

Yolcu taşımacılığı belgeleri birleşince çok kritik bir karar gerekecek.

HANGİ KÖPRÜ?

● İstanbul içi tüm yolcu taşımacıları Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nü kullanabiliyor.

● Tarifersiz şehirlerarası taşıma yapan B2-D2 belgeli otobüslere FSM serbest.

● Tarifeli şehirlerarası taşıma yapan B1-D1 otobüslere YSS zorunlu.

● Bakanlığın Yönetmelik Taslağı'nda tarifeli ve tarifersiz taşımalar birleştiriliyor.

● Ortaya çıkacak yeni belgeli taşıtlar hangi köprüleri kullanabilecek?

● Tüm yolcu taşımacılarının FSM'yi kullanabilmesi en adil çözüm olacak.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün açılması, boğaz köprülerinin kullanılması hak ve zorunluluklarının yeniden belirlenmesini gerektirdi. İstanbul UKOME ve UDH Bakanlığı yeni kullanımları açıkladı. Tüm yük taşımaları Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne yönlendirilirken yolcu taşımacılığında ayırım yapıldı.

İstanbul içi yolcu taşımaları

İster araç türüne göre otobüs (belediye, halk veya servis otobüsü) minibüs (dolmuş veya servis minibüsü)veya otomobil olsun, isterse taşıma türüne göre hatlı güzergahlı (belediye, halk veya servis otobüsü, dolmuş veya servis minibüsü, taksi dolmuş) veya hatsız güzergahsız (turizm, etkinlik otobüsü veya minibüsü, taksi) tüm yolcu taşımaları Yavuz Sultan Selim Köprüsü kullanım zorunluluğundan muaf tutuluyor.

Şehirlerarası yolcu taşımaları

UDH Bakanlığı belgeleri ile uluslararası ve yurtiçi şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapanlardan tarifersiz/grup taşıması yapan B2-D2 belgeli otobüsler turizm kapsamında değerlendirilip Yavuz Sultan Selim Köprüsü kullanma zorunluluğundan muaf tutulurken, tarifeli taşıma yapan B1-D1 belgeli otobüsler Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanmak zorunda bırakıldı.

Şimdi ne olacak?

Tarifersiz taşıma yapanlardan B2 belgeli olanlar tarifeli taşıma yapan B1 belgesiyle birleştirilirken tarifersiz taşıma yapanlardan D2 belgeli olanlar tarifeli taşıma yapan D1 belgesiyle birleşecek. Ortaya çıkacak B ve D belgeleri hangi köprüyü kullanabilecek?

Çözüm önerisi

Şehirlerarası tarifeli taşımacılara da FSM Köprüsü'nü kullanma hakkı verilmesi en adil çözüm olarak görülüyor. Diğerlerine göre çok daha az sayıda bu türden otobüs, FSM Köprüsü'ne önemli bir yük de getirmeyecek. ■



Yavuz Sultan Selim Köprüsü



Fatih Sultan Mehmet Köprüsü

Erkar Turizm Otokar Poyraz ile filosunu güçlendirdi



7'de

Sektör meclisinin gündemi:

Yönetmelik Taslağı ve İstanbul Otogarları



6'da

TEMSA'dan Yedek Parça Çalıştayı



5'te

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi

Kentiçi ulaşımında Temsa'yı seçti



5'te

Pamukkale Turizm, 20 Man otobüs yatırımı yaptı



6'da

Galatasaray Basketbol Takımı da Temsa'yı seçti



Lojistik Dünyası

Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Sür Sülün:

"İnşaat sektörünün daha da büyüyeceğini öngörüyoruz"



11'de

Mercedes-Benz Anadolu Beton 2017 Fuarı'nda gövde gösterisi yaptı. Akmeray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Anro'lar yüksek beygir gücünde Euro 6 motorları, çok çeşitli donatılarla kolaylıkla monte edilmesine imkan tanıyan yeni ve mukavemetli ağırlıklı çelikten beton 2017 Fuarı boyunca ziyaretçilerin beğenilerine sunuldu.

Beton taşıyıcılar sektörü Türkiye'de her üç kamyonun ikisini üretiyor. Türkiye'deki her üç kamyonun ikisini üretiyor.

Anadolu Isuzu'dan Hakmar Şirketler Grubu'na 20 Tora, 18 NPR Kamyon



9-10'da

Lojistik firmalarına Teşvik ve Destek Semineri



Michelin'den yeni ağır vasıta lastikleri X Multi serisi ve X@Line Energy

Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ticari Direktörü Sertan Akçagöz

"Eskiden sadece lastik satar, parasını talep ederdik. Şimdi müşteriler sadece lastik satmamızı değil, çözüm istiyor. Gittiğimizde müşteriler daha kapıda bize fiyat sorarlardı."



Şimdi lastik işlerini devretmek istiyorlar. Çözüm ortağı istiyorlar.

3'te

35 bin aks üretecek

SAF-HOLLAND, Türkiye'deki ilk üretim tesisini Düzce'de hizmete açtı. Almanya merkezli şirket, 5 milyon Euro'luk yatırım yaptı.



8'de

NEOPLAN Yeni Tourliner'ın lansman otobüsleri

TOPÇAM Turizm'de



6'da

Şehirleşme ve Yenilikçi Eğilimler-1

Ekonomik ve sosyal yaşamın ayrılmaz bir parçası olan ulaştırma hizmet sektörü, insanlığın varoluşu ile başlayan ve asla sonu gelmeyecek olan bir ihtiyaçtır. İnsanların toplum halinde yaşamaya başlamasıyla yeni bir takım ihtiyaçlar kendini hissettirmiş, gelişme süreci içinde ortaya çıkan her türlü mal ve hizmetlerin talep edilen noktalara aktarılması için çözüm yolları ve ulaşım imkanları aranmıştır. Bilim ve teknolojinin ilerlemesi; toplumların gelişmesi; ekonomik gereksinimlerin, insanların alışkanlıklarının ve kültürel birikimlerinin değişmesi; politik olaylar ve uluslararası etkileşimler ulaştırmayı yönlendiren ve geliştiren çerçeveyi oluşturmuştur.

Ulaştırma ekonominin temel unsuru

Ulaştırma sektörü, karayolları, demiryolları, havayolları, denizyolları ve bilgi ve iletişim altyapısı ile ülke ekonomisinin en temel unsurlarından biridir. Ekonomik ve sosyal girdileriyle toplumu sürekli etkileyen bir yapıya sahip olan ulaştırma sektörü, üretim sürecinin önemli bir parçasını oluşturması ve önemli yatırımların ekonomide yarattığı etkileri açısından, ülkelerin ekonomik yapıları içinde ağırlıklı bir yere sahiptir. Ekonomisi büyüyen ve zenginleşen dünyada ön plana çıkan güvenli, dakik, daha kısa sürede ve daha konforlu ulaşım istekleri, son yıllarda ulaştırma sektörünün önemini ve gelişiminin giderek artmasına neden olmuştur.

Coğrafyanın stratejik özelliği

Ülkemiz bulunduğu coğrafyanın stratejik özelliği nedeniyle ulaşım sektöründe önemli bir yere sahiptir. Avrupa'yı Asya'ya bağlayan,



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

Ortadoğu'nun kilit ülkesi Türkiye, dünya ülkelerinin özellikle karadan ve denizden bağlantılarını sağlamaktadır. Bu durum ülkemizin önemini bir kat daha arttırmaktadır. Uzun yıllar sürdürülen çalışmalar sonucu ülkemizde kara, deniz ve hava ulaşımında önemli gelişmeler sağlanmış sosyal ve ekonomik kalkınmamızda sahip olduğumuz ulaşım sisteminin de önemli katkıları olmuştur.

Çağdaş ulaştırma ağını kurmak

Milli ve uluslararası alanda; ekonomik, ticari, sosyal, teknolojik ve stratejik gelişmeleri dikkate alarak kullanıcı talebini karşılayan güvenli, konforlu, çevreye duyarlı, diğer ulaşım sistemleri ile uyumlu, sosyo-ekonomik bakımdan ulaşılabilir, çağdaş ulaştırma ağını kurmak, yönetmek ve işlemlerini sağlamak bir milli görevdir. Özellikle son dönemde, çevresel sorunlar ile küresel iklim değişikliği olgusu karşısında çevreye uyumlu gelişmeleri yönlendirecek sürdürülebilir ulaştırma politikalarının önem kazanması ile çevreye daha az zararlı demiryolu ve denizyolu taşımalarının paylarının artırılarak ulaştırma sistemlerinde karayolunun çok yüksek olan payını azaltılması ve böylece ulaştırma türleri arasında dengeli bir sistem oluşturulması büyük önem kazanmıştır.

En önemli sorunların başında trafik kazaları

Gerek şehiriçi gerekse şehirlerarası yolcu ve yük taşımacılığında karayoluna ağırlık veren politikaların bir başka olumsuz yönü de traşk kazalarıdır. Traşk kazaları, ülkeler açısından sadece bir ulaşım sorunu olmayıp, toplum sağlığını, ülke gelişimini ve güvenliğini de tehdit eden, hukuki ve cezai sorumluluklar

doğuran temel bir sorundur. Aynı zamanda, sebep olduğu maddi zararın yanı sıra, can güvenliğini ortadan kaldırması nedeniyle, toplumun tüm kesimlerinin dikkatini üzerinde toplayan güncel bir olaydır. Ülkemiz, birçok Avrupa ülkesi arasında traşk kazalarının en yüksek olduğu ülkelerden biridir ve bu nedenle de traşk kazaları şu anda ülkemizin en önemli çözüm bekleyen sorunları arasındadır.

Dengeli, sürdürülebilir ve gelişmiş bir ulaştırma sistemi

Ülkemizin sosyal, ekonomik ve coğraf yapısına uygun olarak 21. yüzyılda dünyada hak ettiği saygın ve itibarlı yerini alabilmesini sağlamak üzere traşk kazalarının önlenmesi için gerekli tedbirlerin alınması ve uygulanması gereklidir. Avrupa Birliği'ne girmeye çalışan bir Türkiye, aynı zamanda Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet edebilecek bir ekonomik yapıya ve bu bağlamda da karayolu, demiryolu, denizyolu, ve havayollarından oluşan güvenli olduğu kadar dengeli, sürdürülebilir ve gelişmiş bir ulaştırma sistemine sahip olmak zorundadır.

Ulaşımında hızlı bir değişim

Ulaştırma, bir ülkenin ekonomik gelişimini ve refah seviyesini etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Etkili ulaştırma sistemleri, pazarlara, işlere ve yatırımlara erişilebilirliği kolaylaştırarak ekonomik ve sosyal fırsatlar ve yararlar yaratmaktadır. Ulaşım, günümüz dünyasında küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak hızlı bir değişim göstermektedir. Bilim ve teknolojinin hızlı gelişimi ve artan nüfus sayısı, kapasitesi yüksek, daha hızlı, daha güvenli, ve daha konforlu ulaşım isteğini öne çıkarmaktadır.

Bu çerçevede hepinize sağlıklı huzurlu başarılı ve mutlu bir hafta dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'nın gazetemizdeki yazılarını okuyor musunuz? Aynı zamanda milletvekili ve TBMM'de Ulaştırma Komisyonu Başkanlığı da yapan Ilıcalı Hoca, suyu ve demiryolu taşımacılığının yaygınlaştırılmasını söylüyor. Bilimsel verilerle desteklediği yazılarını hep otobüsçü gözüyle okuyorum. Hızlı trenin az duraklı ve iki durak arasında uzun mesafeli olması gerektiğini söylüyor.

Otobüsçü yolcusunu düşünür

Haklıdır, çünkü duraklama, hızlı trenin hızını keser. Bu da yolcunun istediği bir durum değildir, çünkü köyünden kasabasından okuluna, işine, asker ocağına gidecek yolcu hemen kapısının önünden geçen ve gideceği noktaya kadar taşıyan araç ister. Bunu da tek sağlayabilen otobüstür. Otobüsle yolculukta ne tarifeli bir seferi kaçırma söz konusudur ne de gecikme... Çünkü otobüsçü halden bilir ve yolcusunu düşünür. Tren de, uçak da, vapur da öyle değildir. Türlü nedenlerle yaşanan bir gecikme aktarma yapılacak diğer aracın kaçmasına neden olabilir. Hem zaten noktadan noktaya gidilebildiği için sorun baştan minimuma inmiştir.

Otobüsçüye destek, ekonomiye de destektir

Bu durumda, otobüsün ve otobüsçünün desteklenmesi gerekir. Türkiye gibi hem

Yüreği yanaktır otobüsçünün

ekonomik hem de coğrafi olarak büyük bir ülkede otobüsçülüğün desteklenmesi ekonominin de desteklenmesi demektir. Bir yanlış algılama var, sadece turizmde söz ediliyor son zamanlarda. Oysa ağırlıklı yapılan, tatil amaçlı olmayıp iş ve hizmet amaçlı yolculuklardır. Beyefendiler oturdukları koltuktan kalkmadan ahkam kesiyorlar, turizm diye. Hemen bugün bir otogara gidip baksalar göreceklər yolcunun ne amaçlı seyahat ettiğini. Tabii ki tatil amaçlı seyahatler de yapılıyor, ama genelinin içinde üçte biri ancak bulur. Sadece yazın belli bir zaman diliminde ve belli güzergahlar için geçerli bu. Müfettişi, pazarlamacı, iş adamı, iş görüşmesine gideni, asker yakınına ziyarete gideni, sağlık nedeniyle yolculuk eden o kadar fazla ki...

Otobüsçünün yüreğini yakan sahipsiz olmasıdır

İşte otobüsçünün yüreğini yakan budur. Sahipsiz olmasıdır. Beş mi oldu, altı mı, sayısını kendilerinin de bilmediği federasyona sahip otobüsçüyü hiçbir federasyon temsil edemiyor. İzlediniz mi bilmiyorum, güzellik uzmanları bile canlı yayınla haklarını aldılar Sayın Cumhurbaşkanının elinden. Küçümsemiyorum, ama hangisi daha hayati, hangisi daha belirleyici diye sormaktan da kendimi alamıyorum. Otobüsçüler düşünsün, biraz da kaşınsın kararını versin. ■

İlk Liftli Isuzu Turkuaz

Ankara Nallıhan Kooperatifi'ne



Anadolu Isuzu, Türkiye'de ilk kez bir kooperatifte kullanılacak liftli otobüs teslimatını Anadolu Isuzu Şekerpınar fabrikasında gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut, liftli Isuzu Turkuaz otobüsün teslimatını Nallıhan Kooperatif üyesi Halil Ünsal'a gerçekleştirdi. Liftli Isuzu Turkuaz'ın sunduğu engelsiz ulaşım konsepti ile tüm engelli yolcular için kolay ve rahat ulaşım imkanı sağlanıyor.

