

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 197 • 17 - 23 Ağustos 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Yeni seçim sürecinde yaşanacak ekonomik zorluklar hesaba katılmalı

TAŞIMACI DİKKAT!

● 7 Haziran seçimleri sonrasında yeni hükümeti kurma girişimleri, aradan geçen sürede henüz sonuç vermedi. 24 Ağustos'a kadar yeni bir gelişme olmadığı takdirde halkın önüne yeniden sandıklar konulacak.

● Yaşanan terör olaylarının ülkemizde yarattığı huzursuzluğa ekonomideki dalgalanmalar da eklendiğinde yatırımcıların ve işletmelerin önünü görmesi giderek zorlaşıyor.

Bütün bu olumsuzlar, ekonominin içinde yer alan üreten ve tüketen tüm tarafları etkiliyor. Bu etkilenmenin en hızlı yaşandığı alanlar arasında taşımacılık sektörü de yer alıyor. Turist sayısındaki düşüşler turizm taşımacılarını, iç seyahatlerdeki düşüşler de şehirlerarası otobüs firmalarını olumsuz şekilde etkiliyor.

✓ Maliyetler hep arttı

Ramazan ayı, seçimler derken artan terör olayları ile birlikte yaşanan huzursuzlukla taşımacılar, umdukları gibi bir sezon hareketliliğine bir türlü ulaşamadı. Bunun üstüne; şehirlerarası otobüsçülere otogar çıkışlarına yapılan zamlar da maliyetlerini daha taşınamaz hale getirdi. Dünyada petrol fiyatlarındaki gerileme, ülkemizdeki kurların artışı nedeniyle bir fayda sağlamadı. Burada üzülen taraf yine taşımacı oldu.

✓ Kış daha ağır

Eylül ayı sonunda yaşanacak Kurban Bayramı sonrasında etkisi hissedilecek kış sezonu, sorunları daha da ağırlaştıracak.

✓ Demiryolunun hedefi

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Feridun Bilgin'in hafta içinde yaptığı açıklamayla demiryolu taşımacılığında yaşandığı belirtilen ve yolcуда yüzde 10, yükte yüzde 15 pay hedefinin, bu mod adına sevindirici olsa da karayolu taşımacılığını olumsuz etkileyeceği bir gerçektir.

✓ 2016 da etkilenecek

Bu noktada yeniden bir seçim sürecine gidilmesi, uzmanların açıklaması doğrultusunda 2015'in tamamını olumsuz etkileyeceği ve etkisinin 2016'da da süreceği yönünde.

✓ Taşımacılar dikkat!

Taşımacıların, artan maliyetleri ve artması muhtemel maliyetleri göz önüne alarak çok daha planlı hareket etmeleri; maliyet hesaplamalarını çok daha dikkatli yapmaları çok büyük önem taşıyor. ■

Demiryollarında 20 milyon yolcu taşındı. Hedef:

Yolcуда yüzde 10, yükte yüzde 15 pay



Temsa 7 ayda 1320 otobüs sattı



Mercedes-Benz Türk, TBF ile 2018 yılına kadar el ele

MAN ticari araç üretim tarihi 100 yıl önce başladı...

"Geleceğe hazır"



Karadeveci Turizm hızla büyüyor



Brisa, % 5 artışla 823 milyon TL gelir elde etti



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 197 • 17 - 23 Ağustos 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com



Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında

3 lojistik şirketi var

İran'dan transit geçişlerde Dönüş yüklerine 3000 Euro ceza



Anadolu Isuzu: Novo, Novolux, Novo Ultra. ■ 2'de

Temsa: Her şehre yakışır Tourmalin ■ 5'te

Otokar: Sultan Mega VIP ■ 7'de

MAN: Man EfficientLine-Verimlilik Serisi. "Düşük Yakıt - Yüksek Konfor" ■ 12'de

ARACINIZI www.otobusbankasi.com'a ÜCRETSİZ KAYDEDİN KAZANMAYA BAŞLAYIN!

otobusbankasi.com

otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için otobüs ve minibus ihtiyacı olan kişilerle, otobüs sahiplerini buluşturan bir platform.

Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Söğüt, No:3, A Blok, D:100 Katip, İstanbul - T10 Kat: 30 30 destek@otobusbankasi.com

f / otobusbankasi o / otobusbankasi

Dr. Zeki Dönmez

Seçimin taşımacılığa etkileri...

7'de

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Etkisi - 4

2'de

Mustafa Yıldırım

Aman dikkat!

6'da

Akif Nuray

2008; Eskimeyen Kriz!

3'te

Cumhur Aral

Ucuz, pahalıdır!

8'de

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Ülke ve Bölgeye Etkisi - 4

Ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı - tarihi zenginliği ve arka planı- coğrafyası ve konumu -beşeri yapısı- ekonomisi ve kültürü vb. özellikleri itibarıyla Kablolü Sistemler, Denizyolları, Demiryolları ve İç Suyolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu modal dağılıma fazlasıyla elverişlidir.

Bu bağlamda demiryolları yatırımlarını hem 'Karayolu Trafik Güvenliği' hem 'Sürdürülebilirliğin Uygulanması' hem 'Daha Üst Düzey ve Kaliteli Hizmet Parametrelerinin Yakalanması' hem de 'Ekonomik-Teknik-Sosyal Gelişim' yönlerinde okuyabiliriz. Demiryolları yatırımları içerisinde ise Japonya'nın başlattığı ve öncüsü olduğu, sonrasında Fransa'nın dahil olduğu 'Yüksek Hızlı Demiryolları' (YHD) ise bütün bu bahsini ettiğimiz faydaların yakalanmasında en öncelikli yatırım alanı olmaktadır. 'Sürdürülebilirlik' kavramını incelediğimizde 'Çevresel Sürdürülebilirlik' 'Ekonomik Sürdürülebilirlik' ve 'Sosyal Sürdürülebilirlik' gibi alt başlıkların olduğunu görmekteyiz. Birbirine iç içe ve birbirini tamamlayan bu alt başlıklar aslında 'YHD' yatırımlarımız ve yönelişimizin birbirini sağlamlaması, sebep ve sonuçlarını vermektedir.

Sürdürülebilirlik...

Sürdürülebilirlik; 'bugünün ihtiyaçlarını, gelecekteki nesillerin ihtiyaçlarını da düşünerek sağlamak' şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik, bir süreci, sürekliliği de ifade etmektedir. Buradan hareketle 'sürdürülebilir kalkınma'ya bakacak olursak, kısaca Batı'nın modern tarihine bir dönüş yapmalıyız. Batı; 'buharlı'nın icadıyla birlikte başlatıldığı 'Endüstri Devrimi'ni takip eden süreçte, 'sınırsız ve standart üretim', 'sınırsız tüketim', 'kaynakların hesapsızca kullanılması' ve 'imkanların sınırlarının zorlanması' tecrübelerini ortaya koydu. Bütün bu süreçler bir taraftan, insanlığa bazı keşifleri sunarken diğer taraftan da Batı'nın 'teknoloji'yi 'güç ve rant odaklı' algılayıp yönlendirmesiyle beraber 'çevresel sorunlar', 'derin sosyal adaletsizlik', 'emeğin ve insanın sömürüsü ve hiçleştirilmesi' gibi sonuçlar verdi. Bütün bu tecrübeleri yaşayan ve bir şekilde mücavir alanı ile bütün dünyaya yaşatan Batı; bu durumun sürdürülebilir olmadığını farkına vardı. Öyle ki, bu süreç; çevresel facialara, toplumsal felaketlere (adaletsizlik) ve ekonomik dar boğaza (paylaşım) yol açıyordu. Nihayetinde, 1987'de Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Komisyonu'na 'Sürdürülebilirlik' kavramı geniş olarak

ortaya konup bu bağlamda çeşitli önemli kararlar alındı. Zira dünyamızda kaynaklar sınırsız değildi, sınırsız tüketim yaklaşımları doğanın özünü, insanlığın huzuruna, ekonomik paylaşımın ortadan kalkmasına yol açıyordu. Bütün bu durumlar, 'Dünyada yaşam'ın önünde sonunda herkes için 'çevresel, ekonomik ve sosyal' olarak sürdürülemez olmaya doğru gideceği gerçeğini ortaya koydu. Buradan hareketle, durumun farkına varmaya başlayan çevreler hem yerel hem bölgesel ve hemde küresel anlamda siyasi kararlar, sosyal tedbirler ve teknik imkanlar dahilinde 'sürdürülebilir' bir yaşam kavramına müdahil oldular.

Sosyal adaletsizlik

Özellikle 'Sosyal Adaletsizlik' konusunda ortaya çıkan gerçekler, klasik Doğu-Batı eksenini algısından öte, yeryüzünde sosyal dengesizlikte Kuzey ile Güney arasında korkunç bir ekonomik-sosyal ve siyasal uçuruma işaret ediyordu. Genel anlamda yerkürenin kuzeyinde bulunan Avrupa, ABD, Kanada ve Rusya bütün bu saydığımız imkanların önemli kısmını tarihin bir dönemecinden itibaren bir şekilde ele geçirmişti. Afrika, Latin Amerika, Güney ve İç Asya ve Akdeniz Havzası ve Uzak Asya en genel anlamda 'Güney'e dahildi. Bu itibarla verilen en genel bir örnekte şu ifade edilmektedir: Bütün Dünya; Kuzey Amerika'nın (ABD ve Kanada) refah seviyesinde olacak olsaydı, yerküremiz büyüklüğünde beş dünyaya daha ihtiyacımız olacaktı. Bu örnek; en kaba hatlarıyla; kaynakların sınırlılığını, sosyal adaletin hayatiliğini, çevresel yaşamın bütünlüğünü ve etkileşimliliğini ve aslında hepimizin aynı gemide olduğumuzu dolayısıyla 'sürdürülebilirlik' kavramına insanlık ailesinin tümünün muhatap olduğunu ortaya koymaktadır.

Konforlu, çevreci ve ekonomik ulaşım

YHD, uygun fiyatlarla, halkın genel kitlesine, çevreci, az yer kaplayan, konforlu, güvenli ve dakik bir ulaşım imkanı sağlamaktadır. Genel itibarıyla; bir demiryolu treni; tek şeritte; karayolunun 6 şeritte taşıdığı yolcuyla, sabitlenmiş (güvenli)

bir hat üzerinde ve daha düzenli bir trafikle taşımaktadır. Demiryollarının alternatif yakıt çeşitliliği anlamında ortaya koyduğu imkanlar ve hatta komşu şehirlerarası ev-iş yolculuklarını kaldırabilecek fırsatlar sunmaktadır ki; bu Türkiye çapında komşu iller arası entegrasyonu 'ortak merkezileşme'ye varıncaya kadar destekleyecek boyuttadır.

Geneli itibarıyla, çevreci, dakik, güvenli, toplumsal, arazi kullanımına elverişli, entegre ve entegrist (bütüncül) bir ulaştırma modu olan 'yüksek hızlı trenler' şehirlerarası yolculuklar başta olmak üzere, Türkiye'de yeni bir çağ açacak potansiyelindedir, tek görünen dezavantajı karayoluna göre daha noktasal (sabitlenmiş) bir mod olması ve mücavir alan 'gürültü' konusudur. YHD'nin hız-güvenlik-konfor bağlamında rekabet halinde olduğu havayollarına nazaran 'istasyonlara

erişilebilirlik' anlamında havalimanlarından çok daha elverişli olduğunu ve hatta yer yer, bu iki ulaşım modunun istasyon ve limanlarının birçok Avrupa kentinde (Hollanda) birbirine entegre çalışabildiğini de görmekteyiz.

Gürültü sorunu...

Bir diğer dezavantajlı husus olan gürültüyü ele alacak olursak, burada teknik imkanlar dahilinde bu dezavantajın da minimize edilmeye başlandığını görebilmekteyiz. Bütün bu özellikleriyle; 'Sürdürülebilir Kalkınma' ve bunun uzantısı olarak 'Sürdürülebilir Ulaştırma' bağlamında Avrupa'nın son 10 yılda (ve immlenerek önümüzdeki 30 yıllık peryotta) YHD'ye bakış açısını daha da kuvvetlendirmesinin yerindeliğini görmüş olmaktadır. Bu itibarla karakteristikleri dolayısıyla 'çevresel sürdürülebilirlik', 'sosyal sürdürülebilirlik' ve 'ekonomik sürdürülebilirlik' kavramlarının altını dolduran ve adeta bir argümanına dönüşen YHD'nin ülkemiz, bölgemiz ve bahsini ettiğimiz geniş Coğrafyalar için öneminin ve hayatîyetinin de tekrar altını çizmek isterim.

Avrupa'da yaşanan süreç

Avrupa'da, ilk etapta, 'YHD' süreci; Almanya-İtalya-İngiltere ve Fransa'nın egmüdümlü atakları ile başladı. Sonrasında; İtalya ve İngiltere bu sürecin gerisinde kaldı.



Tablo.1. İşletmedeki, İnşa Halindeki ve Planlanan TGV Hatları

Bugün itibarıyla; İtalya, 'Avrupa Ülkelerarası YHD Hattı' bağlamında bir varlığa sahipken, İngiltere daha ziyade Metro hatlarında geniş bir kullanım ve hizmet alanı oluşturmuştur.

Fransız TGV; gerek hız-konfor-dakiklik-güvenlik, gerekse de ağ dağılımı ve büyüklüğü itibarıyla Japonya ile birlikte Dünya'da YHD'nin itici gücü konumundadır. İlk etapta Paris merkezli olarak tasarlanan Fransa YHD (TGV), ülkenin her bir bölgesinin Paris'e erişilebilirliğini öncelemiş ve bunda önemli bir yol kat etmiştir. Takip eden süreçte ise; parçalı ve entegre bir şekilde, ülkenin birçok şehrine ve komşu ülkelere ulaştırma ulaşımında YHD aksaksız işleyen birincil tercih haline almıştır. TGV'nin hemen hemen bütün hatları, aynı zamanda 'Avrupa YHD Hattı'nın da ana gövdesini oluşturmaktadır.

Tablo.1'de Fransa'da işletmedeki-inşa halindeki-planlanan ve konvansiyonel vb. hatlar üzerinde TGV hizmetlerinin sunulduğu güzergahlar verilmiş olup, TGV hizmetlerinin Paris merkezli olarak ülke genelinde ve komşu ülkelere alabildiğine yayılmış bir ağ oluşturduğu görülmektedir. Bu bağlamda; 1000 km mesafelere kadar havayoluna göre daha rekabetçi bir ulaşım modu olan YHD'nin ülkeye-bölgeye sağladığı entegrasyon-refah-konfor-sosyal dağılım-erişilebilirlik gibi imkanların ne denli olabileceğini Fransa örneği ve TGV üzerinden okumak mümkündür.

Hizmet düzeyi ve sosyal dağılım...

Bununla beraber; bir diğer önemli husus da, merkez ve çevre şehirler arasında YHD hatlarının kurulumunun kısa-orta ve uzun vadede bu şehirlerin çevreleşme-merkezleşme eğilimlerini ne yönde nasıl etkilediği hususudur. Bu ülkeler ve ağ dağılımlarına göre değişebilmekle beraber, gerek bu konuda olsun ve gerekse de diğer ağ-entegrasyon-hizmet düzeyi-sosyal dağılım gibi konularda ülkemizin kısmen İspanya ile benzeştiğini ve buradan çıkarımlar yapılabileceğini ifade edebiliriz.

