırlı kalmasını Uğur İrfanoğlu, şu şekilde açıklıyor: Belki bunu müşteriye daha iyi anlatmalıyız. Önyargıları kırmak önemli. Sabit düşünceleri değiştirmek güç olabiliyor. İlave maliyet olarak düşünüldüyör olabilir. Eve aldığımız kombilere bile uzatılmış garanti sistemi sunuluyor. Ben ilk söylediklerinde tercih etmedim ama daha sonra arıza ile karşılaştığımızda hata yaptığımı anladım. Belki müşteri danışmanı bana iyi anlatamadı diye düşündüm. Bizler uzatılmış garanti sisteminin avantajlarını müşteriye daha iyi anlatmak zorundayız. Bunun için çalışmalar yapıyoruz. Bu avantajları özel dokümanlarla daha anlaşılır, somut şeyler haline getiriyoruz. Bu senin bakım masrafın, bu senin alabileceğin ekstra harcama denilebilir. Bu avantajları daha iyi anlatılabileceğiz. Özellikle orijinal parça değişimlerinde, olası fiyat farklılıklarından etkilenmediğini anlatmalıyız. Uzatılmış garantinin yanı sıra Mercedes-Benz kaskoda farklı stratejiler geliştiriyoruz. Müşteriye Mercedes-Benz kasko yaptırdıklarında sağlayacakları fiyat avantajını iyi anlatacağız. Bütün bir hizmet aldığının farkına varmalı müşteri. Bizim servislerimiz ortada. Yapmış olduğumuz yatırım, hizmet sertifikasyonlarımız, hizmetimizin kalitesi ortada. Aracınızı sanayide bir yerde yaptıracağınız, bu kadar eğitilmiş tesiste yaptırın diyoruz. Mercedes-Benz Kasko oranlarımız çok ciddi artıyor. Finansmanı sizden kullandıklarında kasko avantajını daha iyi görebiliyorlar. Mercedes-Benz Kasko bedeli de finansman içine girdiği için fiyatlar müşteri lehine değişiyor” dedi.

Birçok modül var

Bölgedeki penetrasyonlarını



Hastalya grubunda toplam 200 kişinin çalıştığını belirten İrfanoğlu, “Satış sonrası olarak bakıldığında Antalya’da 45, Denizli’de 30 kişi çalışıyor. Dalaman servisimizde 35 kişi çalışacak. Toplam 200 kişi çalışıyor olacak” dedi.

artırmaya yönelik çalışmalarında Mercedes-Benz Türk’ün desteğini her zaman aldıklarını belirten İrfanoğlu, “Müşterilerimize daha iyi hizmet yolunda tüm projelerimizi Mercedes-Benz Türk’le birlikte çalışıyor, onların da desteğini alıyoruz. Bazi spesifik taleplerimiz de oluyor. . Sadece fiyat anlamında değil, uygulama, program ve paket anlamında da yenilikçi fikirler üretiyor ve farklı opsiyonlar yaratıyoruz. Bu servis anlaşması olabilir, yenileme anlaşması olabilir, uzatılmış garanti, kasko veya uzatılmış servis sözleşmesi olabilir. Bizde bir sürü modül var” dedi. ■

Servis kapasitesi

Antalya servis noktasında otobüslere yönelik toplam 6 kanal var. Boyahane bölümü sadece 600 m2. Toplam alan 16 bin m2, kapalı alan 7 bin 500 m2. Denizli servis noktası ise toplam 12 bin m2’den oluşuyor. Kapalı alanı ise 7 bin 200 m2. Dalaman servis noktası ise 8 bin m2’lik bir alan üzerinde kurulu olacak.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 167 • 22 - 28 Aralık 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşterileri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