Teslimat töreninde konuşan Nallıhan Kooperatif üyesi Halil Ünsal, "Türkiye'nin midibüs ihracat şampiyonu olan Anadolu Isuzu'nun liftli Turkuaz modelini çevreci ve kaliteli olduğu, hem kullanıcısı hem de yolcuları için yüksek düzeyde konfor sağladığı için ve düşük yakıt tüketimi olduğu için tercih ettim. Liftli Isuzu Turkuaz sayesinde Ankara Nallıhan halkına engelsiz ulaşım sağlayacak olmanın gururunu yaşıyorum" dedi. ■

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut, Nallıhan Kooperatif üyesi Halil Ünsal'a ilk liftli Turkuaz'ı teslim etti. Teslimatta Anadolu Isuzu Otobüs Bölge Satış Sorumlusu Ferhat Sancaklı da hazır bulundu.



NOVO S

AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.

• Servis taşımacılığı için ideal
• Yüksek güvenlik standartları
• Düşük yakıt sarfiyatı
• Düşük işletim maliyeti

Kaçırmayın!

"Ulaşım sorunları ve Toplu ulaşım kültürü"

HER CUMA SAAT 19.00-20.30 ARASI

MAVİ KARADENİZ TELEVİZYONUNDA

Ulaşım Dosyası

Türkiye ve İstanbul'da yaşayan herkesin ortak problemi haline gelen ulaşım konusu ile toplu

ulaşım kültürü, **Sadi Toygar** ve **Seher Kılıç** sunumu ile sektör temsilcilerinin katıldığı "Ulaşım Dosyası" programı ile her Cuma saat 19.00-20.30 saatleri arasında **Mavi Karadeniz Televizyonunda** dile getirilecektir. ■

Michelin'den yeni ağır vasıta lastikleri X Multi serisi ve X®Line Energy

Ağır vasıta segmentine yönelik Michelin, yeni ürünleri X Multi serisi ve X®Line Energy'i tanıttı. 2016 yılında yüzde büyüyen toplam pazarda yüzde 11 büyüme elde ettiklerini belirten Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ticari Direktörü Sertan Akçagöz, "Michelin geçen yıl pazarın da üzerinde bir büyüme elde etti. 2017 yılının ilk üç ayında ise yüzde 15 büyüyerek başarı çizgimizi sürdürüyoruz. Yeni ürünlerimizle ağır vasıta segmentinde ağırlığımız iyice hissedilecek" dedi.

Yeni lastiklerinin tanıtımı ve pazara ilişkin değerlendirmelerin yapıldığı toplantıya Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ticari Direktörü Sertan Akçagöz, Ağır Vasıta Lastikleri Pazarlama Müdürü Emir Aydemir ve Ağır Vasıta Lastikleri Ürün Teknik Müdürü Recep Uçan katıldı.

2 milyon yeni lastik pazarı

Türkiye ticari lastik pazarının çok önemli bir pazar olduğunu belirten Sertan Akçagöz, "2 milyon yeni lastikten bahsediyoruz. 2 milyon yeni lastik birçok Avrupa ülkesinin 5 yılda satamadığı lastik seviyesi. O yüzden çok önemli. 500 bin kaplama pazarından bahsediyoruz. Toplamda 2,5 milyon sırt tüketiyoruz. Michelin grubu için Türkiye pazarı vazgeçemeyeceği, pazar kazanması gereken çok önemli bir pazar" dedi.

2017'nin ilk üç ayında yüzde 15 büyüdük

2016 yılında yeni lastik pazarı



Sertan Akçagöz

"Eskiden sadece lastik satar, parasını talep ederdik. Şimdi müşteriler sadece lastik satmamızı değil, çözüm istiyor. Gittiğimizde müşteriler daha kapıda bize fiyat sorarlardı. Şimdi lastik işlerini devretmek istiyorlar. Çözüm ortağı istiyorlar."

2015'e göre toplamda yüzde 5 büyüdüğüne dikkat çeken Akçagöz, "Biz Michelin olarak 2016'da pazarın da üzerinde yüzde 11 büyüdük. 2017 yılı herkes için soru işaretleri ile başladı. İlk üç ayda yüzde 20'nin üzerinde büyüme elde edildi. Biz ilk üç ayda yüzde 15 büyüme elde ettik. Özellikle Ocak ayı son beş yılın en iyi aylarından biriydi" dedi.

Maliyet analizi yapan firmaların tercihi Michelin

Avrupa pazarı ile Türkiye'nin farklılıklar içerdiğini belirten Akçagöz, maliyet analizi yapan firmaların öncelikli tercihinin Michelin olduğunu söyledi:

Avrupa pazarı ile çok iç içeyiz. Ama farklı taraflarımız var. Türkiye'de bireysel kullanıcı çok fazla. Yüzde 60 düzeyinde bireysel kullanıcı olunca, Michelin farklı çözümler sunma ihtiyacı duydu. O yüzden farklı markalarla Türkiye pazarında var oluyoruz. Michelin olarak inovatif bir firmayız. Hedef kitlemiz orta ve büyük ölçekli firmalar. Biz maliyet analizi yapan firmaların öncelikle tercihi haline geldik. Niye; çünkü bizim savımız; km bazında en ucuz markayız. Dünyanın hiçbir yerinde en ucuz lastik markası değiliz. Ama km'de en ucuz lastik olduğumuzu iddia ediyoruz. O yüzden bunu anlayabilecek maliyet analizi yapan orta ve büyük ölçekli firmalarda tercihte öne çıkıyoruz" dedi.

Müşteriler lastik işini devretmek istiyorlar

16 yıldır sektörde olduğunu ve bu süreçte lastik kullanımı anlayışının da değiştiğine dikkat çeken Akçagöz, "16 yılda ne değişti; Eskiden sadece lastik satar, parasını talep ederdik. Şimdi müşteriler sadece lastik satmamızı değil, çözüm istiyor. Gittiğimizde müşteriler daha kapıda bize fiyat sorarlardı. Şimdi lastik işlerini devretmek istiyorlar. Diyor ki; "benden bu işi



alın" Çünkü artık yakıttan sonra yüzde 15 ile en büyük gider kalemi lastik. Biz son dönemde çözüm sunmaya başladık. Bu çözümlerden biri de Michelin Solutions. Bununla biz lastikte km kontratı yapmaya başladık. Artık lastik satışı işi bizim için ikinci planda. Hep inovasyon hep çözüm satmaya çalışıyoruz. Michelin Solutions ile yaklaşık 10 bin araca hizmet veriyoruz. Bunlar arasında Ecol, Gökbora, İETT, Mercedes, Karsan, Metro gibi çok önemli firmalar var. Bu işlerin tümünü yapan 50 kişilik bir ekibimiz var. Bu araçların devamlılığını sağlamaya çalışıyoruz. Dünyada bunun pek bir örneği yok. Karsan ve Mercedes üzerinden İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yaklaşık 1500 aracın sorumluluğu bizde. 300 tanesi metrobüs, diğeri uzun ve kısa şasele belediye otobüsleri. Bu araçların mobilitesini biz yönetiyoruz. Her firmanın beklentisi farklı. Eskiden sadece fiyat konuşurken, şimdi firmalar inşaat firmaları

hasarlara karşı daha güçlü lastik istiyor. Uluslararası nakliye firmaları bizden yakıt tasarrufu ve km istiyor. Otobüs firmaları 'güvenlik, konfor istiyor, gürültü istemiyorum, aracı şeritte tutabilmem lazım; önleri şu lastiği arka tarafa, şu lastiği arka tarafa takarım' diyor. Her müşteriye yönelik farklı çözümlerimiz var" dedi.

12 bin müşteri ziyareti, 60 bin lastik incelemesi

Ağır Vasıta Lastikleri Pazarlama Müdürü Emir Aydemir; en önemli noktanın müşterilerin beklentilerini doğru algılayabilmek ve iyi yönetebilmek olduğunu belirterek, "16 müşteri yöneticisi ile Türkiye'nin her noktasındaki son kullanıcılara düzenli ziyaretler gerçekleştirdik. 2016 yılında 12 bin müşteri ziyareti ve 60.000'in üzerinde araç lastiğini kimi sefer halinde, kimi müşterilerin sahasında inceledik" dedi. ■

X Multi ve X Line Energy

Tanıtımı yapılan X Multi serisi ve X®line Energy™ lastiklerinin özellikleriyle ilgili sunum yapan Ağır Vasıta Lastikleri Ürün Teknik Müdürü Recep Uçan, "Bölgesel ve uluslararası taşımacılık şirketleri için en çok rağbet gören kamyon lastik serimizin yeni serisi X Multi'yi piyasaya sunuyoruz. Yeni nesil lastiklerin km performansı bir önceki nesil Multi serisine kıyasla yüzde 15-20 fazla. Yeni X Multi lastikleri sürücülere her türlü hava ve yol koşulunda mükemmel bir yol tutuş ve uzun ömürlülük sağlayacak. X Line Energy, yeni lastikte 100 km'de 1 litreye kadar yakıt tasarrufu sunuyor. Lastiğin ilk ömründe ortalama 16.000 TL yakıt tasarrufu ve 3.724 kg CO2 emisyon tasarrufu sağlayan lastikler, üstün bir yol tutuşu sağlıyor" dedi.

Allison Transmission, Türkiye'deki servis ağını genişletiyor

Allison Transmission, yetkili distribütörü aracılığıyla dört yeni servis noktasını hizmete sundu.

Allison Transmission, Türkiye'deki tek yetkili distribütörü İlkerler Otomotiv'e bağlı olarak Denizli, Gaziantep, Batman ve Bursa'daki yeni servis noktaları ile hizmet ağını genişletiyor.

Allison Transmission Türkiye ve Orta Doğu Bölge Müdürü Taner Gider, konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Yeni servislerimiz ve son kullanıcılarımıza yakınlıkları sayesinde daha hızlı servis ve yedek parça hizmeti sağlama imkanına sahibiz. Müşterilerimize yakın olmak, hem maliyet hem de zaman anlamında onlara avantajlar sunmamıza yardımcı olacak" dedi.

Allison Transmission yeni servis bilgileri;

Özgün Kardeşler Otomotiv

Merkez: Bayındırlık Mahallesi Emek Sanayi Sitesi A Blok No: 33 Merkez/Batman Şube: Gültepe Mahallesi Yeni Sanayi Sitesi F 1 Blok No: 136 Batman Tel: +90 488 218 03 00

Bilmak Otomotiv: Aydınlar Mahallesi 03061 Cadde No:9 Şehitkamil/Gaziantep Tel: +90 342 235 45 25

Özta mgüç Otomotiv: Sümer Mahallesi 2507 Sokak No:38, Denizli Telefon: +90 258 251 48 87

Askar Motorlu Araclar: Yaylacık Mahallesi İzmir Yolu Sokak Karalar Petrol Sitesi No 381/1, Bursa Tel: +90 224 441 41 46

Taner Gider; "Türkiye'de şehir içi otobüslerinde artık tam otomatik şanzımanlar tercih ediliyor. Allison tam otomatik şanzımanların avantajlarını tercih eden filoların sayısı her geçen gün arttığından müşterilerimizin ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılamak üzere yeni servis anlaşmalarımızı imzaladık" diye belirtti. ■



Allison Transmission, Türkiye'deki tek yetkili distribütörü İlkerler Otomotiv'e bağlı olarak Denizli, Gaziantep, Batman ve Bursa'daki yeni servis noktaları ile hizmet ağını genişletiyor.



Dünyanın Lider Şanzımanı Sizin Yanınızda

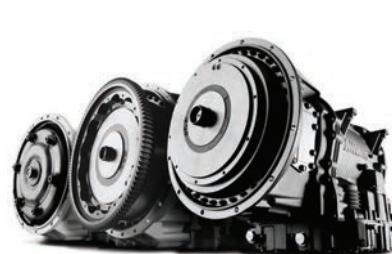


Londra'dan New York'a, **Pekin'den İstanbul'a** filolar, şehirler ve yolcular, güvenli ve

güvenilir otobüs yolculukları için Allison tam otomatik şanzımanları tercih ediyor. Kanıtlanmış güvenilirliğimiz, otobüs şanzıman teknolojilerinde lider olmamızı sağlıyor. Otobüsler için en geniş ürün yelpazesini sunan Allison, tüm dünyada otobüs üreticileri tarafından en çok önerilen şanzıman oluyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, daha güvenli operasyonlar, daha düşük sahip olma maliyeti ve FuelSense® teknolojisi sayesinde geliştirilmiş yakıt tasarrufu sunuyor. Dünya Allison'dan güç alıyor, ya siz? allisontransmission.com



© 2016 ALLISON TRANSMISSION INC.



Allison şanzımanlar, sadece dönemsel yağ ve filtre değişimi ile bakım ve onarım maliyetlerinin azalmasını sağlıyor.



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Taslak Değerlendirmesi

TOBB Sektör Meclisi'nde Yönetmelik Taslağı görüşüldü. Sektör meclisinin zaten doğal üyesi olan Ulaştırma Bakanlığı adına Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Sayın Mahmut Gürses'in katılımının olması bizleri mutlu etti. Toplantıda hazırlanmakta olan ve yürürlüğe girmesi için baraj yoklaması yapılan, sektöründe görüşlerinin alındığı Yönetmeliğin irdelenmesi çok iyi oldu. TOFED ve TOF dışındaki diğer unsurları da Bakanlık dinlemek istedi ve bu açıdan çok yararlı oldu.

