

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

2012 model Travego 15 almak hiç bu kadar avantajlı olmamıştı.

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244

www.BusStore.com.tr

Çözumsuz sanılan otogar sorunları, istenildiğinde nasıl da çözülebiliyormuş!

AFYON: HERKESİ MENMUN EDEN ÖRNEK OTOGAR İŞLETMESİ

- Belediye, otobüs firmaları ve yolcular AFTAŞ'ın otogarı işletmesinden memnun
- İşin sırrı ortakların verdiği sözde: Hile yapmayacağız, fırsatçı olmayacağız.
- Otobüslerden alınan çıkış parası sadece 20 TL. Otomobil giriş-çıkışı ise ücretsiz.
- Ücretsiz servis hizmetini otogar veriyor, firmalardan katkı payı istenmiyor.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne hizmet veren otoglar arasında birisi böyle öne çıkıyor ki, yıllardır Türkiye'nin örnek otogarı olarak anılıyor. Öyle bir otogar ki, hem yolcu memnun, hem otobüschü, hem de belediye...

Türkiye'nin örnek otogarını işleten Afyonkarahisar Otobüs İstasyonu Turizm A.Ş. (AFTAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Altinkaya ile Comvex Fuarı'nda görüşme fırsatı elde ettik. Çok keyifli geçen söyleşide, Afyonkarahisar Otogarı'nın neden örnek olduğunu öğrendik. Mevcut ve yeni yapılp işletmeye alınacak tüm otogarlara örnek olması diliyle Kadir Altinkaya'nın görüşlerini yansıtıyoruz. ■ 6'da



Mercedes-Benz Türk'ten



Yeni Efsane Kamyonlar

Otokar 15 aracını tanıttı



TOFED Başkanı Birol Özcan ve Altın Turizm sahibi Coşkun Altın

Mengerler ve BusStore ikinci el otobüs etkinliği Yenikapı'da düzenlendi

İkinci ele hareket geldi

Yenikapı'daki Turizm Taşımacılığı otoparkında Mengerler Ticaret ve BusStore işbirliğiyle düzenlenen etkinlikte 130 ikinci el otobüs yeni sahipleriyle buluştu. ■ 3'te

MAN ve Petrol Ofisi işbirliğiyle

Başarılı yetkili servis çalışanlarına ödül

9'da

Temsa hedeflerini yukarıya revize etti



Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, "Satış hedeflerimizi yukarı revize ettik. Yaptığımız bütçenin yüzde 11 üzerinde kapatacağımızı düşünüyoruz. Sadece iç pazarda değil, ihracat pazarların da beklentilerimizin üzerinde gidiyoruz. Geleceğe teknoloji ile koşan bir şirket olarak her zaman fırsatları kovalıyoruz" dedi. ■ 4'te



Krone 2 bin treyler üretecek



Krone, Gebze tesislerini açtı



Ford Trucks dört ayın pazar lideri



Iveco ödüllü araçlarıyla boy gösterdi



Comvex'te önemli teslimat 4000. Jest hizmette



Koluman'dan 100 milyon dolarlık yatırım

15'te



Kaptanlar Kulübü Comvex etkinliği



Dr. Zeki Dönmez

Taşımacılıkta sigorta değişiklikleri

7'de



Prof. Dr. Mustafa İlcalı

Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme - 6 -

2'de



Mustafa Yıldırım

Kombine taşıma mevzuatı bir an önce çıkmalı

6'da



Akif Nuray

Taşımacılık Ekonominin Kendisidir

4'te



Cumhur Aral

Önlemek, Ödemekten Ucuzdur...

8'de



Mevlüt İlgin

İkinci el otobüs ihracatı...

4'te



Salim Altunhan

Dost, acıyı tatlı söyleyendir...

2'de



ZF, en yeni teknolojilerini tanıttı

12'de

Ulaştırma Sistemleri, Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme Çalışmaları -6-

Bu bağlamda 6 yılı aşkın bir süre boyunca Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde çalışmalarını yürütmüş olan UYGAR (Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi) akademi-piyasa entegrasyonu anlamında kayda değer projeler geliştirmiş olup bunların başlıcaları, Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans Programı (YLP), Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Doktora Programı, Ulaştırma Mühendisliği Lisans Programı ve İnşaat Mühendisliği Lisans Programı ile birlikte Lozan Üniversitesi' nin öncülüğündeki uluslararası IGLUS (Büyük Kentsel Sistemlerin Yenilikçi Yönetimi) Yüksek Lisans Programı'nın İstanbul modülü, SRC Eğitimleri, ÜDY-ODY eğitimleridir. Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nda 5 yıllık bir süreçte, Türkiye Belediyeler Birliği (TBB) ile yapılan protokol çerçevesinde belediye çalışanlarına yüzde 100 burslu olarak eğitim verilmiş olup program dahilinde bugüne kadar 300'ü aşkın mezun (tezli-tezsiz) verilmiş ve halen program bünyesinde 250 dolayında öğrenci de eğitimini sürdürmektedir. Ulaştırma Mühendisliği Lisans Bölümü ise Türkiye'de lisans düzeyinde açılan ilk program olma özelliğini taşımaktadır. UYGAR, Türkiye'de üniversiteler düzeyinde Türkiye'de ilk olarak T.C. Ulaştırma Denizcilik Haberleşme Bakanlığı bünyesinde SRC kursları ve sertifikaları verme hakkına ve yeterliliğine sahip olan UYGAR bugüne kadar bu kurs dahilinde 4 ayrı dönem halinde 2 yıllık bir süreç içerisinde 100'ü aşkın öğrenciye eğitim vermiştir.

SRC Mesleki Yeterlilik Eğitimi

- Özel sektörde, SRC Mesleki



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@tasimadunyasi.com
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

nedeniyle, katılımcıların istenen düzeydeki devamının sağlanamaması

- Özel sektördeki kursların kurumsal anlamda akademik bir yaklaşımdan uzak olmaları nedeniyle eğitim dönemlerinin 'eğitim' odaklı olmaktan çok 'sertifika' odaklı sürdürülmesi
- Özel sektör bileşenlerinin, organizasyondaki yetersizlik, çok parçalı yapı ve denetim yetersizliği gibi nedenlerle, sektörde komisyonculuk, sertifika satın alınması, sisteme bilgi girişlerinde denetimsizlik gibi sorunların yaşanması

SRC sertifikası adayı sürücülerde, sertifikanın önemi ve yetkinliği ile ilgili yeterli algnın oluşturulamamış olması; bunda çalıştıkları kurumların, çalışma şartlarının ve özel sektördeki kursların yaklaşımı önemli etki oluşturmaktadır.

UYGAR'ın karşılaştığı sorunlar

- Konu ile ilgili ve genel anlamda kurumsal yapı ve anlayışlardaki yetersizliklerden kaynaklı olarak, öğrencilerin asgari düzeyde bilgilendirilmemiş olmaları, ikili ilişkiler vasıtasıyla sorunları çözmeye eğiliminde olmaları, süre-fiyat-devam-performans gibi kriterlerden bağımsız olarak her koşulda iş çözmeye eğiliminde olmaları ve bunun doğrudan kurumlarınca tarafımıza aksettirilebilmesi
- Sisteme bilgi girişlerinde, öğrencilerin bilgilerinin tarafımıza eksik, çelişkili (iletişim bilgileri) ve

Yeterlilik Eğitimini veren kursların fiziksel, altyapı ve kurumsal yetersizlikleri

- Özel sektördeki kursların fiziksel alandaki yetersizlikleri nedeniyle asgari öğretim koşullarının sağlanamaması
- Özel sektördeki kursların gerek eğitmen sayısı ve gerekse de kurumsal yapıdaki eksiklikleri

gecikmeli olarak ulaştırılması

- Özel sektördeki muhataplarla sağlıklı bir iletişim kurulması yönünde yaşanan sorunlar
- Özel sektördeki muhatapların, karşılıklı bilgi alışverişi ve veri depolama gibi konulardaki yetersizlikleri, dolayısıyla sürekli olarak tarafımızdan geriye dönük bilgi talep edilmesi
- Özel sektördeki muhatapların, süre ve kriterlerle ilgili takiplerinin yetersiz olması dolayısıyla, tarafımızdan ilgili kriterlerin dışında taleplerde bulunabilmesi, bu muhatapların işi bir süreklilik algısı içerisinde yürütememesi
- Üniversitemiz dışındaki muhatapların, üniversite tarafından eğitimin verilmesine ön koşullu olarak olumlu bakması, ancak üniversitenin kurumsal ve akademik yapısından kaynaklı düzen ve disiplininin gereklerini yerine getirmedeki yanlış yaklaşım ve eksiklikleri

- Tarafımızca devam, performans, süre tahditleri gibi konulara gösterilen riayetin, öğrenciler ve kurumları tarafından esnetilebilir ve değiştirilebilir olarak algılanması

- Öğrencinin (sürücünün) kurumu ile olan iletişimini doğrudan tarafımıza taşıma eğilimi. Öğrenci, muhatap olduğu kurumda işleyişten kaynaklı ikili ilişki ve iletişimi, kurumundan yeterli bilgilendirmeyi almaması nedeniyle tarafımızla olan iletişime taşıyabilmektedir

- Sektörde hemen her bileşende anlayış, organizasyonel yapı ve denetim yetersizliği kaynaklı sorunlar bulunurken, tarafımızın ilgili resmi kuruluş ile ilgili sistemsel ve/veya resmi her işleminde yoğun bir denetim ve uzun bir prosedüre tabi tutulması

Bütüncül yaklaşım...

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indirgenmiş bir ulaştırma sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki

yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik büyüme ulaştırma sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaştırma ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlara bütünlüyci bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır.

Artan nüfusun etkisi

İstanbul'un nüfusu 1970'lerden günümüze geometrik olarak artmış, nüfus 4-5 misline katlamıştır. Aynı süreçte; özel otomobil sayısı, nüfus artışından daha da yüksek bir oranla artış göstermiş, 1970'lerden 2000'lere gelindiğinde trafikteki özel otomobil sayısı 30 katı artmıştır. Otomobil sahipliğindeki artışın, oldukça yüksek olan nüfus artışından dahi belirlen bir şekilde yüksek olması, Gaymı Safi Milli Hasıla'daki (GSMH) artış, tüketim kültürünün radikal bir şekilde değişimi ve karayolu ulaşım türünün gerek ulaştırma sistemindeki ve gerekse de toplu taşıma sistemindeki ağırlığı olarak açıklanabilir. Bu dönemde; kişi başına düşen özel otomobil sayısı; 1970'lerde 0,017; 1980'lerde 0,042 ve 2000'lerde 0,140 olarak gerçekleşmiştir. Bu da; son 30 yılda yaklaşık 10 katı bir artışa tekabül etmekte olup günümüz itibarıyla bu oranlar daha da ileri bir seviyeye gelmiştir. İstanbul; Cumhuriyet Döneminden öncesinde sadece Tarihi Yarımada merkezli olup, takibinde Beşiktaş-Ortaköy-Taksim şeridinde ve Asya yakasında Üsküdar-Kadıköy hattında gelişmiştir. 1990'lardan itibaren İstanbul'da çok merkezli gelişim hızlanmış olup, şehrin nüfus ve istihdam yoğun bölgelerinin oluşturduğu ağırlık merkezi, git gide tedrici olarak Boğaz'dan ve denizden uzaklaşmıştır. Boğaz köprülerinin işletime alınması ve ilgili bağlantı yollarının tamamlanmasıyla, boğaza mesafesi olan bölgelerde yeni istihdam alanlarının açılması da kolaylaşmıştır.

Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■



salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Salim Altunhan

Dost, acıyı tatlı söyleyendir...

Sektörümüz, Türkiye'yi taşıdığıyla övünüyor, sadece taşımakla kalmayıp ekonominin de can damarı olduğunu iddia ediyor. Haklı bir övünme bu, haklı bir gurur. Bir otobüsün bir fabrika değeriyile bile yarışıyor olması belirleyici. Bu sebeple de otobüsçü bulunduğu şehrin en önemli kişilikleri arasında yerini alıyor.

Biz, otobüsçüler olarak hep otobüsümüzle, otobüsümüzün çoğuyla övündük. Otobüslerimiz şu kadar yeni, bu kadar konforlu dedik. Ama hiç demedik ki, insan olmazsa o çuval dolusu para ödediğimiz otobüsler birer hurda yığınından farkısızdır. Önemli olanın insan olduğunu hep göz ardı ettik.

Geçenlerde de yazmıştım, "otobüsçü" diye küçümsenen sektörümüzün önemini herkese her fırsatta anlatmalıyız. Bunun için bir araya gelmeli, bunun üzerine kafa yormalıyız.

Dost acı söylemiş. Bir damlanın bir ton suyu kirlettiğini, artık çocuklar bile biliyor. Ülkemizin en ücra kösesine kadar hizmet taşıyan sektörümüzü de kendini bilmez biri kirletti işte.

Bir diğer övünç kaynağımız da, aileden biri olduğumuzdu. Anasını, babasını, çocuğunu, hatta parasını kaptana teslim eden insanlar vardı bir zamanlar. Güven dediğinizde, akla ilk gelen, otobüsçüydü. İletişimin bu kadar kolay ve hızlı olmadığı dönemlerde haberleşmeden tutun da her türlü bağlantı otobüsçü ile kurulurdu. Anne, okuyan oğluna yaptığı börekleri otobüs aracılığıyla ulaştırırdı.

Hiç düşünmezdi, bir sorun çıkmayacağını bilirdi. Baba, kızının çizimini gönderirdi gurbetten, eksiksiz, hasarsız ulaşacağını rahatlığı içerisinde. Gurbette çalışanlar da anne babasına para gönderirken yine otobüsçüyü tercih ederdi. Pekî, ne oldu da birden değişti bu hava? Nasıl bitti bu güven?

Dost, acı söyleyen değil, acıyı tatlı söylemesini bilendir.

Biz perona çektiğimiz otobüs kadar değer vermedik personelimize de ondan. Biz üzerinde durmadık insanın öneminin de ondan. Biz insan taşıyoruz diye gurur duyduk, ama insana insanla hizmet verdiğimizizi unuttuk da ondan. Biz, bayramlarda sefer sayılarının sıklaştığı zamanlarda kahveden adam çağırıp, adet yerini bulsun kabilinden, sefere çıkarttık da ondan.

Yolcuyla doğrudan ve uzun süre bir arada olan personel çok önemli. Onun güler yüzlü olması, işini severek yapması, hizmet sektöründe çalıştığının bilincinde olması gerekir. Tam da bu nedenle sektörün en zayıf halkası personeldir.

Şimdi bir sektörün tümü zan altında. Şimdi ayıklayın pirincin taşını. Şimdi üç kuruş az ücret vereceğiz diye çalıştırdığınız kim olduğunu bilmediğiniz kendini bilmezlin pıslığı hepimizin boynunu bükte. Şimdi kurum içi eğitim çalışmalarının tam zamanı. Şimdi her çalışanı tek tek, gerekirse psikolog kontrolünden geçirerek eğitmenin ve bilinçlendirmenin zamanı.

Kimse Türkiye'yi taşıyan bir sektörün boynunu eğmesine sebep olmamalı. ■

Arif Emecen İETT'nin yeni Genel Müdürü oldu

İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci görevini Arif Emecen'e devretti. Görev devir tesliminde Arif Emecen, Mümin Kahveci'ye çalışmalarından dolayı teşekkür etti. Mümin Kahveci de, Malatya Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreterlik görevini yürütürken İETT'de göreve başlayan Emecen'i tebrik ederek başarılar diledi.

İETT Genel Müdürlüğü'ne atanan Arif Emecen bayrak değişimi olarak nitelediği bu değişimin herkes için hayırlı olmasını dileyerek, "İstanbul'da hizmet verecek olmak bizim için onurdur. Başkanımız Kadir Topbaş'ın vizyonu doğrultusunda İETT'yi yeni başarılarla taşıyacağız" şeklinde konuştu. ■



Allison Şanzıman,

Özel Halk Otobüs işletmecileri ile buluştu

Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB), Allison Transmission ve Güleriyüz Otomotiv sponsorluğunda bir toplantı düzenledi. Toplantıda TÖBB Sektör Meclisi çalışmaları, Kaptanlar Kulübü etkinlikleri ve yakın geçmişte değişiklik yapılan "Zorunlu Trafik Sigortası" uygulamaları ele alındı.

Allison Transmission adına toplantıya katılan Türkiye Pazar Geliştirme Müdürü Sercan Tepeli, Allison tam otomatik

şanzımanların sürücü hatalarını ortadan kaldırmasına değinerek işletim maliyetlerinde sağladığı avantajların altını çizdi. Allison tam otomatik şanzımanların aracı bakım gerekliliklerini azaltarak ve yakıt tasarrufunu arttırarak düşük işletim maliyetleri sağlanmasına katkısını aktaran Tepeli, Allison'ın otobüslere yönelik sınıfında en iyi yakıt tasarrufunu sunmak için tasarladığı yeni tam otomatik xFE modelleri ile ilgili bilgi verdi: "Yeni xFE modelimiz her depoda daha fazla yakıt ekonomisi sunuyor. Bu özel model, FuelSense®'in sunduğu tasarrufa ek olarak otobüslerde yüzde 7'ye varan ekstra yakıt ekonomisi sağlıyor" dedi.

Türkiye'nin farklı illerinden katılan TÖHOB üyeleri, toplu taşımada yapılması gerekenler üzerinde dururken şehirlerde karşılaşılan sorunlar ve çözümleri konularında fikir alışverişinde bulundu. ■



ISUZU 100 YAŞINDA DA AYNI HIZDA.

Bugün yollarda oluşumuzun tam 100. yılını kutluyoruz. Bugün de hiç durmadan, hız kesmeden yolumuza devam ediyoruz. En başından beri bizimle olan tüm çalışanlarımıza ve bizi hayatlarının bir parçası haline getiren tüm Isuzu dostlarına sonsuz teşekkürler...

Mengerler ve BusStore ikinci el otobüs etkinliği Yenikapı'da düzenlendi

İkinci ele hareket geldi

Yenikapı'daki Turizm Taşımacılığı otoparkında Mengerler Ticaret ve BusStore işbirliğiyle düzenlenen etkinlikle 130 ikinci el otobüs yeni sahipleriyle buluştu.

6 Mayıs Perşembe günü gerçekleşen etkinliğe katılım da çok yoğun oldu. Otobüsçüler, ikinci el araçları incelerken keyifle sohbet etme imkanı da buldu. **Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldalı**, bir yıldır Yenikapı'daki yerlerinde ikinci el araçları sergilediklerini belirterek, "Burası bizim araçlarımızı müşterilerimizle buluşturabilmek, sıcak bir ticaret ortamı oluşturabilmek için çok önemli bir merkez. Aynı anda 150'ye yakın otobüsü burada sergileyebiliyoruz. Bugün altın ve gümüş serisi adıyla sergilenen araçlar yer alıyor. Yani buradan satın alınan otobüs, hemen yola çıkabilecek donanımına sahip sorunsuz araçlar. Bakımları yapılan bu otobüsler tertemiz ve pırl pırl bir durumda. Bir yıldır bu lokasyonda hizmet vermeye gayret ediyoruz. Davetlilerimiz çok güzel ilgi gösterdiler, çok güzel bir kalabalık var, çok mutluyuz. Umarız bunun sonunda ticarete dönüşür. Hep birlikte, hem biz, hem kendileri fayda görürler" dedi. Beklediklerinin de üstünde bir katılım olduğunu da ifade eden Nusret Güldalı,



"Biz bu heyecanı ve coşkuyu görünce mutlu olduk. Beklediğimizin üstünde daha iyi bir katılım oldu. Bunun ikincisini yapmamız lazım. Müthiş keyifliyiz. Şu anda 130 araç sergileniyor. İki tane de fırsat aracımız var sergilenen" diye konuştu.

Geçici bir durağanlık var

İkinci elde bir durağanlık olduğunu ve turizm taşımacılarının yaşadığı sıkıntıların da bunda çok önemli bir etken olduğunu belirten Güldalı, "Bu durum turizm taşımacı tarafında başlıyor ve zincirin halkası gibi tüm sektörlerle dağılıyor. Tabi Euro 6 geçişi de yaşıyoruz. İnsanlarda 'yönümü nasıl belirleyeyim, nasıl yol alayım' düşüncesi var. Bana göre çok geçici bir durağan dönemden geçiyoruz. Bundan sonra da iyi olacağını düşünüyorum. Yeni otobüslerin yakıt tasarrufu var, ama ona göre de fiyatı var. Bizce burada sergilenen bu otobüsler bu anlamda

tam yatırımlık, fiyatları da son derece uygun. Ben bunun fırsat olarak görülmesini ve mutlaka müşterilerimizin araştırmasını isterim. Bunu hep beraber bir fırsata çevirmemiz lazım" dedi.