1992'de İspanya'nın sanat ve kültür merkezi ve 4'üncü büyük şehri olan Seville'da (Sevilya) düzenlenen 'Dünya Ticaret Fuarı' ülkeyi radikal bir kararla YHD inşasına yönelmiş olup, bu karar ilk olarak, Başkent Madrid, ülkenin en büyük otomom bölgesinin başkenti Valensiya, Barcelona ve Sevilya'yı içine alacak şekilde gerçekleştirildi. 1993'te Madrid-Malaga servisleri ile başlayan süreç aynı yıl içerisinde Madrid-Cádiz ve Madrid-Huelva servisleri ile devam etti.

Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Yılmazlar Otomotiv'den Temizsoy Turizm Novo Lux aldı

Anadolu Isuzu'nun Novo Lux aracı firmaların tercihi olmaya devam ediyor. Son olarak Temizsoy Turizm'de filosuna 2 Novo Lux aracı kattı.

Bayii Yılmazlar Otomotiv, Temizsoy Turizm'e 2 Novo Lux satışı gerçekleştirdi. Ağustos ayında 5 Novo Lux teslimatı daha yapılacak. Araçlar, düzenlenen törenle Yılmazlar Otomotiv Otobüs Satış Sorumlusu Mustafa Gür tarafından Temizsoy Turizm firma yetkilisi Engin Kırtma'ya teslim edildi. ■



Ulaşım tek çatı altında birleşiyor

Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Şehzadeler ilçesinden Otobüs Terminali'ne yolcu taşıyan ve Saruhanlı mahallelerinden Manisa'ya toplu taşıma yapan otobüslerin tek çatı altında birleştirilmesi için kooperatif yetkilileri ile bir araya geldi. UKOME Genel Kurulu'nun raporu kapsamında toplu taşıma hizmetlerinin Büyükşehir Belediyesi'ne devrolduğunu belirten Deniz, elektronik bilet sisteminin tüm toplu taşıma hizmetlerine entegrasi

konusunda hızlı adımlar atmanın gerekliliğine dikkat çekti. Deniz, alçak tabanlı, engelliye uygun ve ayakta yolcu alabilen araçlarla yapılacak yolcu taşıma işleminin tek bir çatı altında yapılacak olmasının büyük faydalar sağlayacağını belirtti. ■



İlçelere 70 otobüsle kolay ulaşım

Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin önümüzdeki günlerde araç filosuna dahil edeceği 70 otobüsün ilçelere

dağılımı ve güzergahlarının belirlenmesine yönelik bir istişare toplantısı gerçekleştirildi. MANULAŞ Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen toplantıya, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Halil Memiş, Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, MANULAŞ Genel Müdürü



--- İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım. ---

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yükseltin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA

65 YIL

www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTurkiye
www.twitter.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 152 (479)

30 YIL ISUZU

17 - 23 Ağustos 2015

Taşıma
Dünyası

Gündem » 3

Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına. (7)

Otomarsan'ın kuruluşu - 4

Otomarsan'ın kuruluşunda şirket ismi dahi tartışmalara sebep olmuş.

Mengerler isim önermiş, Mercedes kabul etmemiş. Okuduğum belgede şu yazılı; Mengerler, Mercedes'e şu ismi teklif etmiştir: **Türk Mercedes-Benz AŞ**. Mercedes, 8 Temmuz 1964 tarihli ilk cevabında **Mercedes-Benz** veya **Daimler-Benz** isimlerinin kullanılmasına rıza göstermez.

Marka hakları sebebiyle reddeder. İsim üzerine tartışmalar sürer... Sermaye yapısı, ortaklık ve hissedar payları üzerine tartışmalar sonucu Mengerler ile Mercedes-Benz mutabakata varır. **Mercedes-Benz yüzde 70, Mengerler yüzde 30.**

Ancak! Bürokrasi, Hükümet, Bakanlık reddeder... Ve yabancı sermayenin en fazla yüzde 48 olabileceği bildirilir.

Sene 1965... Türk Hükümeti yatırım müsaadesine zorluk çıkarır. Yabancı sermayenin iştirakinin yüzde 50'nin altında olması gerektiği gartını koyar.

Ardından da yabancı sermaye yatırımlarını sınırlandıran yeni bir kararname çıkar...

Bugün, yıl 2008... Hükümet yabancı sermaye girişinin artmasını güç kaynağı olarak görüyor.

Zor geçen görüşmelerden sonra Türk Ticaret Bakanlığı, 5 Nisan 1965 tarihli mektubuyla Karoseri Fabrikası kuruluşunu reddeder.

Daha doğrusu,, bir defa daha reddeder.

Ankara'daki Almanya Büyükelçisi'nin desteğiyle Türk Hükümeti'nden, rakip firmalara göre daha da zorlaştırılmış şartlar altında, müsaade alınır.

Ancak; Bu müsaadenin 'Mercedes'in yazılı şartlara uyacağını bizzat bildirmesi halinde geçerliliği onaylanacağı'



Latif Karaali

lkaraali@has.com.tr

bildirilir...

Top artık Mercedes'tedir.

Mercedes de onay verebilmek için yeni sermaye yapısı ve ihtiyacını, gerekli olabilecek sermaye artırımlarının Türk ortak tarafından karşılanacağını garantisini ister.

... ve en önemlisi Türkiye'den bir başka ortağın daha alınmasını arzuladığını bildirir.

Zaman geçmektedir... Bir taraftan fabrikanın yapımı sürer, öbür taraftan üretilecek araçların teknik çalışmaları.

Bulunan ortakların ve adayların çoğunun ya sermayeleri yeterli değildir ya da Mercedes ve Mengerler kabul etmiyordur.

Mercedes, ancak ön anlaşma ile bağlanacak bir ortak bulduğunda hükümetin istediği belgeyi vermek için ısrar eder.

Hükümet de zamanın daraldığını belgenin bir an önce verilmesi gerektiğini söyler.

Hükümetin tanıdığı süre dolmak üzeredir.

Mengerler, tüm sorumluluğu aldığını bir mektupla Mercedes'e iletir.

Bunun üzerine Mercedes iki alternatif mektup hazırlar.

Birinci Mektup; sitem dolu Türk Hükümetinin olumsuz yanıtlara karşılık engellerle dolu niyet beyan mektubu...

İkinci Mektup; Türk Hükümetinin istekleri doğrultusunda,

Türk Hükümeti ile görüşmek üzere Mercedes'ten Bay Edzard Reuther ve Bay Fritz Illig Ankara'ya gönderilir.

Mektuplardan birini vereceklerdir. Mektupların ilki verilirse bu hayal suya düşecek.

Otomarsan Kurulamayacak Ankara'daki Alman Büyükelçisi tekrar devreye girer.

Olumlu mutabakat mektubunu vermelerini tavsiye eder.

Reuther de gerçekten olumlu olan mutabakat mektubunu hükümete sunar.

Takvim yapıkları 1966'ı göstermektedir.

Türkiye'de otobüs karoseri fabrikası kurmak için gerekli Bakanlar Kurulu Kararı imzalanmıştır.

Ticaret Bakanlığı'nın şartları şunlardır:

- Belli bir ürünün üretiminin belli bir oranına ihraç şartı...

- İkinci seneden sonra sermaye artışı...

- Mercedes, patent ya da bilgi aktarımı (know-how) hakkı adı altında para talep edemeyecektir.

- Şaseyi yerli imalatçılara da satmak zorundadır.

- Kararname tarihinden bir yıl içinde üretime başlanacaktır.

Bir de en önemlisi:

Talebin Bakanlar Kurulu'na sunulması için Mercedes'in mezkur kararnameyi aynen kabul ettiğini ve hiçbir itirazının bulunmadığını bildiren noterden tasdikli bir taahhüname verilmesi şart koşulur...

Taahhünameler verilir

04 Mart 1966' ta Mercedes'le birlikte Türkiye'de bir otobüs Karoseri Fabrikası kurmak için gerekli Bakanlar Kurulu Kararnamesi alınmıştır.

Şimdi firmanın kuruluşuna geldik...

Önemli nokta; formalitelerin ve anlaşmaların gerçekleştirilmesi...

Ve daha da önemlisi.

Ortak bulunması.

Ve ortak bulunur...

Ancak. ■

2008;
Eskimeyen
Kriz!Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Geçen hafta dünyanın fabrikası olan Çin'den konuştuk, sanki bizi duydular ve mallarını ucuzlatmak için paralarının değerini indirdiler, devalüasyon yaptılar, hem de arka arkaya 3 kere, 1 haftada...

Çin, böylece, durgunlaşmış müşteriyi iştahlandırmayı umuyor. Şimdi diğer satıcı ülkeler bu ucuzlamaya karşılık hazırlıyor, onlar da indirecek paranın değerini. Onlar zaten paralarını yıllar önce indirmişti, ama müşteri heveslenmedi. İndir, indir, nereye kadar!

Çin'in ucuzlayan malını yine almazlarsa zaten yüzde 8 azalmış olan ithalatı daha da azalacak, bu defa da hammadde -petrol, gaz, maden- ticareti daha da zayıflayacak, fiyatları inecek. Onlar da paralarını zayıflatacaklar. Çin de karşılık verecek.

Bu rekabete "Kur Savaşı" dedi, ABD hemen. Gelsin de faizini arttırsın, parasını kuvvetlendirsın bakalım. Ucuз paranın yanına bedava mal dönemi geliyor. 2008 finansal krizi sonuç doğurmaya devam ediyor.

Kendimize bakalım: Faaliyet yüksek.

Sanayi üretimimiz beklentinin üzerinde arttı. Yıllık artış yüzde 2,4. Hem ihracatımız hem de ithalatımız miktar olarak yüzde 3, değer olarak yüzde 15 arttı, 2015 ilk yanda.

Sektörler ve şirketler ortalama yüzde 15 büyümeye açıkladılar. Otomobil pazarı yüzde 49,

otomotiv pazarı yüzde 69, trafik sigortası yüzde 11 büyüdü.

Sigortacıların ürettiği prim yüzde 15 büyüdü. Bankacılık kârı yüzde 11,

büyüklüğü yüzde 13; krediler de yüzde 13 arttı. Türkiye'nin 500 büyük şirketi, 2014 yılında ülkenin

2 katı, kârlılıkları enflasyonun 3 katı (yüzde 22) arttı.

Ama komşu ve çevre ülkelerdeki çatışmaların içeriye sıçratılması, hükümeti kuramayışımız, yeni seçimi konuşmaya başlamanız gücümüzü bölüyor. Savcıların hukuktan kaçmaları bizi yoran büyük kurguların sonuçları. Bu savcıların önceki güçleri o kurgulardan geliyordu. Dünyanın ve Ortadoğu'nun yeniden paylaşımında bu kurgular etkin olmaya devam ediyor. 2008 finansal krizinden türeyen ekonomik sonuçların siyasallaşan sonuçları ortaya çıkmaya devam ediyor.

Bir karşılaştırma: Trafik sigortası kapsamındaki bedeni hasarlar 2011'den beri SGK tarafından karşılanıyor. Şimdi dikkat!

SGK, 2014 yılında 0,5 milyar TL prim payı almış bu yükümlülük için

ve de 2,2 milyar TL hasar ödemiş. Sigortacıların kârı yüzde 440! Yeni bir düzenleme daha var; araçların kazadan dolayı oluşan değer kaybı da tazminata eklendi. Şimdi

sigortacılar, bu nedenle primleri de arttıracaklar. Hala zarardan bahsetmelerine inanmak zor, değil mi? Polişelerinizi iyi inceleyin.

Geçen aylarda, taşıma dünyası ile ilgili olarak Hindistan'a gittim.

Bir taşıma dünyası bilgisi vereyim: Demiryollarında günde 70 ölüm oluyor. Bu demiryolları, 64 bin km

ağ üzerinde her gün 9 bin sefer yapıyor ve 25 milyon yolcu taşıyor.

Bu yolları sömürgelik zamanında İngilizler, ülkenin tüm iç kesimlerini limanlara bağlamak için

yapmışlar. Çok güvenli bir demiryolu bu... Ölüm oranına bakınız lütfen: yüzde 0,0003!

2008'den sakınlım, dikkat! ■

Karsan üretimi Hyundai

H350'ler Türkiye'yi dolaşacak

Hyundai'nin dünyaya satacağı H350 hafif ticari araçları, Nisan başından itibaren Bursa'daki tesislerinde üretmeye başlayan Karsan, H350'lerin Türkiye satışlarına da başladı. Karsan, 150 bg ve 170 bg motor seçenekleri ile arkadan itişli

(RWD) H350 hafif ticari araç ailesinin tanıtımı kapsamında 5 Ağustos tarihinde "Hyundai H350 Roadshow" etkinliği başladı. Toplam 42 ilde tanıtılacak olan H350 panelvan, minibus ve şasi kamyonetlerin aynı zamanda organizasyon süresince

katılımcılara deneme sürüşü imkanı da sağlanacak. Roadshow etkinliğinin 12 Kasım tarihinde tamamlanması hedefleniyor.

Hyundai'nin otomobil konforu ile müşterilerin bütün ihtiyaçlarını karşılayacak elementleri birleştirerek geliştirdiği ticari araçlar, sessiz ve yüksek performanslı bir sürüş deneyimi sunarken, dayanıklılığı ve güvenliği de en üst düzeye taşıyor.

H350 ürün ailesinde iki tip uzunlukta panelvan bulunuyor. H350 ürün ailesinin temel taşlarından olan minibus versiyonu personel, okul ve turizm taşımacılığında pazarın en yeni araçları olarak çağdaş ve konforlu yolculukların adresi olmaya aday görünüyor. ■



Kaya Seyahat,

10 Mercedes-Benz Sprinter okul servisi aldı

Okul servisi, personel servisi, araç kiralama ve otomobil filo kiralama hizmetleri veren Kaya Seyahat, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hasmer Ankara aracılığıyla 10 adet Mercedes-Benz Sprinter 19+1 Okul Servisi ve bir adet Mercedes-Benz S 350 4MATIC otomobili

filosuna ekledi. Hasmer Ankara tesislerinde gerçekleşen tören ile araçlarını teslim alan Kaya Seyahat, filosundaki toplam araç sayısını 7.153 adede yükseltirken, Mercedes-Benz marka hafif ticari araç sayısını ise 125 adede çıkarttı. Bu teslimat ile Mercedes-Benz Türk, sektörde ilk ve tek Euro 6

motora sahip hafif ticari araç teslimatını gerçekleştirmiş oldu.

Teslimat törenine Kaya Seyahat'in ortaklarından Mehmet Kaya, Mercedes-Benz Türk 2. El hafif ticari araç faaliyetlerini yürüten Used1 Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Türk AŞ Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Danışmanı Onurcan Tosun, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Danışmanı Gökçe Kurtoglu ve Hasmer Otomotiv Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Rayhan Haykır ve Showroom Müdürü Can Topçu katıldı.

Kaya Seyahat, Mercedes-Benz Türk AŞ ve Hasmer Otomotiv'e teşekkür ederken Used1 ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in verdikleri desteğin çok önemli olduğunu altını çizdi. Şirket, takas ve finansman fırsatlarının bunun gibi büyük yatırım projelerinin vazgeçilmez parçaları olduğunu vurguladı. ■



BAŞSAĞLIĞI

Iğdırlı Turizm Onursal Başkanı,
TOFED Kurucu Üyesi,
Iğdırlı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Hasan Aras'ın değerli ağabeyi

Hacı Salih ARAS'

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz. Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

4 » Yolcu Taşımacılığı

İstanbul Otogarı
'milli park' mı olacak?