SEKTÖRE GİRİŞİN ZORLAŞTIRILMASI

Sektör meclisinin ağırlıklı üyeleri; yapılan düzenlemelerin firmaların kurumsallaşmasına katkı sağlaması, özellikle tarifeli taşımalarda sektöre girişlerin zorlaştırılması, mevcutların korunması talep edildi. Belge sayısının azaltılmasının olumlu bulunduğu belirtilirken, B belgelerinde 25 koltuklu otobüslerin kayıt imkanı varken, D belgelerinde bunun 20 koltuk olarak belirlenmesinin sektör mensuplarını endişeye sevk ettiği ifade ettik. Bakanlık D2'lerin özmal koltuk kapasitesinin artırıldığını söyledi. Ancak bizim tarifeli taşımacılık alanında en az 300 özmal koltuk kapasitesi ve 25 koltuk altında aracın da kaydedilmesini istedik. Sayın Gürses, buna 'bakınız' dedi. Mevcut firmalara da bu yapıya gelmesi için de 5 sene süre verilmesi gibi bir imkan tanınabilir. Biz 450 özmal koltuk kapasitesine sahip D1'lerin D2 belgesi alanında hizmet verebilmesini talep etmiştik. Ancak toplantıda dile getirilen yurtçi yurtdışı tarifeli ve yurtçi ve yurtdışı tarifesiz taşımanın birer belgede toplanmasının da uygun olduğunu düşünüyoruz.

TAŞIT KARTI ÜCRETİ

Özmal kiralık yapısı ile ilgili de Taslakla ile getirilen 1/3 oranının en az ¼ olmasını önerdik. Bu konuda bir anlayış bekliyoruz. Herhalde bu olacak. Bakanlık, artık hem D1'de hem D2'belge sayısının çok artmayacağını da bildiği için belgeleri birleştirirken fiyatlarda

yüzde 60 oranında indirim gitti ama arkasından baktığınızda bu sefer işlem bedeli Taşit Kartı'nda 100 liradan, 500 liraya çıkarıldığını görüyoruz. Yaklaşık yılda bu konuda 5 bin işlem yapılıyor ve 500 TL alınacak. Bu haksızlık. Belge yenilemelerde de üstelik yeni bir artış getirildi. Biz yıllarca uğraştık belge yenilemelerini yüzde 15 oranında ücretten yüzde 5'e düşürmüştük, şimdi tekrar yüzde 15'e çıkartılıyor.

İSTANBUL OTOGARLARI

Sektör meclisinde dile getirilen başka konu da İstanbul Otogarları oldu. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin planlamasını yaptığı otogar, cep terminali, ara duraklar, toplama merkezlerine yönelik çok yoğun tartışmalar bugüne kadar yapıldı. Toplantıda TOBB Sektör Meclisi Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım, bu konuda bir sunum yaptı. Alınan ortak karar; Büyükşehir Belediyesi'nin projeleri de, Sayın Yıldırım tarafından sunulan proje de tam olarak sektöre uygun değil. Ancak Sayın Yıldırım'ın sunumunu yaptığı projenin değerlendirilmesi ve sektörün ortak projesi haline getirilmesi için bir komisyon kurulması kararı alındı.

ÇALIŞTAY YAPILACAK

Önümüzdeki süreçte TOFED olarak Ulaştırma Bakanlığı ile daha önce gerçekleştirdiğimiz 1'inci Çalıştay'ın ve Yönetmelik Taslağı ışığında Bakanlık yetkililerinin, sivil toplum örgütlerinin ve sektörün önde gelen 20 firma yöneticisinin katılacağı mini bir Çalıştay yapmanın hazırlıklarına başladık.. TOFED olarak zaten firmaların görüşlerinin değerlendirileceği bir komisyonda kuruldu. Bu süreçte bu komisyon gerçekleştirdiği toplantılar ve görüşmelerde Yönetmeliğe yönelik bir taslak olarak ortaya çıkarıldı. Bu taslakta firmaların paylaşımına açıldı. TOBB Sektör Meclisi'nde üyelere dağıttık. Ayrıca 20 firmanın görüşleri de Ulaştırma Bakanlığı'na gönderildi. Bakanlıktan önümüzdeki hafta içinde bir mini Çalıştay yapılması için haber bekliyoruz.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

Galatasaray Basketbol Takımı da Temsa'yı seçti

TEMSA, Türk sporuna destek vermeye devam ediyor. Spor Toto Süper Lig'de BJK, GS, Başakşehir ve Adanaspor'un takım otobüsü olarak tercih ettiği TEMSA, bu kez TEMSA SAFİR ile Galatasaray Basketbol Takımı'nı taşıyacak. Yeni takım otobüsü, Abdi İpekçi Arena'da düzenlenen törenle Galatasaray Basketbol Takımı'na teslim edildi.

Galatasaray Basketbol Takımı da takım otobüsü olarak Türkiye'nin lider otobüs üreticisi Temsa'nın ürettiği Safir'i tercih etti. Temsa ile Galatasaray arasında imzalanan sözleşmeyle Galatasaray Basketbol Takımı yeni otobüsü Safir'e kavuştu.

Teslim töreninde konuşan Galatasaray Odeabank Başantrenörü Ergin Ataman, "Safir çok rahat bir otobüs. Genelde biz yurtçi deplasmanlarda uçak kullanıyorduk. Kullanmaya başladığımızda otobüsün rahatlığını ve konforunu gördük. Çünkü sadece yurtdışı değil yurtçinde de müsabakalar için çok sayıda seyahatimiz oluyor ve ulaşımında rahatlık bizim için önemli. Bu önemli katkısından dolayı TEMSA'ya teşekkürlerimizi sunuyoruz, takımlarımıza hayırlı olsun" diye konuştu.

Kaptan Sinan Güler de "Sporcu olduğumuz için geniş bir alana

ihtiyaç duyuyoruz. Böyle bir imkanı bulmuş olmak bir şans. Desteklerinden dolayı Temsa'ya teşekkür ediyoruz. Sporun daha iyiye gitmesi için farklı kuruluşların sponsorluk yapması Türk sporunun da ihtiyacını karşılıyor. Tibor Pleiss bile burada rahat ediyor. Böyle ortamı bulunca bütün yolculuklar bununla olsun istiyoruz. Her oyuncunun rahat edebileceği bir ortam" şeklinde konuştu.

Galatasaray Bayan Basketbol Takımı Başantrenörü Marina Maljkovic; "Otobüsün ne kadar konforlu ve iyi olduğunu daha önceden duymuştum. Bir kadın takımı için böyle bir otobüsün olması çok güzel bir şey" derken oyuncularımızdan Cansu Köksal, "TEMSA'ya teşekkür ediyoruz. Konforlu olmuş; Türkiye Kupası için İzmir'e gitmiştik. Uçağı hiç aratmadı" ifadelerini kullandı.

Türk sporuna katkı sunmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Temsa Pazarlama ve Satış



Direktörü Kadri Özgüneş ise; "Bu işbirliğiyle, müsabaka ve başarı heyecanlarına bu kez Safir'le ortak oluyoruz. Basketbol da aynı futbol gibi sahada yüksek performans gerektiren bir spor. Bu sebeple müsabakalara çıkacak sporcularımızın sahaya konforlu ve güvenli bir şekilde ulaşmaları, sahada sergileyecekleri performans açısından büyük önem taşıyor. Galatasaray Basketbol Takımımızın sahadaki yüksek performansına; teknoloji, konfor ve

güvenlik performansı yüksek otobüsümüz Safir'le eşlik etmekten gurur duyuyoruz. Galatasaray Basketbol Takımımıza Safir'i tercih

ettikleri için teşekkürlerimi sunuyor, Safir'in potadaki mücadelede şans getirmesini diliyorum" dedi. ■



Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Kadri Özgüneş, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Kadın Basketbol Takım Başantrenörü Marina Maljkovic ve takım oyuncusu Cansu Köksal, Erkek Basketbol Takım Başantrenörü Ergin Ataman ve Kaptan Sinan Güler

"Türk milletinin geleceği, bugünkü çocuklarının doğru görüşü ve yorulmak bilmeyen çalışma azmi ile büyük ve parlak olacaktır."

H. Atatürk



İSTAB

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği

23 NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

kutlu olsun.

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi de

Kentiçi ulaşımında Temsa'yı seçti

TEMSA, tüm Türkiye'deki toplu taşıma ağını geliştirme konusunda yerel yönetimlerin tercihi olmaya devam ediyor. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı tarafından il genelinde uygulamaya konulan Tekirdağ Toplu Taşıma Sistemi (TETUS) kapsamında minibüs dönüşümlerine, S.S. 20 No'lu Çerkezköy - Çorlu Birlik Kooperatifi ve S.S. 46 No'lu Saray - Kalebirlik Otobüsleri Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin toplam 24 aracının değişimiyle devam edildi. Araçların teslimatı nedeniyle düzenlenen törene Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak'ın yanı sıra ilçe belediye başkanları da katıldı.

TEMSA, kent içi ulaşımın ihtiyaçlarına cevap veren ürün portföyüyle yerel yönetimlerin seçtiği marka olmayı sürdürüyor. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi için üretilen 24 adet TEMSA Prestij City, Başkan Kadir Albayrak, Çorlu Belediye Başkanı Ünal Baysan, Kapaklı Belediye Başkanı İrfan Mandallı ve kooperatiflerin başkan ve üyelerinin yanı sıra çok sayıda yerel yöneticinin katıldığı törenle teslim edildi. TEMSA Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci de etkinlikte yer aldı.

Törene katılan Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, araçların Tekirdağ toplu taşıma filosuna katılmasına ilişkin olarak yaptığı konuşmada "Çalışmaya başlayan iki ulaştırma kooperatifinden, yolculara itibar göstermelerini



istiyor, kendilerine başarılar ve kazasız belasız yolculuklar diliyorum" dedi.

"Daha konforlu ve güvenli toplu ulaşım için çözüm ortağıyız"

TEMSA adına törene katılan TEMSA Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ da, araç teslimlerini şu sözlerle değerlendirdi:

"Şehirlerimizin büyüme ekseninde geçirdiği dönüşüm sürecinde kent hizmetlerinin en önemli parçalarından biri de toplu taşıma. TEMSA olarak, çok çeşitli güzergah özelliklerinin ihtiyaçlarını karşılayacak ileri teknoloji araçlar üretiyor ve 66 ülkeye ihraç ediyoruz. Daha konforlu, güvenli ve etkin bir toplu taşıma hizmeti için ülkemizin birçok noktasında yerel yönetimlerimize çözüm

ortacı olmayı sürdürüyoruz. Teknoloji yatırımlarımızla sürekli geliştirdiğimiz araçlarımızın Tekirdağ halkına daha kaliteli bir günlük hayat sunacağından eminiz, araçlarımız tüm Tekirdağ'a hayırlı olsun."

Tekirdağ'da şehir içi ulaşımın kalitesi Prestij City ile yükseliyor

Şehir içi ulaşımın özel gereklerine göre tasarlanan TEMSA Prestij City, yüksek yolcu kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, yüksek tavanı ve ferah iç hacmiyle konforlu bir ulaşım sunuyor. Prestij City, sınıfında ilk kez uygulanan ve sürücüler tarafından da beğeniyle karşılanan viteste iken çalışmama özelliğiyle seyir güvenliğini de geliştiriyor. ■



TEMSA'dan Yedek Parça Çalıştayı

TEMSA, yetkili servis yedek parça sorumlularına yönelik Yedek Parça Çalıştayı düzenledi.

İlk kez düzenlenen çalıştayda; TEMSA'nın pazardaki yeri, 2017 hedefleri, yedek parça sürecindeki bilgi ve kavramlar ile servis performans sistemine ilişkin paylaşımlar yapıldı.

Pazarın en geniş ürün gamına sahip olan TEMSA, her süreçte müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. TEMSA, satış sonrası hizmetlere yönelik olarak, yetkili servis yedek parça sorumlularının katıldığı 'Yedek Parça Çalıştayı' düzenledi. İlk kez düzenlenen çalıştayda katılımcılara, TEMSA organizasyonunda aldıkları yerin ve yarattıkları değerlin önemi vurgulandı.

Çalıştaya farklı lokasyonlardaki yetkili servislerde çalışan yedek parça sorumluları davet edilerek birbirleri ile tanışma imkanı sağlandı. Çalıştayda katılımcılara, TEMSA'nın pazardaki yeri, 2017 hedefleri, yedek parça sürecindeki bilgi ve kavramlar ile Servis Performans Sistemi kapsamındaki yedek parça



kriterleri anlatıldı.

Çalıştayda ayrıca, 'Yurtiçi Satış Süreci', 'Stok Planlama Süreci', 'Satınalma Süreci' ve 'Online Sistemlerin İşleyiş Süreci' konu başlıklarında sunumlar yapıldı. Soru-cevaplarla kavramların anlaşılması sağlandı.

Çalıştay kapsamında düzenlenen ve katılımın zorunlu olduğu eğitimlerin ardından, 61 yedek parça sorumlusuna

sertifikaları verildi. Düzenlenen fabrika gezisinde ise katılımcılar, TEMSA'nın üretim süreçlerine yakından tanıklık etme olanağı buldular.

Çalıştay sonunda, Servis Performans Sistemine göre belirlenen 2016 yılının yedek parça sorumlularının 'En'leri açıklandı. Seçilenlere CarrefourSa'dan alışveriş çeki ve TEMSA logolu yekek hediye edildi. ■



Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak'a TEMSA Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ günün anısına bir plaket takdim etti.



Pirelli Ticari lastikler üreticisi, TP Endüstriyel Lastikler Şirketi

Türkiye Yönetim Kurulu Üyeleri belirlendi

Pirelli marka kamyon, otobüs, zirai ve OTR lastikleri üreten ve İzmit'te bulunan fabrikasıyla yaklaşık 2 bin kişiye istihdam yaratan TP Endüstriyel Lastikler şirketi, Aeolus ile gerçekleştirmekte olan ortaklıkla birlikte Prometeon Tyre Group adını alacak ve dünyanın en büyük 4'üncü ticari lastikler üreticisi konumuna gelecek.

TP Endüstriyel Lastikler'in 24 Mart 2017 tarihinde gerçekleşen genel kurulu sonunda, şirketin Türkiye Yönetim Kurulu Başkanlığına Av. Lale Cander seçildi. Şirketin Avrupa CEO'su Murat Akyıldız Başkan Yardımcısı olarak atanırken, Türkiye CEO'su Alp Günvaran ve Endüstri Direktörü Hakan Yalnız ise kurulun diğer üyeleri olarak belirlendiler.