Değer zincirinin halkası

Etkinlikte **Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Bölüm Müdürü Alper Kurt** ile de görüştük. Katılımın yoğun olmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren Alper Kurt, "Böyle güzel bir tesiste müşterilerimizin araçlarımıza dokunabilecekler bir alanda böyle güzel bir havada bir araya gelmek büyük bir keyif. Ülkemizde yaşanan birtakım ekonomik sıkıntılar var. Sıfır aracı etkileyen her şey, değer zincirinin bir parçası olan ikinci eli de etkiliyor. Ama sıfır araçtan farklı olarak olumsuz bir durum var diyemem, şu anda birbirine paralel şekilde gidiyor" dedi.

Bayilerle birlikte büyüteceğiz

Mercedes-Benz Türk İkinci El Faaliyetleri Genel Müdürü Osman Nuri Aksoy da, "Gayet iyi katılım oldu. Mengerler'in Yenikapı'daki bir yıldır



Erkan YILMAZ

faaliyetteki lokasyonu müşterilerin araçlarla buluşmasını sağlayabilmek adına çok önemli bir merkez. Bu tür aktiviteler devam edecek. 1 Haziran'da Gelecek Otomotiv ile Erzurum'da bir etkinlik gerçekleştirilecek. BusStore'nin 8 satış noktası var. Şu anda bizim elimizde 250-300 araçlık stok var. 300 stok, aylık 80-100 satışın olduğu süreçte kolay yönetilebilir. Bunda bayilerin büyük emeği ve desteği var. Onlarla birlikte ilerliyoruz. Bu işi onlarla birlikte büyütebileceğiz" dedi.

Bir ikinci ele, iki sıfır...

Bir ikinci elin takasına iki sıfır araç istenmesine yönelik değerlendirmeyi de yapan Aksoy, "Biz her ikinci el araca bir sıfır araç operasyonu ile gitmemiz durumunda ikinci el işlem hacmini bin araca çıkarmamız gerekiyor. Yeni araç satışının 700-800 civarında olduğunu düşünürsek, birebir takasta bu, ikinci el durumunu getirir. Bu operasyon bin işlem hacmine taşınabilir. O zaman bu organizasyon yılda bin alacak, bin satacak yani 2 bin işlem yapar hale gelir. Ancak şu andaki organizasyon 650-700 adedi götürecek kapasitede, tabii bir sınırı var. Biz bunu 2 bin yaparız, bin yaparız diye yola çıkmadık. Yıl 700 ile kapanır diye yola çıktık ama şu andaki talep bizi bin araca sürüklüyor ve biz bu nedenle 1'e 2'yi getirdik" dedi.

Takas fiyatı

Müşterinin ikinci elini satış için getirip yeni araç almadığında ona verilen fiyatın takas gibi olamayacağını söyleyen Osman Nuri Aksoy, "Müşteri yeni otobüs veya ikinci el otobüs alacaksa, onu alıyorum. Ama 'nakte sıkıştım bunu al' dediğinde biz ona takas fiyatını veremiyoruz. 'Senin takas fiyatın 140 bin Euro, oysa 125-130 bin Euro diyorsun' diyerek markaya küsüyor. Ama şu iyi bilinmeli, ben aracı alacağım, belirli bir süre stokta tutacağım, hemen satamayacağım, onun işletme maliyetlerini koymam gerekiyor. Bunu yaptığımızda 140 bin Euro'luk aracı 130'a almam lazım. Bunun maliyeti var" dedi. Aksoy, bu yıl otobüste ikinci el pazarının yeni araç pazarının 2.5 katı, kamyonun ise iki katı olarak döneceğini öngördüğünü söyledi.

TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı,

"Böyle bir etkinliğe katkıda bulunduğumuz için mutluyuz. Ticaret hareket istiyor. Göremediğimiz dostlarımızı burada görüyoruz. Burada pazarlıklar daha sıcak oluyor. Bu etkinlikler çoğalacak" dedi.

TTDER Başkan Yardımcısı

Mehmet Öksüz, "Çok güzel bir etkinlik oldu. TTDER otoparkı taşımacı ile üreticiyi, bayiyi buluşturan bir alan oldu. Ticarete imkan sağlandı" dedi. ■



Murat Kızıltan, Alper Kurt, Mehmet Katircioğlu, Burak Batumlu, Mustafa Yıldırım



Hacı Zeki Kızılkaya, Mehmet Erdoğan, Tahsin Yücefer, Fatih Caniş, Mevlüt İlgin



Selami Tırış, Murat Kızıltan



Nusret Güldalı, Osman Nuri Aksoy, Gülseren Zambak



Busstore, Mengerler ve Turizm Taşımacıları birarada



Busstore, Mengerler ve Turizm Taşımacıları birarada



Mengerler ve İstanbul Seyahat yöneticileri...



Kemal Üşenmez, Koray Yılmaz, Yılmaz Yılmaz, Güray Burak, Mümataz Er, Murat Küçük



Reşat Kara, Nusret Ertürk, Sümer Yıgıcı, Necmi İba, Hüseyin Satır



Mehmet Çelik, Hacı Zeki Kızılkaya, Mehmet Sönmez



Salim Altunhan, Tuğrul Karadeniz, Onur Orhon



Sami Acerüzümüoğlu, Fasihi Kırmızıgül



Selim Saral, Selahattin Üstün



Soldan: Kemal Üşenmez, Soner Balaban, Hakan Özkaralı...



Musa Çaktır, Adnan Değirmenci, Mustafa Özcan, Türker Başkurt, Tuğrul Karadeniz



Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

İkinci el otobüs ihracatı...

Biz daha önce Busworld Türkiye organizasyonunun içinde; onun destekçisi, çözüm ortağı idik. Ancak süreç içerisinde Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun öncülüğünde IRU'dan kopup IPRU'yu oluşturma çabasına girince; IRU ortaklığı ve düzenindeki Busworld bizimle ilişkisini kesmek istemiş.

Kamyoncuların uluslararası örgütü, otobüsçü fuarını hem düzenliyor hem de Türkiye'deki organizatörü HKF Fuarçılık'a, "Bunlar IPRU'yu kurmuş. Bunları bu organizasyondan çıkaralım" diyor.

Sektörün büyükleri olan Mercedes, MAN gibi kuruluşlar bir yıl içinde iki fuara katılmayacaklarını söyleyince, birinin ileri tarihe alınması talebiyle birkaç toplantı yapıldı. Ancak bu, mümkün olmadı.

Otobüs, aynı zamanda bir ticari araç. Comvex Ticari Araçlar Fuarına otobüsle tedariki ekleyerek çözüm ortağı olduk.

Daha önce ticari araç ağırlıklı olan Comwex, otobüs de eklenince biraz daha güçlü hale geldi. TÜYAP yetkililerinden aldığımız bilgiye göre, geçen seneye göre katılım oranında yüzde 50 artış var. Bu, memnuniyet verici. TÜYAP işbirliği ile Sanayi Bakanlığı'na da birtakım taleplerde bulunduk. Başbakanlıktan randevu istedik. Bir sene Comwex, ikinci sene ikinci el otobüs fuarı olup olamayacağını konuştuk. TOFED, IPRU ve TÜYAP işbirliği ile bir yıl Türkiye'de, bir yıl bir başka ülkede bu fuar yapılabilir. Çok da iyi olur.

Son Yönetim Kurulu toplantısında Somali de IPRU'ya katıldı. Cibuti ve Irak da katılma kararı aldı. IPRU, 20 ülkeden 22 mesleki sivil toplum örgütüne ulaştı. Önümüzdeki yıl Afrika'da Fas, Tunus, Cezayir, Kenya, Nijerya, Uganda gibi ülkeler de katılacak. Macaristan ve Yunanistan'ın katılması konusunda ciddi talepler var. IPRU'nun ve TÜYAP'ın uluslararası gücünü kullanarak Türk otobüsçülerinin elindeki 100 binden fazla ikinci el aracı dışarıya satışa teşvik de olarak pazarlayabilme imanı araştırıyoruz.

UDH Bakan Yardımcısına, ikinci elle ilgili ilettiğimiz talepleri çok olumlu karşıladı. Biraz yavaş da olsa, bu oluşumun semeresi sadece otobüsçüye değil, ülke ekonomisine de uzun vadeli katkı sağlayacak.

Türkiye'de birikmiş son derece ciddi bir ikinci el potansiyeli var. Bunlar hem atıl durumda hem kapasite dışı, kullanılmıyor da. Avrupa'ya ihraç etmek mümkün değil. Çünkü Avrupa'da kilometre sınırı, Euro 6 zorunluluğu var. Asya, Türkiye Cumhuriyetler, Ortadoğu ve özellikle Afrika ülkelerinde bu otobüsler satılabilir. 4-5 yaşındaki bu otobüslerin satışlarında bürokrasinin azaltılmasını ve yüzde 10 ya da 15 bir teşvik primi verilmesini istiyoruz. Yani bir arkadaşın diyelim 5 yaşında bir Travego'su, 403'ü veya başka bir aracı var. Satışı tamamlanan araç 5 yaşından yukarı ise satış bedeli üzerinden yüzde 15 devlet ona teşvik taniyacak. O teşviki de aracını yenilemede kullanma şartı getirecek. Dolayısı Türkiye'de üretilmiş 100 bine yakın irili ufaklı, 5 yaşından yukarıdaki otobüslerin tamamının yurtdışına teşvikli satışı kolaylaşacak. Fabrikalar bunların yerine yenilerini üretecek. Hiç hesapta olmayan 100 bine yakın araç 5-6 sene içerisinde sıfır araç satışıyla yenilenmiş olacak. Bu önerimizle devlete ilave bir yük getirmiyoruz. Biz bunu TOFED olarak Cumhurbaşkanını danışmanlarıyla, Sayın Mücahit Arslan, Mehmet Uçum ve Ayhan Oğan ile görüştük. Sayın Cumhurbaşkanını, başbakanken ona bu dosyayı vermiştik. Cumhurbaşkanı iken de verdik. Binali Bey bu konunun esas, bize bu Şkri onunla paylaşılarak oluşturmuştuk. Şimdi kendisi Başbakan. Ulaşabilirsek bir kez daha anlatacağız. Demirel'in ünlü sözündeki gibi; kendimiz için bir şey istiyorsak namerdiz. Öyle değil, biz bu sektörün rahatlaması, sektörün kontrolündeki büyük, küçük orta ölçekli, şehirlerarası, içi, yolcu taşımacılığı yapan ikinci el otobüsün yurt dışına ihracatının kolaylaştırılmasını ve yüzde 10 ya da yüzde 15 teşvik priminin de yenileme şartına da bağlayarak kullanmasını istiyoruz. ■



İlk çeyrekte 112 büyük otobüs, 350 midibüs sattı

Temsa hedeflerini yukarı revize etti

Her iki ürün grubunda da yüzde 30'ların üstüne taşımayı başardıklarını belirten Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, "Satış hedeflerimizi yukarı revize ettik. Yaptığımız bütçenin yüzde 11 üzerinde kapatacağımızı düşünüyoruz. Sadece iç pazarda değil, ihracat pazarların da beklentilerimizin üzerinde gidiyoruz. Geleceğe teknoloji ile koşan bir şirket olarak her zaman fırsatları kovalıyoruz" dedi.

Temsa Satış Direktörü Murat Anıl 24 Mayıs Salı günü Feriye Lokantası'nda sektörel basınla bir araya geldi. Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan ve Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır'ın katıldığı toplantıda, yılın ilk çeyreğine yönelik değerlendirmelerde bulunan Murat Anıl, ilk dört ayda büyük otobüs pazarında geçen yıla göre yaklaşık yüzde 36'lık daralmaya rağmen başarılı bir seviye elde ettiklerini vurguladı: "Yılın ilk dört ayında son iki yılda olduğu gibi yine pazar lideri bir markayız. 4 ayda pazarda 378 otobüs satıldı. Temsa 112 adetlik satışla yüzde 30 pay almayı başardı. Nisan ayında pazar payımızı yüzde 39'lar seviyesine getirdik. Satış hedeflerimizi yukarı revize ettik. Yaptığımız bütçenin yüzde 11 üzerinde kapatacağımızı düşünüyoruz" dedi.

2+1'in payı büyüyecek

Otobüs pazarında satılan ürünlerin geçen yıla göre 2+1 koltuk segmenti açısından farklılık gösterdiğine dikkat çeken Anıl, "Özellikle sın iki yılda 2+1 pazarı büyüyor. 'Müşteri artık 2+1 konforu ile seyahat etmek istiyorum' diyor ve bu yıl satılan otobüslerin yüzde 50'sini 2+1 segmenti oluşturdu. Biz bu alanda farklılık yaratmanın mutluluğunu da satışlarımızla yaşıyoruz. Çünkü 2010 yılında pazarda buna yönelik bir talep olacağını gördük ve 13 metrelik 2+1 aracımızı yaptık. 4 koltuk daha fazla imkan sunarak onlara 41 koltuklu araç sunduk. 4 koltuk ekonomik açıdan da gelirlerini büyüten bir unsur oldu. Biz müşterimizi iyi dinliyoruz" dedi.

1040 adetlik pazarda yüzde 34 pay

Midibüs pazarında Prestij SX aracın müşterilerin büyük beğenisini kazandığını belirten Anıl, 4 ay sonunda 1040 adetlik pazardan 350 civarında satışla yüzde 34'e yakın pazar payına sahip olduğunu vurguladı: "Yeni Prestij aracımız ile çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Yüzde 34 daralan pazarda Temsa yüzde 32 büyüdü. 27 koltuk segmentinde lider bir ürün zaten. 2014-2015'te olduğu gibi 2016 yılında da Prestij SX aracımızın bizi liderliğe taşıyacağına inanıyoruz. Prestij aracımız zaten düşük yakıt tüketiminde liderdi. Euro 6 ile düşük yakıt tüketiminde sağladığımız avantaj daha da arttı. İş ortaklarımıza hem işletme sürecinde hemde ikinci elde kazandıran bir ürün üretmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Çok önemli filolar kazandık. Çok yakında bunları teslimat haberleri ile müjdeleyeceğiz" dedi.

Elektrikli otobüs pazarı

Kentçi ulaşımında smart mobilty ile akıllı otobüs devrini başlattıklarını belirten Anıl, "MD9 electriCITY'nin Adana Büyükşehir Belediyesi filosunda hizmet vereceğini ve şu anda alınan olumlu sonuçların elektrikli otobüs pazarının önümüzdeki süreçte daha hızlı büyümeye katkı yapacağını kaydetti.

En yenilikçi oyuncu

Temsa'nın pazarın en hareketli ve yenilikçi oyuncusu olduğunu belirten Murat Anıl, "Geçtiğimiz yıl da bu yıl da çok hızlı peşpeşe gerçekleştirdiğimiz tanıtımlara siz de tanık oluyorsunuz. 2015'te 8 yeni ürünün pazara sunduk. Her ihtiyaca her segmente uygun ürün TEMSA ailesinde var. 2016 yılı sonunda ürün portföyümüzdeki araç sayısı 25'e ulaşacak. Son 3 yılda pazar payını ve satış adetlerini en çok artıran şirketiz. Haziran ayı içerisinde de Aselsan ile birlikte geliştirdiğimiz 12 metrelik yüzde yüz yerli elektrikli otobüsü tanıtacağız. Ülkemiz için yararlı, kullanıcılar için son derece ekonomik, çevre açısından yaşanabilir alanlara katkısından

dolayı fevkalade bir ürün çıkmakta. Ticarileşmesi ise sanırım bir süre alacak" dedi.

Kentçi segmenti

Her segmentte ürünü olan tek marka Temsa'nın olduğu vurgulayan Murat Anıl, "Her alanda fırsatlarını araştıran bir şirket Temsa. Kentiindeki segmentte bir takım düşüncelerimiz var. Bu seride segmenti geliştirmeye çalışacağız. Gelecekte elektrğin çok daha öne çıkacağını bilincindeyiz" dedi.

Maraton'da hedef

Maraton aracın Nisan sonu itibariyle 12 adetlik bir satışının olduğunu belirten Murat Anıl, "Mayıs ayında 30 adet ve daha sonra da 30 adet olarak Maraton satışlarımız devam edecek. Bu yıl hedef 120 Maraton'du. Temmuz sonu itibariyle 120 adetini satmış olacağız. Sadece 2+1 koltuk değil, Maraton aracımız en geniş bagaj hacmine sahip bir araç. 120 tane bize yetmiyor. Ağustos'tan sonra biz gaza basıyor. Ağırlıklı olarak Maraton'un üretimine artırıyoruz. Maraton satışlarımızın tamamı takasla gerçekleşiyor. Maraton bizi ikinci elde de çalışma yapmaya zorluyor. Çok büyük stoklar taşımıyoruz. Pazarın dengesi açısından da önemli. Bizim başarımızın temel sebebi sahaya iyi dinlemek, İkinci elin piyasasını öldürmemek adına gerekli çalışmayı yapmak. Temsa şu anda sıra yazıyor ve yeni gelen müşteri için Eylül ayını veriyoruz" dedi.

Büyük otobüs pazarı

Murat Anıl, "Yıl sonunda pazarın 900-1000 civarında kapanacağını düşünüyoruz. Turizm çok ciddi sıkıntı yaşıyor. Bu seneyi kaybettik gibi görünüyor turizmde. Bir miktar açılır mı diye. Bekliyoruz. Temsa olarak hedefimiz yüzde 30'un üzerinde kapatmak. Nisan ve Mayıs ayı rakamları da bunu bize gösteriyor. Biz 2+1 talebine göre hazırlığımızı yapıyoruz. Eylül ayından sonra yeni bir takas sistemi sunmaya hazırlanıyoruz. 2+1 rüzgar olarak adlandırıldı ama artık rüzgar demek pek doğru değil. Bu talep kalıcı hale geldi. Pazarın ihtiyacı 2+1 olduğunu düşünüyorum" dedi. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Taşımacılık Ekonominin Kendisidir

Mayıs 2013'te konuşmuşuz: "...Taşıma dünyasının da herhalde yüzde 90'ı KOBİ. Turizm, öğrenci-personel, şehirlerarası yolcu, şehirci yolcu, uluslararası yük... yurtiçi taşıma ve dağıtım şirketlerinin hepsi KOBİ. Peki, otomotiv yan sanayinin ne kadarı KOBİ?

Taşıma için devletin yaptığı yatırımların büyüklüğüne sonra da bu büyüklükleri işletecek KOBİ'lerin zayıflıklarına bakıyorum... Ulusal Göz'e görev çıktığını görüyorum. KOBİ'lerin kuvvetle lobi yapmaları ve her kesimin KOBİ fobisinden kurtulup, KOBİ'leri hobileri gibi geliştirmeleri gerektiği apaçık. Aynı fikirde misiniz?"

Geçen hafta Comvex Ticari Araçlar Fuarında önemli ekonomik değerlendirmeler yapıldı, İstanbul'da. Esas konumuz onlar. Dünyaya kısaca bakalım, bu nedenle:

Dünyada faizlerin sıfıra düştüğünü, hatta sıfırın altına da indiğini biliyoruz. Devletlerin 10 yıllık tahvile ödediği faizler 1 puanın altında idi. ABD faizi de şimdilerde 1,85 puana imiş durumda. Paranın gelmesinden bıkışınız?"

Aynı anlarda; hisse senedi yöneten dünya şirketleri yüzde 10 mertebesinde hisse bozdurdular, paraya çevirdiler, yatıracak yer arıyorlar. Gelişen Ülkeler, Gelişmişler'in iki katı kadar büyüyecek, koşacaklar oralara.

ABD Merkez Bankasının bir temsilcisi, bugünkü duruma bakarak şöyle dedi: "Aralık (2015) ayında faizi fazla arttırsaydık, ekonomimiz bugünkünden çok kötü olacaktı." Yani arttırmak için bugün de ortam olmadığını dile getiriyor.

Bakalım şimdi Comvex'e: Açış konuşmalarından ilki TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayi Derneği) Başkanı oldu. 22 milyar dolar ciro ve 9 milyar dolar direkt ihracat yapıyorlar. Kalan 13 milyar doları da söylemedi -ki bunun yarısı otomotiv imalatçı markalara yapılıyor ve bu kısım da tamamlanmış ürün içinde ihraç ediliyor. Toplayalım 15 milyar dolar eder. Üretimin yüzde 70'ini ihraç ediyorlar. Kalanı da ülkemizdeki yedek parça ticaretine gidiyor.

TAYSAD bir aracın yüzde 80 kadarını yerli üretebildiklerini anlatıyor. Üyelerin hepsi KOBİ. "Büyüme"yi ve "Kalkınma"yı birlikte düşünüyorlar.

TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) çok önemli bir vurgu, hatta uyarı yaptı: Ticari araçların ekonomiyi taşıdığını, taşımacılığın ekonominin görünür hali olduğunu, ticari araçların da otomobil kadar iyi göreceği yılların özlemine çektiğini nokta nokta anlattı. 20 milyon adetlik motorlu araç parkımızın 10 milyonunu, yansını, otomobiller oluşturuyor.