Bayrampaşa Belediye Başkanı Atilla Aydın, İstanbul Otogarı'nın geleceğine yönelik çarpıcı bir planı aktardı. Aydın, İstanbul Otogarı'nı 6 yıl sonra milli parka dönüştürmeyi hedeflediklerini açıkladı.

Şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün kalbi konumunda bulunan İstanbul Otogarı'nın geleceğinin ne olacağı konusu sektör mensuplarının uzun süredir meşgul ediyor. Sektör mensupları otogarin yerinde kalmasının ulaşım kalitesi ve hızı açısından çok önemli olduğu belirtilirken, otogarin geleceğine yönelik en son açıklama Bayrampaşa Belediye Başkanı Atilla Aydın'den geldi. Başkan Atilla Aydın, "Otogar, yap-işlet-devret modeliyle



Atilla Aydın

yapılmış ve işletme süresinin bitmesine 6 yıl kaldı. Otogar, bu süre bittikten sonra boşalacak, yerini de milli park olarak düşüyoruz. Bu bölgede egzoz emisyonu çok fazla, o nedenle dev bir park yapılması gerekiyor. Geçtiğimiz günlerde projenin detayları İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımız Kadir Topbaş'la da görüştüm. Ancak 6

yılı beklememiz gerekiyor" dedi.

Sektör mensupları tepkili

Sektör mensupları İstanbul Otogarı'nın taşınmasına yönelik düşüncelere tepkili. Yıllardır Anadolu Yakası'nda otogar sorununun bir türlü çözüme kavuşturulmadığını belirten sektör mensupları, "İstanbul'un her noktasından ulaşım kolaylığı bulunan bir otogarı kaldırmak, ulaşım anlamında yeni sorunları da beraberinde getirir. Üstelik yıllardır dünyanın en büyük metropollerinden biri olan İstanbul'da Anadolu Yakası'nda otogar sorunu bile çözüme kavuşturulamamışken yeni bir sorun yaratmanın kime ne katkısı olacağını anlamak mümkün değil. İstanbul Otogarı'nın taşınmasının yerine Anadolu Yakası'nda yeni bir otogar inşa edilmesi ve yıllardır 'Harem taşınacak' sözlerinin hayata geçmesini bekliyoruz" şeklinde konuştular. ■

Mersin Otogarı'nda kira sorununa yönelik:

Esnaftan çözüm çağrısı

Mersin'de uzun süredir yaşanan otogar krizinde; esnaf, tüm siyasi partileri ve ilgilileri çekişmeleri bir tarafa bırakarak Mersin halkını daha fazla mağdur etmeden sorunu çözmeye çağırdı ve sorunun çözümü için tüm tarafları sağduyuya davet etti. Otogar esnafı adına açıklamayı, Mersin Otobüs Yazıhaneleri Kooperatif Başkanı Ramazan Avcı ve Merkoç Group Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Koç ile otogar esnafı yaptı.

Merkoç Group Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Koç, "Burada bir çıkar yok. Halkın daha fazla mağdur olmasına vicdanımız el vermediği için çözüm arayışına girdik. Hiçbir kötü niyet taşımıyoruz" dedi.

Sinan Koç, yaklaşık 1 yıl önce başlayan otogar krizinde sürecin bugünlere geleceğini o günlerden öngördüklerini ve başta Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz olmak üzere



tüm yetkililere bunu anlatmaya çalıştıklarını söyledi. Sürecin başında yeni otogardaki yazıhanelerin kira bedellerinin diğer büyük kentlerdeki emsal bedeller göz önüne alınarak belirlenmesini istediklerini ve bir rapor halinde de Başkan Kocamaz'a sunduklarını aktaran Koç, taleplerinin dikkate alınmadığını ve sancılı bir sürecin başladığını dile getirdi. 36 bin-60 bin TL, 60-96 bin TL gibi bedellerle çıkılan ihalenin yargı tarafından iptal edildiğini, ikinci ihalenin de yine yüksek bedellerle sonuçlandığını anımsatan Koç, özellikle sosyal medya üzerinden yapılan 'Düne kadar karşılardı, bugün birlikteler' eleştirilerine tepki gösterdi. Koç, "Bizim mevcut yüklenici firmayla ortaklık ve birlikteliğimiz, sadece aynı çatı

altında sektör mensubu olmamızdan başka bir şey değil. Biz orada 30 yıla yakın zamandır işini yapan, ekmeği için mücadele eden sektör temsilcileriyiz" diye konuştu. Seçim sonrasında kiralarn iyileştirilmesi ve satışa yönelik bir çözüm olmadığı gibi esnafın yeni bir sıkıntıyla karşılaştığını söyleyen Koç, otogar esnafının Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı belgelerle çalışan işletmeciler olduğunu ifade etti. Eski otogardan yeni otogara geçtiklerinde yasal belgeleri sunmadıkları için kaçak duruma düştüklerini dile getiren Koç, çözüm için bir kez daha yüklenici firma, belediye ve siyasi partilerin temsilcileriyle görüşmelere başladıklarını ifade etti.

Halkımızı daha fazla mağdur etmeye kimsenin hakkı yok

Belediyenin en yetkili organının Mersin Büyükşehir Belediye Meclisi olduğunun altını çizen Koç, "Bu sorun Büyükşehir Belediyesi idaresi tarafından çözülebilecek basit bir sorun, çözmek de bir erdemliliktir. Halkın daha fazla mağdur olmasına vicdanımız el vermediği için biz çözüm arayışına girdik" dedi. ■



Temsa'dan Erzurum ulaşımına

30 CNG'li Avenue ve 10 adet MD9 LE

Erzurum Büyükşehir Belediyesi tarafından 25 Haziran 2015 tarihinde düzenlenen 30 adetlik 12 metrelilik CNG'li ve 10 adet MD9 LE araç ihalesini kazanan Temsa, 30 Temmuz 2015 tarihinde sözleşmeyi imzaladı.

Temsa araçlarının konforu ve işletme avantajlarıyla tanışan iller arasına Erzurum da katılıyor. Temsa, Erzurum Büyükşehir Belediyesi tarafından 25 Haziran 2015 tarihinde

düzenlenen 30 adetlik 12 metrelilik CNG'li ve 10 adetlik 9 metrelilik araç ihalesini kazandı. Temsa, 30 Temmuz 2015 tarihinde de sözleşmeyi imzaladı. Sözleşme, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ünsal Kırac, Ulaşım Daire Başkanı Abdulfafur Yeniay ve Temsa Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş'un katılımıyla imzalandı. 30 CNG'li 12 metrelilik Avenue ve 10 adet 9 metrelilik MD9 LE sözleşmenin imzalandığı tarihten itibaren 180 gün içinde Erzurum Büyükşehir Belediyesine teslim edilecek. ■

Temsa 7 ayda
1320 otobüs
sattı

2015 Temmuz sonu itibariyle 4400 adet civarında toplam otobüs satışı gerçekleşti. Temsa, 1320 adetlik satışla yüzde 30 pay aldı ve Türkiye otobüs pazar liderliğini devam ettirdi.

Toplam otobüs pazarı geçen yılın ilk 7 ayına göre yüzde 14 büyüdü. 2014'ün ilk 7 ayında 3806 adet otobüs satışı gerçekleşirken, bu yıl 4400 civarında gerçekleşti. "Türkiye'de karayolu yolcu taşımacılarının daha kaliteli ve konforlu hizmet yarışı içinde olmaları, üreticilerin de bu yarışa daha ekonomik ve yüksek konfor düzeyine sahip ürün tasarımları ile katılmaları toplam otobüs pazarını büyüten en önemli etkenler arasında" açıklamasını yapan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Pazarda yaşanan büyüme, bu ülkeye yatırımları ve istihdamıyla çok önemli katma değer sağlayan üreticiler olarak, bizleri de mutlu ediyor. Müşterilerimize işletme sürecinde en ekonomik ve en konforlu ürünleri sunma yarışı içindeyiz. Pazardaki ihtiyaçları iyi tespit etmemiz ve müşteriyi en iyi dinleyen ve müşterilerini sahada destekleyen kurum olmamız bizim başarımızda en önemli etkenler arasında. 2014'te toplam otobüs pazarında yüzde 30 pay elde etmiştik. 7 aylık süreç içerisinde bu Pazar payı seviyemizi koruduk. Geçen yıldan farklı olarak ise satış adetlerimizi daha da yukarıya taşıdık. Geçen yıl yılın ilk 7 ayında Temsa 1200 otobüs satışı yapmıştı; bu sayı 120 adet artarak 1320 oldu" dedi.

Şehirlerarası

Dinçer Çelik, bu yılın 7 ayı sonunda ürün segmentlerinde yaşanan gelişmeleri de aktardı. Geçen yılın aynı dönemine göre şehirlerarası otobüs pazarının yaklaşık yüzde 33 büyüdüğüne dikkat çeken Çelik, "Coach pazarında, Temmuz sonu itibarı ile

toplam 978 araç satışı gerçekleşti. Safir, bulunduğu RHD segmentinde yüzde 43 mertebesinde, tüm Şehirlerarasında ise yüzde 28 pazar payı elde etti ve büyümesini devam ettirdi. Bu büyümede Safir VIP aracımız bu farkı oluşturdu. Konforlu, 2+1 koltuklu Safir VIP'e olan talep bizi çok memnun etmektedir. Otogarlarda yolculardan büyük talep gören SAFİR VIP aranan araç haline geldi" diye konuştu.

Şehiriçi

Şehiriçi otobüs pazarının toplam ürün pazarında daralan tek segment olduğunu belirten Dinçer Çelik şunları söyledi: "Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 daralan şehiriçi pazarında, Temsa büyümeye devam etti ve şehiriçi pazarın yüzde 80'ini oluşturan LF segmentinde yüzde 43 mertebesinde, tüm şehiriçinde ise yeni Tourmalin ile birlikte yüzde 36 pazar payı elde ettik. Avenue'nun en düşük yakıt tüketen araç olması ve modern tasarımı ve sağlanan satış sonrası desteği satışına büyük katkı yapmaktadır ve alıcılarını memnun etmektedir."

Midibüs

Dinçer Çelik, midibüs pazarının 2015'in ilk 7 ayında yaklaşık yüzde 13 büyüdüğüne dikkat çekti ve sadece Temmuz ayında yapılan 193 adetlik Prestij SD satışı ile Temsa'nın bu segmentte son 6 yılın en yüksek satışını yaptığını belirtti: "Türkiye de Temmuz-2015 sonu itibarı ile toplam 3000 adete yakın midibüs satışı gerçekleşti. Midibüs pazarının yüzde 65'ini Prestij SD'nin de bulunduğu 27-29 kişilik segment oluşturuyor. Prestij SD kendi segmentinde yüzde 43 mertebesinde, tüm midibüs segmentinde ise, Prestij City ve MD9 LE satışları ile birlikte yaklaşık yüzde 30 pazar payı elde etti. Bu yıl da şu ana kadar Prestij aracı yine yurt çapında en fazla satılan ve talep gören en değerli midibüs oldu. Prestij'in mükthüs yakıt tasarrufu ve sağladığı ekonomî, i pazarda belirleyici olmaya devam etmektedir. Artık Midibüs diyince akla Prestij gelmektedir." ■

17 - 23 Ağustos 2015

Tasıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 5

Amerika'nın 40 eyaletinde 700 civarı Temsa otobüsü her gün sefere çıkıyor

Temsa Miami yollarında

64 ülkeye otobüs ihraç eden Temsa, Amerika'da da Türkiye'nin gururu olmaya devam ediyor. Temsa'nın 700 otobüsü ABD yollarında taşımacılık hizmeti veriyor. Son iki yıldır ABD motorcoach pazarında yaklaşık yüzde 10 civarı pazar payı almayı başaran Temsa'nın TS45 modeli önemli turizm kentlerinden Miami'nin yollarında sefere çıkıyor.

Temsa iç pazarın yanı sıra yurtdışı pazarlarda başından başarıya koşmaya devam ediyor. Üretimini gerçekleştirdiği otobüsleri dünyanın 64 ülkesine ihraç eden Temsa, Amerika'nın zorlu motorcoach pazarının temel oyuncularından biri olmayı başardı. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Türk mühendis ve işçisinin ürünü olan otobüslerin yurtdışında birçok ülkenin yollarında hizmet veriyor olmasının gurur verici olduğunu belirterek, "Ar-Ge birimimiz ile iç ve dış pazarın ihtiyaçlarına ve beklentilerine en uygun ürünleri geliştirdik ve üretimini gerçekleştirdik. Pazarı doğru okumanın ve ihtiyaçları doğru



şekilde belirlemenin katkısıyla iç pazarda son iki yıldır pazar lideri bir marka haline geldik. Temsa'nın başarısı iç pazar ile de sınırlı kalmadı. Avrupa ülkelerinin yanı sıra dünyanın en zorlu otobüs pazarı olarak gösterilen ABD pazarına 2010 yılında ilk adımımızı attık. Beş yıllık süre içerisinde 700 Temsa aracı ABD yollarına çıktı" dedi.

ABD pazarında yüzde 10'luk pay

Son iki yıldır ABD motorcoach pazarında yüzde 10 civarında pazar payı elde ettiklerini belirten Dinçer Çelik, "Şu anda 40'tan fazla eyaletin yollarında Temsa araçları

çalışıyor. Sadece Florida bölgesinde trafiğe kayıtlı araç sayımız 72'dir. Pazardaki başarımızın en önemli etkenlerinden biri de yine yurtdışında ihtiyaçların iyi tespit edilmesi olmuştur. Pazardaki diğer temel oyuncular sadece 40' ve 45' uzunluğunda araçlar sunarken, Temsa 30', 35' ve 45' uzunluğunda olmak üzere toplam 3 model (TS30, TS35 ve TS45) ile 30 koltuktan 56 koltuğa kadar geniş bir yelpaze ile taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarına cevap vermeyi başardı. Bu özelliği ile Temsa, otobüs pazarında, küçük, orta ve büyük gruplar olmak üzere

her çeşit taşımacılık ihtiyacını karşılayacak şekilde konumlandırılmış ürünleri ile rakiplerde bulunmayan sıra dışı bir özelliğe sahip" diye konuştu.

56 koltuklu TS45 araçlarının Miami yollarında hizmete başladığını belirten Çelik, "Miami çok önemli bir turizm kenti. Bu bölgede araç kiralama, grup toplantıları ve tur organizasyonu ile havaalanı transfer hizmeti veren All Tour Transportation şirketinin de tercihi Temsa oldu. Araçlarımızın tercihinde kaliteli tasarım ve yüksek güvenlik düzeyi önemli etkenler oldu" dedi. ■



Temsa Euro 6 HD12

Portekiz yollarında

Temsa'nın Portekiz bayisi Carbus, Euro 6 normundaki 12 metrelik HD12'nin satışını yaptı. Aracı Carbus'un sahibi Vitor Melo, Jorge Alves'e teslim etti.