TP Endüstriyel Lastikler Yönetim Kurulu Başkanı Av. Lale Cander, İstanbul'da gerçekleşen Genel Kurulun ardından yaptığı açıklamada, "TP Endüstriyel Lastikler, yeni adıyla Prometeon Tyre Group, önümüzdeki 3 yıllık dönem için oluşturduğu global yatırım stratejilerinde Türkiye'yi önceliklendirmeye karar verdi. Bu yatırımların en yüksek ve verimli şekilde ülkemizde hayat bulabilmesi için yeni oluşan yönetim kurulu ile birlikte canla başla çalışacağız. 160 ülkede faaliyet gösteren şirketimizin Türkiye'ye yapmayı düşündüğü yatırımlar, hem ülkemizin işçi ve işverenine hem de ekonomik performansımızın ve potansiyelimizin ne kadar yüksek olduğuna duyulan güvenin bir kanıtıdır" dedi.

Şirketin Türkiye dışında, Brezilya, Mısır ve Çin'de de fabrikalarının bulunduğunu sözlerine ekleyen Cander, İzmit Fabrikasına yapılması planlanan yatırımlarla beraber, 3 yıl içerisinde ticari lastikler üretim kapasitesinin yüzde 60 oranında artırılacağını, bu artışında çok büyük oranda ihracat odaklı olacağını söyledi. ■

Düşük yakıt tüketimi
ve yüksek konforu ile
**bu maratonun
kazananı siz
olursunuz**



Gücü ve performansı, TEMSA'ya özgü konfor ile harmanladık. Uzun yollar için özel güvenlik sistemleriyle tasarladığımız MARATON, çevre dostu motoru ve tasarruflu yakıt tüketimiyle hem çevrenizi hem cebinizi rahatlatacak.

temsa.com





Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Merhaba.
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nızı kutlarım.
Hemen kendi etkili konumuza bakıverelim.

Halk oylamamızı tamamladık. Çok önemli bir kararı, çok küçük bir fark ile ettik. Farkın daha büyük olmasının kararı daha değerli yapacağını düşünüyordum ki ; dünyadaki halk oylamaları ile karşılaştırmak aklıma geldi.

KABUL oranlarını yazayım ki, kısa olsun:

Danimarka 51,4,
İngiltere 51,9,
İsviçre 50,3,
Kolombiya 49,8
İtalya 46,
Türkiye 51,4.
Katılım ortalaması yüzde 45, Türkiye'de 85! Bunların hepsi halk oylaması sonuçları ve hepsi birkaç yıllık taze sonuçlar. Demek ki, toplumlar SÜPER fikirler üretmiyorlar ve görüşleri denk dağılıyor.

Kararımızın yararını görmemizi dilerim.

* * *

Bize bakışlara da bakalım, biraz şaşıralım: Not veren kuruluşun biri yılbaşında notumuzu düşürdü, şaşırıktık.

Üzerinden henüz 3 ay geçti, şimdi büyüme tahminini yükseltti. Yüzde 2,1'den 2,9'a.

Gel de şaşırma. Aynı hafta IMF büyümemizi 3'den 2,5'e indirdi. 3 milyon mülteciye 1,3 puan harcadığımızı da bilerek. Durgunlukla uğraşan dünyanın bizden 1 puan fazla büyüyeceğini tahmin ediyor.

Dünya Bankası ise tahminini 3'den 2,7'ye indirdi. Nisan itibarı ile birbirine nihayet yakın sayılabilirler, izliyoruz.

* * *

Bakan otobüslere "2 tane proje getirin uğraşalım." demişti, işte öneri : İstanbul Boğazi'nda 3 tane köprümüz 2 tane tünelimiz var. Köprülerdeki trafiğin yüzde 95'i İstanbul-içi hareket.

Bu şehir-içi trafik yüzünden şehirlerarası ve uluslararası trafik

Önümüz İş; Kış Değil...

sıkıntı çekiyor.

1.064 sıkışık şehir içinde İstanbul 15'inci sırada.

En sıkışık şehirde bekleme 104 saat, İstanbul'da 59 saat.

Her şehirlerarası otobüs, yaklaşık 20 otomobil kadar yolcu taşıyor bu trafikte.

Ulusal Araç Parkı'nın binde 1'i bu otobüsler.

Türkiye'nin yolculuğunun yüzde 50'sini, tam yarısını, yapıyorlar, toplam adedin yarısı ile.

Bu otobüsler toplu taşıma yapıyorlar.

Trafik Sigorta raporlarına bakarsanız, hasar bedeli en düşük, ölümü kaza oranı en düşük taşıt türü olduğunu anlatabilirsiniz bu otobüslerin. Bu otobüsler toplumun alt 3 gelir diliminin yurtaşlarını taşırlar.

En uygun köprüyü, en verimli olan bu araçlara yasak etmek; en verimsiz ve yarasız trafik türüne feda etmek ulusal ekonomiye binen büyük israf!

Köprü trafik yoğunlukları en kalabalık ve en hareketli kalem olan otomobillerle dengelenebilir, ticari araçların adedi bu dengelemeye yıllardır yetmiyor. Bu köprünün hala en ucuz geçiş türü olması gördüğü talebe bakılınca her türlü ekonomi düsturuna da ters .

Yoğunluk dengelemesi bu köprüden "yolcusuz" geçen otomobillere iki kat geçiş ücreti uygulamakla başlayabilir.

Çözümün ekonomik analizi sektör temsil örgütlerinin görevi, ve bu analiz sektör talebinin belkemiğidir.

* * *

Bir karşılaştırma: Almanlarda 1970 yılından beri ölüm sayıları fazla doğum sayılarından.

Azalma ve yaşlanma beraber. BM Raporu'na göre, nüfusu sadece sabit tutabilmek için bugün her Alman kadının 2,62 çocuk sahibi olması gerekiyor. Mevcut 1,5. Açık büyük.

Bizde 2,1.
İyi haftalar. ■

Geçen haftaki yazımda servis taşımaları ve Y belgeli taşımalara biraz değinerek, Yönetmelik Taslağı'na giriş yaptım. Özellikle güçsüz ve örgütsüz Y belgeleri üzerinde durmak gerekiyor. Ancak ilgili sivil toplum örgütlerinin pek topa girmediklerini görerek, önce tüm belgeler üzerinde genel bir değerlendirme yapmayı uygun buluyorum. Y'lere ilerde döneceğim. Önce mevcudu ve değişimi anlamak gerek.

Önce eşya taşımaları

Bu alandaki değişim; daha çok dar kapsamlı belgeler kaldırılarak, sadece hem uluslararası hem de yurtiçi taşıma yapabilen tek belgeye dönülmesi şeklinde. Bunun bazı istisnaları var. Yük taşımacılığında K yurtiçi belgeleri, C uluslararası taşıma belgeleri ile birleştirilmeyip korundu. Zaten tek kamyonlu K'lar birleşmeye müsait değildi. Birleştirilemeyen C'ler kaldırılarak, bir nevi lojistik içine atıldı. Tabii C'ye yer şartı ekleyerek, ne kadar lojistikli olunabilirse. Bunun dışında dağıtım işletmeciliği kaldırıldı. Yurtiçi lojistik ile nakliyat ambarcılığı birleştirildi.

Bunların iyi veya kötü olduğu, nasıl iyileştirilebileceği ilgililerce değerlendirilecektir. Belge çeşidinin ve bu kapsamda harflerin azaltılması kısmen iyi olsa da ötesi de düşünülmelidir. Alt belge sahiplerinin üst belgeye geçmeleri, güçlü taşımacılar oluşturulması bakımından iyi olabilir ancak mevcudu yeterli görenlerin zorlanması şikayetlere yol açabilir.

Yolcu taşımacıları

Burada da eşyada geçerli olan alt belgenin bir üst belgeyle birleştirilmesi bir seçenek idi. Bu kapsamda tarifeli yurtiçi taşımacılık yapan D1 belgesinin yine tarifeli uluslararası ve yurtiçi taşımacılık yapan B1 belgesi içine alınarak tarifeli uluslararası ve yurtiçi tek belge (B1 belgesi, 1 belgesi, B belgesi gibi) yaratılabilirdi. Belki de eşya taşımacılığındaki bazı ilçe belgelerin kapsamına da benzer şekilde D4 (Y) belgeleri de kaldırılarak, bunun içine dahil edilebilirdi. Aynı şekilde yurtiçi tarifesiz taşıma belgeleri D2'ler yine yurtiçi ve uluslararası tarifesiz taşıma yapan B2

Mevzuat ince iştir, tabii anlayana



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

belgeleri ile birleştirilerek, uluslararası ve yurtiçi tek tarifesiz belge (B2 belgesi, 2 belgesi veya D belgesi gibi) oluşturulabilirdi. Taslak ile taşımacılar bu seçeneğe zorlanmadı. Bunun bir açıklaması var.

Sözleşmeli taşıt oranı

Halen daha kapsamlı B1 belgesi var iken niye bunu almak yerine D1 belgesi alınıyor. Bunlar arasında asgari özmal kapasite farkı yok. Belge ücreti farkı bir defalık olup, bu tercihi açıklamaya yetmez. Aynı şey B2 var iken niye D2'nin de alınmasında da söylenebilir. Böyle bir yola gidilmemesinin nedeni özmal karşılığı sözleşmeli taşıt kullanım oranlarının farklı olmasıdır. B1 veya B2 belgesinde bir özmal yarım taşıt sözleşmeli yazılabilirken, D1 veya D2 belgesinde bir özmal iki sözleşmeli yazılabilir. Taslakta bu rakam üç sözleşmeliye çıkacak. Böyle olunca B1 veya B2 belgesi olanlar da diğer iç taşıma yapacaklara yüksek sözleşmeli oranından faydalanmak için D1 veya D2 alıyolar. Yönetmelik Taslağı bunu özendirmeye devam ediyor.

Yatay birleştirme

Taslak yurtdışı ve yurtiçi tarifeli B1 belgesi ile yurtdışı ve yurtiçi tarifesiz B2 belgesini yurtdışı ve yurtiçi taşıma belgesi B olarak birleştiriyor. B belgesi tarifeli-tarifesiz ayrımını ortadan kaldırıyor. Her türlü yurtdışı taşımayı yapabilen bir belge getiriyor. Tabii bu belge her türlü yurtiçi taşımayı da yapabilecek. Taslakta ayrıca yurtiçi tarifeli taşıma belgesi D1 ile yurtiçi tarifesiz taşıma bel-

gesi D2 birleştirilerek tek yurtiçi taşıma belgesi D yaratılıyor. Bunun fayda ve sakıncaları düşünülmeli. Sakınca olarak ihtisaslaşmanın kaldırılması, diğer tür taşıma yapmayacak olanların da ortak belgenin sorumluluklarına dahil edilmesi söylenebilir. Tabii B belgesinde

B1 ve B2'deki yarım sözleşmeli haklarının korunması da var. Aynı şekilde D1 ve D2'deki bugün 2 olan gelecekte de 3 olacak olan sözleşmeli taşıt haklarının korunması da aynen var.

Taşıt kullanımı

Belgelerin her türlü birleştirilmesinin en önemli yararı, kayıtlı taşıtların tümünün farklı taşımalarda kullanılacak olmasıdır. Yani D1 ve D2 belgeleri D olarak, B1 ve B2 belgeleri B olarak, birleştiğinde her iki belgedeki taşıtlar tek belgeye yazılarak hem tarifeli hem tarifesiz taşımalarda kullanılabilir. Aynı durum B1-D1 ve B2-D2 birleşmesinde de olabilir. Ancak bu birleştirme yapılmadan da tek belgeye geçiş zaten mümkün ancak sözleşmeli taşıt kullanımı haklarının kalkması söz konusu.

Yönetmeliğin 26'ncı maddesi taşıtların tek belgeye kaydını şart koşuyor. Taslağın 26'ncı maddesinde de aynı husus korunuyor. B1-B2 belgelerinin B olarak ve D1-D2 belgelerinin D olarak birleşmesi tüm taşıtların bu belgeye yazılması imkanını veriyor. Bunun sonunda da taşıtların her türlü taşımada kullanılacağı durum doğuyor. Peki taşıtların kullanımı için böyle bir birleşme şart mıydı?

Diğer seçenekler

Yönetmeliğin ve Taslağın 30'uncu maddeleri taşıt sahiplerinin kendi belgelerinde kayıtlı taşıtları kullanabileceğini belirtiyor. Bunun anlamı D1 belge sahibinin yine kendisine ait D2 belgesindeki

taşıtları da kullanabilmesi şeklinde algılanmalıdır. Ama böyle olmuyor. Eğer bir belge ile yapılan taşımalarda sadece o belgeye kayıtlı taşıtlar kullanılacak olsaydı, bu durum başka şekilde net olarak ifade edilebilirdi. Örneğin 'bir belge ile yapılacak taşımalarda sadece o belgeye kayıtlı taşıtlar kullanılır' gibi. Halbuki böyle denmiyor. Eğer bir anlamı yetersizliği değil ise mevcut 30'uncu madde belge sahibinin diğer belgelerindeki taşıtları da kullanmasına imkan verecek niteliğinde.

Diğer taraftan bir taşıt sahibinin taşıtlarının sadece bir belgeye yazılarak, o belgede kullanıldığının ne yarar olabilir ki? Bunun yanı sıra tek belgeye kayıt kuralının getirilmesi-nin iki nedeni olabilir. Birincisi, aynı taşıtların farklı belgelerin asgari özmal ihtiyacının karşılanmasında kullanılamaması. İkincisi ise aynı özmalların farklı belgelere yazılıp karşılığında her belgede farklı sözleşmeli taşıtlar çalıştırılmasının önlenmek istenmesi. Bu iki gerekçe de haklıdır. Ancak taşıtların rasyonel kullanımını engellemek kaydıyla. Bunun için aynı özmalın farklı belgelere asgari özmal gösterilememesi ve sadece bir belgede sözleşmeli karşılığının olması gibi kurallarla tek belgeye kayıt şartı kaldırılabilirdi. Eğer bu yol karmaşık bulunuyorsa taşıtlar ayrı belgelere yazılarak, belirtilen sakıncalar giderilebilir ve 30'uncu maddenin taşıtların farklı belgelere kullanılabilmemesi şeklinde yorumu veya yoruma gerek bırakmayacak şekilde ifadesinin iyileştirilmesi sağlanabilirdi.