- Bayram tatillerinde ticari araçların trafikten yasaklanması, benim gibi, onun da canını acıtıyor demek ki!
- Almanya, ihraç mallarının sınırda 2 (iki) dakika beklemesinin yılda 10 milyar avro zarara neden olduğunu hesaplamış.

OSD (Otomotiv Sanayicileri Derneği) Başkanı, üretimde dünya 8'inciliğine geldiğimizi, 2016'nın 2015 düzeyinde, iyi kapanacağını anlattı. İhracatın yüzde 16 arttığını bildirdi. Tedarikçisi olan TAYSAD'ın yüzde 80 yıllık kapasitesini övmedi. İş pazarın büyümesini özdediklerini anlatırken yüzde 85'i ithal otomobilden oluşan pazarımızda yerli markaya değinmedi.

Son konuşmacı olan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı dünyada üretimlerin Gelişen Ülkelere kaydığını, tamamı KOBİ olan tedarikçileri de kapsayacak şekilde üretime yönelik taban hizmetlerinin geliştirildiğini, yaygınlaştıldığını, Otomotiv Strateji Belgesi'nde yerli markalı otomobilin hedef olduğunu, en geniş Ar-Ge yatırımının otomotivde olduğunu, kamu- sanayi- eğitimin ortak çalışmasını koordine ettiklerini anlattı.

Şimdi de ben konuşayım: Bütün açış konuşmalarında ve üreticilerin basın toplantılarında ticari araçları kullanan 'sürücü'lerin, 'kaptan'ların adı geçmeli, gelecek yıllarda. Sağlıkları, eğitimleri, çalışma şartları, yasal durumları, mesleki performansları, ihtiyaçları, trafik güvenliği konuşulmalı.

AKÜ (Afyon Kocatepe Üniversitesi) Sultandağı Otobüs Kaptanlığı Bölümü'nün ödül ve diploma töreni vefakar tek faaliyetti. Ekonomiyi aslında taşıyanlar sürücüler ve kaptanlar, değil mi?

Bir vefa borcunu daha dile getireyim... İletişim herkesin çok da iyi bildiği ve de diğerinin her yanlışını bulabildiği bir meslek, ne hoş ki! Bu meslekte daha iyisini yapanlar kolayca bulunduğu için de, kıdem tutturmak pek seyreğ görülüyor. Hele iletişimi yapılan ürün ya da marka kendi dalının ağırlıklı ve sorumlu bir kuruluşu ise; kıdem tutturmak daha da zorlaşıyor.

Yük ve yolcu taşımacılığının tüm ürünlerinde; otomotivin üretim, ithalat, ihracat, dağıtım, tasarım, eğitim dahil tüm aşamalarında; tüm muhataplarına Mercedes-Benz Türk şirketinin ve markasının şefkatli yüzü olmayı başardı, Tülin Steinhäuser.

Nöbetini devretti, geçen hafta. Pek çok da nöbetçi yetiştirerek. Bu meslekte ve aynı kuruluştaki 30 yıl kıdem tutturarak, 11 yıllık çalışma arkadaşım güzel yıllar görsün...

Nöbetçilerine başarılar dilerim. İyi haftalar. ■

Sakarya Vib Turizm 20 Prestij SX

Prestij SX teslimatları hız kesmiyor. Temsa Adapazarı merkezli Sakarya Vib Turizm'e 20 Prestij SX teslimatı gerçekleştirdi.

27 Mayıs Cuma günü, Sakarya Vib Turizm'in merkezinde düzenlenen araç teslim törenine Sakarya Vib Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Seyhan Azder, Yönetim Kurulu Üyeleri, firma çalışanları, Temsa Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Temsa yetkili bayi Ant Oto İstanbul Genel Müdürü Efe Selçuk, Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar katıldı.

Filodaki Prestij sayısı 40'a çıktı

Sakarya Vib Turizm Kooperatif Başkanı Seyhan Azder, filolarında 89 araç bulunduğunu belirterek, "Yeni satın aldığımız 20 Prestij SX ile bu sayı 109 araca ulaşüyor. Temsa marka araç

sayısı da 40'a çıkıyor. Temsa Prestij araçlar zaten uzun süredir filomuzda hizmet veriyor. Düşük yakıt tüketimi ve konforundan duyduğumuz memnuniyetle yeni araç yatırımında tercihimizi Prestij SX yönünde kullandık. Bu araçlar şehirci yolcu taşıma alanında hizmet verecek. Şehirlerarasında sunduğunuz yüksek düzeydeki konforlu ve güvenli hizmet düzeyini şehrinizde sunmak durumundasınız. Hizmet sürecinde sağladığımız standart size müşteri sadakatini de beraberinde getiriyor. Temsa araçların konfor ve düşük yakıt tüketiminin yanı sıra satış sonrası hizmetlerinden de büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Temsa yönetimine ve bayisi Ant Oto'ya bize verdikleri destekler için teşekkür ediyoruz. Halkımıza, müşterilerimize yeni araçlarımızı hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Pazarın lideri Prestij SX

Temsa Otobüs Satış Müdürü



Baybars Dağ da, "Sakarya Vib Turizm çok ortaklı kooperatif yapısını başarıyla sürdüren, hizmet sürecinde kalite standardını hiç bozmayan örnek firmalarımızdan birisi. Prestij araçlarımız düşük yakıt tüketimi ve konforu ile pazarın lider ürünü. 2016 yılı ile birlikte Prestij SX aracımızı Euro 6 regülasyonu ile yenileyerek müşterilerimize sunduk. Büyük bir beğeni kazandı. Prestij aracımızı düşük yakıt tüketimi ile müşterilerimizin

yüzünü güldüren bir araçtı. Prestij SX bunu daha üst düzeye taşıyarak rakipleri ile arasındaki farkı iyice açtı. Ben Sakarya Vib Turizm Kooperatif Başkanı Sayın Seyhan Azder ve yönetim kuruluna Prestij SX aracı tercihlerinden dolayı teşekkür ediyorum ve yeni araçların bol kazanç getirmesini diliyorum. Yeni sezonun Sakarya Vib Turizm'e başarılar getirmesini temenni ediyorum" dedi. ■



Temsa dev teslimatlara devam ediyor

Şekerler Turizm'e 100 Prestij SX

Antalya'nın önde gelen personel, okul ve turizm taşımacısı şirketlerinden Şekerler Turizm, 100 Prestij SX aldı. Araçların ilk partisi törenle teslim edildi.

Temsal Prestij SX Antalya taşımacılarının gözdesi olmaya devam ediyor. Zemzem Turizm'in 100 Prestij SX alımının ardından Şekerler Turizm de Temsa ile 100 Prestij SX anlaşması yaptı. 25 Mayıs günü Şekerler Turizm'in merkezinde düzenlenen törenle 100 adetlik anlaşmasının ilk partisi olan 50 adet Prestij SX firmaya teslim edildi. Törene; Şekerler Turizm firma ortakları Mustafa Şeker, Mustafa Atan, şirket çalışanları ile Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticileri İrfan Özsevim, Volkan Tolunay, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Temsa Antalya yetkili bayisi Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Ant Oto İstanbul Genel Müdürü Efe Selçuk, Temsa Antalya yetkili servisi Sabir Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır katıldı.

2000'i aşkın filo

Araçların teslimi sonrasında açıklamalarda bulunan Mustafa Şeker, yolcu taşımacılığı filusunda bini aşkın özmal araç bulunduğunu belirterek, "Filo kiralama ile katıldığında iki bini aşkın araç ile hizmet veriyoruz. Her yıl



yüzde 20-25 büyüme ile devam ediyoruz. 2016 yılında aynı şekilde büyüme hedefimiz bulunuyor" dedi.

Prestij'i uzun süredir takip ediyoruz

Bu kadar çok sayıda ilk kez Temsa tercih ettiklerini belirten Mustafa Şeker, bu tercihte etken olan sebepleri de şu şekilde açıkladı: "2008 yılından beri aracın gelişimini takip ediyoruz. Uzun yıllardır farklı markalarla çalıştık. Bizde de marka bağımlılığı var. Çünkü biz bütün ekibi ona göre hazırlıyoruz. En önemli gider kalemimiz yakıt. Şekerler Turizm Akademi'de eğitim alan sürücülerimizle birlikte yakıt ekonomisinde en düşük kullanımı sağlayabilecek eğitimi kazanmış sürücüler. Biz uzun süredir Prestij'i takip ediyoruz, markalar arasında yakıt tüketimi açısından sık sık verileri de karşılaştırıyoruz. Prestij yakıt

konusunda çok ekonomik. Uzun yıllar birlikte çalışacağımıza inanıyorum" dedi.

Krizleri fırsata çeviriyoruz

Şekerler Grup olarak her kriz döneminde büyümeyi başardıklarına dikkat çeken Mustafa Şeker, "Yine 2016 Antalya için bir kriz dönemi olsa da biz bu krizi fırsata çevirdik. Temsa ailesi ile birlikte yola çıktık, bu birlikteliği uzun yıllar devam ettireceğimize de inanıyorum. Kendilerine verdikleri destekler için başta Sayın Murat Anıl, Baybars Dağ, İrfan Özsevim ve Volkan Tolunay'a çok çok teşekkür ediyorum. Hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Yatırımlar sürecektir

Şekerler Turizm Şirket Ortağı Mustafa Atan, "Yatırımlarımız devam edecek. Uzun yıllardır bu işi yaptığımız için filomuzu Prestij SX ile

güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi.

Bu teslimat Antalya taşımacılarına da moral olacak

Temsal Satış Direktörü Murat Anıl, "Prestij SX araçlarımız Şekerler Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun. Antalya'nın ve Türkiye'nin bu güzide şirketine, araçlarımızı seçtikleri için çok teşekkür ediyorum. Umarım devamı da gelecek. Antalya'da filomuz güçleniyor. Satış sonrasında bu gücü alıyoruz. Bu teslimatın moral anlamında önemli olduğuna inanıyorum. Şekerler Turizm'in bu cesur girişiminin öncü olmasını temenni eder, yeni satışlara vesile olacağını buradan size ve tüm katılımcı arkadaşlara müjdelemek istiyorum" dedi.

Antalya'da lider konumdayız

Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ da, "Yıllardır havaalanı çıkışında

Şekerler Turizm'in arabalarını görüyoruz. Antalya'da, servis taşımacılığında lider konumdayız. Şekerler Turizm'in filomuza katılması ile bunu perçinledik. Artık Antalya'dan havaalanından mutlu bir şekilde ayrılabiliriz" dedi. ■



Her şehrin prestiji artacak...

PRESTIJ

SX

1992 yılında başladı Prestij efsanesi. Kullanıcısı için her zaman güçlü, yakışıklı ve havalı, yolcusu içinse konforlu, rahat ve ferah oldu Prestij... Her daim kendi segmentinin lideri ve otobüsçünün ekmek teknesi oldu. Zamana hep uyum sağladı Prestij; modernleşti, yenilendi ve gelişti. Yıllarca okul ve personel servisçilerinin, yakın mesafe taşımacılarının ve turizmcilerin gözdesi oldu.

Ve son olarak, yepyeni tasarımıyla, daha modern görünümüyle ve üstün donanımlarıyla **Prestij SX** ismiyle Türkiye'nin beğenisine sunuldu.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Kombine taşıma mevzuatı bir an önce çıkmalı

Sayın Ulaştırma Bakanımızın Başbakan olması ile ilgili bir yazı yazdım, ama bu hafta daha geniş bir şekilde değinmek istiyorum. Türkiye’de 4 dönem Ulaştırma Bakanlığı yapan Sayın Binali Yıldırım aynı zamanda en uzun süre Ulaştırma Bakanlığı yapan isim oldu. Sektörümüzün sorunlarını yakından bilen birisi olarak Sayın Binali Yıldırım’ın Başbakan olmasını sektörümüz için de bir şans olarak değerlendiriyorum. Ülkemize ve sektörümüze tekrar hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum.

Yolcu Taşımacılığı Koordinasyon Kurulu

Bakanlığının son döneminde, Sayın Yıldırım’dan, İTO’da bir araya geldiğimizde yolcu taşımacılığı sektörünün sürdürülebilir politika izleyebilmesi, siyaset ile sivil toplum örgütleriyle birlikte daha ileriye bakan, bir vizyon koyan ulaşımın geleceğini planlaması konusunda bir Danışma Kurulu kurulmasını istedik; bunu kabul etti. Önümüzdeki dönemde, onun da desteğiyle, yolcu taşımacılığının tüm modlarının içinde bulunduğu bir Danışma Kurulu oluşturup, yolcu taşımacılığının geleceğini planlayacak bir anlayış sergileriz diye düşünüyoruz. Sayın Binali Yıldırım’a, Başbakanlığı için hayırlı olsun ziyaretine gittiğimizde, yeni Ulaştırma Bakanı ile bu çalışmamızı desteklemesini isteyeceğiz.

2030-2040 ulaştırma politikaları

Ulaşımında kaynak israfını önleyen, kapasite kullanımını artıran, verimliliği yakalayan yeni ulaşım politikalarının izlenmesi lazım. Sektörün bir kanuna kavuşması yeterli değil; ulaştırma sistemlerinin bütünlük bir yapı içerisinde daha verimli çalışmasını sağlayacak; ulaşımında, hız, güven, ekonomi ve konfor taleplerini karşılayacak ölçüde bir çalışma modeli sergilememiz lazım. Ulusal ulaşım sistemleri kendi aralarında bütünlük, kentiçi toplu taşıma sistemleriyle entegre olmuş şekilde yapılandırılırsa, 2030-2040’lardaki ulaştırma politikaları daha somut yapılabilecektir. Turizm ülkesi olan, genç nüfusu sürekli artan, üniversite sayısı artan ülkemizde, ulaşımında planlı döneme geçilmesi, ulaşımı eziyet ve maliyet olmaktan çıkaracak projeler geliştirmesi lazım. Otogarları da bu anlamda diğer taşıma sistemleri içinde yerini, önemini kavrayan bir anlayışla yapılandırılmalı. Diğer taşıma sistemlerinin tamamlayıcısı olan karayolu yolcu taşımacılığı aynı zamanda ekonomik bir alternatiftir.

Her mod kendi işini yapacak

Kombine taşımacılığı, mevzuat olarak, her modun kendi işini yapacağı şekilde geliştirmemiz lazım. Bugün karayolu taşımacıları, havaalanlarında haraç öder gibi yolcu alıyolar. Ulaşım ekonomisine aykırı tutumlar sergileniyor. Bunlar mutlaka dikkate alınmalı. Biz yolcularımızın havayolu ile seyahat etmesine herhangi bir tepki gösterme hakkına sahip değiliz. Ama havadan yere inen yolcunun ne şekilde taşınacağı konusunda karayolu taşımacılığının işidir. Her modun kendi işini yapacak şekilde kombine taşıma yasası çıkarılmalı, havaalanlarında cep terminalleri yapılmalı,

şehirlerarası otobüslerin kombine taşımacılığı serbest piyasa koşullarında yapmasını sağlayacak bir düzen kurulmalı. Havaalanlarına giriş-çıkışların engellenmemesi, aksine desteklenmesi lazım. Ankara’dan İstanbul’a gelen bir yolcunun, Edirne’ye giderken, bir vasıta (taksi veya toplu taşıma) ile otogara gelip binmesi kabul edilebilir. Ancak Antalya, Ankara, Mersin, Adana, İzmir’de aynı imkanlar yok. Havaalanları şehrin dışında kurulmuş. Onun için, biz taşıma sistemleri arasında denge sağlarken kantarın topuzunu hep otobüsçülüğün aleyhine geliştirmeyi doğru bulmuyoruz. Ulaştırma politikalarında, kombine taşımada tarafların hak ve sorumluluklarını doğru yapılandıran yeni bir mevzuat düzenlemesi kaçınılmazdır. Karayolu yolcularının ihale edilerek havaalanından başkalarına taşıtılması kabul edilebilir bir durum değil. Bizim sektörümüzün kökünü hazırılar bu. Karayolu yolcu taşımacılığını dünyada en iyi yapan bu sektör, sosyoekonomik çöküntü ile güvenli ulaşım kalitesini kaybedecektir.

Ahmet Arslan ulaştırmayı iyi bilir

Sayın Ahmet Arslan’a yeni görevinin hayırlı olmasını ve başarılar diliyorum. Sayın Bakanımıza bağlı olarak çalıştı. Ulaştırmayı iyi bilen birinin Bakan olması bizim için ayrı bir avantaj. Bu avantajları doğru kullanmamız, doğru taleplerde bulunmamız gerekiyor. TOBB Sektör Meclisi, İTO, federasyon ve dernekler ne istediğini bilen bir anlayışla, kamu yararı sağlayabilecek şekilde düzenlemeler talep ederek Meclisteki Ulaştırma Komisyonuna ve oradan yasama dönemine taşınmasını sağlamalıdır. Sayın Başbakanımızdan destek alacağımıza inanıyoruz. Sorunlarımızı bilen ve ulaştırmada devrim yapan Başbakanımız, inanıyorum ki karayolu taşımacılığını hak ettiği düzenlemelere kavuşturacaktır. Kendisi bunun sözünü de vermiştir. Biz kendisine sonuna kadar destek olacağımızı ifade ediyoruz.

Mengerler-BusStore etkinliği

Geçen hafta Yenikapı’da Mengerler ve BusStore düzenlediği etkinliğe katıldım. Verimli bir etkinlik oldu. Bütün sektör mensuplarını orada gördük. Belediyelerin verdiği imkanlarla şehir içindeki günlük turizm otobüsçülerinin derlenip toparlandığını ve çok güzel hizmet verdiğini gördük. Ayrıca ve usulsüz park etmeler de sona erdi. Burası aynı zamanda uluslararası fuar niteliğinde... Yabancılar da herhangi bir ticari beklenti içinde olmadan gelip otobüsleri görüyorlar. Daimi fuar alanına dönüşen turizm otoparkımız var. Bir taraftan otobüsler park edilirken bir yandan da ikinci el otobüsleri görüp satın alma imkanı bulunabiliyor. Mengerler ve BusStore önemli bir etkinlik gerçekleştirdi. Bunu uluslararası alana açmamız lazım. Elektronik ortamda da tanıtmamız gerektiğine inanıyorum. Umarım bu tür etkinlikler gelenek halinde devam eder.

Herkese iyi haftalar diliyorum... ■

Yeni Ulaştırma Bakanı Ahmet Arslan

Binali Yıldırım’ın Başbakanlık görevini üstlendiği 65. Hükümetin kabinesinde Ulaştırma Bakanlığı’na da Kars milletvekili Ahmet Arslan getirildi.

Binali Yıldırım’ın Başbakanlık görevini üstlendiği 65. Hükümetin kabinesinde Ulaştırma Bakanlığı’na da Kars milletvekili Ahmet Arslan getirildi. Bayındırlık, İmar, Ulaştırma ve Turizm Komisyonu Başkanvekili

görevini de yürütüyordu. Yeni Ulaştırma Bakanı denizcilik sektöründen geliyor. Ahmet Arslan, 2 Haziran 1962’de Kars Kağızman’da doğdu. Babasının adı Süleyman, annesinin adı Lalizar’dır. Gemi İnşa ve Makine Mühendisi; İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi, Milli Güvenlik Akademisi 56. Dönem mezunudur. Özel sektörde yedi yıl ve Pendik Tersanesinde çeşitli görevlerde bulundu. Denizcilik Müsteşarlığı Daire Başkanlığı, Genel Müdür

Yardımcılığı ve Ulaştırma Bakanlığı Demiryollar, Limanlar ve Hava Meydanları (DLH) İnşaatı Genel Müdürlüğü görevlerini yürüttü. Devlet Hava Meydanları İşletmesi, TT-NET ve Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu, TÜRKSAT Denetim Kurulu, TOBB Denizcilik Meclisi üyeliğinde bulundu. "Türk Dünyası Mühendislik Ödülü", "Fahri Profesörlük" unvanı ve "2010 Yılı Negatif Pozitif Çevirenler Yılın Bürokratı" ödülleri sahibidir. Orta düzeyde İngilizce bilen Arslan, evli ve 1 çocuk babasıdır. ■



Türkiye’nin örnek otogarı

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne hizmet veren otogarlar arasında birisi öyle öne çıkıyor ki, yıllardır Türkiye’nin örnek otogarı olarak anılıyor. Öyle bir otogar ki, hem yolcu memnun, hem otobüsçü, hem de belediye...

Türkiye’nin örnek otogarını işleten Afyonkarahisar Otobüs İstasyonu Turizm A.Ş (AFTAS) Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Altunkaya ile Comvex Fuarı’nda görüşme fırsatı elde ettik. Çok keyifli geçen söyleşide, Afyonkarahisar Otogarı’nın neden örnek olduğunu öğrendik. 8 yıldır hiçbir sorun yaşanmayan Afyonkarahisar Otogarı’ndaki başarının sırrı Kadir Altunkaya’nın sözleriyle aktarıyoruz.