tişli teli hakla Pivot

Yayınlık ve Reklam

Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR



Servis Müdürü
Mehmet Koçak



22 - 28 Aralık 2014

Ford Otosan Rusya'da kamyon üretecek

Ford'un global ağır ticari araç üretim ve mühendislik merkezi Ford Otosan; yüzde 100 Ford Otosan mühendisliği ile geliştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilerek 30 ülkeye ihraç edilen Ford Trucks kamyon ve çekicilerin Rusya'da üretimini için Rusya'nın en büyük otomotiv üreticilerinden Avtotor Holding ile üretim işbirliği mutabakat anlaşması imzalandı. Anlaşma ile Ford Trucks kamyonu ve çekici modelleri, Rusya'da da üretilecek. Üretime Aralık 2014'te başlanması planlanıyor.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, 2007 yılından bu yana Rusya'ya kamyon ihraç ettiklerini belirterek, "Bu anlaşma Ford Trucks markasını çok daha ileriye taşıyacak" dedi. Avtotor işbirliğiyle yerel üretimle Rusya'daki müşterilere daha yakın servis ve üretim desteği vermeyi hedeflediklerini söyledi: "Rusya'da 1846T çekici, Yol Serisi 4x2 ve 6x2, İnşaat Serisi 6x4 ve 8x4 modellerimizi Rusya pazarının iklim ve yol koşullarına uygun, dayanıklı, performansı ve



konforu yüksek araçlar olarak Avrupa standartlarını karşılayacak şekilde üreteceğiz. Bu modeller Kazakistan ve Belarus'ta da satılarak iki yeni pazara daha girmemizi sağlayacak."

Ford Otosan ve Avtotor Holding arasındaki imza töreninin ardından Avtotor CEO'su Valeriy Gorbunov ise Ford Otosan gibi uluslararası bir şirket ile Ford Trucks markasının Rusya'daki üretimini konusunda yapmış oldukları işbirliğinden dolayı çok mutlu olduklarını belirterek, "Avtotor Holding olarak Rusya'nın otomotiv üretimini için lojistik, insan kaynağı ve iklim koşulları olarak en uygun bölgelerinden birisi olan Kaliningrad bölgesinde 20 yıl önce başlamış olduğumuz üretim yatırımlarımızı her yıl artırarak devam ediyoruz. Ford Trucks markasının 2015 yılı itibarı ile üretim gamımıza katılacak olması hem bizim için hem de Ford Trucks markasının Rusya'daki gelişimi için çok önemli bir adım" diye konuştu. ■

Hedef, yıllık 80 bin Pazar hacmi

Ford Trucks çekici ve kamyon modelleri, Rusya'nın Kuzey-Batısı'nda yer alan ve "Krallar Şehri" olarak anılan Kaliningrad'da üretilecek. Ford Trucks Rusya'da üretim ile pazardaki rekabetçi konumunu güçlendirmeyi hedefliyor. Avrupa'nın en büyük kamyon pazarı olan Rusya'nın 2020 yılında yıllık 80 bin adetlik bir pazar hacmine ulaşması öngörülüyor. Rusya'da Avtotor tarafından üretilen Ford Trucks modelleri, özelleşmiş bayilikler aracılığıyla tarafından pazara sunulmaya devam edecek.



Haydar Yenigün, yurtdışı yapılanmada Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'da açılan yeni Ford Trucks tesislerinin ardından Rusya'daki bayi ağını güçlendirmeyi amaçladıklarını açıkladı.

Camdan tablolar...

Ford Otosan ISO Çevre Ödülü kazandı

Toplumsal sorunlara kalıcı çözüm sağlamak üzere çeşitli sosyal sorumluluk projelerini hayata geçiren Ford Otosan, "Arka Pencere" projesiyle 14. ISO Çevre ve Enerji Ödülleri organizasyonu tarafından Çevre ve Sürdürülebilirlik Yönetimi kategorisinde ödüle layık bulundu. Düzenlenen törende, ödülü Ford Otosan Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk, ISO Yönetim Kurulu Üyesi ve Çevre ve Enerji Kurulları Başkanı M. Ata Ceylan ve ISO Başkanı Erdal Bahçıvan'ın elinden aldı.