Görüldüğü gibi Yönetmelik hazırlamak ve değiştirmek detaylı düşünülmesi gereken hassas bir iş. Bunu en iyi Bakanlıktaki yetkililer bilir. Bunun ötesinde onların bir sürü dengeyi korumak, görüşleri alıp birleştirmek ve özellikle de taşımacılar ile taşınanların (yolcuların ve eşya sahiplerinin) haklarını dengelemek sorumlulukları var. Yönetmelik ile olması mümkün olmayan, yapılacak olsa çok büyük hukuk problemi doğuracak talepleri seslendirmek kolay ama bu sorumsuz ve belki de iyi niyetten uzak talepleri elemek çok önemli. Taslağın iyileştirilmesi ve bitirilme süresi uzatılmalı, yoğun yaz döneminin sonrası beklenmeli. ■



Otokar Poyraz ile filosunu güçlendirdi

Otokar, yıl başında satışa sunduğu Poyraz otobüsleri ile taşıma firmalarının tercihi olmaya devam ediyor. Düşük işletme giderleriyle ön plana çıkan Poyraz, Zonguldak Kilimli'de faaliyet gösteren, bölgenin en büyük personel taşıma firmalarından Erkar Turizm'in de tercihi oldu. Erkar Turizm, filosunu 10 adet Poyraz ile güçlendirdi.

Düzenlenen teslim töreni, Erkar Turizm Sahibi Erdinç Kargidan, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otobüs Satış Grup Yöneticisi Murat Torun, Karadeniz Bölge Satış Yöneticisi Erol Mertan ve Otokar bayii Özerler 2 Otomotiv'den Zafer Yazıcı katılımıyla gerçekleşti.

Erkar Turizm Sahibi Erdinç Kargidan anahtar teslim töreninde yaptığı konuşmada, "Otokar, yıllardır tercih ettiğimiz gerek kalite gerek servis gerekse de müşteri memnuniyeti anlamında sorunsuz çalıştığımız bir



marka. Yeni çıkan ve kısa zamanda hem performansı hem de sunduğu ekonomi ile dikkat çeken Otokar Poyraz otobüslerinden 10 adet alarak filomuzu güçlendirdik. Bu konuda desteklerini esirgemeyen Otokar ailesine teşekkürlerimizi sunarız" dedi.

Küçük otobüs segmentinde fark yaratıyor

Poyraz'ın kısa zamanda yakaladığı başarıdan memnun olduklarını belirten **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül**, sektörden gelen talep üzerine geliştirilen Poyraz'ın 27+1 küçük otobüs segmentinde uygun ilk yatırım maliyeti, düşük parça ve işletme giderleri ile pazarı hareketlendireceğini belirten Akgül, "Poyraz otobüsümüz, manevra kabiliyeti, performansı, yenilikçi tasarımı, gelişmiş teknik ve güvenlik özellikleriyle sınıfında öne çıkmaya devam ediyor. Erkar Turizm'in de Otokar'ı tercih etmesinden büyük mutluluk duyduk. Yeni araçların hayırlı olmasını dileriz" dedi. ■



Servis Taşımacılığının Yeni Rüzgarı Poyraz



Düşük işletme giderlerine sahip, ekonomik, yedek parçası bol ve sağlam bir otobüs anyorsanız, hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, Otokar Poyraz'ı yakından görün.

Servis taşımacılığının yeni rüzgarı Otokar Poyraz ile tanışın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr

Koç

Otokar
Doğru karar



Araç Üreticileri ile Teknoloji Firmalarının İşbirlikleri

Otomotiv sektöründe son birkaç yıldır, teknoloji şirketleri, araç üreticilerinden daha fazla gündemde farkındaysanız. Özellikle otonoma giden süreçte, teknoloji şirketlerinin attığı adımlar, geliştirmeler ön planda ve çok yakından takip ediliyor. Araç üreticileri de doğal olarak bu şirketlerdeki gelişmeleri çok yakından takip edenlerin en başında geliyor ve stratejik aksiyonları peşi sıra gelmeye başladı. Örneğin BMW, Intel ve Mobileye konsorsiyumu ile başlayan, sonrasında Intel'in Mobileye'yi 15 milyar dolara alması ile devam eden süreç. Geçtiğimiz günlerde Wall Street Journal, 'staff reports' kaynağına dayanarak bu gelişmeleri güzel özetleyen bir bilgi paylaştı. Hangi firma hangi teknoloji şirketleriyle neleri yapıyor, ne tür aksiyonlar aldıklarını özetleyen bir rapordu. Raporda neler var diyerek, yakından baktığımızda, gelişmelerden biri Daimler, Ford, BMW ve VVV'un elektrikli araçlar için ortak hızlı şarj ağını hayata geçirmeyi planladıkları ortak girişimleri.

2021 otonom araçlar

Evet bu 4 dev, ürettikleri elektrikli araçların Avrupa otoyollarında hızlı şarjlanabilen istasyonlardan ortak faydalanabilecekleri bir girişimde anlaştılar. Bir diğer gelişme, yukarıda bahsettiğimiz BMW, Intel ve Mobileye konsorsiyumu. Otonom araçları 2021'de piyasaya sürmeye yönelik sistem geliştirme konularında bilgi birikimlerini birleştirdiler. Fiat Chrysler, otonom araç geliştirme çalışmalarını Chrysler minivanlar üzerinde test çalışmalarını başlatmak üzere, Alphabet ile anlaşma sağladı. Yine Wall Street Journal'in vurguladığı gibi, bu gelişme Alphabet'in büyük bir üreticiyle ilk işbirliği anlaşması. Raporda altı çizilen bir diğer gelişme, BMW, Audi ve Daimler'in Here adlı harita uygulamasını 3 milyar dolara satın aldıkları. Evet, Nokia, sürücüsüz araç geliştirme teknolojilerinde önemli rol oynayacağı düşünülen Here'yi Alman üreticisi bu 3 şirkete satmıştı. Raporda bahsedilen bir diğer gelişme, Toyota'nın Uber'e ve Jaybridge Robotics'e yaptığı yatırımlar. Jaybridge Robotics ne şirketi diye baktığımızda, bir otonom araç geliştirme şirketi olduğunu ve Toyota'nın bu şirketi satın aldığını görüyoruz. Dikkat çeken teknoloji şirketlerinden biri de Chargepoint. Elektrikli araçların ihtiyacı olan şarj noktalarını yapan işleten bir şirket. Alman devleri, BMW, VVV ve Daimler, Amerika'da kendi deyimleriyle 'Amerika'nın batı yakasıyla doğu yakasını birleştirecekleri' bu istasyonlara ortak yatırım yapıyorlar. Böylelikle Amerika'da da bu 3 üreticinin araçları, bu ortak istasyonlardan rahatlıkla faydalanabilecekler.

Ülkemizde durum

İçinizden 'peki Türkiye olarak biz neresindeyiz bu stratejik aksiyonların?' diye sorduğunuzu duyar gibiyim. Devlet kanalında, biz elektrikli yerli otomobil üretimine odaklandık. Prototip çalışmalarının yürütüldüğünü biliyoruz. Batarya sistemleri başta olmak üzere, aracın dünyada rakiplerine üstünlük sağlayacak teknolojilerinde ne tür stratejik kararlar alındı henüz bilmiyoruz. Yerli araç dengiğinde, otobüs üreticimizden hak ettikleri ilgiyi henüz hala tam alamadıklarını düşünüyorum. Yıllardır kendi markalarıyla yerli otobüslerimizi üretiyor ve paşalar gibi başta Avrupa olmak üzere, Amerika dahil ihracatımızı yapıyoruz.

Girişimcilere sahip çıkmak

Elektrikli otobüslerde de çok güzel gelişmeleri birkaç yıldır görüyoruz. Peki ülkemizde yukarıda saydığımız teknoloji şirketlerine benzer girişimler ne durumda? Emin olun, ITÜ Arı Teknokent başta olmak üzere, teknokentlerimizde var olduğunu, yaşamaya çalıştıklarını biliyoruz. Benzerlerinin yurtdışında gerek devlet politikası gerek özel şirketlerin politikaları gereği oldukça ilgi ve yatırım gölerek büyüdüklarini, hatta milyar dolarlık yatırımlara imza attıklarını görüyoruz. Bizimkiler de bırakın milyar dolarlık yatırımları, yaşamaya çalışıyorlar. Bilgileriyle, donanımlarıyla hayata geçirdikleri teknolojik girişimleri gördükçe, bu toprakların bir ferdi olarak gururlanıyor insan. Ama madalyonun diğer yüzünde, bu girişimcilerimize devlet politikaları ile özel şirket politikaları ile sahip çıkmazsak, yurtdışındaki gelişmeleri takip etmeye ve sürekli 'bizden neden böyle girişimler çıkmıyor ki?' demeye devam edeceğiz. ■

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüste Nisan ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için hazırladığı Nisan ayına özel kampanyalar ile kişiye özel fırsatlar sunuyor.



Kamyonlarda Euro ya da TL ile ödeme seçenekleri

Mercedes-Benz Finansal

Hizmetler, Actros 1840-1844 hariç tüm Mercedes-Benz kamyon tipleri için geçerli olmak üzere Nisan ayında avantajlı faiz oranlarıyla araç kredisi sunuyor.

Mercedes-Benz araç, kasko ve bakım kredilerini kapsayan özel finansman kampanyasında;

- 250.000 TL'ye varan krediler,
- Kurumsal müşteriler için

%0,92'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 4.126 TL'den başlayan aylık ödeme planı,

- Şahıs firmaları için %0,96'dan başlayan avantajlı faiz oranları ve 4.294 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleriyle sunuluyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko ve bakım kredilerini kapsayan özel finansman kampanyasını tercih eden kurumsal müşteriler;

- 75.000 Euro'ya varan kredi tutarları için %0,24'ten başlayan faiz oranı,
- 48 aya varan vade seçenekleri

Kamyonlarda Nisan ayında geçerli özel kampanya seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Müşteri Tipi	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Actros 1840-1844 hariç tüm kamyon tipleri	Araç + bakım kredileri	Kurumsal	% 0,92	48 aya varan	250.000 TL	4.126 TL
			% 0,24	48 aya varan	€ 75.000	€ 935
	Özel bakım kredisi	Kurumsal	-	48 aya varan	20.000 TL	287 TL
			-	48 aya varan	€ 6.000	€ 72

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı
Travego 15 SHD Tourismo 15 RHD 16 RHD S 515 HD S 516 HD/2	Var	% 1,17	40 ay	600.000 TL
		% 0,51	40 ay	€ 200.000

SAF-HOLLAND, Türkiye'de üretim için yatırım yapıyor

35 bin aks üretecek

Ticari araçlar sektöründe dorse, çekici ve otobüs uygulamalarının lider tedarikçilerinden SAF-HOLLAND, Türkiye'deki ilk üretim tesisini hizmete açtı. Almanya merkezli şirket, 5 milyon Euro'luk yatırım ile Türkiye'deki pazar payını arttırmak üzere Düzce'de üretime başladı.

Yıllık ortalama 1 milyar 42 milyon Euro'luk satış hacmi ve 3 bin 200'ün üzerinde istihdam kapasitesiyle, dorse, çekici ve otobüsler için aks bağlantılı sistemler ve bileşenlerinin lider üreticilerinden SAF-HOLLAND, Düzce'deki yeni üretim tesisinin kapılarını açtı. Tesisin açılışı; SAF-HOLLAND CEO'su Detlef Borghardt, EMEA Bölge Başkanı Alexander Geis ve SAF-HOLLAND Türkiye Genel Müdürü Bilal Azizoglu'nun ev sahipliğinde kamu ve özel sektörden üst düzey katılımla gerçekleşti.

SAF-HOLLAND ürün ailesi, treyler ve semitreyerler için komple aks grupları, dorse ayakları ve king pin gibi kritik ürünlerin yanı sıra çekiciler için beşinci teker, ağır kamyon ve otobüsler için havalı süspansiyon sistemleri gibi çözümleri kapsıyor.

Komşu pazarlara Türkiye merkezli ihracat hedefliyor

2020 yılı stratejileri doğrultusunda Türkiye'nin kendileri için önemine değinen SAF-HOLLAND CEO'su Detlef Borghardt açıklamasında; "SAF-HOLLAND olarak 2020'ye kadar belirlediğimiz büyüme stratejimizde yeni pazarların önemi büyük. Dünya geneline



bakıldığında, sunduğumuz her ürün grubunda ilk üç tedarikçi arasında yer almaktayız. Avrupa'da aks sistemlerinde genel pazar payımız yüzde 40'ların üzerindedir. Türkiye'deki araç üretimine bakıldığında ise yüzde 25'lik bir pazar payına sahibiz. Türkiye'deki pazar payımızı arttırabilmek, müşterilerimize daha yakın olmak, ürün ve hizmetlerimizi hızlı sunabilmek, orta vadede de komşu pazarlara Türkiye merkezli ihracat yapmak üzere yeni tesisimizi faaliyete geçiriyoruz. Türkiye, bizim için Avrupa ve Ortadoğu pazarları arasında önemli bir köprü ve bu bölgede yaptığımız yatırım doğrultusunda büyük fırsatlar görüyoruz" dedi.

Ürün çeşitliliği arttırılacak

Taşımacılık sektöründe yükselen maliyetlere dikkat çeken SAF-HOLLAND EMEA Bölge Başkanı Alexander Geis, yaptığı açıklamada; "Türkiye'de aks sistemleri ile üretime başlayacağız. Uzun vadede üretim yelpazemizi genişleterek çekici araçlar için beşinci teker gibi ürünlerin de üretimini Türkiye'de gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Eş zamanlı olarak Türkiye'deki satış sonrası hizmetler ve servis ağı yapılanmamıza da yatırım yapmaya devam edeceğiz" diye belirtti.

35 bin aks üretimi yapılacak

Yeni fabrikaların ile ilgili detaylı bilgi veren SAF-HOLLAND Türkiye Genel Müdürü Bilal Azizoglu konuşmasında; "10 bin metrekaresi kapalı, 3 bini açık olmak üzere

ile 935 Euro'dan başlayan aylık ödeme planı seçeneklerinden yararlanabiliyor.

Actros 1840-1844 hariç tüm Mercedes-Benz kamyon tipleri için geçerli olmak üzere yalnızca bakım kredisini tercih eden kurumsal müşterilere ise;

- 20.000 TL'ye varan kredi,
- 48 aya varan vade seçenekleri

ile - 287 TL'den başlayan aylık ödeme planı ile sunuluyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise kurumsal müşteriler;

- 6.000 Euro'ya varan kredi tutarları için
- 48 aya varan vade seçenekleri ile 72 Euro'dan başlayan aylık ödeme fırsatından faydalanabiliyor.