2006 yılından beri Temsa'nın bayiliğini yürüttüklerini belirten Vitor Melo, "2008 yılında ilk Euro 4 motorlu Safari HD aracının da satışını Jorge Alves'e yaptık. Firma bu aracı turizm taşımacılığında faaliyet gösteren Turexpresso şirketinde kullanacak. Yaklaşık 30 araçlık filosunda bu teslim edilen 4'üncü Temsa aracı oldu. Araç 12 metre ve 55 koltuklu; filonun

özel renklerinde ve iç triminde dizayn edildi. Firma 2010 yılından beri ilk yeni "büyük otobüs" alımını Temsa'dan gerçekleştirdi" dedi.

Yatırımlarımız sürecek

Temsa otobüs yatırımlarına devam edeceklerini ifade eden Jorge Alves, "Temsa araçları yolcularımıza konforlu bir seyahat süreci yaşatmamızı sağlıyor. Ayrıca araçların üst düzey güvenlik donanımları da tercihimizi etkiliyor. 12 metre araçların 55 koltuk kapasitesine sahip olması da işletme sürecinde kazançlarımızın büyümesine katkı sağlıyor. Bütün bu özellikleri yatırım tercihimizde Temsa'nın öne çıkmasını sağlıyor" dedi. ■



Her şehre yakışır

Tourmalin



TOURMALIN yüksek yolcu kapasitesi, rahat ve ferah yolcu bölümü, engelli ansör özelliği ile tüm yolculara güvenli ve kolay erişim sağlıyor. Üniversite, kampüs, havalimanı, belde ve çevre iller gibi orta mesafe seyahatlerinizi artık çok daha keyifli hale getiriyor. TOURMALIN her şehre yakışıyor.

temsa.com.tr



6 » Yolcu Taşımacılığı



Mustafa Yıldırım

TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Aman dikkat!

7 Haziran seçimleri sonrasında oluşan TBMM aritmetiğinden şu ana kadar bir hükümet çıkmış değil. AKP-CHP koalisyonun kurulması aslında ülkemizin yaşadığı bu zorlu süreci atlatabilmesi açısından çok önemliydi. Sağlanabilecek uzlaşıyla oluşacak güçlü bir hükümet, beklenen reformları aslında hızlı bir şekilde hayata geçirebilir ve Türkiye, hem ekonomik anlamda hem de huzur anlamında istediği, beklediği, özlediği seviyeye gelebilirdi. Ancak olmadı; olmadı. Bunun nedenleri daha sonra sonuçlanabilir, ama 24 Ağustos'a kadar yeni bir hükümeti oluşturacak koalisyon kurulabilir mi, bunu bilmek şu an için hiç de kolay değil.

Hep söylenen bir söz var ya, "Siyasette 24 saat çok uzun bir süredir". Evet, gerçekten bunun çok uzun bir süre olduğunu geçmiş siyasi gelişmeler de bizlere gösterdi. Bakalım, sonucunu hep birlikte göreceğiz. Eğer kalan süreçte yeni bir hükümetin kurulması mümkün oluyorsa, daha fazla beklemeden çok hızlı bir şekilde yeni seçimin yapılması; hem ekonomimiz hem de ülkemizde huzurun tekrar tesis edilebilmesi için çok çok büyük önem taşıyor. Çünkü 7 Haziran sonrasında artan terör olayları ile birlikte, siyasi istikrar arayışı ekonomiyi çok olumsuz şekilde etkilemeye başladı.

Ekonomi belirleyici...

Kurlar artıyor, artan kurlar akaryakıt fiyatlarına yeni zamlar, sektörümüze de yeni yükler getirebilir. Üstelik dünyada petrol fiyatları yeniden gerilerken bunları yaşıyoruz. Bütün bu yaşananlar eşliğinde, ekonomide yaşanan her olumsuz gelişme en çok taşımacılık sektörüne yansıyor. Yük ve yolcu taşımacılığının verileri ekonomideki yavaşlamayı veya büyüyen en iyi şekilde gösteriyor.

Sezona yönelik umudumuz

Yük taşımacılığında ihracatta yaşanan düşüşler, üretim sürecinde yaşanan sıkıntıların en önemli göstergesi. Üstelik etrafımızdaki ülkelerde ticaretimiz de giderek daha riskli ve daha yapılamaz hale geliyor. Kendi sektörümüz olan yolcu taşımacılığında görüyoruz ki, hiç de iyi bir dönem yaşamıyoruz. Hep söyledik, bayram ve bayram sonrasında sektörümüz iyi bir sezon yaşamaya yönelik büyük bir umut içindeydi. Ancak bu mümkün olmadı. Üstelik hükümetin kurulamaması ve yeni seçim ortamına doğru gidilmesi de olumsuzluğu arttıran en önemli unsur haline geldi. İyi bir sezon geçirmeyen sektörümüzün kışın yaşayacaklarını tahmin etmek çok da zor değil. Zaten düşen yolculuk talebi sektörümüzün sorunlarını daha da içinden çıkılmaz hale getirecek.

Rekabetin boyutları...

Sıkıntılarımız daha da büyüyecek. Diğer taşıma modları ile rekabetin boyutu da giderek artacak. Bugüne kadar taşımacı dostlarımıza hep tavsiyelerde bulunduk; bıkmadan, usanmadan önerilerimizi dile getirdik. Yine getirmeye devam edeceğiz. Buna bağlı olarak ekonominin üreten ve tüketen her kesimi için çok zorlu bir süreci yaşıyoruz.

Taşımacılar da bu zorlu süreçte daha iyi bir maliyet hesaplaması ile daha kurumsal bir kimlik içerisinde çalışma biçimini hayata geçirmenin öneminin farkına varmalı ve daha sistemli çalışmalı. Birlikte hareket edilerek bu zorlu süreçleri aşmamız mümkün, yoksa gerçekten bu süreçte en büyük yaraları alan sektörlerden biri olacağız. Aman dikkat diyorum ve sektör mensuplarımızı daha mantıklı davranmaya çağırıyorum. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

**Taşıma
Dunyasi**

17 - 23 Ağustos 2015

Demiryollarında 20 milyon yolcu taşındı. Hedef:

Yolcuda yüzde 10, yükte yüzde 15 pay



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Feridun Bilgin, mevcut hatları yenileyip modernize ederek ülkenin demiryolu taşımacılık payını, yolcuda yüzde 10, yükte yüzde 15'in üzerine çıkarmayı planladıklarını söyledi. Ankara-Eskişehir, Ankara-İstanbul, Ankara-Konya, İstanbul-Konya yüksek hızlı tren hatlarında kısa sürede 20 milyonu aşkın yolcu taşındı.

Türkiye ve Ankara için önemli projelerden olan Yeni Ankara YHT Garı inşaatında incelemelerde bulunan Bakan Bilgin, toplam 178 bin metrekare kapalı alan ve 7 kattan oluşan garda, 3 peron, 6 hızlı tren hattının yer alacağını söyledi. Yer altından iki, yer üstünden bir geçişle bağlantı yapılacak yeni garın, Ankaray, Başkentray ile

Batkent, Sincan ve Keçiören metrolarıyla bağlantılı olup, Ankara raylı sisteminin merkezi haline geleceğini anlatan Bilgin, "Tesis, günde 15 bin yolcu kapasitesi, 4 yıldızlı oteli, restoranları, kafeleri, dinlenme salonları, büfeleri, bin 255 araçlık kapalı otoparkıyla hizmete girdiğinde Avrupa'nın en modern hızlı tren garlarından biri olacak. Halen 730 kişinin çalıştığı, yüzde 54 ilerleme sağlanan garımızı, 2016 yılının birinci yarısında hizmete sunmayı hedefliyoruz" dedi.

20 milyonu aşkın yolcu

Bilgin, "Hizmete verdiğimiz Ankara-Eskişehir, Ankara-İstanbul, Ankara-Konya, İstanbul-Konya YHT hatlarında kısa sürede 20 milyonu aşkın yolcu taşındı. Ülkemizi hızlı tren ağılarıyla örmek için gece gündüz çalışıyoruz. Ankara-Sivas, Ankara-İzmir ve Bursa-Bilecik-Ankara YHT hatlarında da çalışmalar sürüyor. Sivas-Erzincan hattının ilk kademesi çalışmasına başlıyoruz" dedi.

Yapımı devam eden Konya-Karaman hızlı tren hattıyla bağlantılı olarak Ankara'yı Adana ve Mersin'e bağlayacak güzergahta da çalışmaların yürütüldüğü ifade eden Bilgin, bu hattın Gaziantep'e uzanacağını, Bahçe-Nurdağ ve Akçagöze-Başpınar varyantında inşaa çalışmalarının devam ettiğini bildirdi.

Yeni nesil tren garları

Bu yılın yatırım programına, Eskişehir-Antalya, Erzincan-Erzurum-Kars, Kırıkkale-Çorum-Samsun, Yerköy-Kırşehir-Aksaray-Ulukışla, Antalya-Konya-Aksaray-Nevşehir-Kayseri hatlarını da dahil ettiklerini anlatan Bilgin, "Edirne-İstanbul hızlı tren hattı için proje yapım işlerinin tamamlanmasını müteakip yapım ihalesine en kısa sürede çıkacağız. Ankara-İstanbul YHT hattını, Yavuz Sultan Selim Köprüsü üzerinden 3. havalimanı ve Halkalı'ya

bağlayacak hattın Anadolu yakasındaki kısmının yapım ihalesine, Avrupa yakasındaki kısmının ise proje ihalesine bu yıl çıkıyoruz. Ülkemizin iki yakasını hızlı tren ağılarıyla bağlarken, hızlı tren hatlarımızı ayrıca yeni nesil tren garlarıyla donatıyoruz" diye konuştu. Bilgin, 2023 yılı vizyonu çerçevesinde 3 bin 500 kilometre yüksek hızlı demiryolu, 8 bin 500 kilometre hızlı ve bin kilometre konvansiyonel demiryolu olmak üzere 13 bin kilometre demiryolu yaparak toplam 25 bin kilometre demiryolu uzunluğuna ulaşılmasını hedeflediklerini kaydetti.

Mevcut hatları yenileyip modernize ederek ülkenin demiryolu taşımacılık payını, yolcuda yüzde 10, yükte yüzde 15'in üzerine çıkarmayı planladıklarını anlatan Bilgin, demiryollarını yenileyip, hızlı tren hatlarını devreye alırken, bu işin en önemli ayağı olan demiryolları sanayisinin de kurulması için gayret gösterdiklerini söyledi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Iğdırlı Turizm Onursal Başkanı,
TOFED Kurucu Üyesi,

Iğdırlı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aras'ın değerli ağabeyi

Hacı Salih ARAS'

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine sabırlar ve başsağlığı dileriz.

Mengerler Ticaret Türk A.Ş.

www.mengerler.com

17 - 23 Ağustos 2015

Tasima
Dunyasi

1942'den beri kaliteli hizmet veriyor

Karadeveci Turizm hızla büyüyor

İzmir-Bodrum taşımacılığı ile sektöre giriş yapan “Karadeveci” markasını oluşturduğu 1942 yılından bugüne yeniliklerle yolcu taşımacılığı hizmeti vermeye devam ediyor.

Milası Karadeveci ailesinin kurduğu Karadeveci Nakliyat, “Bölgemize de faydamız olsun” diyerek başladıkları Bodrum-İzmir hattında tamamı kendisine ait araç filosuyla hizmet veriyor ve gerçekleştirdiği birçok organizasyonla sektörüne öncü kuruluş olarak yön verirken; Karadeveci Travel, Karadeveci Rent A Car ile müşterilerine sorunsuz seyahat imkanları sunmaya devam ediyor. Son teknoloji ile donatılmış konforlu VIP araçları, minibüs, midibüs, otobüs ve binek araçları portföyü ile filo kiralama, günlük kiralama ve şoförlü transfer hizmetlerinde konusunda deneyimli ve eğitim almış personeller eşliğinde önemli iş toplantıları, kişiye özel transferler, havaalanı transferleri ve tüm VIP organizasyonları en iyi şekilde koordine ederek hizmet sunuyor.

Karadeveci, 2004 yılından itibaren Karadeveci Turistik İşletmeler Ticaret Ltd. Şti. bünyesinde Karadeveci Travel'i kurdu. Sınırsız ve koşulsuz müşteri memnuniyetini hedef edinen firma, konusunda uzman ekibiyle müşterilerine çeşitli çözümler sunuyor.

Asıl görevi konforlu ve kaliteli organizasyonlar yaratmak olan Karadeveci Travel'in verdiği hizmetler arasında, vize takip işlemleri, yurtiçi ve yurtdışı turları, fuar- kongre organizasyon ve taşımacılığı, otel rezervasyonları, bayi toplantıları bulunuyor.

Şirket sahibi Hakkı Karadeveci, “Koşulsuz müşteri memnuniyeti hedefimize, her gün yeni halkalar

eklemeye çalışıyoruz. Araçlarımızda seyahat severlere 10 inç ekranlar, Karadeveci Gurme ikramlarımızla en üst düzeyde konfor sunuyoruz. Kişiye ve keyfe hitap eden kampanyalarımız oluyor. Sezon başında İzmir-Bodrum gidiş dönüş bileti alanlara 2 gece otel konaklaması hediye ettik. Değişik kampanyalar sunmaya devam edeceğiz. Seyahat acentemiz, İzmir-Bodrum, İzmir-Bulgaristan hattıyla birbirinden ayrı olarak hizmet veriyor. Önel Karadeveci'nin onursal başkanlığında, aile bireylerinin tamamı, birimlerin başında faaliyet gösteriyor.

Firmamız yurtiçi ve yurtdışı çıkış belgelerine sahip olması nedeniyle de çok tercih ediliyor” dedi.

İzmir'den Girit'e Aktarması “Girit Turu”

Yoğun iş temposu içerisinde, organizasyonlar için harcanan zaman ve iş yükünün ağırlığını bilen Karadeveci, son olarak, charter özel uçuşu ile Kurban Bayramı'na özel İzmir-Girit arası direkt uçuşla gerçekleştirecek olan Girit turu düzenliyor.

Henüz çok yeni satış çıkmasına rağmen yüzde 40 doluluk oranına ulaştıklarını belirten Hakkı

Karadeveci, yüksek hizmet kalitesiyle oldukça iddialı olduklarını, cesaret isteyen bir işe imza attıklarını söyledi. ■



Bilginet, 10 Numara Fiat Programı üyelerini e-ticarete taşıyor

Fiat'ın ticari araç sahiplerine özel ve sadece onların isteklerine göre düşünülmüş sadakat platformu olan 10 NUMARA Fiat Programı üyeleri, 1 Ağustos 2015 tarihinden itibaren, “Hepimiz için E-Ticaret” sloganıyla KOBİ'lerin ve iş dünyasının yanında, onlar için çözümler üreten Bilginet'in sunduğu avantajlardan yararlanabilecekler.

Bilginet, program kapsamında bünyesinde bulunan ve 5 ayrı segment için hazırlanmış olduğu yeni nesil e-ticaret paketlerini, web sitesinde ilan ettiği kampanya fiyatının üzerinden ekstra uygulayacağı yüzde 30 indirimle, 10 Numara Fiat'lılarla buluşturacak.

Yeni nesil e-ticaret paketlerinde; sınırsız trafik, e-mail hesabı, sınırsız web alanı, sınırsız depolama hizmeti ve sınırsız ürün çeşidinin girişine imkân tanıyan bir altyapı sunan Bilginet'in sunduğu bu avantajlardan yararlanabilmek için, 10 Numara Fiat Programı üyesi olmak yeterli.