Cengiz Kabatepe, projeye gönüllü katkıda bulunan Ford Otosan olarak ticari işler kadar; engellilik, eğitim, sağlık ve çevre konuları öncelikli olmak üzere toplumsal sorunlara da büyük önem ve öncelik verdiklerini ifade etti. Ford Otosan'ın yüzde 85 oranında geri dönüşümlü araç üretimi ile çevreye duyarlı olduğunu hatırlatan Kabatepe, "Türkiye'nin gelişen endüstrisi ile enerji ihtiyacını gün geçtikçe artmaktadır. Ülkemizin önemli sorunu nitelikli işgücü ihtiyacına hizmet eden okulumuzda böyle bir proje gerçekleştirerek çifte katkı sağladığımıza ve Türkiye'nin aydınlık geleceğine bir pencere açtığımıza inanıyoruz" dedi.



Atak Gümrükleme 4 Stralis aldı

Iveco'nun başarılı yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv'den Atak Gümrükleme Nakliyat firmasına 4 adet daha Stralis HI-



WAY 4x2 500bg. çekici teslim edildi. Böylece filolarındaki toplam çekici sayısı 24'e ulaştı.

Kılıçlar Otomotiv tesislerinde düzenlenen; Kılıçlar Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Kenan Kılıç ve Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın'ın da katıldığı teslimat töreninde Atak Gümrükleme Nakliyat Firması sahibi Hamit Ekerer, "Üstün donanım ve özelliklere sahip olan Iveco HI-WAY çekicilerin düşük yakıt tüketimi, işletme ve bakım maliyetlerinin hesaplı olması, 3 Yıl 450 bin km.garanti şartını veren tek marka olması Iveco markası ile yeniden yola devam etme kararımızda önemli rol oynadı. Kılıçlar Otomotiv'in satış sonrası hizmetlerinin hızlı ve kaliteli olması da diğer bir tercih nedenimizdir" dedi. ■

Kuzey Afrika'daki ağını genişletiyor

GEFCO, Cezayir pazarına giriyor

GEFCO, Afrika'nın en güçlü ekonomilerinden biri olan Cezayir'de, yüksek potansiyele sahip bu bölgedeki büyümesini hızlandıracak. Yüzde 45'i 25 yaş altı gençlerden oluşan 38 milyonun üzerindeki nüfusuyla Cezayir, doğal kaynaklar açısından özellikle de hidrokarbon açısından oldukça zengin ve dinamik bir ülke. Ülke aynı zamanda petrol rezervleri açısından da dünyanın en büyük 15. ülkesi.



GEFCO Cezayir Genel Müdürü Bertrand Techtermann, "GEFCO'nun tedarik zinciri alanındaki uzmanlığı ile Cezayir lojistik sektörüne katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Arkamızda bizi destekleyen, en yüksek standartları benimsemiş güvenilir ve etkili iş ortaklarından oluşan bir ağ var. Cezayir pazarına GEFCO'nun hizmet kalitesi ve operasyonel mükemmellik konusundaki değerlerini benimsemiş dinamik bir eklele giriyoruz" dedi. ■

Büyüyen ekonomi: Cezayir

Cezayir otomotiv sektörü 2013'te gerçekleşen 423.000 araç satışı ile hızla büyüyor. Bu rakam 2012'deki satış rakamının %20,6 üzerinde. Afrika kıtasında ikinci sırada olan Cezayir otomotiv pazarı dünyanın en çok gelecek vaat eden pazarlarından biri.

GEFCO otomotiv sektöründeki 65 yılı aşkın uzmanlığı ile gittikçe globalleşen ekonomide karmaşık uluslararası sorunlarla karşı karşıya kalan uluslararası üreticilerin ihtiyaçlarını karşılıyor. Bu uzmanlık GEFCO'ya Cezayir ve Kuzey Afrika'daki otomobil tedarikçileri ve üreticileri için gerekli tüm araçları sağlıyor.