Otobüslerde ayrıcalıklı fırsatlar

Nisan ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında da müşteriler özel avantajlardan faydalanabiliyor.

Kampanya kapsamında Mercedes-Benz Kasko kullanımlında;

- 600.000 TL'ye varan krediler,
- 40 ay vadeli % 1,17 sabit faiz oranı sunuluyor.

Euro ödeme seçeneğinde ise 200.000 Euro'ya varan kredi tutarları için % 0,51 sabit faiz oranından yararlanmak mümkün. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Karizma

Karizmatik insanlar, sergiledikleri tavır ve davranışları, konuşmaları, olaylar karşısındaki duruş ve verdikleri tepkiler ile farklı bir çekiciliğe sahiptir. Onlar, söyledikleri ve yaptıkları ile dikkatleri üzerlerine toplar, insanları etkilerler, zorlanmadan insanları peşlerinden sürüklemeyi başarırılar. Bulundukları ortamlardaki diğer insanlar onlara özenir, onlar gibi davranmaya çalışır. Bir insanın karizmatik olup olmadığı, ilk bakışta anlaşılır. Fakat o insanı karizmatik yapmanın ne olduğunu tarif etmek zordur. Güzel veya yakışıklı olanlar da insanların etkiler ama karizmatik bir insanın etkisi bundan farklıdır. İnsanı karizmatik yapan onun karakteri; güçlü beden dilli ve etkili konuşma yeteneğidir. Karizmatik insanlar Şizksel özelliklerinden öte bir auraya sahiptirler.

Çoğu toplum, karmaşa ve kriz koşullarında, sorunları çözecek olağanüstü özelliklere sahip karizmatik bir lider arar. Karizması yüksek insanlar sahip oldukları özgüven ve etkileycilikle, bu durumlarda bir kurtarıcı olarak ortaya çıkarlar. Hepimizin karizmatik insanlardan etkilendiği bir gerçektir. Bu nedenle karizmatik insanlar, kariyerlerinde daha hızlı yükselip daha fazla yetki sahibi olurlar. Ama karizmatik insanların daha isabetli kararlar aldıkları, şirketleri veya toplumları daha iyi yönettiklerini kanıtlayan bilimsel hiç bir veri yoktur.

Her karizmatik insanın başarılı olacağı gibi bir genelleme yapmak, yanlıştır. Hatta çoğu insanın liderliğin özü olarak gördüğü karizmanın gerçekte liderlikle pek ilgisi olmadığını söylenir. Liderin karizmatik ya da havalı olmasından çok, hizmet ettiği toplum ya da şirketin refah seviyesindeki artışa olan katkısı önemlidir. Liderlik karizmayla değil vizyonla, güçlü sorumluluk duygusu, çalışma tutkusu ve liyakatle ilgili bir iştir.

Karizmanın başarıyı getireceği gibi bir genelleme yapılamazken kimi durumlarda başarısızlığa yol açabileceği bile söylenebilir. Nedeni ise bu insanların çoğu, bir süre sonra ölçsüz bir özgüven hissine kapılırlar. Başarı arttıkça, kendini beğenme tavrı, onu büyük yanılgılara sürüklemeye riskini ortaya çıkarır. Son yıllarda, liderlikle ilgili yazılan bilimsel makale ve kitaplarda, alçakgönüllü liderliğin altının çizilmesi, bu tehlikeye dikkat çekmek içindir.

Günümüzde toplumların ve şirketlerin içinde bulundukları hızlı değişim dönemlerinde çözümleri gereken sorunlar, tek bir kişinin ve aklın çözemeyeceği kadar karmaşık ve çok boyutludur. Bu sorunları karşısında ben bilirimden çok; birçok aklın katkı verdiği ve sonunda liderin karar aldığı bir yönetim biçimini benimsemek daha doğrusudur.

Karizma, alçakgönüllü olmakla çelişmek zorunda değildir. Bunu başaran liderler, hem etkileyici hem de başarılı ve ilham verici olurlar. Karizmatik liderler, kendilerini daha kolay anlatır, daha rahat ilişki kurar ve insanları daha kolay etkilerler. Bu özellikler, bilgi, yetkinlik ve etkili karar almayla birleştiğinde, sadece sahibine şöret ve itibar değil herkese iyilik ve refah getirir.

“Bızz” olmak, “Ben” olmaktan iyidir. ■

Yaz sezonu geliyor

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi şimdiden hazırlayalım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 274 24 - 30 Nisan 2017
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editörler
Korkut AKIN, Akif NURAY

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D:4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bağcılar / İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayın**lık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.
İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütbas edilemez.

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



Uluslararası Nakliyeciler Derneği 13 Nisan Perşembe günü 300'e yakın firma temsilcisinin katıldığı Teşvik ve Destekler semineri düzenledi.

Seminere Kredi Garanti Fonu temsilcisi olarak İstanbul Şube Müdürü Murat Gökçe, Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin, Genel Müdür Yardımcısı Vekili Necdet Karadeniz, Pazarlama Müdürü Osman Kul, Ekonomi Bakanlığı Dış Ticaret Uzmanı Ahmet Burak Eren, İŞKUR Şube Müdürü Levent Taş, KOSGEB Uzmanı Gökhan Akdağoglu katılarak sunumlarını yaptılar.

İhracatın en önemli ayağı taşımadır

Açılış konuşmasını yapan **UND Başkanı Çetin Nuhoğlu** "UND 1974 yılında kuruldu. Özellikle Türkiye'nin ihracatını taşımada, mal hareketinde çok önemli görevler üstlendi. Lojistik tüm sektörlerin altyapısıdır. Tüm sektörlerin gelişiminin temel taşıdır. Ülkemizin hedefi ihracatla kalkınmaktır. İhracatın en önemli ayağı taşımadır. Taşıma maliyetleri

hem zaman açısından, hem maliyet açısından yaptığı katma değerle ülkemizin ihracatının potansiyelini ve yükselmesini sağlaması açısından en önemli itici güçtür" dedi.

65 ülkeye ihracat yapıyoruz

Hükümetin 25 acil planından bir tanesinin lojistik olduğunu belirten Nuhoğlu, "Biz sektör olarak Türkiye'nin hizmet ihracatında turizmden sonra en fazla döviz getiren sektörüz. 2016 yılında turizm gelirleri 19 milyar dolara düştü. Bizim ihracat gelirimiz ise 14.5 milyar dolara çıktı. Biz Eximbank ile çok uzun yıllardır çalışıyoruz. Uluslararası nakliye ve pazarlama kredilerini kullanıyoruz. KGF ile son beş yılda çok önemli çalışmalar yaptık. Bugün geldiğimiz nokta apayrı. Biz yüzde 95 Kobi'yiz. Hükümetimiz bize her türlü desteği veriyor. Bize layık olan şekilde kendimize yakışır yapıyı kurduk. Fransa'dan İtalya'ya, Almanya'dan Azerbaycan'a mal taşıyoruz. Şirketlerimiz kendilerini geliştirmek için çok önemli mücadeleler veriyoruz. Farklı bir yapımız var. Biz 65 ülkeye ihracat yapıyoruz ve oralandaki mal ihracatının önünü açıyoruz. Bugün Irak'a senelik 500 bin

seferlik mal taşıyoruz. Bugün Avrupa'ya 60 milyar dolarlık ihracatın yüzde 70'ini karayoluyla biz yaptık. Yüzde 45 ihracat karayoludur. Dünyada hiç olmayan bir pazar payına sahibiz. Bu bölgede yapılan taşımalarda yüzde 80'ini Türk menşeli taşımalar yapıyor. Bu da sektörün ne kadar güçlü olduğunu açıkça ortaya koyuyor. İlk defa hizmet sektöründe başvurup Turguality programına Ekol Lojistik kabul edildi. Diğer arkadaşlarımızın da bu yola girmesini bekliyoruz. Sektörde rekabet gücünü artırabilmesi için değişen ve globalleşen dünyaya uyum sağlayabilmesi için düşük maliyetli finansmana kolay ulaşması ve devlet desteklerinden daha fazla yararlanabiliyor olması gerekiyor. Bu kapsamda seminere katılan değerli konuşmacıların önemli bilgiler vereceğini, bizlere yol göstereceğine eminim" dedi.

40 milyar dolarlık kredi hedefi

Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin de yaptığı sunumda "Eximbank kabuk değiştiriyor. Yıl sonu itibarıyla değişikliklerin bitmesini ve yeni yıla yepyeni bir Eximbank olarak

karşınızda olmayı planlıyoruz.

İhracatçıya yönelik 3 temel ürünümüz var. Birincisi Yurtiçi Krediler. Bunu bankalar aracılığıyla veriyoruz. Alacak sigortamız ve Yurtdışı kredilerimiz var. 40 milyar dolarlık kredi sunmayı hedefliyoruz. 3'te ikisini krediler 3'te birini sigortalar oluşturuyor. 2017 hedefimiz yüzde 25,4 kredilendirme. Bu oranla dünyada Kore'den sonra ikinci sıradayız. Alacak Sigortamız var sizin alacak riskinizin yüzde 90'ını karşılıyoruz. Dünyada 238 ülkeye yapılan mal ve hizmet ihracatını sigortalıyoruz. Irak'a maalesef malum durum nedeniyle bu sigortayı yapamıyoruz" dedi.

Uluslararası nakliyecilerin başvuracağı programlar

Eximbank Pazarlama Müdürü Osman Top ise "Tüm kredi çalışmalarının başlamış sizin için maliyet verilerinizi alıp bir analiz çalışması yapmamız gerekiyor. Evrak süreci kimseye sevimli gelmiyor ama bunları kısa sürüde tamamlıyoruz.



Çetin Nuhoğlu



Fatih Şener

Uluslararası nakliye yapacak firmaların temelde bizden faydalanacağı temelde şu programlar var: **Uluslararası Nakliyat Kredisi ve Reeskont Kredisi, Sevk Öncesi İhracat Kredisi.** Uluslararası taşımacılık yapan firmalar bunları kullanabilir" dedi.

Yoğun bir katılım olan seminerde düşük faizli "Uluslararası Nakliyat ve Pazarlama Kredisi" ve Kredi Garanti Fonu aracılığıyla Kredi teminatı olarak kullandığı "Kredi Garanti Fonu Kefaleti" ve Ekonomi Bakanlığı tarafından sektöre verilmeye başlanan fuar, marka, destekleri, KOSGEB tarafından verilen Fuar, Eğitim, Danışmanlık destekleri ve İŞKUR tarafından verilen İstihdam desteklerinden faydalanma yöntemleri hakkında bilgilendirmeler yapıldı. ■

IVECO Madrid fabrikası Dünya Klasında Üretimde

Altın Madalya kazandı

Madrid'deki IVECO fabrikası, CNH Industrial'ın dünyadaki 64 tesisi arasında üretim mükemmelliğinde en üst düzeye ulaşmayı başaran ilk tesisi oldu.

IVECO Marka Başkanı Pierre Lahutte: "Madrid fabrikasıyla ve WCM Altın Seviye ile gurur duyuyoruz. Bu, fabrikada bulunan herkesin takım çalışması, bağlılığı ve kararlılığıyla mümkün olan devasa bir başarıdır." **CNH Industrial Baş Üretim Direktörü Tom Verbaeten:** "Fabrikamızdaki tüm süreçleri 10 yıl



önce yeniden yapılandırmaya başladık ve devamlı bir iyileştirmeyle aralıksız çaba harcadık. Bugün fabrika, üretim kalitesi açısından olabileceği en üst düzeyde. Sınıfının en iyisi olma düzeyine eriştik ancak burası varış noktamız değil, önümüzdeki mükemmellik çağımızın başlangıcı. Müşterilerimize IVECO kamyonlarında en iyi kaliteyi sağlamak için bu devamlı iyileştirme sürecinde de aynı şekilde çok çalışacağız"

Madrid fabrikası: İspanya'dan dünyanın diğer yerlerine

Madrid IVECO fabrikası, markanın ağır araç yelpazesi; ikisi de dizel model olan Yeni Stralis ve Stralis XP, hem CNG hem de LNG modelleri bulunan Stralis NP ve Trakker için üretim hatları ile Araştırma ve Geliştirme merkezine ev sahipliği yapmaktadır. Sahadaki esnek ve kompleks üretim süreçleri, bu araçların 300.000'e kadar farklı modelinin üretilmesine olanak tanıyor. Bu üretimin %87'si çoğunluğu Avrupa ancak Afrika, Asya ve Güney Amerika da olmak üzere ihraç etmek için yapıyor.

Fabrikada toplamda 2500'den fazla kişi çalışıyor ve İspanya'daki otomotiv sektöründe kadın çalışan oranı en yüksek fabrika: %21. ■



IVECO Yetkili Satıcıları Madrid'de buluştu

IVECO Türkiye satış teşkilatı 2017 toplantısını 23-24 Mart 2017 tarihlerinde Madrid'de gerçekleştirdi.

IVECO Türkiye tüm satış teşkilatını bu yıl Madrid'de topladı. 2017 ilk çeyrek faaliyetlerinin ve 2017 hedeflerinin değerlendirildiği toplantı sırasında IVECO İspanya pazarı da bir sunum yaptı. Bayiler daha sonra Iveco'nun Madrid fabrikasını gezdiler.

IVECO'nun Madrid'de

bulunan ve geçen sene 70. yılını kutlayan fabrikası hem Stralis çekici hem de Trakker modellerinin üretimini gerçekleştiriyor. Şu anda gümüş madalyaya sahip olan fabrika bu yıl altın madalya almak üzere hazırlık içerisinde. 2500 mavi yakalının çalıştığı fabrika yılda 2 vardiyada 40 bin kamyon üretebiliyor.

IVECO markasının çok güçlü bir konuma sahip olduğu İspanya

pazarında IVECO hafif segmentde Daily ile, orta segmentde Eurocargo ile ve ağır vasıta segmentinde Stralis ile pazar birincisi.