“Trafikte her an, sorumlu davran!”

SULTAN MEGA VIP

Özel tasarım deri ve kumaş kombineli sık yolcu koltukları, görüş açısını artıran geniş yan ve ön camlar, güçlü klima ve multimedya sistemleriyle Sultan Mega VIP, üstün konforla yolcularının hizmetinde.

Güç ve performansta rakip tanımayan Sultan Mega VIP, güçlü motoru ve yüksek tırmanma kabiliyetiyle rampalarda hep birinci.

Üstün donanımlarıyla göz dolduran Sultan Mega VIP, ABS ve tam havalı fren sistemi, geri vites ikaz sesi ve geri görüş kamerasıyla güvenlikten asla ödün vermez.

2+1 düzende toplamda 25+1+1 koltuk yerleşimi sunan Sultan Mega VIP, düşük işletme maliyeti ve ekonomik yakıt tüketimiyle **sadece tasarımda değil, tasarrufuyla da VIP.**

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

Otokar

Gündem » 7



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Seçimin taşımacılığa etkileri

O kuyucularımız bilirler ki, biz taşımacı gazetesi olmanın gereklerine uymaya çok dikkat ederiz. Her ne kadar iyi ve önemli olsa da, beğenilmek istenen bazı kişiler çok memnun olacak olsa da, taşımacılık dışı konular bizim gazetemizde yer bulmaz. Bu tutum, köşe yazarlarımız için bağlayıcı olmasa da onlar da büyük ölçüde buna göre yazarlar. Ben kendi köşemde buna titizlikle uyuyorum.

Yazının başlığını görenler buna aykırı bir durum hissetmiş olabilirler ama öyle değil. Asla siyasi bir yazı yazmayacağım, ancak taşımacılık faaliyeti de Türkiye'nin genel ortamı içerisinde yapılan, bu ortamdan çok etkilenen bir faaliyet olup siyasetin ve ekonominin konuları taşımacıları çok yakından ilgilendirir. İşte bu kadıyla yazmaya çalışacağım.

Genel durum

Ülkemiz yerel seçimler, Cumhurbaşkanlığı seçimi ve son olarak da genel seçimleri yaşadı. Tam buna 'son' derken, yeni bir döneme gider gibiyiz. Her ne kadar yeni bir seçime gidilmesini önleyecek koalisyon seçenekleri henüz tam tüketilmiş olmasa da ülkemizin bir erken/tekrar bir seçim ortamına gittiğini söyleyebiliriz

Seçimin etkileri

Seçim dönemi her zaman bir belirsizlik içerir. Bu da genel siyasi ortamda ve ekonomide riskler getirir; ekonomide yaşanan ve yaşanacak olumsuzluklar taşımacıyı şüphesiz ki etkiler.

Bu hem bir sonuçtur, hem de önceden yatırım kararlarında hesaba katılması gereken bir uyarı gibidir. Bir hükümetin kurulamamış olması, tekrar bir seçime gidilecek olması, zaten yavaşlamış olan ekonomiyi biraz daha yavaşlatacaktır. En azından genel ekonomi küçülmese de zaten azalan ekonomik büyüme iyice azabilecektir. Yeni yatırımların azalması, yabancı girişinin zayıflaması, eski yabancılardan ülkeden ayrılmasına bağlı olarak dövizde artışlar yaşanabilecektir. Bu da ithalata dayanan ürünlerde maliyetlere mutlaka yansiyacaktır.

Taşımacılıkta ekonomi etkisi

Önümüzdeki dönemde zorunlu olmayan seyahatlerde kısmen azalma yaşanacaktır. Yani seyahat talebi azalabilecektir. Turizm taşımacılığında bu yaz kısmen yaşanan gerileme tüm taşıma türlerinde hissedilir olacaktır.

Bu da talebin ve dolulukların ve seferlerin azalması demektir. Genel olumsuzluklara bir de, tabii ki sezonun olumsuzluklarını ekleyebiliriz. Bu durum araç alım fiyatlarında artış yaşanmasına yol açabilir. Bunun maliyetlere etkisi yanında daha da önemli akaryakıtta yaşanabilecek artışlar, akaryakıt fiyatlarının dövizle bağlı olarak artması söz konusu olacaktır.

Buna bir de dünya konjonktüründen kaynaklanacak akaryakıtın döviz fiyatı eklenecek olursa işler daha da karışabilir, daha da zorlaşabilir. İşte, böylesine imkanı olanların taşımacılara destek olması beklenebilir. Terminal ücretlerinin artırılmaması, hatta düşürülmesi bir faktör olabilir. Bir de yeni araç alımının üreticiler ve ithalatçılarla kolaylaştırılması beklenebilir. Şüphesiz ki zaten daralan ekonomi ile satışları düşen üretici ve ithalatçılar da bunu isterler, ancak yabancı kaynaklı fiyat artışlarının onların ellerini kollarını bağlaması ya da en azından işlerini zorlaştırması da söz konusu olacaktır. Bu yönüyle da onları anlayışla karşılamak gerekir.

İstanbul'da tahdit

Bazı taşımacıların adını koymaktan çekindikleri rant talepleri ortamı etkilemiş görünüyor. Plaka satışları ile gelir eldesini ranttan başka açıklamak mümkün değildir. Yoksa rant olmayan neyi satıyorlar ki? Plakayı satın alan kişi sektörden çıkmış olacak. Bunun bedelini ise sektöre yeni giren kişi ödeyecek; yüksek maliyetlere katlanma yoluyla.

Siz sektör dışındakilerin mi, sektör içindikilerin mi menfaatinin düşürsünüz? Sektörden çıkanları bir daha görmeyeceksiniz. Bedel ödeyerek sektöre girenlere bunu nasıl açıklayacak, onların yüzlerine nasıl bakacaksınız? Belki siz de ileride rantıye olacaksınız diyerek onları da kandırabilirsiniz. Ekonominin zor günlerinde taşımacıları zora sokan rant uygulamalarından kaçınılmalı. Tahdit ve benzeri engeller kaldırılarak taşımacıların ortamının iyileştirilmesine özen gösterilmelidir.

Yük taşımacılığı

Yolcu taşımacılığında bazı seyahatler zorunlu olduğundan ekonomik daralma birbir talebe yansımaz, ancak gerek yurtiçi, gerekse yurtdışı yük taşımacılığında ekonomi ile ilişki daha doğrusaldır. İthalat ve ihracatın azaldığı, yerli üretim ve tüketimin düştüğü dönemlerde taşımacılığın azalması da kaçınılmazdır. Bu da zaten azalan ya da kısmen zorlaşan yük taşımacılığının daha da zorlaşması anlamına gelebilir; bu yönüyle onların da dikkatli olmaları gerekir.

Bir haber

Geçenlerde, bir gazetede, şoförlerin en çok işsiz kaldığı, iş aradıkları mesleklerden olduğu haberini okumuştum. Bu durum yukarıda açıklanan gerçeklerin şimdiden var olduğu anlamına gelebilir. Ekonominin bozulmasına bağlı olarak daha çok şoförün işsiz kalması ve iş araması gündeme gelebilir... Bu da sadece taşımacıların değil, onların çalışanlarının da bu durumdan etkilendikleri anlamına gelmez mi? Ancak burada şöyle bir ilişkiyi de ifade etmek isterim: her ne kadar bazı şoförler işsiz kalmışlar ise de bazı taşımacılar da şoför bulamamaktan şikayet ediyorlar. Tabii ki bu ikincilerin şikayeti şoför bulamamak değil, nitelikli şoför bulamamak. Böyle olunca da işsizlik yanında nitelikli şoför sorununun da olduğu; bunun da ayrıca dikkate alınması gerektiği gözden kaçmamalı. ■

8 » Otomotiv



Mercedes-Benz Türk'ten Ağustos ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Ağustos ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 1,08 sabit faiz oranı ile 9.371 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,39 sabit faiz oranı ile 2.715 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Tüm kamyon tipleri için hazırlanan kampanya kapsamında, 1 yıl ve üstü Mercedes-Benz Kasko paketi tercih eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,91'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2.642 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,28'den başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.134 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

Binek otomobiller ve ikinci el kamyonlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Ağustos kampanyası kapsamında binek otomobillerle ikinci el kamyonlara da ilginç öneriler sunuyor. Kamyon müşterileri için hazırlanan servis kampanyası kapsamında yağ filtresi, su ayırıcı filtre, yakıt filtresi, hava kurutucu filtre ve hava filtresinden oluşan Beşi Bir Yerde Filtre Paketi ile motor yağı değişimi işçilik dahil 1.000 TL + KDV sabit bakım fiyatı ile sunuluyor.

Geniş haber: www.tasimadunyasi.com kampanyalar bölümünde. ■

Türk Pirelli,

Filo kiralama yöneticileriyle buluştu

Türk Pirelli, '2015 Filo Kiralama Yöneticileri Buluşması'nı İstanbul'da gerçekleştirdi. Türk Pirelli yöneticileri ve filo kiralama yöneticilerinin katıldığı toplantıda lastik sektörü ve geleceği konuşuldu.

Türk Pirelli Ticaret Direktörü Livio Magni, Satış Müdürü Ömer Atabek ve Pazarlama Müdürü Erkal Özüürün tarafından yapılan sunumlarla 2014 yılı değerlendirildi, 2015 yılı hedef ve stratejileri yöneticilerle paylaşıldı.

2012 Kasım ayında yürürlüğe giren kış lastiği yönetmeliğiyle beraber kış lastik pazarında ciddi bir artışın yaşandığına dikkat çekildi.

Toplantıda, filo satışlarında da kış lastiklerinin payının arttığının gözlemlendiği belirtilirken, 2014 yılı sonu itibarıyla filo satışlarının yüzde 71,4'ü kış lastiği, yüzde 28,6'sı ise yaz lastiği olarak gerçekleştiği bilgisi paylaşıldı. Pazarda en çok tercih edilen kış ölçüleri ise 16 ve altı jantlarda yüzde 14,1 ile '205/55R16' olurken, 17 ve üstü ölçüye sahip Premium segmentte ise yüzde 20,6 ile '225/45R17' olduğu bilgisi de verildi. ■

ZF Openmatics'ten

Otobüsler için yeni uygulamalar

ZF Openmatics'in telematik çözümleri yolcular için otobüs yolculuğunu mümkün olan en konforlu, farklı ve eğlenceli kılacak uygun ve popüler uygulamalar sunuyor. Yazılım ve donanımın bir arada sunulduğu yeni uygulama "Roadcaster", bunun mükemmel bir örneğidir.

İlk olarak, filmler, televizyon programları, müzik, haberler ve yol bilgileri gibi farklı multimedya içeriklerinin mobil cihazlar üzerinden yayınlanmasını sağlar.

İkinci olarak, bu uygulama kullanıcının bir tablet ya da akıllı telefon aracılığıyla farklı seçenekler arasında kolaylıkla gezinmesini sağlayan bir çeşit dijital uzaktan kumandaya sahiptir.

Üçüncü olarak, "Roadcaster" ayrıca

araç içerisinde tam donanımlı internet bağlantısı sağlar.

Openmatics'in paket halinde ya da ayrı ayrı sunduğu bu çığır açan fonksiyonlar, "Vote the Bus-Otobüsü oyla" gibi eklenebilen uygulamalarla geliştirilebilir. Eklenebilen bu uygulama, güncel anketleri kolay ve hızlı bir şekilde yapmak, uygulamak ve analiz etmek için kullanılabilir; böylece işletmeciler, örneğin, yolcu memnuniyeti ve şehir merkezi ya da etkinliklerin gördüğü ilgiyi kontrol edebilir.

ZF Openmatics uzun bir süredir toplu taşıma işletmelerine, hem taşımacılık faaliyetleri hem de araç kullanımına ilişkin sabit masrafları düşürmeleri için kapsamlı ve sürekli artan uygulamalarla yardımcı oluyor. ■

Taşıma Dünyası

Brisa, ilk yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı

Brisa, % 5 artışla 823 milyon TL gelir elde etti

Brisa, Ocak-Haziran 2015 dönemini kapsayan 2015 yılı ilk yarıyılında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla tüm kanallarda toplam satışlarında adetsel olarak yüzde 8 ve ciroda yüzde 5 artış kaydetti. 2015 yılı ilk yarısında şirketin faaliyet kârı da 100 milyon TL ve net kârlılığı 62,5 milyon TL olarak gerçekleşti.

2014 yılı ikinci çeyrek sonuçlarıyla karşılaştırıldığında, 2015 yılı ikinci çeyrek döneminde, Brisa tüm kanallardaki toplam satış performansı, adet bazında yüzde 10 ve ciro bazında yüzde 9 büyümeye kaydetti. Brüt kârlılık ise geçen yılın aynı dönemine göre 2 puan arttı.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, 2015 yılı ilk yarıyıl sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "2015 yılında Brisa olarak



güçlü performansımızı sürdürüyoruz. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yurtiçi satış adetlerimizi yüzde 13 arttırırken, tüm kanallardaki satış adetlerimizi yüzde 8 artırdık. Net satışlarımızda ise yüzde 5 oranında artış kaydettik. Faaliyet kârımız 100 milyon TL'ye ulaştı. Türkiye lastik pazarı geçen yıla göre yüzde 17,4 oranında büyümeye kaydetti ve yaklaşık 10,6 milyon adede ulaştı. Büyüme oranı binek

ve hafif ticari araç lastiklerinde daha yüksek, ağır ticari araç lastik pazarında ise daha sınırlı gerçekleşti. Avrupa lastik pazarında ise, Lassa satışlarımızla yüzde 12 oranında artış kaydettik. Lassa'nın yılın ilk 6 ayındaki bu önemli performansını daha da yukarıya taşıyacak ve markamızı uluslararası pazarlarda güçlendirecek önemli yatırımlarımızı da hayata geçirmeye başladık." ■

Arda Turan, yılın en sağlam anlaşmasına imza attı

Lassa "En Sağlam"ları belirledi

Lassa desteğiyle Türkiye Spor Yazarları Derneği üyeleri tarafından belirlenen Futbolun "En Sağlam 11"i NTV Spor tarafından canlı yayınlanan törenle ödülleri kavuştu. Spor Toto Süper Lig 2014-15 Süleyman Seba Sezonu'nun "En Sağlam 11"i şu isimlerden oluştu:

En Sağlam Kaleci: Fernando Muslera

En Sağlam Defans: Gökhan Gönül, Semih Kaya, Egemen Korkmaz, Caner Erkin

En Sağlam Orta Saha: Gökhan Töre, Selçuk İnan, Emre Belözoğlu, Wesley Sneijder

En Sağlam Forvet: Burak Yılmaz, Demba Ba "Taraftarın En Sağlamı" ödülünü Gökhan Töre alırken Cüneyt Çakır ve ekibi "Yılın En Sağlam Futbol Adamları" olarak ödüllendirildi. Hakemler ödülünü Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış'tan, Töre ise Brisa Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Levent Akpula'tan aldı. Galatasaraylı oyuncuların temsilen Hamza Hamzaoğlu'na Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay ödül verdi.