OMSAN'a "Oyunu Değiştirenler" ödülü



"Gamechangers-Oyunu Değiştirenler" ABD, Slovenya ve Arjantin'den sonra bu yıl ilk kez Türkiye'de gerçekleştirilen ödül töreni ile sahiplerini buldu. 3-4 Aralık tarihlerinde düzenlenen 15. Pazarlama Zirvesi'nde Türkiye'de fark yaratan ve yenilikçi fikirlere imza atan şirketler "Gamechangers Türkiye-Oyunu Değiştirenler" ödülü ile onurlandırıldı. Finalistler, ünlü strateji ve düşünce adamı Peter Fisk'in liderliğinde bir jüri tarafından belirlendikten sonra, oyunu değiştiren firmalar halk oylaması sonucu seçildi. OMSAN, toplam 10

kategoride verilen "Gamechangers Ödülleri"nde, "Keşfet-Pazarını Değiştir" kategorisinde yarıştı. "Arabam Tatilde" ve "Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Similatörü" gibi yenilikçi projeleri ile yeni bir pazar yaratarak finale kalan OMSAN, kendi kategorisinde en yüksek oyu alarak lojistik sektöründe "oyunu değiştiren" şirket oldu.

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, otomotiv lojistiğinde otomotiv firmalarına odaklanılan bir pazarda oyunun kurallarını değiştirerek nihai tüketicilerden oluşan yepyeni bir pazar yarattıklarını belirtti. ■

Taraftar için fırsat kulüp için gelir:

GSLUKOILCARD

LUKOIL, alt yapısını kurduğu sadakat kart modeli ile Galatasaray taraftarına akaryakıt maliyetlerinde önemli bir fayda sağlarken, taraftarın yapmaktaki olduğu akaryakıt harcamasının belli bir oranında da Galatasaray

Spor Kulübüne kaynak aktarıyor. Galatasaray taraftarları, LUKOIL istasyonlarını tercih ettikleri ve GSLUKOILCARD kullandıkları taktirde, anında yüzde 4'e varan indirim kazanırken, kulübe

de yüzde 2 oranında gelir sağlayacak. İşbirliğinin ayrıntıları Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Yardımcısı Abdurrahim Albayrak, LUKOIL Türkiye Genel Müdürü Alexander Terletskiy, Galatasaray Sportif AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Ali Dürüst, LUKOIL Türkiye Perakende Satışlar Genel Müdür Yardımcısı



Arash Repac'ın katılımıyla düzenlenen ortak bir basın toplantısı ile açıklandı.

GSLUKOILCARD, tüm Türkiye'de 400'den fazla istasyonda geçerli. Geçen bir ay içerisinde yaklaşık 40 bin GSLUKOILCARD aktive edildi ve 7,5 milyon TL ciro elde edildi. GSLUKOILCARD için <http://gs.lukoil.com.tr> adresine başvurulabilir. ■

*Kiralama kampanyası 31 Aralık 2014 tarihine kadar geçerlidir.
**Kasko prim fiyatı müşteriye göre farklılık gösterebilir.

Tasarruf etmek isteyen patronlar, Ford Çekici kiralar.

Şirketinizdeki Ford Çekici ayrıcalığını yaşamak için artık ona sahip olmak zorunda değilsiniz. Çünkü Ford Trucks Kiralama ile 1846T Çekici'yi şimdi vergi, kasko ve bakım masraflarını düşünmeden çok avantajlı fiyatlarla kiralayabilirsiniz. Siz de Ford Trucks Kiralama ile tanışın, yükünüzü değil, masraflarınızı hafifletin.

ford.com.tr

f /FordTrucksTR



1846T- Otomatik (KDV hariç)

Süre/km	Yıllık (90bin-120 bin)	Yıllık (121bin-150 bin)
36 ay	€ 1.199*	€ 1.269*
48 ay	€ 1.159*	€ 1.209*

Fiyata Dahil Hizmetler

- Kasko**
- Periyodik Bakımlar
- Filobil (Filo Yönetim Sistemi)
- 3. Yıl Garanti
- Plaka Masrafları
- Zorunlu Trafik Sigortası
- Muayene Ücretleri
- Motorlu Taahhüt Vergileri
- 7/24 Yol Yardım Hizmeti

Kiralama için gerekli yetkili belgesi:

Yetki Belgesi	Açıklama
L1:	Özmal'ın 20 katı kiralama yapabilir.
M1,M2,N1,N2:	Özmal'ın 4 katı kiralama yapabilir.
C2,L2,M3:	Özmal'ın 0,5 katı kiralama yapabilir.