Yolcuya havalimanı gibi hizmet

Önce yolcuya sorduk:“Nasıl bir otogar istiyorsunuz?” Yolcunun isteklerini önemsedik. Biliyoruz ki, para kazanmanın sırrı da iyi hizmetten geçiyor. Bizim günlük 3-4 bin gidenimiz, 3-4 bin gelenimiz var. 400 ila 500 civarında otobüs hareketliliğimiz var. İnsanların, ‘yahu, havalimanı gibi bir yer olmuş’ dedikleri bir yer yaptık.



İyinin adresi otogar

Otogarımızda 18 yazıhane vardı, birleşmelerden dolayı 14’e düştü. Biz otogarını sadece inme-binme yeri olarak düşünmüyoruz. Bunun ötesinde otogarımız adeta bir yaşam merkezi işlevi görüyor. Şu anda Afyon’da, ‘iyi bir yemek yiyelim, iyi bir lokum alalım’ diye soranlara ‘otogara git’ diyorlar. Bu, iyi bir referans, öyle değil mi?

Belediye bize teşekkür ediyor

Siz insanlara iyi bir hizmet sunarsanız, o muhakkak takdir ediyor. Dolayısıyla işimiz kolaylaşıyor. Belediyeye sık sık teşekkür gidiyor. Onlar da bize teşekkür ediyorlar. Belediye Başkanı her ay, ‘Bu ay gene çok

teşekkürümüz var otogarla ilgili’ diyor. Onu da yapmaya çalışıyoruz.

Ortaklar söz verdi: Hile yapmayacağız

Tüm ortaklar birbirimize söz verdik: Hile yapmayacağız, birbirimize de, vatanşada da. Bu şekilde sekiz yılı tamamladık. Hiç sorun olmadı. Otogar, anonim şirket olarak işletiyoruz; berberi, çay ocakçısı, acentesi, şekercisi dahil, 39 ortağız. Herkes farklı farklı hisselere sahip, ama hisse dağılımımız bozulmadı. Biraz da maharetimiz orada. Biz yola çıkarken, ‘bu kadar hisseye sahipsin, daha fazlasını isteme’ dedik. Yola çıktuktan sonra iş karlı ise, daha fazlasını isteyen çoğalınca, sıkıntı başlıyor, karmaşa doğuyor.

Ücretsiz servis hizmeti otogardan

Tüm firmaların yolcularına ortak servis hizmeti veriyoruz. 8 servis aracımız 24 saat mekik servis yapıyor. Hizmetten faydalanan firmalardan bir bedel talep etmiyoruz. Bunun maliyetini kapı çıkış gelirleri ile karşılıyoruz. Bizim kuruluş anlayışımız bu.

Ücretler

Otogardan hizmet alan otobüslerden aldığımız kapı çıkış ücreti 20 TL. Kalkış-varış veya transit geçiş farkı yok. Otogarda kaldığı süreyi dikkate almıyoruz. Otobüsçülerin otogarda mola vermeyi tercih ettiği ilk otogarız.



Şehirlerarası otobüs terminali yapmak düşüncesiyle oluşturulan Yeni Afyonkarahisar şehirlerarası ve İlçe terminali projesi, geniş yolcu dolaşım ve bekleme rezerv alanları ile her türlü ihtiyaca cevap verebiliyor.



Şehir içi yolcu servis hizmetini Otogar şirketi Aftaş AŞ ücretsiz veriyor.



Otogara girişte güvenlik noktasından geçiliyor.



Başkasına zarar verme potansiyeli olan bir işi yapanlar, olası zararın tazmininden sorumludurlar. Bu nedenle bu sorumluluğu yerine getirebilecek durumda olmalılar. Bu da ya zararı ödeme gücüyle ya da sigorta ile olur. Taşıt kullanmak da başkasına zarar potansiyeli taşıyor. Bu zararı ödeme gücü olmayanlara taşıt kullandırtmamak olamayacağına göre zorunlu sigorta şart. Bu zorunlu sigortalar zamanla değişebiliyor.

Önceki durum

Çok eskiden beri tüm taşıtlar için Karayolları Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası var. Bu sigorta kazadan sorumlu olanın başkalarına verdiği zararları karşılıyor. Peki, zarar verenin ödeme gücü, sigortası da yoksa. Bunun bazı çözümleri var. Bir kazada zarar gören otobüs yolcularının mağduriyeti sonrasında yeni bir sigorta getirildi. Galiba bu kaza Samsunspor'un futbolcularının zarar gördüğü bir kazaydı. Zorunlu olarak getirilen Ferdi Kaza Koltuk Sigortası'nı otobüsçü yaptırıyor ve otobüsçü kazadan sorumlu olmasa bile mağdurlara ödeme yapıyor.

Taşımacılık Sigortası

Karayolu Taşıma Kanunu yolcu taşımacılarına bu iki sigortaya ek bir sigorta daha getirdi: Taşımacılık Sigortası. Bu sigorta da bir sorumluluk sigortasıydı. Trafik Sigortası'ndan farklı olarak otobüsçünün kusurlu olmadığı hallerde de yolculara ödeme yapıyordu. Bu arada hem Trafik Sigortası'nın hem de Taşımacılık Sigortası'nın ödediği teminatlar, otobüsçünün kazadan sorumlu olması halinde ödeyeceği tazminatlardan düşülüyordu.

Şehiriçi - şehirdışı

Karayolu Taşıma Kanunu, Taşımacılık Sigortası'nı sadece şehirlerarası taşımalardaki yolcular için zorunlu kılıyordu. Şehirlerarası olmayan taşımalar bu zorunluluk dışındaydı. Bu eksiklik birazcık Yönetmelik ile giderilmeye çalışıldı ama bu mümkün değildi. Bir de Taşımacılık Sigortası taşıma personelinin kapsamıyordu. Zorunlu Koltuk Sigortası kapsamında personel de bulunuyor. Trafik Sigortası'nda da personel var ancak son düzenlemeler ile bu durum tartışılır hale geldi. Ağır kusuru halinde sürücünün yararlanamaması gibi.

Yolcu taşımacılığında trafik, taşımacılık ve koltuk sigortaları olmak üzere üç zorunlu sigorta olduğunu belirterek, buraya noktayı koyalım.

Yönetmelik değişikliği

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan son değişiklikte buradaki Taşımacılık Sigortası zorunlulukları kelime değişiklikleriyle Trafik Sigortası'na dönüştürüldü. Sanki Trafik Sigortası zorunluluğu bu mevzuatla getiriliyormuş gibi. Aslında bu zorunluluk Trafik Kanunu'nda zaten var. Tümüyle Yönetmelik'ten silmek mümkün olmadığı için bu yöntem seçildi. Ancak Yönetmelik'ten çıkarılan Taşımacılık Sigortası zorunluluğu hala Taşıma Kanunu'nda duruyor. Bu değişiklik sonrasında yolcu taşımacıları bir sigortadan kurtularak sadece iki sigorta yaptırmaktan zorunlu hale geldiler.

Taşımacılıkta sigorta değişiklikleri



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bu durum bir yükten kurtulma anlamında iyi ancak yolcuların teminat kaybetmesi anlamında kötüydü. Taşımacılar da sorumlu oldukları kaza halinde bu sigortanın teminatından faydalanamayacaktı.

Sigorta değişikliği

Trafik Sigortası'nda yapılan son değişiklikte bu sigortanın teminatı Karayolu Taşıma Kanunu'na tabi taşıtlar için iki katına çıkarıldı. Bu durum bir anlamda yolcuların ve taşımacıların teminat kaybını giderirken başka sorunlar getiriyordu.

Yolcu-yük taşıma sigorta farkları Yolcu taşımacılığında önce ikiye sonra üçe çıkan sigorta zorunluluğu son değişiklikte yine ikiye düştü. Taşımacılık Sigortası'nın kalkmasıyla oluşan teminat kaybı Trafik Sigortası'nın ikiye katlanmasıyla giderildi. Yük taşımacılığında baştan beri tek sigorta zorunlu: Trafik Sigortası. Son değişiklikte bu değişmedi ama bunun teminat kapsamı iki katına çıkmış oldu.

Ticari - özel taşıtlar

Özel taşıtlar sadece Trafik Sigortası

zorunluluğuna tabi. Bunların teminatları da son değişiklikte artmadı. Ticari taşıtlar ise yolcu-yük taşıtı oluşlarına göre yeni düzenlenmeden etkilendi. Birde şehiriçi-şehirlerarası ayrımı var.

Özel taşıtlar için her yerde zorunluluk aynı. Yük taşıtları için de durum benzer. Bilindiği gibi şehiriçi-şehir dışı ayrımı olmaksızın tüm yük taşıtları Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında. Dolayısıyla bunların tamamı son Trafik Sigortası değişikliğinden etkilendi. Yani tüm yük taşıtlarının sigorta teminatları katlandı.

Yolcu taşıtlarında durum ilginç. Hepsinde iki sigorta zorunlu. Bilindiği gibi bu taşıtların iki grubu var. Birisi karayolu taşıma mevzuatına tabi olanlar bunlarda trafik sigortası teminatı iki kat. Bir de belediyeden izinli belediye alanı içi taşımlar var. Bunlar büyükşehirlerde tüm ilçe taşıtlar oluyor. Bunlarda trafik sigortası teminat zorunluluğu iki kat değil. Diğer özel taşıtlar gibi tek kat. Zaten bunlarda Taşımacılık Sigortası zorunlu değil.

Trafik - taşımacılık mukayesesi

Yukarıda da belirtildiği gibi her ikisi de sorumluluk sigortası. Taşımacının sorumlu olduğu kazalarda bunlardan yapılan ödemeler taşımacının ödeyeceği tazminattan düşülüyor. Bu durum yeni halde de aynı. Yani sadece trafik sigortası olması durumu pek değiştirmed. Sadece taşımacının sorumlu olmadığı hallerde taşımacılık sigortasından yapılan ödemeler kalktı. Bu yapılacak ödemeleri ve bağlı olarak primleri azaltabilir. Yolcular ise bunu kaybettikleri durumlarda koltuk sigortasıyla yetinmek durumunda kalacak.

İyileştirme çabaları

Bu arada bir hususu daha belirtelim. Özellikle yolcu taşımacıları sadece kendilerine uygulanan Taşımacılık Sigortasıyla ilgili çeşitli taleplerde bulunuyorlardı. Kimisi kapsamının genişletilmesini ve manevi tazminatları da kapsamasını istiyordu. Kimisi de var olan teminatların sonuna kadar kullanılmasını. Şimdi Taşımacılık Sigortası ortadan tümüyle kalktı. Artık yolcu taşımacılarının böyle bir oyuncakları yok. Şimdi Trafik Sigortası var ve bununla ilgili değişiklik istemek pek kolay değil. Çünkü bu sigorta özel-ticari, yük-yolcu, şehiriçi-şehir dışı tüm taşıtlara zorunlu. Sadece teminatın tek kat-iki kat olma farkı var. Belki tüm taşımacılarca bu konuşulabilir. Bunun dışındaki hususlar ortak olup değiştirilmesi hayli zor.

Sigorta primleri

Artacak teminatlar yapılacak olası ödemeleri de artıracığından primlerde yükselecektir. Bunun tek istisnası taşımacılık sigortasına tabi yolcu taşımacıları olabilir. Onların yeni haldeki toplam primleri biraz olsun azalabilir. Artışa ilişkin şikayetler kuvvetlenerek sürebilir. Bu arada 2014 istisna tutulursa sigorta primlerindeki artışın normal olduğunu söyleyenler var. Keza, trafik sigortasındaki yeni iyileştirmelerin olumlu etkisi de söyleniyor. Ancak her durumda yük taşımacıları rahatsız olabilir. Bekleyip görelim.

Bir şey daha belirtiyim; Sigorta Bilgi Merkezi var. Buraya müracaatla bir taşıtın geçmişini öğrenilebiliyormuş. Yaptığı kazalar, onarımlar, kullanılan parçalar vs..Priminden şikayet edenlerin taşıtını bilerseniz, geçmişteki olası suçlarını da görebilirsiniz. ■

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, geçtiğimiz hafta Metro Turizm'de yaşanan vahim olayı kınadı:

Tüm sektöre veya şirkete mal edilemez

TOFED Genel Başkanı Özcan, TOFED, İPRU ve TOSEV adına yaptığı açıklamada, Metro Turizm'de kiralık olarak çalışan bir otobüsün, işe yeni başlamış muavininin neden olduğu, ahlak dışı olay neticesinde tüm sektörün derinden sarsıldığını söyledi. Bu olayı firmaya ve bütün camiaya mal etmenin yanlış olacağını belirten Özcan, ayrıca bunun bir karalama kampanyasına dönüşmemesi gerektiğinin de altını çizdi

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkanı Birol Özcan, 24 Mayıs 2016 tarihinde karayolu yolcu taşıma sektörünü ve kamuoyunu derinden sarsan



vahim bir olay yaşandığını, sektörün büyük ve kurumsal firmalarından biri olan Metro Turizm'de; kiralık olarak çalışan bir otobüsün, işe yeni başlamış muavininin neden olduğu ahlak dışı olayın tüm sektör mensuplarını derinden sarstığını ifade etti: “Suçun şahsiliği ilkesi göz ardı edilerek bir bireyin yaptığı yanlış sektörümüze ve binlerce kişinin istihdam edildiği bir şirkete mal edilemez” dedi.

Olaya neden olan muavinin sektörün yüz karası olduğunu da söyleyen Birol Özcan, bu kişiye adli makamlarca gereken cezanın verilmesini temenni ettiklerini vurguladı. ■

TOFED Mersin'deki saldırıyı kınadı

Mersin Otogarı'nda uzun süredir yaşanan sorunlarla birlikte sektör mensupları ve işletmeci şirket arasındaki gerginlik 22 Mayıs tarihinde saldırıya dönüştü. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Birol Özcan, sektör mensuplarına yönelik yapılan saldırıyı kınayan bir açıklama yaptı.

TOFED Başkanı Birol Özcan tarafından yapılan açıklamada şu şekilde: “22.05.2016 tarihinde Mersin otogarındaki fahiş kiralara protesto ederek bir yıldır otogara girmeyen otobüs firmalarının otobüslerinin; Büyükşehir Belediyesi tarafından tahliye davası açılmış işletme şirketi yetkilileri tarafından camları kırılarak



sektör mensuplarına saldırılmasını TOFED olarak kınıyoruz..

Sektörümüzde bir örneği görülmemiş böyle bir vahim olay sonrasında Mersin otogarında olayların daha da büyümesinin engellenmesi için; Mersin Büyükşehir Belediyesini, Mersin otogarındaki tüm otobüs firmalarını ve yüklenici firmayı bir araya getirerek sorunun sulhen kalıcı bir çözüme kavuşturmasını ve Mersin Otogarı'nda yaşanan mezalime bir son verilmesini

Kamuoyuna saygıyla duyururuz.” ■

İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karakiş:

Sektör sorunlarını bilen bir Başbakanımız var

İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karakiş, Başbakan Binali Yıldırım'ın yeni kabineyi açıklamasının ardından yazılı bir açıklama yayınladı.

“AK Parti'nin, olağanüstü kongresinde genel başkanlığa seçilen ve Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından kendisine 65. Hükümeti kurma görevi verilen, Başbakan Sayın Binali Yıldırım'ın açıkladığı yeni kabineden dolayı kendilerini kutluyor ve ülkemiz adına hayırlı olmasını diliyoruz.

Yeni kabinenin de istikrarla milletimize hizmet edeceğine ve 12 yıl Ulaştırma Bakanlığı'ndaki icraatlarıyla adını ulaştırma



tarihine altın harflerle yazdıran Sayın Başbakanımız Binali Yıldırım'la sektörümüzün yolunun açık olacağına inancımız tamdır.”

Karakiş, Başbakan Binali Yıldırım'ın servis taşımacılığı sektörünün sorunlarına hakim olduğuna dikkat çekerek “Sektörümüzün sorunlarının kısa zamanda çözüme kavuşacağına inanıyoruz. Başbakanımıza ve yeni kabinemize tam destek veriyor, yeni Bakanlar Kurulunu bir kez

daha kutluyor; ülkemize, milletimize ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz” dedi.

Karakiş, UDH Bakanlığı görevini devralan Ahmet Arslan'a başarı dileklerini bildirdi. ■

Pirelli 2017 hedeflerine 2015'te ulaştı

Pirelli'nin sürdürülebilirlik stratejisinin ana konularını paylaştığı yıllık Sürdürülebilirlik Planı'nın 2015 sonuçları açıklandı.

Sonuçlara göre, 2015 yılında, Pirelli'nin lastik gelirlerinin neredeyse yarısı (yüzde 48), Yeşil Performans ürünlerinden sağlandı. 2013-2017 sürdürülebilirlik planındaki 2017 hedefinin de üzerine çıkan bu rakam 2014 yılında yüzde 46 olarak hesaplanmıştı. Premium lastik markası, plana göre lastik gelirlerinin yarısını yeşil performans ürünlerinden



sağlarken, dünya genelindeki üretim merkezlerinde de su tüketimini son 6 yılda yüzde 42 azalttı. Şirketin çevrenin korunması için, 2015 yılında, özel amaçlı su miktarı tüketimini azaltarak net 11 milyon metreküpe kadar düşürdü.

Kişi başına eğitim arttı

Pirelli, dünya genelindeki 20 fabrikası ve 37 bine yaklaşan çalışan sayısıyla toplum yararına girişimlere imza atıyor. Çalışanlarının eğitilmesine büyük önem veren Pirelli, 2015 yılında çalışan başına ortalama eğitim günü sayısını 8,3'e çıkardı.

Şirketin üç yıllık 2013-2015 döneminde sağlık ve emniyet konularında yaptığı toplam yatırım tutarı 40 milyon Euro'yu aşarken bunun yüzde 25'inden fazlası da 2015 yılında harcandı. ■

Vadesi çok faizi yok!



Sultan Turizm/Servis ve Tempo modellerinde 0 faiz fırsatı!

*Kampanya stoklarla sınırlıdır. Talep edilen kredi tutarı, başvuru bankası ve ödeme süresine göre faiz oranı değişiklik gösterebilir. Ayrıntılı bilgi için bayilerimiz ile iletişime geçebilirsiniz.

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

Koç

Otokar
Doğru karar

Anadolu Isuzu, Manisa’da Yükseliş ile yükseliyor



Anadolu Isuzu, Manisa Yetkili Araç Satış Bayisi Yükseliş ile gıda sektörüne hizmet edecek N serisi Isuzu araçların teslimatlarını gerçekleştirdi. Farklı müşterilere yapılan teslimatlar ile Anadolu Isuzu Manisa’ya adeta çıkartma yaptı. Düzenlenen teslimat töreninde Anadolu Isuzu yöneticileri Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut, Kamyon Satış Şefi Atakan Gürlü ile Yükseliş Genel Müdürü Ali Yüksel hazır bulundu.

Başak Pazarlama 7 araç birden aldı

Manisa Algıda bayisi Başak Pazarlama’ya 4 tane NPR8, 3 tane N-Wide aracın teslimat töreninde Başak Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Eryüksel, “Sektörümüzde çalışma süresi 5 ay gibi kısa bir süre, fakat bu kısa sürede çok zorlu ve yorucu şartlarda araç kullanıyoruz. Bu zorlu şartlarından üstesinden Isuzu ile gelebiliyoruz. Manisa’da Isuzu alacağım demeniz yeterli Yükseliş sizi hemen bulur ve yeni araç sahibi yapar. Bu yüzden filomuzu yine Isuzu araçlarla güçlendirdik” diye konuştu.

Lezita, NPR8 ile güçlendi

Abaloğlu Lezita bayisine 6 adet NPR8 aracın teslimatı gerçekleştirildi. Düzenlenen teslimat

töreninde Emka Motorlu. Araçlar Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Bulsay, Lezita Manisa bayisi olarak tavukçuluk sektöründe hizmet verdiklerini ifade etti: “Dağıtımını yapmış olduğumuz ürün gıda ve soğuk zincir olduğu için zamanla yanşıyoruz. .Bu yüzden sağlam güvenilir, kolay kolay arıza yapmayan ve satıcısına güvenebileceğimiz bir marka aradık. Isuzu NPR8 araçlar ve Isuzu Manisa Yetkili Bayisi Yükseliş ihtiyaçlarımızı tam olarak karşıladığı için tercihimiz bu yönde oldu.”

Şehzade Gıda, 7 NPR8 daha aldı

Manisa merkez Torku, Golf Dondurma ve Çaykur bayiliğini yapan Şehzade Gıda, filosuna 7 adet NPR8 ekledi. Şehzade Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Erbil, “Uzun yıllardır gıda sektöründe çok farklı markaların bayiliğini yapmaktayız. Filomuzda 90 adet civarında ticari araç bulunmaktadır. Zorlu şartlara uygun markaları araştırdık. Bu araştırmalarımız neticesinde faydalı şasisi, yüksek performansı ve düşük yakıt tüketimi ile Isuzu NPR8’i tercih ettik” diye konuştu.