Sattıkları ürünlerin modern bir fabrikada üretildiğini görmekden büyük bir memnuniyet duyduklarını ifade eden IVECO yetkili satıcıları daha sonra ünlü Real Madrid stadıyumu dahil Madrid'in ünlü mekanlarını gezdiler. ■

DAILY

VERİMLİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

ÇALIŞIRKEN KAZANIN Ecopack ile %14'e varan yakıt tasarrufu, daha uzun bakım aralıkları	FARKLI AZAMI YÜKLÜ AĞIRLIKLAR 3.5 Ton ve 7.2 Ton, otomatik şanzıman seçenekleri	SINIFININ EN İYİSİ İSTİAP HADDİ 4,9 Tona varan istiap haddi	DAHA ÇEVİK 10,5 m dönüş çapı ve mükemmel kullanım kolaylığı
---	--	--	--

DAHA FAZLA BİLGİ İÇİN BAYİLERİMİZİ ZİYARET EDEBİLİRSİNİZ

YENİ IVECO UYGULAMASI BURADA! KULLANILMIYOR. ÜCRETSİZ.

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız

Netlog Lojistik Grup, Scania'yı tercih etti

Netlog, araç filosunu Scania R450 çekicilerle güçlendirdi.

Bünyesinde uluslararası kara, deniz ve hava taşımacılık konularında Türkiye'nin öncü taşımacılık firmalarından Intercombi Uluslararası Taşımacılık ve Soğuk Zincir Lojistik şirketi Polar Express şirketlerini bulunduran Netlog Lojistik, 800'ün üzerinde araçtan oluşan filosuna 10 adet Scania R 450 çekici ekledi.

Netlog'a, yeni Scania araçları firmanın Hadımköy tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. Törene Netlog Lojistik Grup Araç ve Teknik Destek Genel Müdürü Ali İstanbullu, Netlog Ağır Ticari Bakım Müdürü Erdal Mantaroğlu, Doğu Otomotiv Scania Servis Müdürü Gökhan Altun, Scania Bölge Yöneticileri Volkan Kahya ve Ali Süner katıldı.

“Operasyonlar kesintisiz devam etmeli”

Yeni Scania'ları teslim alan **Netlog Lojistik Grup Araç ve Teknik Destek Genel Müdürü Ali İstanbullu** sürekli büyüme odaklı bir firma olduklarını belirterek

“Hedefimiz Türkiye’de ve Avrupa’da pazarımızı daha da büyütmek. Sorunsuz ve zamanında teslimatlar gerçekleştirmek öncelikli işimiz. Araçlarımızın kesintisiz ve arızasız yolda olmalarını istiyoruz bu nedenle parça bulunabilirlik ve servis süreleri bizim için oldukça önemli. Filomuzda 700’den fazla çekici araç var. Scania’yı filomuza ilk kez dahil ediyoruz. Scania’yı tercih etme nedenimiz yüksek kalitede sorunsuz bir araç olması, parça bulunabilirliği ve geniş servis ağı. İş birliğimizin devam edeceğini ümit ediyoruz.” dedi.



“Verimlilik için sürücü eğitimleri de vereceğiz”

Doğu Otomotiv Scania Servis Müdürü Gökhan Altun ise Türkiye'nin en büyük taşımacılık firmalarından biri olan Netlog ile gerçekleştirdikleri bu işbirliğinden duydukları mutluluğu belirtirken “Teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçlarımızı daha verimli kullanmaları için sürücülere yerinde eğitimler vereceğiz. Böylelikle araçlarımızın yüksek verimliliğini daha iyi anlatabileceğiz.” açıklamasında bulundu. ■

Nuh Beton, 35 Ford Trucks inşaat aracı aldı

Nuh Beton, filosunu Ford Trucks İnşaat Serisi araç ile güçlendirdi. Nuh Beton, 25 adet 4142M, 10 adet 4142P olmak üzere toplam 35 adet Ford Trucks inşaat kamyonunu filosuna kattı. Araçlar, 13 Nisan Perşembe günü İstanbul Fuar Merkezi Beton Fuarı'nda düzenlenen törenle Nuh Beton'a teslim edildi.

Beton Fuarı'nda düzenlene törene Nuh Çimento Grubu CEO'su K. Gökhan Bozkurt, Nuh Beton Genel Müdürü Tamer Sağır, Nuh Çimento Grubu Satınalma Direktörü Osman Duru, Nuh Beton



Teknik Koordinatörü Bülent Başarır, Nuh Beton Operasyon ve Pazarlama Direktörü Onurhan Kiçki, Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Burak Hoşgören,

Ford Trucks Pazarlama Müdürü Armağan Hazar ve Ford Trucks Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mustafa Bostancı katıldı. Şirket, Ford Trucks araçları büyük çaplı kentsel dönüşüm projelerinde kullanacak. ■



Quattro Lojistik filosuna 50 Tırsan Çift Katlı Frigo

Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş., filosunu 50 Tırsan Çift Katlı Frigo kattı.

Araçların 36 adetlik ilk partisi Tırsan Adapazarı Fabrikası'nda yapılan törenle

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu tarafından, Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş. CEO'su Cengiz Yılmaztürk'e teslim edildi.

Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş. CEO'su Cengiz

Yılmaztürk; tekstil, otomotiv, inşaat, kimyasal, gıda, su ürünleri ve ilaç gibi farklı ürünlerin taşımalarını gerçekleştirdiklerini belirterek amaçlarının müşterilerine en hızlı ve en verimli lojistik hizmeti sağlamak olduğunu

ifade etti. “Bu nedenle filomuzu Tırsan ile büyütüyoruz” diyen Yılmaztürk, Tırsan'ı kaliteli ürünler ürettiği ve güvenilir bir marka olduğu için tercih ettiklerini, bununla birlikte vermiş oldukları lojistik hizmetlerinde Tırsan araçlarının kendilerine büyük avantaj sağladığının altını çizdi.” ■



Anadolu Isuzu'dan Hakmar Şirketler Grubu'na 20 Tora, 18 NPR Kamyon

Hakmar Şirketler Grubu'nun Kurtköy'deki Filo Yönetim Merkezi'nde düzenlenen törenle 20 Tora ve 18 NPR Kamyon teslim edildi. Şirketin filosundaki Isuzu sayısı bu teslimatla 87 araca ulaştı.

18 Nisan Salı günü düzenlenen törene Hakmar Şirketler Grubu Filo Müdürü Yetkiner Satılmış, Arslan Satılmış Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut, Kamyon Satış Yöneticisi Atakan Gürlü, Kamyon Bölge Satış Sorumlusu Ozan Şimşek, Reklam ve Halkla İlişkiler Uzmanı İlke Ergün, Çelik Dizel Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik, Satış Müdürü Süleyman Cambaz katıldı.

Hakmar Şirketler Grubu Filo Müdürü Yetkiner Satılmış, teslim alınan 20 Tora ve 18 NPR kamyon ile filolarında Isuzu kamyon sayısının 87 olduğunu belirterek, “Filomuzda 555 araç var. 2016 yılında Isuzu alımlarına başladık. Grup içerisinde 14 şirketimiz var. Adapazarı'nda 20 bin metrekarelik yeni bir depo alanı hizmete açıyoruz. Toplam 5 depo alanımız var. 600 mağazamız var. Depo sayısı arttıkça yeni araç alımları da gerekli hale geliyor” dedi.

Isuzu araç sayımızı 300'e çıkarmayı hedefliyoruz

Isuzu tercihlerini de açıklayan Yetkiner Satılmış, “30 yıldır bu işin içindeyim. Kullandığım bir aracın nasıl yapıldığını görmeden inanmıyorum. Biz kiralık araç kullanmıyoruz. 2016 yılında ilk iki aracı alınca Tokyo'ya gittik. Fabrika da Isuzu'nun üretimini gördük. Üretim süreçlerini görünce, bu araca inandık ve güvenilir bir araç olduğunu gördük. Daha önce farklı



marka araçlar kullandık ve sürekli sıkıntılar yaşadıkça biz Isuzu'ya dönme kararı verdik. Şu anda çok memnunuz. Servis ve yedek parça ağı ile bizim için ideal bir araç. Çok kanışık marka araç kullanmanın maliyet getirdiğini gördük. Kullandığımız marka sayısını 3'e indirme kararı aldık. Bu da yedek parça anlamında maliyet avantajı getirdi. Önümüzdeki süreçte iki markaya düşüreceğiz.. Filomuzdaki Isuzu araç sayısını 300'e ulaştırmayı planlıyoruz. Biz araç alırken şoförlerimizin fikirlerini de dikkate alıyoruz. Araçlarımızı 5 yılda bir yeniliyoruz. Bir araç yılda 50-60 bin km yapıyor. İkinci el değerini korumasına da önem veriyoruz. Sürekli ikinci eli de takip ederim. İkinci elde değer kaybetmediğini de gördük. Yakıt tüketimi de iyi. Bakım avantajı çok önemli. Anadolu Isuzu satış sonrası hizmetler noktasında çok başarılı. Anadolu Isuzu müşteriyi çok iyi dinliyor. Bu müşteri için çok hoş. Ürettiği bir malın arkasında duruyor. Bir malı ucuz veya pahalı almanız

önemli değil. Satış sonrası hizmet çok önemli” dedi.

Müşterimize en iyi çözümleri sunma çabası içindeyiz

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut; 2016 yılında iki araçla başlayan işbirliğinin çok önemli bir seviyeye ulaşmasının gururunu yaşadıklarını belirterek, “Hakmar Şirketler Grubu'na Isuzu tercihleri için teşekkür ediyoruz. Gerek bayimiz Çelik Dizel ve Anadolu Isuzu'daki ekibimiz ilişki ağını çok güçlendirdi. Müşterimizden ürünümüzle ilgili güzel övgüler duymak bizleri gururlandırıyor. Çok profesyonel bir müşteri. Çok ince eleyip, sık dokuyor. 555 araç önemli bir filo. 555 aracın idaresi ve işletme maliyetini dikkate

alıyor. Isuzu tercihlerinde sadece iyi ilişkiler değil, araçların ihtiyaçlarına uygun olması önemli bir kriter. Bizde Anadolu Isuzu ve bayimiz olarak en iyi çözümleri sunma gayreti içinde olacağız. 5-16 ton segmentinde Isuzu çok uzun yıllardır liderliğini sürdüren bir marka. Bu liderlik bir tesadüf değil, bu hem ürünün, hem firmanın, hem müşteri ilişkilerinin, hem bayi ve servis, yedek parça ağının bir bütünü başarısı olarak değerlendirilmesi gerekiyor” dedi.

Bu yıl pazar geçen yıla göre daha iyi olacak

İlk 3 aylık pazar seviyesini de değerlendiren Karabulut, “Pazar geçen senenin ilk üç ayına biraz yakın olarak seyrediyor. Referandum sürecinin



getirdiği bir bekleme dönemi vardı. Bundan sonraki süreçte tekrar Türkiye büyüme trendine girer, firmalarda yatırımlarına devam ederler ve bizde hem

kamyon, kamyonet ve otobüs tarafında istediğimiz pazar rakamlarına ulaşırız diye düşünüyoruz. Biz bu sene geçen senenin rakamlarının yakalanacağını öngörüyoruz. 2015 ve 2014'leri belki daha sonraki yıllarda konuşacağız. Bu sene geçen seneden kötü olmayacak diye düşünüyoruz. Hatta bir çit üzerinde rakam beklentimizi koyduk. Biz pazar payımızı koruyacağız. İlk üç ay beklentiler dahilinde geçti. Kötü bir üç ay değildi. Kamyonet tarafında biraz daha büyüyen bir pazar görebileceğiz. Pikap büyüyen bir pazar. Otobüs geçen senenin seviyelerinde. Bu yıl turizm beklentileri daha iyi. Midibüs ve otobüs tarafında daha olumlu rakamları çıkartacak. Toplu taşıma en hareketli olan bölüm. Hemen hemen bütün iller kentçi ulaşımında dönüşüm projelerini başlattı. Bu yıl olacak ve gelecek seneye sarkacak işler olacak. Bu alanda iddialı olduğumuz bir alan. Tora ürünümüze de güveniyoruz ve geleceğinin çok iyi olacağına inanıyoruz” dedi.

Kamyonda yeni ürün çalışmaları

“Belli bir segmentte ürün gamını savunduk” açıklamasında bulunan Tunç Karabulut, “Tora geldiğimiz en üst sınıf. Bundan sonraki süreçte yeni ürün olarak orta ve ağır bir kamyon çalışmasını sürdürüyoruz ve gelecek yıllarda piyasaya sunacağız” dedi.

Bu araçları alan firma zengin olur

Çelik Dizel Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik, “Bende Sivaslı olduğum için ve Sivaslı hemşerilerimin yatırımı beni gururlandırdı. 60 yıldır otomotiv alanındayım. Bunun 34 yılı Isuzu'da geçti. NPR 10 rakipsiz bir araba. Bu araçları alan firma zengin olur. Parçası çok uygun. Aracımız çok güçlü. Alıcıyı hiçbir zaman mağdur etmez” dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün:

“İnşaat sektörünün daha da büyüyeceğini öngörüyoruz”

Mercedes-Benz Arocs’lar Beton 2017 Fuarı’nda gövde gösterisi yaptı. Aksaray Kamyon Fabrikası’nda üretilen Arocs’lar yüksek beygir gücünde Euro 6 motorları, çok çeşitli üstyapıların kolaylıkla monte edilmesine imkân tanıyan yeni ve mukavemeti artırılmış şasisleriyle Beton 2017 Fuarı boyunca ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Mercedes-Benz Türk, 13-15 Nisan tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi’nde düzenlenen Beton 2017 Fuarı’na katılarak hızlı büyümesini sürdüren inşaat sektörüne verdiği hizmeti güçlendirerek sektör temsilcileriyle bir arada geldi. Mercedes-Benz Arocs ürün gamı içerisinde ön plana çıkan Mercedes-Benz Arocs 4142 B, Arocs 3332 B, Arocs 1842 LS, Arocs 4142 K araçlarını 9 nolu salonda sergileyen Mercedes-Benz Türk, fuarda, sektörde farklı çözümlere yönelik ihtiyaçları karşılayacak yenilenmiş ürün gamı hakkında tüm ilgilileri bilgilendirdi.

Sülün, “İnşaat sektörünün daha da büyüyeceğini öngörüyoruz”

Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Türk



inşaat sektörünün iş kapasitesi ve kapsamı hızlı şekilde artıyor. Türkiye olarak büyük projelere imza atıyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak biz de bu oluşuma uygun ürün ve hizmetlerimizle destek veriyoruz. Sektörün nabzını tutan Beton 2017 Fuarı’nda da bu sebeple yer alıyoruz. Önümüzdeki dönemde sektörün daha da büyüyeceğini öngörüyoruz” dedi.