Barcelona'dan sonra Arda Turan

Galanın sürpriz konuğu Arda Turan, geceye damga vuran isimler arasındaydı. FC Barcelona'ya sponsor olarak Türk spor tarihinde bir ilke imza atan Lassa, kulübün flaş transferi Arda Turan'la da sözleşme imzaladı. Lassa ile Arda Turan arasındaki işbirliği anlaşmasının imza töreni galada gerçekleştirildi. 1 Eylül tarihi itibarıyla dünya lastik pazarı lideri Bridgestone Corporation'ın Avrupa Bölgesi'nde Kıdemli Başkan Yardımcılığı pozisyonuna atanan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, imza töreninin ardından Arda Turan'a

"Yılın En Sağlam Transferi" ödülünü de takdim etti.

Arda Turan, bu anlaşmayla iki yıl boyunca Lassa'nın uluslararası marka elçisi oldu. Başarıyla yoluna devam eden ve sağlam bir şekilde ilerleyerek futbolunu zirveye taşımayı sürdüren Arda Turan, bu anlaşmayla "Sağlamsa Lassa" kampanyasının da yeni yüzü oldu.

Arda Turan, "Bu hayallerimin Lassa'nın 'Sağlam Basacaksın Bu Hayatta' vizyonuyla da örtüştüğünü görmekten çok mutluyum" derken Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, bu birliktelikten hem uluslararası yolculuğunda önemli yatırımlar yapan Lassa'nın, hem geleceğe daha sağlam hazırlanmak isteyen Arda Turan'ın hem de yükselen bir marka olarak Türkiye'nin büyük fayda sağlayacağına inandığını vurguladı. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Ucuz, pahalıdır.

Hiç bir mesleğin ve ona ait detayların çok kısa sürede öğrenilebilmesi mümkün değildir. Bu nedenle meslek erbaplarına ödenen bedel göze batmamalı, göz kalmamalı. Ancak günümüzde, işinin ehli olan kişilere gereken nezaket ve saygı ile hak ettikleri bedel ve ödülü vermek yerine, artık daha ekonomik - bana göre "ucuz"- kişiler ile çalışmayı tercih ediyor; ondan sonra da çekilen sıkıntı ve yapılan ceremelerden yakınılıyor. Bunun dışında bir zihniyete sahip olanlar, kalitenin yanı sıra maksimum kazancı ya da dönemine göre minimum zararı yakalayabiliyorlar.

Geçenlerde, geçmişte kader birliği yaptığım bir arkadaşım, her ikimizin de çok iyi tanıdığı ve sevdiği bir müşteriye uğradığında, müşterinin çalışanlarının yaptığı hataların bedeli olarak iki ayrı kuruma oldukça büyük cezalar ödemek durumunda kaldığını, bundan dolayı, düştüğü duruma çok üzülüğünü söyledi. O kişiyi yakından tanıyan biri olarak, ehil adamlar çalıştırmadığı sürece daha pek çok cezaya çarptırılmasının sürpriz olmadığını söyledim.

Arkadaşım, bir süre düşünüp, olayı kafasında kurguladığında "haklısın galiba" dedi.

Kim hayatını, ehil olmayan bir hekime teslim eder ki veya kendinizi ve ailenizi taşıyan aracın direksiyonunu ehil olmayan birine teslim eder misiniz? Ederseniz, emin olun ki bu, zaman, kaynak, kan ve can kaybına neden olur. Milli servete, bu ülkenin kaynaklarına yazık etmek olur sadece...

Çevremizdeki pek çok insan "İşimiz = Hayatımız" olarak kabul ettiğini söyler. Eğer böyleyse işletmelerin az önce verilen örnekler kadar hassasiyetle ehil kişilere teslimi gereklidir. Çünkü her bir işletme için performans ve verimlilik günümüz koşullarında dikkat edilmesi gerekli hususların en başında gelir.

Hepimizin ağzından düşmediği, "Ekmeğin aslanın ağzında değil midesinde" lafındaki ekmeği, aslanın midesinden alabilmek, ancak kurumsallaşmış şirketlerde, nitelikli ve birikimli olan işinin ehli kişilerden oluşmuş ekiplerin başarabileceği bir mezyet olmuştur. Nitelikli mal ve hizmet üreten şirketlerde kaliteli eleman bulmak ve yetiştirmek zaman, para ve emek isteyen zahmetli bir iştir ve hiç de azımsanmayacak bir enerjiyi gerektirir.

Sektörümüzde kullanılan ürünler, teknolojidir, pahalıdır ve elbette kaliteli olmalıdır. Böyle bir ürünü alacak müşteri ise kesinlikle muhatabını tanımak ister. Elinde çantası ile her gelenden değil ürün satın almak, yanına bile sokmaz. Ürün satacak kişinin ürüne ve piyasaya ait her türlü bilgiye haiz olmasını hem kendi ürününe, hem de rakiplere ait bilgiler ile donanımlı olmasını bekler. Satış sonrası için de ürününü ehil olan kişilere teslim etmek ister.

Ne yazık ki, bazı şirketlerde personel devir hızına yetişmek mümkün değil. Kadroları ne kadar da hızla değişiyor. Bu şirketlerde zamanını ve enerjisini ve motivasyonunu kaybeden çalışanlara yazık olduğu kadar bu insanlar için yapılan yatırımlara da yazık oluyor.

Bu tarz şirketlerin yöneticileri, gerçekten kendilerini sorguluyorlar mı acaba?

Seçtikleri çalışanlar mı yetersiz? Ki, öyleyse önce bu kadar isabetsiz insan seçtikleri için yine öncelikle kendilerini sorgulamalılar!

Değilse, bir ekip oluşturamayacak ve bir ekibi yönetemeyecek kadar basiretsiz oldukları halde neden o makam ve mevkileri hala işgal ederler ki?

İnsanların üzerine basarak, ezerek onları öğütürsek, ne kadar daha hayatlarını idame ettirebilirler acaba? ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Sayı: 197 17 - 23 Ağustos 2015

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.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtlak Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelilerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafları her

tişli telif hakkı **Pivot**

Yayınları ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterecek dahi iktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR

17 - 23 Ağustos 2015

Mercedes-Benz Türk,

TBF ile 2018 yılına kadar el ele

Türk Milli Basketbol Takımları resmi sponsorluğunu 2001 yılından bu yana sürdüren Mercedes-Benz Türk, sponsorluk sözleşmesini 2018'e kadar uzattı. Bu anlaşma kapsamında; özel tasarlanan Milli Takım otobüsünün yanı sıra, otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan dev bir Mercedes-Benz filosu da Türkiye Basketbol Federasyonu'nun hizmetine sunuldu.

24 araçlık filo tahsis edildi

Türkiye'yi tüm dünyada başarıyla temsil eden Milli Basketbol Takımları'nın güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat etmeleri için yeni dönemde Türkiye Basketbol Federasyonu'na 1 adet Travego Milli takım otobüsü, 1 adet S-Serisi, 3 adet E-Serisi, 2 adet ML-Serisi, 6 adet C-Serisi, 7 adet B-Serisi, 3 adet Vito, 1 adet Sprinter olmak üzere toplamda 24 yeni araç tahsis edildi.

2015 FIBA Erkekler Avrupa Basketbol Şampiyonası kampı öncesinde imza törenine Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Harun Erdenay, A Milli Takım Teknik Direktörü Ergin Ataman, Milli Takım oyuncular, Mercedes-Benz Türk

Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri katıldı.

Mercedes-Benz Türk olarak 2001 yılında başlatılan Türkiye Milli Basketbol Takımları sponsorluğunu gururla sürdürdüklerini belirten Mercedes-Benz Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Süer Sülün, "Bu işbirliği, türünün en istikrarlı ve uzun süreli örneklerinden biridir. 14 yıldır iyi gün, kötü gün demeden Milli Takımlarımızın resmi sponsoru olarak yanında olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz ve bu başarılı takımlara desteğimizi sürdüreceğiz. Mercedes-Benz Türk ailesi olarak tüm sporcularımızın ve federasyonun başarılarının artarak devam

etmesini temenni ediyoruz. 2015 FIBA Erkekler Avrupa Basketbol Şampiyonası'nda Milli Takımımıza başarılar diliyoruz."

Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Harun Erdenay, "Mercedes-Benz ile devam eden birlikteliğimizi 2018 yılına kadar uzatıyoruz. Mercedes-Benz gibi önemli bir markanın desteğini yanımızda hissetmek Milli takımlarımız ile birlikte tüm federasyon çalışanları için çok değerli" dedi. ■



Bursalılar gezi konforunu Mercedes ile yaşayacak

Bursa Büyükşehir Belediyesi, gerek şehir içi gerekse şehir dışı kültürel etkinlik ve gezilerde kullanılan 26 yaş ortalamasına sahip otobüslerin yerine son model konforlu 26 adet yeni Mercedes otobüs aldı. Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, yeni araçlardan 8'inin geldiğini ve kısa süre içinde tamamının teslim alınacağını belirterek, tek amaçlarının Bursalılara hizmetin en kalitesini vermek olduğunu söyledi.

Yeni stadyum, belediye binası, Bilim Teknoloji merkezi gibi anıtsal eserleri bir bir Bursa'ya kazandırırken, doğrudan vatandaşları ilgilendiren sosyal hizmetlerde



de hizmet çıkmasını en üst seviyeye çıkaran Büyükşehir Belediyesi, bu doğrultuda hizmet araçlarını da yenilemeye devam ediyor. Sosyal ve kültürel etkinliklerde kullanılan ve yaş ortalaması 26'yı bulan otobüslerin yerine 48'er kişilik 26 adet son model Mercedes marka otobüs alındı. Yeni alınan otobüslerden 8'i teslim alınırken, diğerlerinin kısa sürede Bursa'ya gelmesi

bekleniyor.

Vatandaşların yaşadıkları kenti ve ülkeyi tanımaları için sosyal kültürel etkinlikleri düzenlendiğini ancak eski araçlarla bu hizmetin sağlıklı verilemediğini hatırlatan Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, "Bu nedenle daha çık dışından hizmet alımı yapıyorduk. Ancak artık kendi araçlarımız gelmeye başladı. Donanımları, yakıt tüketimleri ve çevre dostu motorları ile her türlü konfora sahip araçlarımız artık Bursalılara hizmet vermeye başlıyor. Bu araçlarla 16 milyon TL'lik yeni bir araç parkına sahip olduk. Halkımız her şeyin en iyisine en kalitelisine layık" dedi. ■



İkinci yarıyı hazırlığını bayileriyle yaptı

Mercedes-Benz Türk, liderliğini koruyacak

Mercedes-Benz Türk, bayileri ile birlikte kamyon ürün grubu bazında yapılan çalışmaları, sektörlü ve marka performansını, İzmir Çeşme'de düzenlenen bayi toplantısında değerlendirdi. Yıl içinde birçok toplantı ile bir araya gelen kamyon ürün grubu çalışanları, bu geniş katılımlı geleneksel toplantıda yılın ilk yarısını değerlendirip, ikinci yarıya ilişkin programı gözden geçirdiler.

Bayi toplantısında, Mercedes-

Benz Kamyon Grubu'nun Türkiye pazarındaki faaliyetleri değerlendirildi. 31 bayiden katılan bayi yöneticileri, satış müdürleri, birinci ve ikinci el bayi satış danışmanları, Türkiye ve dünya genelinde sektördeki gelişmeler, Mercedes-Benz markasının pozisyonu ve geleceğe yönelik hedef ve projeleri hakkında bilgilendirildiler. Mükemmelliğe adanarak çalışmalarını sürdüren Mercedes-Benz Türk bayi teşkilatı, 180 kişinin katıldığı bu toplantıyla

2015 yılı sonu itibarıyla kamyon pazarında rekorlarına bir yenisini daha eklemeye hazırlandılar.

Türkiye'nin her yerinden kamyon ekiplerini bir araya getiren bayi toplantısında, Mercedes-Benz Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Mercedes-Benz bayi yönetici ve çalışanlarına sıkı işbirliği ve özverili çalışmalarından dolayı teşekkürlerini iletti. Özbayır ikinci yarıyı ile ilgili şunları söyledi: "Pazardaki tüm belirsizlik ortamına rağmen ekip olarak koyduğumuz

hedeflere ulaşacağımıza inanıyoruz. Amacımız 2015 yılının sonunda satış rakamlarımızı yukarıya taşıyarak pazardaki güçlü konumumuzu perçinlemektir. Bu hedeflere ulaşmada satışta kuvvetli bayi teşkilatımız, satış sonrasında Müşteri Hizmetleri'miz, 2.El'de TruckStore ve finansmanda Mercedes-Benz Finansman Türk operasyonlarımız güvencemizdir." ■



Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında 3 lojistik şirketi var

Kayra Uluslararası Nakliyat, Kalyoncu Nakliyat Turizm, MTS Uluslararası Nakliyat...

TOBB öncülüğünde, TEPAV ve AllWorld Network işbirliğinde yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri yarışması "Türkiye 100" sonuçlandı. Lojistik sektöründe en hızlı büyüyen 100 şirket arasında Kayra Uluslararası Nakliyat, Kalyoncu Nakliyat Turizm, MTS Uluslararası Nakliyat girdi. Seyahat acentesi olarak Setva Turizm, Biletal İç ve Dış Turizm, otomotiv grubunda ise Farba Otomotiv, Cryocan Basınçlı Kaplar 100 şirket arasında yerini aldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, TEPAV ve AllWorld Network işbirliğinde yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen

şirketleri yarışmasında dereceye giren firmalara ödülleri İstanbul Çırağan Sarayı'ndaki törenle verildi. Çok sayıda işadamlarının katıldığı gece renkli görüntülere sahne oldu. Yarışmanın birincisi 2011-2013 döneminde satış gelirlerini yüzde 8.754 oranında artıran Maren Maraş Elektrik oldu.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "Teröre karşı verilecek mücadelenin bir parçasını da ekonomi oluşturur. Huzur olmadan ticaret, ticaret olmadan da zenginlik olmaz. Huzur-ticaret-zenginlik ancak bir arada olduğunda mümkündür" dedi. Girişimciliğin Türkiye'de daha çok desteklenmesi ve takdir edilmesi gerektiğine işaret eden Hisarcıklıoğlu, herkesin garanti işe baktığını, kimsenin

risk almak istemediğini, bu algının değiştirilmesinin zorunlu olduğunu söyledi.

100 şirketin toplam cirosu 2.7 milyar dolar

M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 100 şirketinin rakamsal görünümü hakkında da bilgi verdi. Söz konusu 100 şirketin toplam cirosunun 2,7 milyar dolar, ortalama şirket cirosunun 25 milyon dolar, şirketlerin, 2011-2013 döneminde ortalama büyüme oranının yüzde 358 olduğunu belirterek, şirketlerin büyüme hızının Türkiye ekonomisi milli gelir artış hızından 15 kat daha yüksek olduğunu vurguladı. Hisarcıklıoğlu, bu şirketlerde toplam çalışan sayısının yaklaşık 18 bin, şirket başına ortalama çalışan sayısının 165 olduğuna dikkat çekti. ■

Taşıma, turizm ve otomotiv sektöründe ödül alan firmalar

Kara taşımacılığı ve boru taşımacılığı alanında hizmet veren **Kayra Uluslararası Nakliyat**, 2013 yılında 10-20 milyon dolar arasında ciroya sahip şirket olarak ödülünü aldı.

Setva Turizm seyahat acentesi, tur operatörü 1 milyon dolardan az ciroya sahip şirket olarak ödül aldı.

Biletal İç ve Dış Ticaret seyahat acentesi, tur operatörü ve diğer rezervasyon ile ilgili

hizmet faaliyetleri ile 5-10 milyon dolar ciroya sahip şirket olarak yerini aldı.