NPR 10 Long işlenmiş et taşıyacak

10 tane Isuzu NPR 10 Long aracının teslimatı

yapılan törende Altınkuş Ferah Et ve Yemek San. Ltd. Şti Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Altınkuş, Manisa merkezdeki yeni tesislerinden tüm Türkiye’ye işlenmiş et sevk ettiklerini belirterek, “Ürünlerimiz gibi kaliteli araçlar kullanmak istediğimiz için Isuzu NPR 10 Long. Manisa Isuzu Yükseliş’in gösterdiği satış ve servis kalitesi ile Isuzu bizler için vazgeçilmez bir markadır” dedi.

1 süt, 1 meşrubat

1 adet NPR 10XLong’u filosuna katan Kaya San Coca-Cola Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Kaya, teslimat töreninde, “Çok farklı sektörlerde ticaret yapıyoruz. Gerek yakıt sarfiyatı düşüklüğü gerekse yedek parça bulunabilirliğinden dolayı Isuzu markasını tercih ediyoruz. Isuzu yetkili satış bayisi Yükseliş’e teşekkür ediyoruz” dedi.

1 adet NPR8 teslimatı yapılan Mahmut Kaya Süt Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Kaya da, “Aile firması olarak yıllardır süt toplama ve mandıracılık sektöründe hizmet veriyoruz. Araçlarımız dağ taş tepe demeden tozlu topraklı çamurlu arazilerde çalışıyor. Bu ağır şartların en iyi markası Isuzu” diye konuştu. ■

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğıcı’nın değerli annesi

Mevlûde ÖZDALGICI’ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah’tan rahmet, kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



ULUSLARARASI ve YURTIÇİ OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğıcı’nın sevgili annesi

Mevlûde ÖZDALGICI’ın

vefatını öğrenmiş bulunuyoruz.

Merhumeye Allah’tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



Cumhur Aral

cumhural@gmail.com

Önlemek, Ödemekten Ucuzdur...

Son dönemde iş güvenliği ve sağlığı konularında iştiğal ediyorum. Geçmiş eğitimimin getirdiği avantaj ile bundan 2 yıl kadar önce hasbelkader aldığım belge sonucunda dahil olduğum İSG konusu hayatımı kazandığım ana iştiğal konum oldu.

Çalışanlarımızın sağlığı, olası meslek hastalıklarından koruma ve iş kazalarını önleme yol ve yöntemlerini bulan, belirleyen ve uygulatan bu işkolu, işçiler kadar işverenlerinde menfaatlerini koruyor ve kolluyor. Ülkemiz için hem çok yeni ve hem de geniş kapsamlı olması nedeniyle önem arz ediyor.

Bilince erişmemiş, bazı işveren ve çalışanlar kendilerini koruyacak yöntemleri sadece yasak savma babından yapıyormuş gibi görünüyor. Halbuki yalnızca iş alanında değil hayatın her bir parçasında korumak sonradan olabilecek deformasyonları telafi etmekten hem daha kolay hem de daha ucuzdur. Çocuklarımızın aşı olmasından tutun da; trafikte kazaları önleyecek periyodik bakım ve kurallara uyma aynı kapsamda değerlendirilebilir.

Kötü bir olay duyduğumuzda neredeyse hepimizin yaptığı, kulağımızı çekip bir tahtaya vurarak “Allah korusun, Allah kimsenin başına vermesin” türünden temenniler, gerekli önlemleri alan bilinç seviyesi yüksek bireyler için geçerlidir.

İş güvenliğinin birinci kuralı “önce kendini koru” felsefesi ile hareket etmektir. Çünkü kendisini koruyamayan birey ne ailesini ne milletini ne de ülkesini koruyabilir. Uçaklarda kalkış öncesi hostesler tarafından verilen bilgilendirmede, tehlike anında “önce kendi oksijen maskenizi; daha sonra çocuklarınızın maskesini takın” anonsu, kendini güvenceye alan insanların çevrelerine ve yakınlarına daha yararlı olabildiği gerçeğini gösterir.

Konuyu izah edebilecek bir teorimi sizlere aktarmalırım: İnsanı bir muma benzetirsek eğer, mumun ışığı ne kadar parlak yanarsa etrafını o kadar aydınlatır. Titrek, ölgün yanan bir mum, kendine bile fayda sağlamaz. Aynı şekilde, insanın parlak bir ışık verebilmesi, önce kendi bedeni ve ruh sağlığına dikkat etmesi ve bu alanda kendini koruması ve güçlenmesi ile olur. Aciz, düşkün ve muhtaç bir insanın, kendine, ailesine ve etrafına faydalı olmasını beklemek boş bir hayaldir. Tasavvuf düşüncesindeki “Veren el, alan elden hayırlıdır” felsefesinin de özünde bu yatar.

Geçtiğimiz hafta seferdeki bir otobüste yaşanan bir olay epey yankı buldu. Çalışanlardan birinin yaptığı, hiç ama hiçbir kimse tarafından tasvip edilemeyecek bir olay; sonuçta binlerce kişinin çalıştığı, milyonlarca katma değer üreten, borsada işlem gören, halka açık bir şirkete mal oldu.

Hem ahlaki hem de sosyal anlamda bu çok vahim olayın gerçekleşmesi sonucu firmanın marka değeri ve yöneticileri büyük zarar gördüler. Çalışanlara verilen eğitimler iyileştirme sağlasa da bazen münferit olayların markaya, bazen de sektöre veya ülkeye mal edilmesinin maalesef önüne geçmek mümkün olamıyor. Bu rezaletin temizlenmesi için harcanacak zaman enerji ve masraf önleme tedbirlerine göre çok daha maliyetli, olacak ve asla tam olarak izleri silinmeyecektir.

Kazasız, sağlıklı ve güvenli bir yaşamı hep beraber paylaşmak dileğiyle. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 5 • Sayı: 236 30 Mayıs - 5 Haziran 2016
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ
Editör
Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI
Hukuk Müavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Tasıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Tasıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**’ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**
SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

MAN ve Petrol Ofisi işbirliğiyle

Başarılı yetkili servis çalışanlarına ödül

MAN ve Petrol Ofisi Madeni Yağlar iş birliği ile gerçekleştirilen "Takımını Kur, Rekabete Hazırlan" yarışmasında; 2016'nın ilk çeyreğinde en iyi performans sergileyen ve rekabetçi parça gruplarında satışlarını artıran 9 MAN Yetkili Servisinden, 45 servis çalışanı ödüllendirildi.

MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş., Petrol Ofisi Madeni Yağlar ile iş birliğine giderek, MAN Yetkili Servislerinin orijinal yedek parça ile madeni yağ satış performanslarını değerlendirmeye aldı. "Takımını Kur, Rekabete Hazırlan!" sloganı ile 3 ayrı ligi kapsayan bir turnuva niteliğindeki yarışma, Türkiye'de yaygın tüm MAN Yetkili Servislerini kapsadı.

3 ayrı ligi kapsayan turnuva niteliğinde yarışma 1 Ocak 2016 ile 31 Mart 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilen turnuvada Yetkili Servisler 3 farklı grupta yarıştı. Her servis, "Yedek Parça", "Servis Kabul" ve "Mekanik" bölümleri çalışanlarının oluşturduğu 5'er kişilik takımlarla yarışmaya katıldı.

Rekabetçi ürünler ve Petrol Ofisi Madeni Yağlar'dan oluşan parça gruplarında en iyi performansı sergileyen ve geçen yılın aynı dönemine göre satışlarını en çok artıran servis

personelleri belirlendi. Yapılan değerlendirme sonucunda 9 MAN Yetkili Servisinden 45 yetkili servis personeli ödüle layık görüldü. Turnuvada kürsüye çıkan 45 personel, İstanbul İkitelli'deki MAN İstanbul Satış ve Servis Merkez Şubesi'nde düzenlenen törenle ödülleri aldı.

Doğru madeni yağ kullanımı; araç ömrünü uzatıyor, yakıt tüketimini düşürüyor

Törende konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, doğru madeni yağ kullanımının araçların performansını, ömrünü, yakıt tüketimini, araçların bir hasara, kazaya, bozulmaya maruz kalmadan ne kadar uzun kullanılabileceğini belirleyen bir unsur olduğunu vurgulayarak, "Özellikle Euro 5'ten Euro 6'ya geçişten sonra yağ kalitesinin araç ömrü ve yakıt tüketimindeki etkisi daha da yükseldi. Biz de 5-30 olarak tabir edilen tamamen sentetik yeni bir yağ jenerasyonuna Euro 6 ile birlikte geçiyoruz. Araçlarımızda sadece bu yağdan dolayı yüzde 1 daha az yakıt

tüketimi ölçüyoruz. Sadece bu yağın getireceği katkı ile. Doğru yağ kullanımı araçlarımız için ve müşterilerimizin yaşamı boşu iş ortağı olma felsefesinin en önemli unsurlarından biri haline geldi. Bu konuda değerli iş ortağımız Petrol Ofisi ile çalışıyoruz. Müşterilerimizin bize yaptığı dönüşlerden de, bizim arızı incelemelerimizde de Petrol Ofisi yağlarının bizim kalite anlayışımıza, araçlarımızın performansına çok ciddi katkıda bulunduğunu görüyoruz ve bu ortaklığı uzun yıllar devam etme hedefimiz var. Yağ kullanımı ile ilgili bir yarışma düzenledik. İş ortağımız Petrol Ofisi ve servislerimiz ile birlikte. Bu yarışmanın son bir seneki galiplerini ilan etmek için bugün buradayız" dedi.

9 servis ödül aldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Can Cansu'da yaptığı konuşmada, "Euro 6 ile birlikte satış sonrasında bizim hedefimiz olan araca iyi bakmak, aracı arızasız yürütmek konusu daha da önem kazandı. Bu yarışmanın felsefesi de buna dayanıyor aslında. Hedefimiz sadece orijinal parça satılmı değil, doğru parçayı, doğru bakımı, doğru bilgiyi, doğru yağı kullanarak aracın ömrünü uzatmak felsefemiz. Bunu da birkaç sene önce satış sonrasında fark



yaratan hizmetleriyle marka tercihinde ilk sırada olmak diye özetlemiştik. Bizim vizyonumuz satış sonrasında budur. Fark yaratan servis hizmetlerimizle, iş ortaklarımızla marka tercihinde ilk sıraya taşımaktır. O nedenle özellikle bu kampanyanın ana teması Petrol Ofisi-MAN servisleri orijinal yedek parça işbirliğiyle orijinal servisi sunmak, aracımızın yolda kalma süresini azaltmak idi. Geçen seneye atılım yapan hem yağ hem yedek parça satışı artıran servislerimiz ödül alıyor. Bu zor ortamda bizlerle birlikte oldukları için öncelikle yetkili servislerimize ve uzun yıllardır bizimle iş ortaklığı yaptıkları için Petrol Ofisi'ne teşekkür ediyoruz. 2014 yılı sonunda "Yükünüzü Hafifletiyoruz Kampanyası'nın startını vermiştik. Bunun da temel fikri müşterilerin yaşamı boyu iş ortağı olarak araç kullanım maliyetlerini ve arıza da olan yüklerini hafifletmek olduğunu söylemiştik. Bugün bu çalışmaya devam ediyoruz. 1.5 yıl geçti. Piyasadan çok olumlu tepkiler var. Yenilenen fiyatlarla önceki yıllara göre satışlarımız iyi gidiyor" diye konuştu.

Eski Enjektörünü Getir, Yenisini Götür Kampanyasında işçilik ücretsiz

Yedek Parça Müdürü Özer Ergezer de yaptığı konuşmada, "Üç ay boyunca süren turnuvada üç farklı kategoride üç farklı grup ve beşer kişilik takımlar halinde yarıştılar. Teknik, araç kabul ve yedek parça bölümlerinden kurulmuş arkadaşlardan oluştu. Yetkili servislerin amacı geçen yıla göre üç ay boyunca yedek parça satışı ve madeni yağ satışını artırmaktı. Bu turnuva sonucunda

DAĞITILAN ÖDÜLLER

Her grubun 1. olan takımına (kişi başı) 1.000 TL değerinde hediye çeki,

Her grubun 2. olan takımına (kişi başı) 500 TL değerinde hediye çeki,

Her grubun 3. olan takımına (kişi başı) 250 TL değerinde hediye çeki,

A GRUBU
1- MAPAR (Bursa)
2-TRAKMAN (Çorlu) servis takımı ikinci,
3-MAPAR (İzmir)
B GRUBU
1-KAMER (Samsun)
2-MUSFAR (Afyon)
3-BAKİLER (Kocaeli)
C GRUBU
1-DOĞUTRANS (Erzurum)
2-ŞAHİNLER (Hendek)
3-AYMAN (Elazığ)

başarılı olan çalışanlara ödülleri verildi. 45 kişilik servis ekibi ödüllendirildi. Devam eden bir kampanyamız var. 2015 yılı sonunda eski enjektörünü getir, yenisini götür hemde yan fiyatına. Şimdi bu kampanyayı bir adım daha öne taşıyarak işçilikten bizden diyoruz. 9 Ağustos'a kadar da kampanya devam edecek. Yaşlı araçlara yönelik motor revizyon kiti, diferansiyel revizyon kiti yüzde 50'lere varan avantajlarla sunuluyor. 5 yaş üzeri araçlarda yaşımla 5 katı kadar işçiliklerde indirim ve orijinal yedek parça da ciddi avantajlar sağlıyor" diye konuştu. ■



EBRD Cinsiyet Eşitliği Ödülü:

Ford Otosan ödüllendirildi

Ford Otosan, kurumsal hayatta cinsiyet eşitliği konusunda yaptığı çalışmalar nedeniyle, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development- EBRD) tarafından "Cinsiyet Eşitliği" ödülüne layık bulundu. Londra'da düzenlenen törenle ödülü teslim alan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Kurumsal hayatta toplumsal cinsiyet eşitliği arayışı için verilen bu özel ödülü almaktan gurur duyuyorum" dedi.

Koç Holding bünyesindeki şirketlerle birlikte He For She girişiminin en önemli destekçilerinden biri olan Ford

Otosan, toplumsal cinsiyet eşitliği hakkında farkındalık yaratmak ve toplumsal cinsiyet eşitliğine saygılı işyerleri geliştirmek için verdiği taahhüt doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Koç Holding'in başlattığı "Ülkem İçin" projesinin 2015-2017 yeni dönem teması olan "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Destekliyorum" kampanyasına da destek veren Ford Otosan, 2013 yılında imzaladığı "İş'te Eşitlik Bildirgesi" ile kadınların ekonomiye katılımını artırmayı ve otomotiv sektöründe toplumsal cinsiyet eşitliği hakkında farkındalığı yaygınlaştırmayı hedefliyor. ■

"İş'te Eşitlik" için

Haydar Yenigün, ödül töreninde, Türkiye'yle ilgili istatistiklerin dünya ortalamalarının çok altında olduğunu ve erkeklerin hakimiyetinde olan bir sektörde kadın işgücünü artırmak gibi zorlu bir görevi yerine getirmeye çalıştıklarını söyledi.

Yenigün konuşmasında, Türkiye genelinde yüzde 25'in altında olan kadın mühendis iş pazarını büyütmeye amacıyla başlattıkları kurumsal sosyal sorumluluk projesiyle ilgili bilgi de verdi: "Toplumda mühendisliğin; özellikle de makine ve elektrik-elektronik branşlarının erkek mesleği olduğuna dair yaygın bir kanı olduğunu görüyoruz. Bu önyargıyı yıkmak için 'Bal Anılan Mühendis Oluyor' adlı bir sosyal sorumluluk projesi başlattık. Bu projeye, mesleklerin cinsiyetinin olmadığı konusunda lise öğrencilerinin farkındalığını artırmayı amaçlıyoruz."



Yılın ilk çeyreğinde Sürat Kargo yüzde 25 büyüdü

Kargo sektöründe yeni yapılanmasıyla birlikte hızla büyüyerek dikkatleri üzerine çeken Sürat Kargo, yakaladığı ivmeyi 2016'da da devam ettirerek ilk çeyrekte yüzde 25 büyüdü.

Yenilenen başarı ve istikrar odaklı yönetim anlayışıyla, cirosunda ve yeni müşteri sayısında başarılı sonuçlar elde etmeyi başaran Sürat Kargo, Türkiye genelinde müşterilerine eksiksiz hizmet sunabilmek için teknolojik yatırımlar gerçekleştirdi. Yeni kurulan ölçülebilir Çağrı Merkezi ekibi ile tüm kanallardan Sürat Kargo'ya ulaşılmasını sağlayarak müşterileri için "Açık Kapı" politikasını benimsedi.

Bölgesel saha ziyaretleri ile çalışanlarıyla buluşan Sürat Kargo, izlenebilir ve ölçümlenebilir raporların üretmeye başlanmasının yanı sıra yenilenen organizasyon yapısı ve departmanlarla birlikte bütüncül hizmet anlayışıyla kurum içinde sağlıklı bir iletişim kurmayı başardı. "Sürat Kargolu Gücünü Keşfediyor" toplantılarıyla çalışanlarının motivasyonunu da en üst seviyede tutan Sürat Kargo'nun hedefi ise; çalışanlarıyla birlikte Türkiye'nin lider kargo firması olmak.

Kaynak Holding Yönetim Kurulu Başkanı İmran Okumus, "Taşımacılık sektöründe lider olma hedefiyle önümüzdeki süreçte de var gücümüzle çalışacağız. Başarı odaklı yönetim anlayışımız, kısa sürede ciro artışı ve yeni müşteri olarak geri dönmeye başladı. Bu azim ve kararlılık, inanç ve takım olmanın bilinci ile Sürat Kargo'yu sektörün lideri olma hedefine hep birlikte ulaştıracağımıza olan inancımız tamdır" dedi. ■

İş güvenliği uygulamalarında Alışan Lojistik çıtayı yükseltti

Lojistik sektörüne yönelik taleplere farklı çözümler sunan Alışan Lojistik; kendi personeli ve kendi geleceğini koruyan, yüksek standartlarda hizmet sunan firmalara verilen, İngiltere'nin en prestijli iş güvenliği ödülü olan British Safety Council "Uluslararası İş Güvenliği" ödülünü; 6 Mayıs'ta Londra'da düzenlenen törenle aldı. 2015

yılı boyunca iş sağlığı ve güvenliği, çevre ve kalite kurallarına uygun olarak sunduğu hizmetler neticesinde Alışan Lojistik, bu değerli ödüle layık görüldü.

İngiltere'nin İş Güvenliği otoritesi olarak kabul edilen British Safety Council tarafından verilen 2016 Uluslararası İş Güvenliği Ödülü'ne (2016 International

Safety Award) sahip olan Alışan Lojistik; böylelikle bu alandaki liderliğinin sürdürülebilirliğini kanıtladı. Ciddi bir denetimden başarıyla geçerek kalitesini tescil ettiren Alışan Lojistik; aldığı ödül ile Avrupa standartlarında hizmetler sunduğunu ve iş güvenliği konusundaki kriterleri eksiksiz bir biçimde yerine getirdiğini gösterdi. ■



Scania Hibrit Kamyona İnovasyon Ödülü

Almanya'da yayınlanan ticari araç dergisi Verkehrrundschau önderliğinde her yıl geleneksel olarak dağıtılan geleceğin kamyonu yarışmasında Scania hibrit dağıtım kamyonu "2016 Geleceğin Çevreci Kamyon İnovasyonu" ödülünü aldı.

Almanya'nın en prestijli ödülleri arasında gösterilen "2016 Geleceğin Çevreci Kamyon İnovasyonu" ödülünü kazanan Scania hibrit dağıtım kamyonu iki kilometre

boyunca sadece elektrik motoru ile ilerliyor. Azami yüklü ağırlığı 18 tona ulaşan dağıtım kamyonu öncelikli olarak gece şehir içinde ses konusunda hassas bölgelerde yapılacak dağıtımlarda, depo içerisindeki sürüşler ve egzoz gazlarından kaçınılması gereken yer altı otoparklarında kullanılmak için planlandı. Hibrit kamyonun elektrik modlarla ses seviyesi 72 dB altına iniyor. ■



Kaptanlar Comvex'te ödülleri aldılar

Kaptanlar Kulübü, sektörün önde gelen kanaat liderlerini biraraya getirdiği etkinlikle Comvex İstanbul'a damgasını vurdu. 21 Mayıs'ta Comvex Fuarı'nda gerçekleştirilen etkinlikte; 'Aydın Kaptan Şoförü Ödülleri' takdim edildi. AKÜ Otobüs Kaptanlığı Bölümü'nün 6. Mezuniyet Töreni'nin de gerçekleştirildiği etkinlikte, Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Başarılı Firma Ödülü de verildi.