444 FORD



Go Further



UTİKAD, UND, İGMD, TİM, MÜSİAD ve İTO'dan ortak açıklama:

Geriye dönüş dış ticareti vurur

Gümrük Yönetmeliği'nde ve Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği Tebliği'nde yapılan değişikliklerin sektörler üzerindeki etkilerini değerlendirmek üzere UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, İGMD Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Gündüz, TİM Lojistik Konseyi Başkanı Bülent Aymen, MÜSİAD Lojistik Sektör Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Özgür Yarmalı ve İTO Meclis Üyesi Ali Bakaner İstanbul'da bir araya geldi.

Toplantı sonrasında, gümrük mevzuatında ve uygulamalarında yapılan son değişikliklerin, dış ticaretimize büyük zarar

verceğini belirtildi ve 2023 hedeflerini imkânsız hale getireceği iddia edildi.

Mevcut teminat sistemi yerine malların vergi tutarındaki teminat sistemine geçilmesinin, yetkinin eskiden olduğu gibi gümrük memurlarına devredilmesinin son 10 yılın kazanımlarını bir kalemde silip atacağı belirtildi.

Yapılan açıklamada; son dönemde birkaç firma tarafından gerçekleştirilen ihlallerin tüm sektöre mal edilmesinin ve tüm sektörün töhmet altında bırakılmasının, yapılan haksızlığın bir başka boyutunu oluşturduğu vurgulandı. Yaklaşık yıllık 6,5 Milyon Antrepo Beyannamesi ve Serbest Dolaşıma Giriş Beyannamesi içindeki sadece birkaç suiistimalin tüm sektöre yüklenmesiyle mağduriyet yaratılarak suçlu suçsuz herkesin cezalandırılacağına dikkat çekildi.

UTİKAD, UND, İGMD, TİM, MÜSİAD ve İTO'dan yapılan ortak açıklamanın tam metnine www.tasimadunyasi.com adresinden ulaşabilirsiniz. ■



Geniş haber: www.tasimadunyasi.com sitesinde

Ceran Nakliyat'a filo teslimatı



Ceran Nakliyat, 2014 yılı son parti alımı olan 25 adet Tırsan Perdeli Maxima Semi-treyler ve 5 adet tren yüklemeli Tırsan Perdeli Maxima Semi-treyleri Tırsan Adapazarı fabrikasında teslim aldı. Teslimat törenine Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran ve DAF-TIRSAN Satış Koordinatörü Hasan Özbayrak katıldı. Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

Ömer Ceran, "Tırsan markasına duyduğumuz güven ve Tırsan treylerlerin, şasisinin kataforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde 10 yıl paslanmazlık garantisi verilmesi tercih nedenlerimizin başında geliyor. Zira bu sayede araçlarımızın ikinci el değeri yükseliyor. DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı sayesinde vermiş olduğu hizmetler de tercihimizin öncelikli sebeplerindendir" dedi. ■

Şığva Trans, frigo semi treyler aldı

Şığva Trans Uluslararası Nakliyat, 50 adetlik treyler siparişinin ilk partisi olan 16 adet Tırsan Frigo SRS C semi-treyleri Tırsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı. Tırsan bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen treylerlerin

teslimat töreni Şığva Trans Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şığva, Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Serdar Ulak ve Tırsan Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız'ın katılımı ile gerçekleşti. Şığva Trans filosundaki Tırsan treyler

sayısı 70'e ulaştı, projenin tamamlanmasıyla 100'ün üzerine çıkacak.