Farba Otomotiv motorlu kara taşıt imalatı bölümünde 50-100 milyon dolar ciroya sahip şirket olarak ödülünü aldı.

Kara taşımacılığı ve boru taşımacılığı alanında **Kalyoncu Nakliyat Turizm**, 100-200 milyon dolar ciroya sahip şirket olarak ödül aldı.

Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetleri bulunan **MTS Uluslararası Taşımacılık** 50-100 milyon dolar ciroya sahip şirket olarak ödül aldı.

Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı yapan **Cryocan Basınçlı Kaplar** 5-10 milyon dolar ciroya sahip şirket olarak ödül aldı.



Karayolu taşımacılığı sektörüne geniş ürün yelpazesi ile hizmet veren Scania, sektörde "kırkayak" olarak tabir edilen efsanevi 8x2 kamyonlarının geri dönüşü ile ürün gamını daha da zenginleştiriyor.

Scania'nın yakıt ekonomisini minimuma indirerek düşük işletme maliyetleri ile müşterilerinin karlılığının artması ve devamlılıkları için gerçekleştirdiği çalışmaları sonucu ortaya çıkan 8x2 kamyonlar Scania yetkili satıcılarındaki yerlerini alıyor. Geçtiğimiz aylarda yeni inşaat serisinin tanıtımını gerçekleştiren Scania, bu kez de müşterilerinin karşına yenilenmiş ve farklı kullanımlara yönelik özelleştirilmiş 8x2 kamyonları ile çıkıyor.

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, mevcut ürün gamlarını 8x2 araçların yenilenmesiyle daha da güçlendirdiklerini belirterek, "8x2 kamyonlar bugün bireysel kullanıcıların yanı sıra sebze-meyve taşımacıları, balıkçılar ve akaryakıt firmaları tarafından yoğun bir şekilde kullanılıyor. Biz de sektördeki ağır kamyon ihtiyacını göz önünde bulundurarak bu pazardaki talebe cevap vermek arzusundayız" dedi. ■

Scania'dan İzmirli 3 firmaya 28 araç

Scania, İzmir bölgesi Yetkili Satıcısı Ankara Ağır Vasıta, 3 farklı firmaya toplam 28 adetlik teslimat gerçekleştirdi. Hanport Lojistik 15 adet, Tankar Oto Petrol 6 adet, Öney Taşımacılık 7 adet Scania çekici ile filolarını güçlendirdi.

HANPORT LOJİSTİK

İzmir Aliğa Limanında hizmet veren Hanport Lojistik filosuna G400 LA4X2HNA ve R400 LA4X2HNA'dan oluşan toplam 15 adet Scania çekici kattı. Ankara Ağır Vasıta tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Hanport firması sahibi Hasan Han, Ankara Ağır Vasıta Genel Müdürü Mustafa Mutlubaş, Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü Erman Akbulut, Ankara Ağır Vasıta Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Osman Erdem ve Volkswagen Doğuş Finans Bölge Yöneticisi Uğur Yaran hazır bulundu.

Hasan Han, Doğuş Otomotiv ile işbirliklerinin uzun bir geçmişe dayandığını belirterek "Scania, yüksek performans elde ettiğimiz bir marka, gerek performansı, gerek düşük işletme gideri ile en büyük yardımcımız oluyor" açıklamasında bulundu. ■



TANKAR OTO PETROL

İzmir'in Karabağlar bölgesinde lojistik faaliyetlerinin yanı sıra akaryakıt taşımacılığı ve inşaat taahhüt hizmetleri de veren Tankar, 6 adet P400 CB8x4ESZ CP14 kabinli inşaat kamyonu satın aldı. Teslimat törenine Tankar firma sahibi Mahmut Tan, Ankara Ağır Vasıta Genel Müdürü Mustafa Mutlubaş, Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü Erman Akbulut ve Ankara Ağır Vasıta Satış Danışmanı İbrahim Çoban katıldı.

Mahmut Tan "Yıllık 200 bin ton akaryakıt taşıma kapasitemizle ülkemizin her bölgesine hizmet veriyoruz. Yeni Scania araçlarımızı projelerimize kullanacağız. Hedeflerimize ulaşmada Scania'nın en önemli demirbaşımız olacağına inanıyoruz" dedi. ■



Akbulut ile Ankara Ağır Vasıta Satış Danışmanı İbrahim Çoban'ın katıldığı teslimat töreninde, firma yetkilileri, "Yeni araçlarımızı ağırlıklı olarak bir ihtisas taşımacılığı olan proje taşımacılığında kullanmayı planlıyoruz. Frigo ve konteyner taşımacılığında da Scania'nın bir çekiciden beklediğimiz tüm çözümleri sunabileceğine inanıyoruz" açıklamasında bulundular. ■



ÖNEY TAŞIMACILIK

İzmir Merkezli Öney Taşımacılık da Scania markasını tercih eden firmalar arasında yer aldı. Öney, Ankara Ağır Vasıta'dan 7 adet R 440 LA4X2HNA satın aldı. Firma sahipleri Enver Numanbayraktaroğlu ve İlhan Numanbayraktaroğlu'nun yanı sıra Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü Erman



Anadolu Isuzu'nun Verimli Sürüş Eğitimleri sürüyor

Anadolu Isuzu, Yörükoglu Süt ve Süt Ürünleri'nin bölge müdürlüklerindeki sürücülere yönelik verimli sürüş eğitimlerini tamamladı. Anadolu Isuzu eğitimleri tarafından İstanbul, Ankara ve Antalya'daki bu eğitimler başarıyla sonuçlandı.

Eğitim kapsamında Isuzu araçlarının daha ekonomik kullanımı hakkında bilgilendirilen yaklaşık 100 kişilik ekip ayrıca trafik seyir güvenliği için alınması gereken önlemler, güvenli ve defansif sürüş teknikleri hakkında da sosyal sorumluluk kapsamında eğitildi.

Yörükoglu firma ortaklarından Cihan Bulut, eğitim sonrası Anadolu Isuzu'ya teşekkür etti: "Hızlı tüketim sektöründe üretim kadar işin lojistik kısmının da önem arz ettiğinin



bilincinde olarak diğer birimlerde olduğu gibi saha da görev yapan personelinde eğitiminin çok önemli olduğu bilinmektedir. Çözüm ortağı olarak gördüğümüz Anadolu Isuzu'nun katkı ve öncülüğüyle bir süredir bölge

müdürlüklerimiz nezdinde gerçekleştirilen Anadolu Isuzu Verimli Sürüş Eğitimi sayesinde, eğitimi tamamlanan bölgelerde yakıt tüketimiyle ilgili gözle görülür tasarruflar kaydedildi. ■

Bursa Büyükşehir Belediyesi'nden İlçelere 10 Isuzu NPR



Bursa Büyükşehir Belediyesi, kendi çöplerini kendi elemanlarıyla toplama kararı alan Mustafakemalpaşa, Karacabey, Mudanya, Büyükşehir ve Gürsu belediyelerine toplam 10 adet Isuzu NPR çöp kamyonu hibe etti.

Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, verilen araç desteğiyle birlikte ilçe belediyelerinin halkın talebi olan diğer yatırımlara daha fazla odaklanacağını söyledi. Büyükşehir Belediye Meclisi'nce onaylanan araçlar ilçe belediyelerine dağıtıldı. Yapılan törene, Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe'nin yanı sıra



Fiat “Ekspres Servis”

Poyraz güvencesiyle
Çeşme’de

Satışın yanı sıra yetkili serviste de birinci sınıf hizmet veren Poyraz Oto, TOFAŞ Fiat tarafından bu yaz hayata geçirilen Ekspres Servis hizmetinin pilot uygulamasını yapmak üzere görevlendirildi.

“Tatilde içiniz rahat olsun” sloganıyla Çeşme’de hizmet vermeye başlayan Ekspres Servis, tatilcilerin sorunlarına anında müdahale ederek güvenceyle yollarına devam etmelerini sağlıyor.

Ekspres Servis hizmetinin yetkili servisten hiçbir farkı olmadığını belirten Poyraz Oto

Yetkili Servis Müdürü Olcay Can, böylelikle işlem gören araçların garanti kapsamında kaldığını hatırlattı.

Tofaş Fiat tarafından verilen bu görevin bir anlamda Poyraz Oto’nun yıllardan beri gösterdiği üstün hizmet kalitesinin takdiri olduğunu ifade eden Can, bugüne kadar sağladıkları müşteri memnuniyetini sürdürmek için çalışmalarına devam edeceklerini söyledi. Gaziemir’de 4 bin metrekare kapalı alana sahip yetkili servis tesislerinde günde 100 otomobil ve hafif ticari araca servis hizmeti verdiklerini belirten Can, burada kazandıkları tecrübelerini Ekspres Servis’te kullanma şansı bulduklarını kaydetti. ■



Olcay Can

Krone, 7 ilde
Müşterileriyle
buluştu

İzmir Tire Organize Sanayi Bölgesindeki fabrikası ile yerli treyler üreten Avrupa’nın en büyük treyler markaları arasında yer alan Krone Ticari Araçlar, çeşitli illerde düzenlenen etkinliklerde müşterileri ile bir araya geldi.

70 nakliye firması temsilcisinin katıldığı etkinlik yemekleri Kayseri

ile son buldu. Etkinlikte bir konuşma yapan Satıştan Sorumlu Krone Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, Krone Ticari Araçlar olarak artık yerli bir üretici olduklarını belirterek, “Sizlerin de yakından takip ettiğiniz gibi yeni bir döneme girdik. İzmir fabrikamızda Alman teknolojisi ve dayanıklılığına sahip yerli malı treyler üretiliyor. Tire fabrikamız Krone markasının Almanya dışındaki ilk üretim tesisidir. Burada sizlerden gelen talep ve istekleri de göz önünde bulundurarak, çözüm üretmek ve işbirliğimizi ilerletmek istiyoruz” açıklamasını yaptı.

Krone Ticari Araçların, Antalya, Adana, Mersin, Gaziantep, Konya, Nevşehir ve Kayseri illerinde düzenlediği etkinlik yemeklerinde bölgede faaliyet gösteren nakliyeciler ile bir araya geldi. ■



Semih Pala



Tırsan, yenilenen frigo aracını

Müşterilerine sordu

Tırsan, bayilerinden Diyarbakır Gelecek Otomotiv, Mersin bayisi Kemak Oto ve Hatay bayisi Hatay Has Otomotiv iş birliği ile gerçekleştirdiği saha ziyaretlerinde müşterilerine Tırsan frigoyu sordu...



Mersin merkezli Trans Aktaş Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Aktaş, beğenerek aldıkları Tırsan frigo ile ilgili, “Filomuz ağırlıklı Tırsan frigo aracı ile toplam 70 adet araçtan oluşuyor. Frigo alırken aracın donanımına ve uzun süre kullanım olanaklarına

bakıyoruz. Tırsan araçlarımızın, minimum seviyedeki ısı kaybı olsun, alt tabanın alüminyum yapısı olsun bizim için çok büyük avantaj oluşturuyor. Böylelikle balık taşıması yaparken kolaylıkla temizleme yapabiliyor ve araçlarımızda hijyenik bir ortam sağlayabiliyoruz” dedi.



Kökner Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Bedirhan Orak ise, ağırlıklı olarak gıda, çiçek, sebze ve meyve taşımacılığı yaptıklarını ifade ederek, “Frigorofik araçlarda özellikle yerli mal olmasına dikkat ediyoruz, bunun nedeni daha önce alım yapmış olduğumuz ithal markaların servis ve satış sonrası hizmetlerinden yararlanamıyor olmamızdır. Bu yüzden Tırsan markasını tercih ettik. Tırsan’ın sahip

olduğu geniş servis ağı, satış sonrası hızlı ve müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak vermiş olduğu hizmetler bizim için büyük avantaj” dedi. Orak, Tırsan frigo araçlarının sahip olduğu teknik donanım, hafifliği ve izolasyon yapısını diğer markalara göre başarılı bulduklarını sözlerine ekledi.



Kerimoğlu Taşımacılık Nakliye Müdürü Yaşar Karaca da “Kuruluş amacımız sadece frigorofik araç taşımacılığına yönelikti, ağırlıklı olarak yaş meyve ve sebze taşımacılığı gerçekleştiriyoruz. Filomuzdaki 48 aracımızın 15 adedi Tırsan frigo” dedi. ■

Belçika'da Otoyol Ödeme Sistemine geçiş

1 Nisan 2016'da başlıyor

Bürksel Büyükelçiliği ve Dışişleri Bakanlığının yapmış olduğu duyuruda Belçika’da 3,5 ton ve üzeri araçlar için hali hazırda geçerli olan vignette (süreli) otoban kullanımı yerini elektronik otoyol geçiş cihazlarına bırakacağı yer aldı.



Kilometre doldurma sistemi (Kilometer Charging System) olarak anılan sistemde 3,5 ton üzeri ağır yük taşıyan tüm araçlar uydu, yol kenarı kameraları ve mobil araçlar ile kat edilen kilometre – kullanılan yollar – aracın sınıfı (Euro 4 veya Euro 5 gibi) – aracın ağırlığı gibi kriterler göz önünde bulundurularak otoban ücreti hesaplanarak kullanıcıya iletilecek. Elektronik otoban cihazı başvuruları 1 Ekim 2015 tarihinde başlayacak, sistem 1 Nisan 2016'dan itibaren yürürlüğe girecek. ■

Krone, pazardan da hızlı büyüyor

Krone, en modern fabrikası olan İzmir Tire’de gerçekleştirdiği üretimle yerli marka haline gelirken, 2015 yılının ilk 6 ayında toplam pazarda en çok tercih edilen treyler markaları arasında yerini aldı.

Türkiye pazarında, üstün teknolojisi, kalitesi ve kullanıcı dostu pratik çözümleri ile kısa sürede pazarın önemli bir markası haline gelen Krone, 2015 yılının ilk 6 ayında 573 adetlik satış gerçekleştirdi.

2015 yılının ilk 6 ayında gerçekleşen treyler pazarının değerlendiren Krone Ticari Araçlar CEO’su Rıza Akgün, “Krone’nin en modern fabrikası olan Tire’de müşteri memnuniyeti doğrultusunda standart Krone kalitesine sahip, birinci sınıf ürünlerin üretimini gerçekleştiriyoruz. 2015 yılının ilk 6 ayında gerçekleştirdiğimiz 573 adetlik satış ile yüzde 13’lük pazar payı ile en çok tercih edilen markalar arasında yerimizi aldık. Yılın ikinci yarısında da



satış adetlerimiz ile birlikte pazar payımızı daha yukarılara taşımak istiyoruz. Yeni satış stratejisi ve organizasyon ile beraber orta vadede hedefimiz yüzde 20 pazar payı” açıklamasında bulundu. ■

Sağlık Lojistik, Krone’yi tercih etti

İzmir Tire’de de üretim yapan Almanya’nın büyük treyler üreticisi Krone, son olarak tüm Avrupa’ya taşımacılık yapan Sağlık Group’a 100 adetlik Mega Liner Huckepack römork teslimatı gerçekleştirdi. Römorkların ilk 50 adedi Krone Ticari Araçlar CEO’su Rıza Akgün, Krone Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Ömürden Özacar, Sağlık Grup Holding’den ise Nahit Sağlık’ın katıldığı törenle teslim edildi.