300 üyeli Kaptanlar Kulübü tarafından Comvex Fuarı'nın açılış gününde düzenlenen "Ulaştırma

Platformu: Ödül ve Mezuniyet Töreni" etkinliğinde, sektörün önde gelen federasyon ve firma yöneticileri biraraya geldi. Törene; TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı İrem Bayram, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, IPRU Genel Başkanı ve Isuzu Satış&Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, TOFED Eski Başkanı Rüştü Terzi, TURÖDER Başkanı Adnan Değirmenci, TOF Genel Başkan Yardımcısı İbrahim Artırdı, TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Otokar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Brisa Projeler Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, Temsa Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır, TOBB Sektör Meclisi Yönetim Kurulu Üyesi ve Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birand, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu

Üyesi Hüner Fethi Gündüz, Ak Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, Obilet Kurucu Genel Müdürü Yiğit Güröcak ve sektörün önde gelen yöneticileri katıldı.

Otokar Servis, Bridgestone Şehirlerarası, Isuzu Turizm ve Temsa Kentiçi Aydın Kaptan Şoförleri olmak toplam 4 kategoride Aydın Kaptan Şoförü ödülü alan kaptanlara ödülleri törenle verildi. ■



Yılın kaptan şoförü

2015 Yılı'nın Kaptan Şoförü seçilen Karabük Metro Turizm'den Celal Cebeci'de 3000 TL'lik ödülünü teslim aldı.

Yaşam Boyu Onur Ödülü, Duayen Fehmi Aslan'a Verildi

Kaptanlar Kulübü'nün koordinasyonunda, tüm federasyon başkanları ile birlikte verilen Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü, Kent Turizm'in kurucusu duayen Fehmi Aslan'a verildi.



Otokar Servis Aydın Kaptan Şoförü Ödülü Alanlar:

Oğuzhan Üreyil (Gürsel), Nurullah Önder (Aytur), Semin Binay (Türsan)



Isuzu Turizm Aydın Kaptan Şoförü Ödülü Alanlar:

Ramazan Erkul (Turex), Mehmet Özdemir (Temizsoy), Süleyman Güneri (Mardin Seyahat)



Temsa Şehirçi Aydın Kaptan Şoförü Ödülü Alanlar:

Ahmet Çelen (İETT), Abdullah Sarıkaya (İETT), Ayşe Kurt (Otobüs A.Ş.)



Bridgestone Şehirlerarası Aydın Kaptan Şoförü Ödülü Alanlar:

Mehmet Taylan (Astor Turizm), Davut Yegen (Pamukkale Turizm), Naim Tatlı (Buzlu Turizm)



Sektöre 40 yeni kaptan

Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü 6. Dönem Mezunlarını Verdi

Ödül töreninin ardından, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Otobüs Kaptanlığı Bölümü 6. dönem mezunlarına yönelik mezuniyet töreni düzenlendi. Mezuniyet töreninde, federasyon başkanları ve firma tepe yöneticileri tarafından otobüs kaptanlığı öğrencilerine sahnede apoletleri takıldı. 2 bayan öğrencinin de mezun olduğu bölüm, bu sene 40 kaptanı daha mezun ederek sektöre kazandırdı.

İZTAD Yönetici Eğitimleri Sürüyor

İzmir Merkezli İZTAD (İzmir Toplu Taşıma ve Servis Hizmetleri Derneği) eğitim programlarına devam ediyor.

İzmir Ticaret Odası ile işbirliğiyle yapılan planlı 2016 yılı eğitim programı kapsamında, İZTAD eğitim salonunda, dernek üyesi firmaların sahip ve yöneticilerine öfke kontrolü, iletişim ve toplantı yönetimi konularında eğitim verildi.

İzmir Ticaret Odası Eğitmeni

Hülya Gençkan Dinçel tarafından verilen eğitime, başta Dernek Başkanı Özer Bür olmak üzere yönetim kurulu üyeler ve üye firmaların sahip ve yöneticileri katıldı. .

Dernek Başkanı Özer Bür ve Dernek Genel Sekreteri Kenan Gülay, "Günlük işimizin telaş ve koşturması içinde atladığımız detaylar sonucu kendimiz ve muhataplarımız zaman zaman çatışma içerisinde olabiliyoruz. Trafikte olduğu gibi insan ilişkilerinde de ne kadar bilinçli

olur ve ne kadar kuralları uygularsak sektöre ve topluma o kadar faydalı olabiliriz düşüncesiyle hepimizin bilgi ve bilinç seviyesinin artırılmasına yönelik eğitimler programladık. Meslektaşlarımızın nitelik ve niceliklerinin yükseltilmesi için sürekli bir gayret ve katkıları olabilecek diğer sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği içerisindeyiz. Eğitimlerden elde edilen faydanın üye firmalarımızın verimliliğine ve imajına katkı sağlayacağından eminiz" diye konuştular. ■



Otobusbankasi.com sahibi Adnan Değirmenci konuklarıyla...



Mehmet Erdoğan, Burak Batumlu, Murat Kızıltan, Hasan Kurnaz, İrfan Topaloğlu, Musa Çaktır

TOFED Başkanı Birol Özcan ve otobüsçüler, Otokar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak ile birarada.



Comvex'ten yansımalar



TOFED Başkanı Birol Özcan ve Altın Turizm sahibi Coşkun Altın



İZTAD Başkanı Özer Bür ve Yönetim Kurulu Üyeleri Comvex Fuarı'nda



Önsel Demircioğlu, Yalçın Şahin, Gökhan Çerioglu



Ahmet Karakış

Fatih Tamay



UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, Mevlüt İlgin, Musa Çaktır, Adnan Değirmenci ve ISAROD Başkanı Hamza Öztürk



İSTAB Başkanı Ahmet Karakış ve YK Üyeleri



Yeni Efsane Kamyonlar

Mercedes-Benz Türk Comvex İstanbul Fuarı'nın açılışı yapılmadan 20 Mayıs Cuma akşamı düzenlediği etkinlik müşterileri ve bayileri ile bir araya geldi.

Müşterilerinin farklı beklentilerini ve ihtiyaçlarını her zaman ön planda tutan Mercedes-Benz Türk, farklı amaçlara hitap eden 26 adet Actros, Arocs, Atego, Unimog ve Econic model kamyonu ilk kez bir arada müşterilerine sundu. Şirket fuarında ayrıca, ürünlerinin yanı sıra araçlarının büyük bir kısmında yer alan Euro 6 normuna uygun OM 471 motorunu da tanıtıyor. Mercedes-Benz'in yeni sınıflandırmasında uzun yol ve nakliye araçları Actros, inşaat araçları Arocs, şehir içi dağıtım araçları ise Atego çatısı altında toplandı. Mercedes-Benz Türk, Comvex Fuarı'nda tanıttığı Euro 6 motorlu yeni Actros, Arocs ve Atego araçlarını fuarla birlikte satışa sundu.

Gecede sahne alan ünlü sanatçı Aşkın Nur Yengi söylediği birbirinden güzel şarkılarla konuklara keyifli bir gece yaşattı.

YENİ EFSANE KAMYONLAR YOLA ÇIKTI

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı ve CEO'su Britta Seeger, "Yeni kamyonlarımızın tanıtım gecesinde heyecanımızı paylaştığınız için teşekkür ederim. Yeni Euro 6 normuna sahip daha ekonomik, daha güvenli ve daha dayanıklı araçlarımızı sizlere sunmaktan gurur duyuyoruz. 14 yıldır liderliğimizi yeni ürünlerimizle sürdürmeyi ve yine en iyi olanı ortaya koymayı hedefledik. Yeni efsaneleri görmeye hazır mısınız" dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Süer Sülün, "1986 yılında Aksaray'dan Türkiye'nin yüküne taşımak için yola çıktık ve 30 yılda Türkiye'nin en büyük kamyon üreticisi olduk. Bugün bizim düğün gecemiz, yeni bir efsane dönemi başlıyor. Sadece motor değişmedi, tüm ürün sınıfı değişti. Sizlere son 30 yılı işbirliğiniz için teşekkür ediyor, iyi ki varsınız, iyi ki buradasınız, bizi yalnız bırakmadınız, bizi çok mutlu ettiniz" dedi.



Bayraktarlar Merkey Kayseri Yöneticileri

Murat Kızıltan, Burak Batumlu, Hüseyin Satır, Mehmet Katırcıoğlu

Has Otomotiv, Mustafa Sarıgül ve Hadimköy yöneticileri

Haluk Burçin Akı, misafirleriyle...

Barsan Global Lojistik YK Başkanı Cengiz Çaptuğ, Süer Sülün

Mehmet Kerem Karaali, Süer Sülün, Latif Karaali

Burak Batumlu, Selim Saral, Mehmet Katırcıoğlu, Mehmet Kerem Karaali, Hüseyin Satır, Latif Karaali

Bahadır Özbayır, Reysaş YK Başkanı Durmuş Döven, Latif Karaali...

Gelecek Otomotiv Hekim Toloğ

Comvex'te önemli teslimat

4000. JEST hizmette

Karsan 5.Comvex Fuarı'nda üç farklı markaya ait 10'un üzerinde ürününü tanıttı. Karsan, minibüs modeli Jest'in 4 binincisini Comvex Fuarı'nda sahibine teslim etti. Jest minibüsler, Mayıs 2013'ten bugüne kadar Türkiye çapında 50 ilde tercih edildi.

Karsan, Comvex'te Bursa fabrikasında üretimini gerçekleştirdiği en yenilikçi ürünlerini sergiledi. Basın toplantısında



Muzaffer Arpacioğlu **Tayfun Yazıcı**

konuşan Karsan Pazarlama Genel Müdürü Muzaffer Arpacioğlu, 2016'nın Karsan'ın 50'nci kuruluş yıl dönümü olduğuna dikkat çekti: "Türkiye'de ulaşımında kentsel dönüşümü başlatan; tasarlayıp ürettiği araçlarla dünya markalarıyla rekabet eden; ticari araç üretiminde dünyanın en büyük markalarının güvenini kazanan Karsan; gurur dolu 50 yılın yanı sıra; bugününü de kutluyor ve başarı dolu bir geleceği müjdeliyor. 1.200'ün üzerinde Karsan çalışanı ve 250 kişilik Ar-Ge personelimizin emeği ve katkıları ile bugüne kadar 275 binin üzerinde araç üretimi gerçekleştirdik. Ulaşımında Türkiye'nin markası olmanın gururu ile insan hayatına, teknolojiye ve çevreye "artı değer" katmaya devam ediyoruz. Hem de 1966 yılındaki o ilk heyecanımızla."

Beklentilere uygun araçlar

Arpacioğlu; Karsan ürünlerinin, mevcut araç veya platformlardan türetilerek değil, amacına uygun olarak müşteri beklentilerine göre, uygun teknoloji, inovasyonlar ve Hexagon Studio ile yürütülen uzun soluklu Ar-Ge çalışmaları neticesinde hayata geçirildiğini de vurguladı.



Sınırsız ulaştırma çözümleri

"Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonu doğrultusunda herkes için eşit ulaşım şartları sunmayı hedeflediklerini belirten Arpacioğlu, "Türkiye'de engelsiz erişimi sahiplenilen bir marka olarak bu yaklaşımımızı standımıza da yansıttık. Engelli sandalye şarj üniteleri, araçlarımızın rampaları, basın toplantımız esnasında işaret dili kullanıyor olmamız; engelsiz ulaşımını bir sosyal sorumluluk olarak gördüğümüzün ve engelli bireyleri her zaman kucakladığımızın bir göstergesi" diye konuştu

4 bininci Jest Pendik hattında

Arpacioğlu, ulaştığı yüzde 37'lik

pazar payı ile bugün Türkiye'nin en çok tercih edilen minibüs modellerinden biri olan JEST'in 4 bininci aracını Pendik-Kadıköy hattında çalışan Tayfun Yazıcı'ya teslim etmekten gurur duyduklarını söyledi. Tören JEST müşterisine verilen temsili anahtarla yapılan fotoğraf çekimi ve JEST şeklindeki pasta kesiminin ardından son buldu.

Karsan 10'un üzerinde ürününü tanıttı

Karsan JEST'in Euro 5 motorlu, 10+4 ve 11+4 otomatik rampalı olmak üzere iki farklı modeli ile birlikte 8 metrelik Atak'ın Euro 6 otomatik vitesli versiyonu da fuarda yerini aldı. Atak, 2015 yılında

yüzde 32 gibi bir pazar payı başarısı elde etti. 8 metrelik Star; 8 metrelik Star, 31 kişiye kadar ulaşan yolcu taşıma kapasitesi, geniş ve konforlu koltuk aralıkları ve farklı oturma alternatifleri ile turizm, personel ve şehirlerarası taşımacılıktaki ihtiyaçlara cevap veren bir otobüs. Karsan üretimi 12 metrelik dizel euro 6 Citymood, modüler yapısı ve FPT motoru ile dikkat çekiyor. Karsan üretimi Hyundai H350 Serisi, çeşitli üst yapı seçenekleriyle ilk kez tanıtıldı. Hyundai H350 Serisinin 12.8m3 hacimli panelvanı, 16+1 okul aracı, 9+1 VIP minibüs, acil yardım ambulansı ve kasalı pikap modelleri ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. ■

Yeni Fiat Fullback görücüye çıktı!

Yeni pikap modeli Fullback'in ön tanıtımını Comvex Fuarı'nda gerçekleştiren Fiat, yenilenen Fiorino'nun yanında, farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunan Ducato ve Doblo'ya kadar pek çok modeliyle dikkatleri üzerine çekti.

Fiat, fuar kapsamında yenilenen Fiorino'dan Doblo'ya kadar tüm geniş ürün gamının yanında; pikap pazarındaki güçlü rekabette adından söz ettirecek yeni modeli

Fullback'in de Türkiye ön gösterimini gerçekleştirdi. Fiat Marka Direktörü Altan Aytaç, "Comvex 2016'da geniş ürün gamımızla yerimizi aldık. Türkiye'de ilk kez tanıtımını yapacağımız Fullback modelimiz ile ticari araç gamımızı tamamlarken, yenilenen Fiorino'dan Doblo'ya, farklı çözümler sunan Ducato'ya kadar farklı segmentlereki modellerimizle, Türkiye'de ticaretin her alanında müşterilerimizin çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz" dedi. ■



Altan Aytaç



ZF, en yeni teknolojilerini tanıttı

ZF, yüksek performans, sürdürülebilirlik ve ekonomikliğin bir arada sunulduğu ürünlerini, Comvex İstanbul'da tanıttı.

ZF, otobüs üreticilerinin gözdesi olan ve 2015 yılında yüzde 86 pazar payı elde ettiği ZF Ecolife şanzıman ile orta boy otobüsler için yeni geliştirdiği AV110 portal aksını otobüs müşterileri ile buluşturdu. ZF kamyon segmentindeki müşterileri için de 2016 yılında Türkiye pazarında kullanıcılarla buluşacak olan TraXon otomatik şanzımanı ve pazarın uzun yıllardır vazgeçemediği manuel Ecosplit'in 4. neslini tanıttı.

ZF-TraXon

ZF 2014 yılında TraXon şanzımanı ile "ticari araç komponenti" dalında Avrupa Taşımacılığı Sürdürülebilirlik Ödülü'nü kazandı. Jüri, ZF TraXon'un üst düzeydeki yenilikçiliğini, "ekonomi", "çevre" ve "sosyal sorumluluk" kriterleri çerçevesinde ödüllendirdi.

Farklı ihtiyaçlara göre beş farklı modül seçeneği bulunan TraXon, PreVision GPS opsiyonu ile şanzımanın kendisini yolun koşuluna uygun olacak şekilde önceden ayarlamasını ve bu şekilde aracın

optimum vites ve devirde çalışmasını sağlayarak yakıt sarfiyatını düşürüyor.

TraXon'un müşterilere sunduğu modüller:

- Hibrit Modülü ile hibrit kamyon teknolojileri uygulamalarına hazırdr.
- Çift Kavramah Modülü ile kesintisiz güç aktarımını sağlamakta ve bununla birlikte konforlu bir sürüş deneyimi ile daha düşük yakıt sarfiyatı sunmaktadır.
- Motor Devrine Bağlı PTO (NMV) Modülü ile motorun gücünün üst yapıya en verimli şekilde aktarılmasını sağlar.
- Tork Konvertör (WSK) Modülü ile ağır yük taşımacılığında kullanıcıya üst düzey emniyet ve uzun kavrama ömrü sunmaktadır.
- İki Balatalı Kavrama Modülü ile zorlu şantiye koşullarında aşınmaya karşı dayanıklıdır.

ZF-Ecosplit 4

Uzun yıllardır ticari araçlarda kendini ispatlayan ve üretimine başladığı günden bugüne 3 milyon adetten fazla üretilen ZF'nin manuel şanzımanı Ecosplit, 4. nesliyle kendi alanında yeniden standartları belirliyor. 12 veya 16 vites seçeneği ile tüm motor tiplerinde üstün performans sağlayan Ecosplit 4, farklı PTO'lar veya diğer ilave güç üniteleriyle uyumlu bir şekilde kullanılabilir. Alüminyum gövdesi sayesinde hafifleyen Ecosplit 4, daha fazla yük taşıma imkanı sunuyor. Helis dişlileri sayesinde sessiz çalışan Ecosplit 4, vites geçişlerinde pnömatik Servoshift destek sistemi ile de sürücülere hızlı vites değiştirme ve verimli bir sürüş imkanı sağlıyor.

ZF-Ecolife

Türkiye şehiriçi otobüs pazarının lideri olan 6 vitesli ZF-Ecolife tam otomatik şanzıman, ZF'nin sürekli ürün geliştirme stratejisinin mükemmel bir örneğidir. Bu strateji kapsamında ZF, yakıt tüketimi, verimlilik ve performans olarak üst seviyede olan ZF-Ecolife'ın yakıt tüketimini yüzde 10'a varan oranda azaltan yenilikçi start/stop fonksiyonunu kullanıcılarına sunuyor.

ZF mühendisleri Start/Stop özelliğini sunarken tork konvertör ve kavramayı da güçlendirdi.

ZF-Ecolife için sunulan bir diğer yenilik ise EcoLife Coach şanzıman seçeneğidir. Bugüne kadar şehiriçi otobüs pazarının vazgeçilmez tercihi olan ZF-Ecolife, 2.300 Nm'ye yükseltilebilir giriş torku sayesinde artık kısa mesafe ve seyahat otobüsleri pazarı için de önemli bir oyuncu olacak.

AV 110 Orta Boy Otobüsler için Portal Aks

ZF'nin Türkiye'de ilk kez Busworld Turkey 2016 fuarında sergilediği, 19,5" tekerlek ölçüsüne uygun, RL 55-EC bağımsız ön süspansiyona ilave olarak geliştirilen AV 110 portal aks, Comvex İstanbul 2016 fuarında da yer alıyor. ZF aks ürün gamı, bu aks modeli ile tam alçak tabanlı orta boy otobüsler için tamamlanmış oluyor. ■

Balıkesir'de Toplu Taşımada Yeni Dönem
26 Jest ve 4 Atak hizmette

Karsan'ın Gönen'e yaptığı son teslimat ile birlikte Balıkesir'de hizmet veren JEST'lerin sayısı 172, ATAK'ların sayısı da 126 oldu.

Karsan'ın, piyasaya çıktığı günden bu yana Türkiye genelinde birçok belediye tarafından tercih edilen minibüs modeli JEST, Balıkesir'in Gönen ilçesinde de hizmet vermeye başladı.

Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Edip Uğur, Gönen Kaymakamı Hüseyin Parlak, Gönen Belediye Başkanı Hüseyin Yakar, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcıları Taylan Engin ve İsmail Çur ve Ulaşım Planlama ve Raylı Sistemler Daire Başkanı Av. İrem Kaan katıldığı törenle 12 Mayıs'ta, 26 adet JEST ve 4 adet ATAK ilçeye teslim edildi. Törende Karsan'ı Karsan Pazarlama Bölge Müdürü Oktay Güven temsil etti.

Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Edip Uğur, Balıkesir ve ilçelerinde günlük 200 bin yolcuya hizmet vermeyi hedeflediklerini de belirterek, amaçlarının vatandaşlara kaliteli, konforlu ve güvenli ulaşım hizmeti sunmak olduğunu söyledi.

Kullanımı kolay, güvenilir...

Bugüne kadar Balıkesir'in toplu taşıma hizmetleri için 50 milyon lıranın üzerinde yatırım yaptıklarını kaydeden Uğur, "Gönen ilçemizde Balıkesir Toplu Taşıma tarafından güvenilir, kullanımı kolay, çağdaş bir Elektronik Ücret Toplama Sistemi faaliyete geçti. Balıkesir genelinde uzman bir ekip ile hazırladığımız toplu ulaşım ana planı kapsamında, çağın şartlarına uygun, klimalı, alçak tabanlı, engelli uyumlu yeni toplu taşıma araçları ile

vatandaşların güvenli, dakik, konforlu ulaşım ihtiyacı karşılandı. Amacımız bu sistemi taşımacı esnaf ile birlikte Balıkesir geneline yayarak vatandaşlarımıza kaliteli, konforlu, güvenli ulaşım hizmeti sunmak" dedi.