Burhan Şığva, Tırsan markasına güven duyduklarını, her ürün gamında olduğu gibi frigo segmentinde de pazar lideri ve Avrupa'nın üçüncü büyük treyler üretici olmasının bu marka araçları seçmekte öncelikli tercih sebebi olduğunu açıkladı: "Özellikle şasisinin sahip olduğu kataforez kaplama sayesinde araçlar paslanmaya karşı 10 yıl boyunca garanti altına alınıyor, ikinci el değeri de yüksek. Sahip olduğu özel izolasyon, soğutma ünitesinin çalışmasına bağlı yakıt sarfiyatını aşağı çekiyor." ■



UPS, 27 Mercedes-Benz kamyon aldı

Paket ve kargo taşımacılığı alanında faaliyet gösteren UPS, 23 adet Mercedes-Benz Actros 2541 L/NR, 2 adet Mercedes-Benz Actros 1841 LSNRL ve 2 adet Mercedes-Benz Atego 816 model kamyonu, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde yapılan törenle teslim aldı.

Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul Esenyurt'ta bulunan tesislerinde düzenlenen törende, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış

Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Mengerler Ticaret Türk Yönetim Kurulu Üyesi Hayrettin Karaboğa, İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Kamyon Satış Müdürü Aytolan Yılmaz ve Çekici Satış Müdürü Cihan Ekinci ile UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, Operasyon Direktörü Burak Kılıç, Finans ve Muhasebe Müdürü Ahmet Gülgör, Araç Filo Yönetim Müdürü Garip Ekenel ve Kademe Yöneticisi Fahri Sınar bir araya geldiler.

UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, "Araç filomuzdaki

kamyonları yenilerken daha çevreci olanları tercih ettik. Bunun için de ihtiyacımıza uygun araçları sağlayan ve satış sonrası servis hizmetiyle de yanımızda olacak Mercedes-Benz Türk'ü iş ortağımız olarak seçtik. Türkiye'de büyümeye devam ediyoruz ve yatırımlarımızla gelecek dönemde de bu büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, törende temsili olarak bulundurulmuş Actros model kamyonları göstererek, "UPS Türkiye'nin tercihi olan kamyonlarımızın sundukları güvenilirlik, yakıt değerleri, teknik ve ergonomik

donanımları ve uzun bakım aralıkları, bu tercihlerinde etkili olmuştur. UPS Türkiye'ye ürünlerimize ve bizlere duydukları güven için teşekkür ederiz" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise "Bu işbirliğinde desteği olan UPS Türkiye yönetici ve çalışanlarını, yetkili bayimiz Mengerler Ticaret Türk İstanbul'un yönetici ve çalışanlarını ve tüm ekip arkadaşlarını bizleri biraraya getirdikleri için tebrik ediyor, teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. ■

Caravelle 9+1 Ocak'ta geliyor

Caravelle 9+1, Trendline donanımıyla Ocak ayında pazara sunulacak. 8+1 modelinden farklı olarak yolcu bölümünden üfleme özelliği sayesinde, yolcu bölümünde de etkin iklimlendirme sağlanıyor. Arka tavana entegre klima modülü sayesinde, yolcu bölümünden de iklimlendirme ayarları yapılabiliyor. Sürücülerde de düşünen Caravelle'de yüksek hızlarda daha güvenli, düşük hızlarda da daha konforlu bir kullanım sağlayan servotronik direksiyon ile hız sabitleyici de standart olarak sunuluyor. ■

standart olarak sunulan otomatik yanan farlar, yağmur sensörü ve otomatik kararan iç dikiz aynası özellikleri konforu artırıyor ve sürüş kolaylığı sağlıyor.

Standart olarak sunulan klima sistemlerinin hem sürücü, hem de yolcu bölümünden üfleme özelliği sayesinde, yolcu bölümünde de etkin iklimlendirme sağlanıyor. Arka tavana entegre klima modülü sayesinde, yolcu bölümünden de iklimlendirme ayarları yapılabiliyor.

Sürücülerde de düşünen Caravelle'de yüksek hızlarda daha güvenli, düşük hızlarda da daha konforlu bir kullanım sağlayan servotronik direksiyon ile hız sabitleyici de standart olarak sunuluyor. ■



YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ

MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını daha da hesaplı hale getirdi. Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı. %38'e varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.

www.yedekleroyunagirsin.com



Detaylı Bilgi İçin

24 saat: 444 4 626

www.man.com.tr

MAN | Service
Genuine Parts