Römorklarının kalitesine sonsuz güvenlerinin olduğunu kaydeden Krone Ticari Araçlar CEO’su Rıza Akgün, “Kaliteden ve sağlamlıktan ödün vermeyen üretim yapımız sayesinde firmaların öncelikli tercihi olmaya devam ediyoruz. Sağlık Lojistik ile sağlam temellere dayanan ilişkilerimiz var. Kendileriyle işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz” dedi.

Sağlık Lojistik’ten Nahit Sağlık, “Krone markasına güvenimiz tam.



İkinci el değeri ve ikinci el satışlarda bir sıkıntı yaşamayacağımızdan da eminiz. Bu yatırımla birlikte filomuzun yüzde 70’i Huckepack römorklardan oluşuyor. Huckepack römorklar, hem maliyet hem de hız açısından daha avantajlı” diye konuştu. ■



Deniz Çokçoş Sezer

DKV yakıt kartının

Kalitesi 11 kez
tescillendi

DKV Euro Service, dünyanın önde gelen akredite edilmiş tarafsız denetim kuruluşu DEKRA’nın, Almanya’nın önde gelen taşımacılık dergilerinden Lastauto Omnibus, Trans Aktuell ve Fernfahrer dergileri okuyucuları arasında gerçekleştirdiği oylamada yakıt kartları kategorisinde en çok oyu alarak, bu yıl da en iyi marka seçildi. Farklı markalara ait toplam 22 kategori altında yer alan ürünlerin kullanıcılar üzerindeki etkisinin ölçümlendiği oylamaya 10.000’in üzerinde dergi okuyucusu katıldı. DKV Euro Service, bu sayede başarısını 11 kez tescillemiş oldu.

Üst üste yaşadıkları başarıyı değerlendiren DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokçoş Sezer, “Neredeyse bir asır önce çıktığımız yolda, en doğru şekilde yürüttüğümüzü kanıtlayan bu ödülü 11 kez almak bizi ayrıca gururlandırıyor. Müşterilerimiz bizlere güven duyması ve bizimle birlikte yürümeyi tercih etmesi, bizi daha iyi olmamız için motive ediyor” dedi. ■

Etis, Çin’de lojistik
merkez kuracak

2016 yılında uluslararası taşımacılığa başlamaya yönelik hazırlıklarına hızla devam eden Etis Lojistik, Çin’de yerel bir ortakla lojistik merkezi kurmayı hedefliyor. Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kılıç, Çinli bir firma ile ortaklık görüşmelerinin sürdüğünü bildirdi.

Şirket olarak uzun süredir ihracatın desteklenmesi için özellikle yeni pazarlarda lojistik altyapıların iyileştirilmesine yönelik projeleri olduğunu kaydeden Erdal Kılıç, özellikle Afrika, Çin, Mısır, Rusya gibi yeni pazarlarda ihracatı kolaylaştırmak için lojistik altyapıyı düzenlemek ve ihracatçıyı bu pazarlara kolay ulaşılabılır hale getirmek gerektiğini belirtti. Kılıç, “Üzerinde çalıştığımız Çin pazarına yönelik bir çalışmamız var. Ortak bir platform oluşturarak ihracatçının Türkiye’den Çin’e kadar olan lojistik hizmetlerini götürelim istiyoruz. Çin’de bir lojistik merkez kurmayı düşünüyoruz. Çin’in içerisindeki dağıtım da oradaki partnerimiz ile yapmayı planlıyoruz” dedi. ■

Iveco’dan

Network Global
Lojistik’e 3 Stralis
çekici teslimi

Network Global Lojistik AŞ, yeni projelerinde kullanmak üzere sipariş ettiği 3 adet geniş kabin HI WAY AS440S56TZ/P HM 6x4 tipi Iveco çekicileri teslim alarak araç parkını daha da güçlendirdi. Iveco Otomotiv sahasında gerçekleştirilen teslimat törenine Iveco Otomotiv Satış Müdürü Hasan Yıldırım ve Network Global Lojistik AŞ firmasından filo müdürü Yasin Çaltıdere katıldı. ■



İran'dan transit geçişlerde

Dönüş yüklerine 3000 Euro ceza

İran, uzun bir süredir Türkmenistan, Özbekistan gibi Orta Asya ülkelerinden dönüş yapan Türk araçlarının, İran'dan transit geçişlerinde dönüş yükü almalarına müsaade etmiyor.

UND uyarıyor!



Söz konusu uygulama hakkında UND, Ulaştırma Bakanlığımız kanalıyla İran'dan bilgi temin etmeye çalıştıysa da İran, uygulamaya ilişkin herhangi bir yanıt vermedi. Bunun üzerine Türkiye, 5 Ağustos 2015 tarihinden itibaren İran araçlarına müttekabiliyet uygulaması getirdi. Buna göre, ülkesine dönüş yapmak üzere Türkiye'ye boş giriş yapan İran araçlarının (Gürbulak, Esendere, Kapıköy Sınır Kapıları hariç) Türkiye'den dönüş yükü almasına müsaade edilmiyor.

Türkiye'nin müttekabiliyet uygulamasının ardından İran, Türk araçlarının İran içinden yük almasına bir çeşit "izin belgesi" ile müsaade etmiş, ancak Bazargan sınır kapısında İran'dan yük alan araçların Türkiye'ye geçmelerine müsaade etmedi.

Bu kapsamda, 14 Ağustos itibarıyla İran Derneği ITCA tarafından bu yönde bir duyuru yapıldığı öğrenildi. İlgili duyuruda, Türkmenistan, Özbekistan gibi Orta Asya ülkelerinden ülkesine dönüş yapmak üzere İran'a boş giriş yapan ve İran'dan dönüş yükü alan Türk taşımacılarına 3.000 Euro ceza uygulanacağı bildiriliyor.

İran'ın söz konusu uygulamaları ile mağduriyet yaşanmaması amacıyla Orta Asya ülkelerinden (Türkmenistan, Özbekistan, Tacikistan vb.) ülkesine dönüş yapan Türk araçlarının İran'ı transit geçişlerinde dönüş yükü almamaları hususuna özen göstermeleri büyük önem taşıyor.

UND, İran üzeri transit taşıma yapan üyelerini konuya hassasiyet göstermeleri noktasında uyardı. ■

MAN ticari araç üretim tarihi 100 yıl önce başladı...

"Geleceğe hazır"

Başarı ve tecrübeyle: Bir yüzyıldan bu yana MAN, verimli ve güvenilir ticari araçlar geliştiriyor ve üretiyor.

21 Haziran 1915 yılında Nürnberg şehrinin ticaret siciline yeni bir şirket kaydedildi: "M.A.N.-Saurer Kamyonları"... Şirket, Augsburg-Nürnberg AG ve İsviçre menşeli Saurer şirketinin ortak girişimi olarak kuruldu. Bunun hemen ardından MAN-Saurer, Konstanz Gölü kıyısındaki Lindau Fabrikası'nda ilk 3 tonluk kamyonu ve bundan kısa bir süre sonra da yolcuların yanı sıra mektup ve paketleri taşıyan ilk otobüsü üretti. Bu, sadece şirket geçmişinde önemli bir olay olarak değil, aynı zamanda MAN'ın sektörüne öncülük eden ticari araç üretim başarısının başlangıcı olarak da tarihe geçti. Geleceğe dönük ve genelde devrimsel yenilikleri etkileyen MAN, 100 yıldan bu yana, günümüzde de geçerli olan bir talebi yerine getirdi; kamyon ve otobüs gelişimine yön verdi, öncülük etti.

Motor üretimi başladı

İkinci dünya savaşından sonra yeniden yapılanma için kamyon talebi ortaya çıktı. 1950'li yıllarda MAN F8, 180 PS gücündeki V8 motoruyla o zamanın genç Federal Cumhuriyeti'nde yaşanan ekonomik mucizenin de amiral gemisi oldu. 1955 yılında MAN, kamyon ve otobüs üretimiyle birlikte Münih'deki yeni tesislerine taşındı. Nürnberg Fabrikası ise motor üretimi için yetkinlik merkezi olarak geliştirildi.

MAN otobüste de referans

MAN, aynı zamanda otobüs üretiminde de yenilikçi gücünü de her zaman ortaya koydu. Şirket, 1961 yılında 750 HO ile ilk modüler yapıya sahip otobüsü pazara sundu. Tek bir araç şasisiyle, hatlı



otobüsler, servis veya yolcu otobüsleri için farklı gövde sürümleri de üretildi.

Büssing ile aslan, MAN logosuna yerleşti

1971 yılında MAN, Salzgitter Fabrikası ile birlikte Büssing Otomobil Fabrikası'nı devraldı. Büssing'in uzmanlaştığı araç altı motor tekniğine ek olarak Braunschweiger aslanının bulunduğu Büssing logosu, o zamandan bu yana tüm MAN ticari araçların ön ızgarasını süslüyor. Günümüzde MAN, VW grubunun bir parçasıdır.

MAN'ın otobüsleri ile de fark yarattı, sektörüne yön verdi. MAN, 1992 yılında Lion's Star ile MAN'ın bundan sonraki tüm otobüs nesilleri için adını burguladığı bir yolcu otobüsü sundu. 0,41 cw değeri ile yüksek tavanlı uzak

menzilli bu otobüs, özellikle aerodinamik unsurları ve ekonomik yakıt tüketimiyle ön plana çıktı.

Geleceği bugünden tasarlıyor

Kaynak ve çevreye duyarlı araçların geliştirilmesi, her zaman MAN Truck & Bus'un ana hedefi oldu. Şu anda geçerli olan ve Euro 6 standardı kapsamında ortaya çıkan bu konudaki zorunlu birçok standart, MAN tarafından yeni nesil olan TG araçları ile henüz 2012 yılında karşılandı. TG serisi, en yüksek yakıt verimliliği ile zorlu talepleri karşılıyor. MAN, en yeni motor nesli olan D38 ile ise; 2014 yılının sonbaharında ticari araçlardaki 100 yıllık motor gelişiminin tepe noktasına ulaştı. Artık tasarruflu Euro 6 dizel motorları, iki kademeli turbo şarjörle 640 PS'e kadar ulaşabiliyor. ■



MAN EfficientLine - Verimlilik Serisi "Düşük Yakıt - Yüksek Konfor"

- | | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Aeropak (kabin üstü ve yan rüzgarlıklar) Diferansiyel Kilidi 4 Körüklü 13 Tonluk Arka Süspansiyon İki Koltuk Arası Dolap X Denge Kolu Otomatik Isı Ayarlı Klima Sistemi Çevre Dostu EURO 5 Motor 400HP - 1900Nm / 440HP - 2100Nm Uzun Tork Eğrisi | <ul style="list-style-type: none"> ZF 12 AS 2130 DD MAN TipMATIC Otomatik Şanzıman ABS - ASR - MAN Brake Matic Elektronik Fren Sistemi Merkezi Kilit Tempomat Hız Sabitleyici MAN EasyStart Kalkış Takviye Sistemi (eğimli arazi için) LX Tipi Yüksek Kabin | <ul style="list-style-type: none"> ESP Elektronik Stabilite Programı Renkli Camlar MAN Tronic (araç bilgisayarı) MP3 Uyumlu Radyo CD Çalar 3 Kademeli EVBec Motor Fren Sistemi 4 Noktadan Hava Süspansiyonlu Kabin Yataklaması Dönüş Yönüne Duyarlı Halojen Farlar |
|---|--|---|

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.
Esenboğa Havalimanı Yolu 22. Km.
06750 Akyurt / ANKARA
Tel : +90 312 556 10 00
Faks : +90 312 556 10 41
www.man.com.tr

444 4 628

MAN kann.

100 Years MAN Truck and Bus

OMSAN, Besler'in çözüm ortağı

OMSAN, Yıldız Holding bünyesinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin en yüksek yağ işleme kapasitesine sahip firması olan Besler'in likit ve margarin ürünleri için serbest depolama, elleçleme, katma değerli hizmetler ve dağıtım hizmetleri sunmaya başladı. Besler'in İstanbul Anadolu Yakası Pendik Tesisleri'nde bulunan toplam 3 deposunda yerinde yönetim modeliyle hizmet verecek olan OMSAN, depolarda stoklanacak ürünlerin tüm Türkiye dağıtımını da gerçekleştirecek.



derece memnun olduklarını belirten Arıburnu, Besler'e rekabet avantajı sağlayacak lojistik çözümler üreteceklerini sözlerine ekledi. ■

OMSAN Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ergun Arıburnu, gıda sektöründe faaliyet gösteren Besler'in ürünlerinin ortalama stok süresinin oldukça kısa olduğunu ve bu nedenle hızlı bir operasyon süreci yöneteceklerini söyledi. Sektörde lider bir markaya hizmet vermekten ötürü son

Aras Kargo gönderilerini

Continental ile ulaştıracak

Uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, Türkiye'nin öncü ve yenilikçi kargo şirketi Aras Kargo işbirliği anlaşması imzaladı. İşbirliği çerçevesinde; 12 bin çalışanıyla her ay 12 milyon kişi, kurum ve kuruluşa hizmet veren, günde 450 bini aşan gönderiyi Türkiye'nin bir noktasından diğerine taşıyan Aras Kargo'nun 3320 araçlık filosundaki araçlarda Continental kullanılacak. İşbirliği hakkında, Continental Türkiye Satış Direktörü Teoman Görgün



"Güvenliği en üst sıraya koyan bir firma olarak kullanıcıların gönderilerinin de güvenli seyahat etmesi noktasında Aras Kargo ile işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz" derken, Aras Kargo İdari İşler ve Filo Yönetim Direktörü Dr. Tayfun Akkaya, "İmzaladığımız işbirliği ile saha araçlarımızın lastik ihtiyaçları daha hızlı ve emniyetli bir şekilde karşılanacak" diye konuştu. ■

Aliğa limanlarından ilk 7 ayda

5 milyar dolar ihracat gerçekleşti

Aliğa limanlarından bu yılın ilk 7 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,9 oranında düşüşle toplam 5 milyar 256 milyon dolarlık ihracat yapıldığı bildirildi.

Son iki yıldır ülke gündemini yerel seçimler, cumhurbaşkanlığı seçimi ve 2015'in ilk 6 ayını ise genel seçimlerin meşgul ettiğini ifade eden Aliğa Ticaret Odası (ALTO) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Saka, "Ekonomi dünyası iki aydır hükümetin kurulması için beklemekte. Dolayısıyla kayıp olarak görünen 2015 yılının

ardından 2016'ya umutla bakabilmek için ivedi bir şekilde harekete geçilmesi, hükümetin kurularak güven ve huzur ortamının acilen yeniden sağlanması ülkemiz için zorunluluktur" dedi.

Siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın devam etmesi durumunda üretim ve ihracatta yaşanan kayıpların artarak devam edebileceğini dile getiren Saka, "İhracat rakamlarına Aliğa özelinde baktığımızda ise yılın ilk 7 ayındaki ihracat, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,9 düşüşle 5,2 milyar dolara geriledi. Gerilemenin bir kısmı pariteden kaynaklansa da siyasi belirsizlikler ve ihracattaki önemli ortaklarımızda yaşanan karşılıklıların da ihracatımıza olumsuz etkileri oldu. Bu sebeple iki yıldır seçimlere harcadığımız enerjimizi; hızla hükümetin kurularak belirsizlik ortamının giderilmesine ve üretimle ihracata yönelik stratejilere aktarmalıyız" diye konuştu. ■