Bugüne kadar Balıkesir'e 122 adet ATAK otobüsü ve 146 adet JEST minibüsü teslim eden Karsan, bu son teslimat ile birlikte il genelinde hizmet veren JEST minibüslerinin sayısını 172'ye, ATAK otobüslerinin sayısını da 126'ya çıkartmış oldu. ■



Otokar 15 aracıyla katıldı

Otokar, Comvex İstanbul 2016'da Euro 6 motorlu yeni otobüslerini ve Türkiye'nin 'ilk'lerini sergiledi. Türkiye'nin ilk trene yüklenebilir frigorifik semi treyleri Huckepack İceliner ve Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsü Doruk Electra Otokar standında ziyaretçilerle buluştu. Otokar, fuarda otobüsün yanı sıra, semi-treyler ve hafif kamyon segmentlerinde yer alan 15 aracını sergiledi.

Son 6 yıldır üst üste Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, kapılarını bu yıl 5. kez açan Comvex'te otobüsten treyler ve kamyonu kadar uzanan geniş ürün yelpazesi ile yer aldı.

İhracatın ciro içindeki payı yüzde 29

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, 5 kıtada 60'tan fazla ülkeye araç ihraç ettiklerini belirterek, "2015 yılında 2014'e göre şirketimiz, yüzde 16 büyümeye elde ederek, 1,4 milyar TL'ye ulaştı. 25 koltuk üzerinde son 6 yılda en çok tercih edilen marka oldu. Her 3 otobüsten biri Otokar. İhracatımızı 2015 yılında yüzde 77 artırdık. İhracatın ciro içerisindeki payı yüzde 29 oldu. Küçük otobüs segmentinde en çok ihracat yapan marka haline geldik. Otokar otobüsleri 45'ten fazla ülkeye ihraç ediliyor. Almanya, İspanya, İtalya ve Belçika gibi ülkelerde etkinliğimizi artırıyoruz.



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Hasan Ali Çelik ve OSD Başkanı Kudret Önen Otokar Standını ziyaretinde Genel Müdür Sardar Görgüç ve Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül karşıladı.

Fransa'da en çok tercih edilen marka konumunu koruyoruz. Malta Adası'na ilk defa Türkiye'nin en çok sağdan direksiyonlu otobüs satışı oldu" dedi.

Ar-Ge'ye 310 milyon TL

Akgül, "1963 yılından bu yana müşteri beklentileri doğrultusunda araç üreten şirketimiz kendi teknolojiyi ile araç üretmekte ve satmakta" diyen sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Otomotiv teknolojisinde öncü olduk. Ciromuzun yüzde 3,8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayırdık, son 10 yılda Ar-Ge'ye 310 milyon TL ayırdık. Ar-Ge'mizdeki test merkezinde yurtiçinden ve yurtdışından farklı markalara hizmet veriyoruz. Bağımsız akreditasyon merkezi olarak faaliyet göstermekteyiz. Yine Ar-Ge'miz sayesinde faydalı patent ve faydalı model sayımız 246 gibi çok ciddi bir seviyeye ulaştı. Bu tasarladığımız ürünlerin cirodaki payı yüzde 94 civarında. Yani tamamen kendi ürünlerimizle ciromuzun yüzde

94'ünü yapıyoruz. Türkiye'nin ilk şehirlerarası otobüsünü; ilk ADR'li tankerini, ilk hibrit otobüsünü, ilk elektrikli otobüsünü yaptık. Yenilikleri yapmaya devam edeceğiz."

Doğru karar mottosu

Basri Akgül, "2016 yılında Otokar olarak yolumuza doğru karar mottosuyla devam etmeye karar verdik ve bu mottoyla devam ediyoruz" açıklamasını yaparak bunun sebebinin de şu şekilde açıkladı: "Müşterinin beklentisi doğrultusunda güvenli araçları, yakıt ekonomisinin yüksek olduğu, ikinci el değerinin yüksek olduğu, satış ve satış sonrası hizmetlerinin müşteri isteği doğrultusunda yapıldığı bir anlayıştan dolaydır."

İzmir'de Otokar ürünleri ailesi

Akgül, körüklü otobüs kapasitesini yukarıya çektiklerini de belirtti: "Türkiye'de ilk yerli üretim olan 18.75 metre uzunluğunda Kent Körüklü otobüsümüz ile ESHOT'un ihalesini kazandık. Körüklü otobüsteki kapasiteyi bir parça yukarı çekti. İzmir'deki 9 ve 12 metrelik otobüslerle ailemizi tamamlamış olacağız. 200 km menzilli ve 6-8 saat arasında şarj edilebilen Doruk Electra otobüsümüz 4 yıldır da çeşitli belediyelerde test edilmekte, 11 ilde 34 bin km yol kat etti. Otobüsteki başarıyı kamyonunda da elde etmeyi hedefliyoruz.

Trene yüklenebilir soğutuculu semi treylerini ürettik

Yeni geliştirilmiş süspansiyon sistemlerine de sahip. Bir özelliği de



2.85 santim iç yüksekliği ile sınıfının ilkleri arasında Frigorifik treylerde Code XL ve Huckepack sertifikasına sahip Türkiye'nin ilk yerli üreticisi Otokar oldu. Otokar'ın Ar-Ge çalışmalarıyla geliştirdiği yeni "İceliner" semi-treyler, huckepack özelliği sayesinde özel tasarım dingil ve süspansiyon sistemine sahip. İceliner, her iki yanında bulunan 2'şer adet UIC595-6 ve EN 130044 standartlarına uygun şekilde tasarlanmış ve işaretlendirilmiş yükleme aparatları sayesinde P 400 CODE e/f/g/i kodlarındaki özel trenlere özel vinçler sayesinde kolaylıkla ve güvenli bir şekilde yüklenebiliyor. ■



Fuar'da sergilediler

Şehirli otobüsler: Kent LF Körüklü, Kent LE Doruk LE, Sultan City, Doruk Electra (Servis/Turizm otobüsleri): Sultan Mega VIP, Sultan Comfort, Engelsiz Sultan Maxi, Sultan S Treyler: Tanker Semi Treyler, Huckepack İceliner, Plato ve Hafif kamyon: Otokar Atlas yer aldı. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 100 adet körüklü otobüs alımı ihalesini kazanan Otokar, yeni KENT LF Körüklü otobüsünü de sergiledi.

Treyler alanında Türkiye'nin ilk huckepack frigorifik semi-treylerini ziyaretçilerle buluşturan Otokar, lojistik sektörüne yönelik olarak geliştirdiği ADR'li tanker ve platform semi-treyler araçlarını da fuarda sergiledi.



Toplumsal cinsiyet eşitliğinde Otokar'ın ödülü Gürsel Turizm'in

Otokar'ın Kaptanlar Kulübü ve toplu taşıma sektör dernekleri ile birlikte toplumsal cinsiyet eşitliği alanında başlattığı işbirliğinde ilk ödülün sahibi Gürsel Turizm oldu. Otokar, proje kapsamında 2016 yılı boyunca, başta sektördeki kadın istihdamını artırmak olmak üzere, toplumsal eşitlik için çalışmalar yürüten kurumlara ödül vermeye devam edecek.

Otokar'ın, "Koç Topluluğu Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum" projesi kapsamında toplu taşıma sektöründe toplumsal cinsiyet eşitliği bilincinin oluşması, özellikle sektördeki kadın istihdamının artırılmasına yönelik olarak sektörün önde gelen birlik, federasyon ve derneklerinin desteğini alarak başlattığı işbirliği kapsamında ilk ödül Gürsel Turizm'in oldu. 21 Mayıs günü gerçekleşen Ulaştırma Platformu Ödül Töreni'nde Otokar Genel Müdür Yardımcısı H.Basri Akgül

Gürsel Turizm'in ödülünü Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant'a takdim etti.

Akgül, "Toplu taşıma sektörü gibi erkek egemen bir sektörde toplumsal cinsiyet eşitliği anlamında güzel adımların atılması bizi çok sevindiriyor. Örnek çalışmalarından dolayı Gürsel Turizm'i tebrik ediyorum ve olumlu katkılarının devam etmesini diliyorum" dedi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant da ödül ile ilgili olarak şunları söyledi:

"Şirketimizi bu ödüle layık gördükleri için Kaptanlar Kulübüne ve Otokar'a çok teşekkür ediyorum. Bu ödül için bunları yapmadık. Sektörde her zaman olduğu gibi bu konuda da öncü olduk. Bu öncülüğü yapmak için çok ciddi maliyetlere ve bedellere katlandık. Çok büyük gurur duyuyorum. Yolcu taşımacılığı şirketinde bir kadın genel müdür yapmış olmanın gururunu yaşıyorum.

Kadın şoförlerimize bir kere daha teşekkür ediyorum. Bugün mezun olan otobüs kaptanları genç arkadaşlarıma da başarılar diliyorum. Sektörümüzün bu tür organizasyonlara çok ciddi ihtiyacı var. Kaptanlar kulübü bu anlamda sektörümüzün çok önemli bir boşluğunu doldurdu"

Kadın kaptan çalıştırmanın faydasını göreceksiniz

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz ise firmalara kadın kaptan çalıştırmalarını önererek, "Kadın şoförler çok dikkatli, titizler. Onlara emanet ettiğimiz araçlara çok temiz bakıyorlar. Sermayemizi kolluyorlar. Biz tavsiye ediyoruz. Bayanlara özellikle sürücü alımında yer açalım. Firmalarımızda ikişer üçer bayan şoför istihdam edelim. Büyük faydasını ve avantajını göreceksiniz" diye konuştu. ■

Birliği Derneği (İSTAB) ve Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) imzalanan sertifika ile sektörde toplumsal cinsiyet eşitliğine ve bu yönde yapılacak yönelik çalışmalara destek vereceklerini açıklamışlardı.

Kadınlar Günü'nde sektörden destek gelmişti. Kaptanlar Kulübü Ulaştırma Platformu, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF), Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÜHOB), İstanbul Taşımacılar

TOPLU TAŞIMA SEKTÖRÜ İŞBİRLİĞİ

Koç Holding'in 10 yıldır yürüttüğü "Ülkem İçin" projesi kapsamında toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek için yürütülen çalışmaları sektöre aktaran Otokar'a, 8 Mart Dünya

Otokar, IPRU yönetimini ağırladı

Comwex İstanbul'da, Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) yönetimi ve katılımcılara, Otokar sponsorluğunda yemek verildi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Otokar olarak ihracatımız güçleniyor. IPRU yönetimini burada görmekten memnuniyet duyuyoruz. IPRU yeni bir oluşum. Otokar olarak IPRU'ya, oluşumun başından bu yana destek veriyoruz. Başkanımız Fatih Tamay ile kol kolayız.

Otokar olarak oluşumun içindeyiz" dedi.

IPRU Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tamay ise IPRU'nun uzun ve zorlu bir süreçten geçerek kurulduğunu belirterek, destek verenlere teşekkür etti: "Sıfırdan bir oluşum kurmak ve bunun uluslararası olması çok kolay bir şey değil. TOFED Yönetim Kurulundaki arkadaşlarımızın bu işte çok emeği geçti. Herkese teşekkür ediyorum ve bu desteklerin gelecekte de var olmasını istiyorum. Sadece Otokar'dan değil, Türkiye'deki bütün üreticilerden bu desteği istedim. Prensip olarak olur verdiler, sağ olsunlar. Basri Akgül'e de verdikleri destekten dolayı teşekkür ederim." ■



Ford Otosan Transit'in 50. yılını kutladı

Ford, Comvex Fuarı'nda geniş ticari araç ürün portföyü ile gövde gösterisi yaptı. 50'nci yılını kutlayan Transit ile birlikte Ford standında yerini alan Transit ve Tourneo ürün ailesi, yepyeni pikap modeli Ranger ve E6 Ecotorq motor ile donatılmış Yeni Ford Trucks Serisi de fuar ziyaretçilerinin ilgi odağı oldu.



Özgür Yüçetürk

Atılım yapmaya devam

Ford Otosan'ın en önemli değerlerinden birisinin, Ar-Ge çalışmaları olduğuna da dikkat çeken Yüçetürk, "Ford Trucks ağır ticari markamız da, Euro 6 uyumlu yeni Ecotorq motor ve Yeni Ford Trucks Serisi ile 2016 senesinde atılım yapmaya devam ediyor. Güç, verimlilik ve teknoloji özellikleriyle öne çıkan Yeni Ford Trucks serimiz,

kalbinde bulunan Ecotorq motor ile birlikte yüzde 100 Ford Otosan mühendisliğinin eseri. Türkiye'nin ticari gücü olarak hem ürünlerimiz hem de mühendislik gücümüz ile ağır ticari pazarında da iddiamızı artırıyoruz" diye konuştu.

Transit Comvex'te 50. yılını kutladı

Transit, 50'nci yılını kutladığı Comvex'te, tüm katılımcıların ilgi odağı oldu. Fuarda VIP minibüs, 410L 10+1 turizm minibüsü, 440E 16+1 okul aracı, 350 L yüksek tavan van, 350 ED kapalı kasa kamyonet ve 350 L kasalı kamyonet modelleri sergilendi. Mayıs ayında pazara sunulan Ranger modeli de Comvex'in en çok ilgi çeken modelleri arasında yerini aldı. ■



30 noktada olacağız

Satış Sonrası Müdürü Mustafa Bostancı tesis sayılarının yıl sonuna kadar 30'a ulaşacağını söyledi: "Şu anda tesis sayımız 26. Türkiye'deki servis yapılanması tamamlanıyor. Avrupa yapılanması konusunda çalıştık. Orta ve Batı Avrupa'da 17, Doğu Avrupa'da 8 noktamız var" dedi.



Ford Trucks dört ayın pazar lideri

Ford Otosan Pazarlama Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar, 2016 yılının ilk dört ayında toplam pazarda Euro 5 ve Euro 6 satışı olarak bakıldığında pazarın lideri konumunda olduklarını söyledi.

Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks, Comvex Ticari Araçlar Fuarı'nda sergilediği 2016 model inşaat, yol ve çekici serisi modelleri ile fuarda dikkatleri üzerine topladı. Geçtiğimiz ay tüm model ailesi ile tanıtılan Yeni Ford Trucks Serisi, E6 uyumlu Yeni Ecotorq motorları ve yeni marka sloganı "Her Yükte Birlikte" ile Comvex'in en çok ilgi çeken model ailelerinden birisi oldu ve 1848T çekici, 4142D inşaat kamyonu, 1833 DC ve 3242S HR yol kamyonları ve itfaiye üstyapılı 3542P inşaat serisi modeli ile sahneye çıktı.

Uluslararası Pazar hedefi

Ford Otosan Pazarlama Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar, Satış Müdürü Burak Hoşgören, Satış Sonrası Müdürü Mustafa Bostancı ve Pazarlama İletişim Yöneticisi Hande Şengül uluslararası pazarlara yönelik açıklamalarda bulundular. Armağan Hazar, "Uluslararası pazarlara açılma stratejimiz Rusya, Türkiye Cumhuriyeti, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Doğu Avrupa ekseninde. Doğu Avrupa zaten Euro 6 normuna geçti. Doğu Avrupa'ya verilecek ürünler Euro 6 olacak. Biz eski ürünlerin üretimine devam

etmeyeceğiz. Yeni serinin Euro 3 ve Euro 5 versiyonları da olacak. Bu pazarlara yeni versiyonlar satılacak. Biz ürünümüzü çok farklı koşullarda test ettik ve global olarak taşarladık" açıklamasında bulundu.

İnşaat serisinde liderlik...

Euro 6 ile sektörde kartların yeniden kırıldığını belirten Armağan Hazar, "Yıl çok hızlı başladı. Marka lansmanı, motor lansmanı, ürün lansmanı yaptı. Biz inşaat sektöründe çok iddialıyız liderliği hedefliyoruz. Yeni serimiz ile çok daha güçlü, dayanıklı, verimliyiz ve müşterimize çözüm üretiyoruz. Yol serisinde yüzde 55 ile pazar liderliğimizi yukarı çekmek istiyoruz. Çekicide de hedefimiz pazar payımızı daha arttırmak. Şu an yüzde 12 civarında. Yüzde 15'e, daha sonra da yüzde 20'ye çıkartmak istiyoruz" dedi.

50 ülkeye ihraç hedefi

2020 yılında 50 ülkeye araç ihraç etmek istediklerini vurgulayan Hazar, "Şu anda 25 ülkede bayi ağımız var. Kısa vadede bunu 40'a, 2020'de ise bunu 50'ye çıkarmak istiyoruz. İnönü Fabrikası'nda üretilen her 3 üründen birini ihraç etmek istiyoruz" dedi.

Yakıt tüketimi yüzde 8,5 daha düşük

Armağan Hazar, düşük yakıt tüketimi konusunda iddialarını ispat ettiklerini de açıkladı: "Bazı firmalar sadece SCR ile ilerledi, bazı firmalar da SCR ve ECR ile ilerlediler. Bizim mühendislik ekibi ikisini de çalıştı ve en iyi çözümü SCR ve ECR olarak belirledi. Biz

bununla yüzde 8,5 düşük yakıt tüketimi dedik. Şu anda yüzde 8,5 diyen yok. Yüzde 3-5-6 diyen var. Biz yüzde 8,5 dedik ve bunu da ispat ettik."

Euro 6 rekabeti yılın ikinci yarısında

Armağan Hazar, Euro 5 stoklarının azaldığına ve Euro 6 rekabetinin gerçek anlamda yılın ikinci yarısından itibaren başlayacağına dikkat çekti. 16 civarında onaylı üstyapı ile çalıştıklarını belirten Hazar, "Onaylı üstyapıları denetleyen ve puanlayan güzel bir sistemimiz var" dedi. İnşaat serisinde otomatik şanzımanın giderek yaygınlaştığını belirten Hazar, "İnşaat serisinde otomatik şanzımanı üç versiyonda veriyoruz. Önümüzdeki dönemde ciddi bir talep olacak" dedi. 2015 Kasım ayında kurdukları ikinci el operasyonu Trucks Market'in çalışmalarının iyi gittiğini de belirten Hazar, "2015'te ciro 80 milyon TL oldu. Bu yıl geçen senenin yüzde 50 üzerinde olacak" dedi.

İnşaat serisinde blok satışlar

Satış Müdürü Burak Hoşgören, yılın ilk dört ayını lider kapattıklarını belirterek, "İnşaat serisinde güzel blok satışlar yaptık. Bu da araçlarımızın beklendiği gibi karşılandığını gösteriyor. Yılı aynı düzeyde satış seviyesi ile kapatmak istiyoruz. 16 ton üzerinde pazar lideriyiz. Pazar ilk dört ayda geçen senenin yarısı gibi gerçekleşti. İnşaat serisinde motor frenini geliştirerek ve ek fren olarak interdarı ekleyerek bu segmenti de artık kaphyor olacağız" dedi. ■

Iveco ödüllü araçlarıyla boy gösterdi

Iveco, Comvex Fuarı'ndaki 820 metrekarelik alanda '2016 Yılın Kamyonu Yeni Eurocargo', '2015 Uluslararası Yılın Vanı Daily', '2013 Yılın Kamyonu Stralis' ve Astra HD9 araçlarını "Sürdürülebilir taşımacılık için iş ortağımız" sloganıyla sergiledi.

3 ödüllü araç

Iveco Türkiye Genel Müdürü Roberto Camatta, fuarda hafif, orta ve ağır ticari araç segmentindeki Euro 6 araçlarını sergilediklerini söyledi. Sergiledikleri ürünlerin üçünün ödüllü araçlar olduğunu vurgulayan Camatta, Yeni Eurocargo'nun 2016 yılının kamyonu seçildiğini ve fuar vesilesi ile Türkiye'de ilk defa sergilendiğini belirtti.



SCR'li Stralis

2013 yılının kamyonu seçilen Stralis çekiciyi de sergilediklerini belirten Camatta, "Eurocargo'da olduğu gibi Stralis'te de SCR sistemini kullanıyoruz. Fuarda SCR sistemini kullanan tek markayız. Bizim araçlarımızda EGR yok, sadece SCR var" dedi. Iveco, yolda kullanım için piyasaya yeni çıkan Hi-SCR (Yüksek Verimlilikli SCR) özellikli Euro 6 normlarına uygun iki Stralis modelini de sergiledi. Hi-Way (AS440S46 FPLT) ve Hi-Road (AT440S46 T/P) daha çok uluslararası taşımacılık için düşünülmüş. Her iki model de mafsallı ve AEBS (Gelişmiş Acil Fren Sistemi), BAS + EBS, LDWS (Şerit

Takip Uyarı Sistemi), DAS (Sürücü Dikkat Desteği) ve ESP (Elektronik Stabilite Programı) barındırıyor. Sıra dışı bir çözüm olan Hi-SCR'nin kullanılmasıyla artık EGR'ye ihtiyaç duyulmuyor ve bu sayede sahiplik maliyetinde belirgin bir düşüş

sağlanıyor. Optimize edilmiş aerodinamik, aktarma aksamı ve Hi-SCR'nin bir araya gelişiyle Euro 6'lı Stralis'ler Euro 5'li öncüllerine göre yüzde 4,5 daha az yakıt tüketiyor.

Kategorisinin yıldızı Daily

Iveco, hafif ticari araç segmentinde, "2015 Uluslararası Yılın Vanı" seçilen Daily'nin üç farklı versiyonunu ziyaretçilerle buluşturdu. Sergilenen modeller arasında 35C15 H1 şasi kabin (10-19 metreküp aralığında mevcut), 19,6 metreküplük kargo hacmine sahip 70C15 ve ayrıcalıklı 8 ileri otomatik vitesliyle öne çıkan 16 metreküplük yeni Daily Hi-Matic panel van yer aldı

Şehirlerin sevdiği araç: Eurocargo

Iveco, "Şehirlerin Sevdiği" araç olan Yeni Eurocargo'nun Türkiye tanıtımını gerçekleştirdi. İki ayrı modeli 100E19 ve 150E21 ile fuarda yerini alan Eurocargo, şehiriçi taşımacılıkta insana ve çevreye yönelik duyarlılığı ile öne çıkıyor. "Yeni Eurocargo aynı zamanda egzoz gazları için tekil after-treatment; pasif dizel partikül filtresiyle (DPF) Hi-SCR sistemini kullanan tek Euro 6'lı araç olma özelliğine sahip. Hi-SCR sistemi, egzoz gazının resirküle edilmesi yerine temiz havanın alınması prensibiyle yanma sürecini değiştirmeyen yegâne salınım kontrol çözümü sunuyor.

8x4 damperli Astra

Iveco standının off-road bölümünde özellikle maden sahaları



için ideal olan yeni nesil 8x4 damperli Astra HD9, "Ekstrem işler için ekstrem konfor" sloganıyla yerini aldı. Astra, 50 yıldır ağır araçlarda uzmanlaşmanın ve modernitenin bir araya gelmesinden meydana geliyor. Astra H9, Eurocargo ve Stralis'le beraber verimliliği yüksek Euro 6, SCR'li sistemiyle 410 beygirlik güç üretiyor. ■



Krone 2 bin treyler üretecek

İzmir'de üretim yapan Krone, Comvex Fuarı'nda en gözde modellerini müşterileriyle buluşturdu. Genel Müdür Semih Pala, 2016 yılı sonuna kadar 1500'ü iç pazara olmak üzere toplam 2 bin treyler üreteceklerini söyledi.

Krone standında; frigorifik römorklarda ön plana çıkan Cool Liner, profesyonel çözümlerin doğru adresi Profi Liner, karayolu, ro-ro, tren, kombine taşımacılığına uygun donanımlar ve şasi yapısı ile üretilmiş Yan Kapaksız Mega Liner Huckepack ve Mega Liner 55 Huckepack, Profi Liner Sabit Çatılı modeli ve konteyner taşımacılığına uygun şasi yapısı, sağlamlığı ve uzun ömürlülüğü ile adından söz ettiren Box Liner tanıtıldı.

Pazar payını ikiye katladı

Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, yeni yapılanmalarının üzerinden 1 yıl geçtiğini anımsatarak, "İlk yılımız ağırlıklı olarak yapılanma çalışmalarını ile geçti. Müşterimizin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmek adına başlattığımız doğrudan satış uygulamamızla bölge satış temsilcilerimiz, 7/24 müşterimizin istek ve ihtiyaçlarına cevap vermeye hazır. Sadece satış değil satış sonrası servis yapılanmamız da aynı şekilde... Türkiye genelinde 32 noktada müşterilerimize servis hizmeti veriyoruz. Açılışını gerçekleştirdiğimiz Gebze yedek parça depomuz ve ikinci el merkezimiz ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına en kısa sürede cevap vermeyi arzuluyoruz" dedi.



Satış artışı yüzde 37

Akgün, Türkiye'de kendi ürün gamı dâhilinde (tenteli, platform, konteyner taşıyıcı, frigorifik) en fazla tercih edilen ikinci treyler markası olduklarını açıkladı: "2015'te toplam satışlarımızı



önceki yıla göre yüzde 37 oranında arttırdık. 2016 yılının ilk 3 ayında yurtiçi satışlarımızı ise, önceki yılın ilk 3 ay yurtiçi satışlarına oranla yüzde 69 oranında yükselttik. Tenteli ürün grubunda da pazarda ikinci sıradayız."

Yurtdışında artış yüzde 82

İç satış kadar ihracatta da iddialı olduklarını belirten Akgün, "Tire'den 3 kıtada 15 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Geçtiğimiz yıl ağırlıklı olarak Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere Tire fabrikamızdan ihracatımızı da yüzde 82 oranında artırma başarısı gösterdik. Artan satış ve ihracat grafiğimiz, Krone'nin Türkiye'ye yatırım yapmakta ne kadar doğru bir karar verdiğinin de kanıtı. 2016 yılında da satışlarımızı yükseltmeye devam

etmeyi hedefliyoruz" dedi.

Yüzde 22 pazar payı

Krone Genel Müdürü Semih Pala, "2015 Mayıs'ında yüzde 11 olan tenteli ve frigo ürün gamımızdaki pazar payımızı yüzde 22'ye çıkarmayı başardık. İkinci el takas regülasyonunu yaptık ve Gebze'de faaliyete geçirdik. Gebze ve İzmir'de yedek parça tedarikini sağlıyoruz. Ürünlerde müşterilerimize 60 ay taksit tüm Türkiye de bu imkanı sunuyoruz. Türkiye'de 32 noktada anlaşmalı servislerimiz var. İhracatta Kuzey Afrika, Tanzanya, İtalya pazarında satış adetlerimizi de artırdık" diye konuştu.

2 bin treyler

Treylerde günlük üretim sayısının 8 olduğunu belirten Pala, 2016 sonuna

kadar, 1500'ü iç pazara olmak üzere 2 bin treyler üretmeyi planladıklarını söyledi. İkinci el piyasasında müşteriden gelen talebe göre satış yapacaklarını dile getiren Pala, "Sıfır araç satışlarındaki müşterimizin ihtiyacını görmek istiyoruz. Burada müşterilerimize, 200-250 adet bandında bir destek vermemiz gerektiğini düşünüyoruz. Takasla ilgili 250 adetlik talep bekliyorum" dedi.

Krone centerler artacak

Orta vadede, İstanbul Avrupa yakasında yeni bir yatırım yapabileceklerini açıklayan Pala şunları söyledi: "2012 den beri nereden nereye geldiğimizi gördünüz. Yavaş ama istikrarlı bir şekilde büyüyoruz. Krone centerler çoğalacak. Servis sayımızı 32 ye çıkardık. Frigo ürünlerimizde yıllık adetlerimiz 200-220 bandında olacağını öngörüyoruz." ■



Krone, ikinci yatırımını Gebze'de yaptı

Almanya'nın lider treyler markası Krone, Tire'deki 10 bin adet kapasiteli üretim tesisinin ardından ikinci yatırımını Gebze'ye yaptı. Krone Center Gebze; satış, satış sonrası, yedek parça ve ikinci el operasyon merkezi olarak hizmet veriyor.

İzmir Tire'de Avrupa'nın en modern treyler fabrikalarından birini işleten Krone, Türkiye'deki ikinci yatırımını Gebze'de hayata geçirdi. Toplamda 10 bin metrekarelik bir alanda faaliyet gösteren Krone Center; satış, satış sonrası, yedek parça ve

ikinci el operasyon merkezi olarak hizmet veriyor.

Krone Center'ın 20 Mayıs'ta yapılan açılış törenine Krone Almanya Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker, Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, Krone Trailer Int. Genel Müdürü Semih Pala, lojistik sektörünün önemli oyuncularını ve basın mensupları katıldı.

Halkayı tamamladık

Krone'nin 40 ülkede aktif bir şekilde faaliyet gösterdiğini



birinci bacağı üretimden geçiyordu. Üretim adımını İzmir Tire'de attık. Şimdi ise 2. adımı burada atıyoruz" açıklamasını yaptı.

Krone ailesinin Türkiye'ye inandığını ve güvendiğini

söyleyen Krone Almanya Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker, "Yılda 45 bin adet üretim yapmaktayız. Yıllık üretimimizi kısa zamanda 50 bine çıkartmayı hedefliyoruz. Bu hedefe yeni bölgelerde yeni merkezler kurarak ulaşabiliriz. Bunun



vurgulayan Völker, "Elbette burada var olmak Türkiye pazarını önemsemekten geçiyor. Burada başarılı olmak istiyorsak, sadece müşteriye çekilten bir ürün vermek değil, aynı zamanda ve daha önemlisi hizmet vermek. Satış sonrası, yedek parça, Telematik, servis, takas ve finansman desteği. Krone Center'ın açılışıyla bu halkayı da tamamlamış olduk" dedi.

Talepleri karşılamaya hazırız

Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, "İstanbul'a çok yakın bir konumda hizmete aldığımız Krone Center Gebze ile satış, satış sonrası, yedek parça ve ikinci elde müşterilerimizin taleplerini en iyi şekilde karşılamaya hazırız. Tesisimiz 100 metrekarelik kapalı toplamda 4 bin metrekarelik bir alanda yer alıyor. Ayrıca buraya 1 kilometre uzaklıkta 5500 metrekarelik bir ikinci el park alanımız da mevcut. Krone Center'da toplam 1 milyon Euro'luk yedek parça stokumuz bulunuyor" dedi.

Gebze'nin İstanbul'a yakınlığının yanında, ulaşım kolaylığı ile de dikkat çektiğini hatırlatan Akgün, "Hava, deniz, kara, demiryoluyla ulaşım yapılabilmesi ve ana arterler üzerinde olması, sanayi tesisleri ve önemli kuruluşları bünyesinde barındırması nedeniyle, Türk ekonomisinin kalbinin attığı yerlerden biridir" ifadelerini kullandı.

Krone olarak satış ve satış sonrasına çok önem veren bir firma olduklarını ifade eden Akgün, "Sağlam, kaliteli, uzun ömürlü araçlar üretebiliriz, ancak bu özelliğimizi finans, ikinci el, servis ve yedek parça gibi hizmetlerle desteklemezsek var olamayız. Bu yüzden satış sonrasını her anlamda desteklemek gerektiğinin bilincindeyiz" dedi.

32 servis noktası

Krone'nin son yıllarda özellikle servis konusunda büyük yatırımlar yaptığını ve tüm Avrupa'da yaygın bir servis ağı ile hizmet verdiğine dikkat çeken Akgün, "Türkiye'de servis ağına sahip olmayı hedefledik ve bu hedefimizi gerçekleştirdik, 32 servise ulaştık. Krone Center, yurt çapındaki tüm servis noktalarımıza yedek parça teminini sağlayacak" şeklinde konuştu.

İkinci elde güven

Krone Center'da ikinci el markası KroneUsed satışlarına da başladıklarını vurgulayan Krone Türkiye CEO'su, "Ayrıcı

müşteri odaklı çalışmalarımızın bir sonucu olarak hizmete aldığımız ikinci el operasyonlarımız da bu merkezden yürütülecek. Müşterilerimizin elindeki treylerleri değerinde alırken, aynı zaman da takas desteği de vereceğiz" ifadelerini kullandı. ■



Krone'nin Türkiye'de müşteri finansmanı alanında da uygun çözüm önerileri sunduğunu anlatan Türkiye CEO'su Rıza Akgün, "Müşterilerimize 60 aya kadar vade olanağı sağlıyoruz. Bankalarla anlaştık, müşterimiz, kendi bütçesi için en uygun ödeme planını seçebiliyor" dedi.

Krone, faizi sıfırladı!

Türkiye'de üretim ve satış faaliyetlerinde bulunan Krone, "SIFIR FAİZ" kampanyası ile müşterilerine finans alanında da destek veriyor. Krone, müşterileri için çözüm üretmeye devam ediyor. Krone'nin son olarak hayata geçirdiği "SIFIR FAİZ" kampanyasıyla, treyler almak için banka kredisi kullanan Krone müşterileri, faiz ödemiyor. Başvuru süresi 16 Haziran tarihine kadar devam edecek olan "SIFIR FAİZ" kampanyası kapsamında Krone treyler sahibi olmak isteyen nakliyeciler, 18 ay vadeli 40.000 TL ye kadar olan banka kredilerine faiz ödemeyecekler. 18 ay üzeri, 60 aya varan vadelerde ise avantajlı faiz oranlarından yararlanabilecekler. Faturası en geç 31.07.16 tarihinde kesilecek olan Tenteli Krone araç tipleri için geçerli olan kampanyadan İş Bankası, Akbank ve Yapı Kredi'ye başvuranlar faydalanabilecek. Kampanyadan yararlanmak isteyenler 0533 681 87 92'yi arayabilir ya da kroninfo@krone.com.tr adresine e-posta gönderebilirler.



Koluman'dan 100 milyon dolarlık yatırım

Koluman, damperden, beton mikserine, yarı römorktan tankere, vakumlu süpürge, kar küreme aracına kadar pek çok ürünü bünyesinde bulunduruyor.

Koluman Otomotiv Endüstri AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık, fuar ile ilgili yaptığı açıklamada Türkiye'nin en geniş ürün yelpazesini Türkiye'nin en büyük ticari araç fuarında sergilemekten dolayı son derece memnun olduklarını belirtti. Türk treyler sektörünün son yıllardaki başarısında Koluman'ın çok önemli bir yeri olduğuna işaret eden Saltık, "Koluman Otomotiv Endüstri 80 bin 500 metrekarelik yeni bir fabrika inşa ediyoruz. 2018 yılına kadar 100 milyon dolarlık yatırım yapmayı planlıyoruz. Projenin ardından treylerleri robot teknolojisiyle üretmeye başlayacağız" dedi. Sektörün en büyük kapasitesi



Yatırımın ardından Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olmanın yanında en büyük kapasitesine de ulaşacaklarını belirten Saltık, yıllık 10 bin yarı römork, 6 bin adet damper, 2 bin tanker, bin vakumlu süpürge, 300 beton pompası üretmeyi planlandığını söyledi. Rusya'daki yatırımdan da bahseden Kaan Saltık, LLC Koluman Rus'un pazara

uzun vadeli baktıklarını ve Rusya ile olan ilişkilerin normalleşmesiyle birlikte buradaki yatırımın daha anlam kazanacağını dile getirdi. Koluman'ın, Mersin Bölgesi'nin ilk Ar-Ge merkezini açtığını dile getiren Kaan Saltık, "Ar-Ge merkezimiz treyler ve üst yapı üretimi konusundaki iddiamızı yükseltecek" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Sayın
Mustafa ÖZDALGIÇ'ın kıymetli annesi,

Mevlûde
ÖZDALGIÇ'ın

vefatını öğrenmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine
ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.

Anadolu

BAŞSAĞLIĞI

**Genel Müdürümüz
Sayın Mustafa ÖZDALGIÇ'ın
kıymetli annesi,**

**Mevlûde
ÖZDALGIÇ'ın**

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine
ve tüm sevenlerine başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü
Mustafa Özdalgiç'in değerli annesi

**Mevlûde
ÖZDALGIÇ'**

kaybetmenin derin üzüntüsünü
yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü
Mustafa Özdalgiç'in değerli annesi

**Mevlûde
ÖZDALGIÇ'**

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

HAS TURİZM

Pamukkale Turizm Genel Müdürü

MUSTAFA ÖZDALGIÇ'in değerli annesi

MEVLÜDE ÖZDALGIÇ'in

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhumeye Allah'tan rahmet,

kederli ailesine, sevenlerine baş sağlığı ve
sabırlar dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Genel Müdürü
Mustafa Özdalgiç'ın sevgili annesi

Mevlûde ÖZDALGIÇ'ın

vefatının üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

YALÇIN ŞAHİN

MAPAR Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Mercedes-Benz Türk'ten 6. Tedarikçi Gününde Otomotiv sanayiine küresel destek

Mercedes-Benz Türk, bu yıl 30. yılını kutlayan Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 6. Tedarikçi Günü'nü gerçekleştirdi. 160 yan sanayi kuruluşundan 350 kişinin katıldığı etkinlikte gündem, Daimler'in ağır ticari araç üretimine parça veren ülkeler kapsamında otomotiv yan sanayi açısından en yüksek potansiyel gördüğü ülkeler arasında yer alan Türkiye'deki yan sanayi kuruluşlarından gerçekleştirdiği satın almaları artırmak oldu.

Mercedes-Benz Türk, 2009 yılında başlattığı Türk otomotiv yan sanayi kuruluşları ile buluşmaların altıncısını Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirdi. Toplantıya 160 yan sanayi şirketinin temsilcileri ve TAYSAD yöneticilerinin yanı sıra Mercedes-Benz Türk ve Daimler satınalma bölümleri yetkililerinden oluşan 350 kişi katıldı.

113 milyon Euro'luk yatırım

Toplantının amacını "tedarikçilerle ilişkilerin

derinleştirilmesi ve gelecekte ele alınacak projeler için yeni iş ortaklarının aranması" olarak özetleyen Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, görüşmelerin sadece kamyon ve otobüs üretimi kapsamında değil, otomobil grubu için de yapıldığını ve verimli geçtiğini açıkladı. Seeger ayrıca Aksaray Kamyon Fabrikasında 2018 sonuna kadar tamamlanacak 113 milyon Euro tutarındaki, mevcut kapasitenin ikiye katlanmasına yönelik yatırımla kamyon üretiminin tedarikçilerine gelecekteki iş hacimleri açısından yüksek bir potansiyel sunulduğunu vurguladı.

Yan sanayiye yönelik fırsatlar

2015 yılında 1 milyon 360 bin araç üreten Türkiye'de buna bağlı olarak otomotiv yan sanayisi de güçleniyor. Türkiye; Daimler'in, ağır ticari araç üretimine parça veren ülkeler kapsamında otomotiv yan sanayisi açısından en yüksek

potansiyel gördüğü ülkeler arasında yer alıyor.

Ülkenin coğrafi konumu da tedarikçilerin Daimler'in Avrupa'daki fabrikalarına parça verme potansiyellerini artırıyor. Tedarikçiler Daimler'in küresel büyümesinden ve satış adetlerinin artmasından yararlanabiliyor. 2009 yılında gerçekleştirilen ilk Tedarikçi Günü'nden bu yana, Daimler'in otomobil üretimi için Türkiye'deki tedarikçilerinden aldığı parça miktarı istikrarlı bir artış kaydetti.

Yan sanayi avantajlı

Mercedes-Benz otomobil üretimine parça verme konusunda Türk otomotiv yan sanayi kuruluşları için avantaj yaratacak faktörler bulunuyor. Bunlar; ticari araç üretimi kapsamında parça imalatında edindikleri bilgi ve deneyimi otomobil parçaları üretimi için de kullanabilmeleri ve Türkiye'de üretim yapan farklı otomobil markalarına parça vererek bu alanda yıllar boyunca deneyim edinmiş olmaları şeklinde sıralandı. ■



27 Mayıs Cuma akşamı Has Otomotiv, Otoport lokasyonunda yeni E serisini tanıttı.

Gecede Mercedes-Benz E serisinin tanıtımı öncesinde konuklara müzik ziyafeti sunuldu. Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık gecede yaptığı konuşmada, "Yeni E serisi otomobilleri sizlerle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni E serisi sahip olduğu konfor ve donanımla otomobil dünyasına yeni bir ayrıcalık getiriyor" dedi. Gecede daha sonra ünlü spor yorumcusu Şansal Büyüka



kızı Simge Büyüka ile yeni E serisi ile ilgili tanıtım yaptılar.

Daha sonra Mercedes-Benz Türk Otomobil Satış ve Pazarlama Direktörü Şükrü Bekdikhan bir konuşma yaptı. "Yeni E serisinin geleceği bize yaşatan otomobil " olarak lanse edildiğini belirten Şükrü Bekdikhan, "Aslında yeni bir kavramı da ortaya koyuyor. Yeni E serisi ile otomatik sürüş konforunu size sunuyor. Size güvenlik donanımları ile üst düzey bir yolculuk yaşıyor. Yoğun trafikte araç kendi kendine start stop sistemi ile yol alıyor. Biz

yeni E serisinin yeni tutkunları olacağına inanıyor ve müşterilerimizi test sürüşüne davet ediyoruz. Araç herhangi bir kaza durumuna göre içindeki yolcuların güvenliğini de sağlıyor" dedi. Mercedes-Benz Türk'ün 20 yıldır Türk Milli Futbol Takımları Ana sponsorluğunu üstlendiğini dile getiren Şükrü Bekdikhan, Fransa'da gerçekleştirilecek olan Avrupa Şampiyonası'nda yer alacak Türk Milli Takımı'na başarılar diledi. Mercedes-Benz E serisi araçlar katılımcılar tarafından yoğun bir ilgi ile incelendi. ■



Klima Bakım Seti

İşçilik



Mercedes-Benz yetkili servislerinde "Klima Yaza Hazırlık Setleri" ile otobüsünüzü sıcak sezona hazırlayın.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

Mercedes-Benz