Özbayır, “İnşaat sektörüne uygun kamyonları Aksaray’da üretiyoruz”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü

Bahadır Özbayır, fuarda “Bu yıl Türkiye’de 50.yılımızı kutluyoruz. 30 yılı aşkın süredir de İç Anadolu Bölgesi Aksaray ilinde inşaat kamyonları üretimine devam ediyoruz. Yaklaşık bir yıl önce tüm ürün gamımız ile birlikte inşaat araçlarımızı da yeniledik ve bu alanda çeşitliliği ciddi oranda artırdık. Yeni modelimiz Arocs sektörden son derece olumlu geribildirimler alıyor. Araçlarımız sektörün ihtiyacına karşılık verebilecek son derece güçlü araçlar ve çok farklı özelliklere sahipler. Bu özelliklerle araçlarımız uzun vadede daha da ön plana çıkacaktır” şeklinde konuştu. ■

Beton transmikser şoförlerini Mercedes-Benz Türk eğitiyor

Mercedes-Benz Türk ve Türkiye Hazır Beton Birliği’nin 12 yıllık işbirliği, 2017 yılında da sürüyor. Yıl boyu her ay, başta büyük şehirler olmak üzere Türkiye’nin farklı kentlerinde transmikser şoförleri için Mercedes-Benz Türk sponsorluğunda eğitimler gerçekleştiriliyor. 2017 yılı eğitimleri 9 Ocak tarihinde Erzurum’da başladı ve Samsun, İstanbul, İzmir, Kayseri, Trabzon ve Ankara’da devam ediyor.

Bu eğitim ile Mercedes-Benz Türk’ün amacı; transmikser şoförlerini mesleki anlamda bilinçlendirmek, hem teori hem pratiğe yönelik gelişmelerini sağlamak ve ehliyetli operatörlerin istihdamını teşvik etmek. Eğitim içeriğinde; araç bakımı, ekonomik ve güvenli sürüş tekniklerinden, transmikser kullanım kurallarından iş güvenliğine kadar birçok konu ele alınıyor.

Yılda yaklaşık 1.000 kişiye verilen bu eğitimlerin sonunda sınavlar yapılarak, başarılı olanlara Millî Eğitim Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu’nun onayının da bulunduğu sertifikalar veriliyor.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, “Yeni modelimiz Arocs inşaat sektöründen son derece olumlu geri bildirimler alıyor. Araçlarımız sektörün ihtiyacına karşılık verebilecek son derece güçlü araçlar ve çok farklı özelliklere sahipler.”

Türkiye’deki her üç kamyonundan ikisini üretiyor



Mercedes-Benz Arocs’lar güçlü, sağlam ve ekonomik

Sağlamlıkları, güçleri ve üstün yakıt ekonomileriyle 120 yıllık tecrübenin ürünü olan Arocs kamyonlar, en zorlu koşullar için üretiliyor. Türkiye pazarına kamyon ve çekici olarak sunulan Arocs, yüksek beygir gücünde Euro 6 motorlar ile donatıldı. İnşaat grubu araçları damper, mikser ve pompa üstyapılarıyla şantiye ve dekapaj alanlarında ve hazır beton taşımacılığında kesintisiz delikli profili sayesinde, çok çeşitli üstyapıların kolaylıkla monte edilmesine imkân tanıyan yeni ve mukavemeti artırılmış şasisi, Arocs kamyonunun gücüne güç katıyor.

Arocs kamyonlarda kullanılan şanzıman ve akslar, motorla uyum içerisinde çalışarak optimum çalışma şartları sunuyor. Arocs kamyonlarda yer alan, tekerleklerin kilitlenmesini engelleyen ABS ve patinajı engelleyen ASR’dan oluşan elektronik fren sistemi EBS ve standart olarak sunulan üç kademeli güçlendirilmiş motor freni, sürücünün işini kolaylaştırıyor. Araçlarda opsiyonel olarak sunulan PowerBrake sayesinde motor freni gücü daha da artırılıyor.

Mercedes-Benz Türk’le 27 yıllık güçlü dostluk

Reysaş Lojistik, 15 Actros 1843 aldı

Reysaş Lojistik 27 yılda 4.845 adet Mercedes-Benz marka araç aldı.

15 Mercedes-Benz Actros 1843 LSnRA ile filosunu genişleten Reysaş Lojistik’in filosunda 230 adet Mercedes-Benz kamyon olmak üzere toplam 450 aracı bulunuyor. Oto taşımacılığı alanında kullanılacak olan yeni araçların teslimat töreninde **Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven**, “27 yıllık işbirliğimiz içerisinde 4.845 adet Mercedes-Benz marka araç alımı yaptık. Bu işbirliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğinden eminim. Mercedes-Benz Türk ile karşılıklı güven üzerine kurulu işbirliğimiz uzun yıllardır sürdürüyoruz. Reysaş Lojistik olarak tercih sebebimiz toplam maliyet hesaplamasında Mercedes-Benz’in tüm bileşenler özelinde avantajlı olmasındandır. Euro 6 Mercedes-Benz araçları düşük emisyon değerlerine sahip olmaları, yakıt ekonomisi bakımından avantajlı olmaları sebebiyle de tercih ediyoruz. Bu sebeple filomuza daha güçlü ve daha ekonomik olan yeni Actros araçları dahil ettik.” şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün törende Reysaş Lojistik şirketi yöneticilerine Mercedes-Benz markasına olan



güvenlerinden dolayı teşekkür etti. Sülün, “Mercedes-Benz Türk olarak bu yıl itibarıyla 50. yıldönümümüzü kutluyoruz. Kamyonlarımızla Aksaray Kamyon Fabrikamızın tarihçesi kadar, yani 30 yıldır Türkiye’de varız ve kamyon pazarının içerisinde aktif hatta lider pozisyonda rol alıyoruz. Bu süreçte Reysaş Lojistik bizim yol arkadaşımız oldu. Reysaş Lojistik, 27 yıllık geçmişinde hep Mercedes-Benz araçlarına güvendi. Bu teslimat, işbirliğimizi bir adım daha ileriye taşıyor. Bu çerçevede araç parkını, kamyonlarımız ile güçlendirip ürün ve hizmetlerimize duyduğu güveni gösteren Reysaş Lojistik şirketi yöneticilerine bu işbirliğinden dolayı teşekkür ediyoruz.” beyanında bulundu.

Satışın gerçekleşmesini sağlayan **Koluman Motorlu Araçlar İcra**



Kurulu Üyesi ve Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık “Reysaş ile beraberliğimiz 30 yıla yaklaşıyor, Durmuş Bey bizim için bir müşteriden ziyade dosttur. Yıllar boyu firmalarımız beraber büyüdü, gelişti. Bu yolculukta Reysaş Lojistik’in tercihi her zaman araçta Mercedes-Benz ve Koluman Motorlu Araçlar markaları, perdeli ve konteyner taşıyıcı treyler alımların da da yine Koluman markası oldu. Bugün teslimatını yaptığımız Actros 1843 LSnRA Euro 6 motor teknolojisine sahip araçların da gerek yakıt sarfıyatı, gerek şoför konforu ve çevreci teknolojisi ile Reysaş Lojistik filosuna büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Filosuna kattığı araçları satın alırken de kiralarken de her zaman Koluman Motorlu Araçlar veya Koluman’ın kiralama şirketi Hama’yı tercih eden sevgili dostumuz Durmuş Döven’e çok teşekkür ediyoruz. Verimli iş beraberliğimizin ve herşeyden önce dostluğumuzun hep böyle güven ve karşılıklı anlayış içerisinde devam etmesini diliyoruz.” şeklinde ifade etti. ■

Mercedes ağırladı

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi’nde gerçekleştirilen teslimat törenine Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, Yönetim Kurulu Üyesi Egemen Döven, Oto Taşımacılığı Müdürü Yasemin Genç, satışa eşlik eden Koluman Motorlu Araçlar İcra Kurulu Üyesi ve Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık ve Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil katıldılar.

Ev sahipliğini Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı ve satışa destek sağlayan Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler şirketi Kredi Müdürü Hatice Meltem Gürsoy’un yaptığı törende Reysaş Lojistik şirketi yöneticilerine plaket takdim edildi.

ANT Lojistik tercihini

Mercedes-Benz Actros

ANT Lojistik, filosunu 20 adet yeni Mercedes-Benz Actros1843 LSnRA ile güçlendirdi.

Servis sözleşmesi ve kasko dâhil olan satışın finansmanı Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından karşılandı. Filosunu düzenli olarak teknolojinin son ürünü, yükleme faktörü yüksek yeni tırlarla genişleten ve geliştiren ANT Lojistik, 40 adet Mercedes-Benz Actros 1843 siparişinin 20 adedinin teslim aldı ve filosundaki toplam aracı 155’e, Mercedes-Benz araç sayısını 70’e yükseltti.

Mercedes-Benz Türk tesislerinde gerçekleştirilen

teslimat törenine ANT Lojistik Genel Müdürü Cem Eker, Genel Müdür Yardımcısı Ceren Eker Güven, Finans Direktörü Can Eker, Satış Direktörü Günay Hacıoğlu, Pazarlama Müdürü Ayça Sobutay, Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama/Satış Müdürü Bahadır Özbayır ve Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı katıldılar.

ANT Lojistik Genel Müdürü Cem Eker, “Mercedes-Benz markası ile olan uzun yıllara dayanan işbirliğimiz dışında Mercedes-Benz’i tercih etmemizin birçok

somut sebebi var. Öncelikle bu araçların bizim için en önemli iki özelliği, araçların sorunsuz olması ve işletme maliyetlerinin düşük olması. Bunun yanında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketinin bize sunduğu uygun ödeme koşulu ve uzatılmış garanti paketi. Bu sebeple Mercedes-Benz Actros’u tercih ettik.” şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise “Geçen sene piyasaya sunduğumuz Actros1843 özellikli araç taşıması alanındaki kullanım için güçlü bir araç” ifadelerini kullandı. ■





Bektaşlar



Pamukkale Bireysel



Mercedes-Benz Türk'ten 15 otobüs

2 Mart - 7 Nisan tarihleri arasında Mercedes-Benz Türk 2 adet Travego, 12 adet Turismo ve 1 adet Conecto teslimatı gerçekleştirildi.

Bektaşlar Turizm'e 2 Travego

Koluman Ankara tarafından Bektaşlar Turizm'e satışı gerçekleşen 2 adet Travego 15 SHD ve 1 adet Turismo 16 RHD Enver Bektaş'a teslim edildi. Enver Bektaş, Travego araçlarını genişliği, iç hacmi, yakıttaki cimriliği ve yüksek konfor algısı nedeniyle tercih ettiklerini ve Travego araçlarının müşterileri beklentilerini fazlasıyla karşıladığını; 2017 yılında Turismo Euro 6 araç yatırımlarına devam edeceklerini belirtti. Bektaş, toplamda satın aldıkları 5 aracın 3 adedini teslim aldıklarını, kalan 2 adedini de Mayıs ayında teslim alacaklarını sözlerine ekledi.



Malatya Medine'ye Turismo

Mengerler Sivas tarafından Malatya Medine'ye satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD firma sorumlusu Mehmet Şenaldı ve Ramazan Keskin'e teslim edildi. 2017 yılına hızlı yatırımlarla giren Malatya Medine Turizm'in aldığı 5 adet Turismo 16 2+1 RHD araçların beşinci adedinin teslim alan Şenaldı ve Keskin, Mercedes-Benz araçlarının kalitesinin, dayanıklılığının, düşük işletme maliyetlerinin ve yakıt ekonomisinin tercihlerinde etkili olduğunu belirtti.

Mardin Seyahat'e Turismo

Koluman Gaziantep tarafından Mardin Seyahat'e satışı gerçekleşen 1

adet Turismo 16 2+1 RHD Cemal Yılmaz'a teslim edildi. Filolarını yalnızca Mercedes-Benz ile güçlendiren Mardin Seyahat, Mercedes-Benz araçlarını yakıt cimriliği ve dayanıklılığı nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.



Pamukkale Turizm bireysellerine 2 Turismo

Mengerler İzmir tarafından Pamukkale Turizm'e satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD Pamukkale Turizm bireysel otobüs işletmecisi Zekeriya Yılmaz'a teslim edildi. Teslimat esnasında Yılmaz, aldıkları bu araçla araç parklarındaki Turismo sayısını dörde çıkarttıklarını ve 2017 yılında yatırımlarına devam edeceklerini belirtti. Turismo araçların düşük yakıt ve işletme maliyetleri ve dayanıklılığı nedeniyle tercihleri olduğunu ve araçlardan çok memnun olduklarını belirtti.

Koluman Ankara tarafından Pamukkale Turizm bireysel otobüs işletmecisi Levent Öncüden'e satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 16 2+1 RHD Öncüden'e teslim edildi. Toplamda alınan altı aracın bir adedini daha teslim



alan Öncüden, Mercedes-Benz araçların ekonomik olması ve yüksek kalite ile birleşmesinden dolayı araçlardan çok memnun olduklarını ve Mercedes-Benz'in bu nedenle her zaman ilk tercihleri olacaklarını belirtti.

Doğan Nur Turizm'e 2 Turismo

Mengerler Ankara tarafından Doğan Nur Turizm'e satışı gerçekleşen 2 adet Turismo 16 2+1 RHD Mengerler Ankara Satış Müdürü Şenay Güngör tarafından Doğan Nur Turizm firma ortaklarından Ali Kör'e teslim edildi. Hatay bölgesinin gözde firmalarından olan Doğan Nur Turizm, 2017 yılındaki yatırımlarına Mercedes-Benz ile devam edeceklerini belirtti. Kör, yeni nesil Euro 6 Mercedes-Benz araçlarının teknolojideki öncülüğünden duydukları memnuniyeti dile getirdi ve aynı zamanda Mercedes-Benz araçlarının yüksek kalite algısı sayesinde yolcularına daha konforlu ve rahat bir yolculuk sağlamaktan gurur duyduklarını belirtti.

Yurdum Seyahat'e Turismo

Koluman İstanbul tarafından Yurdum Seyahat'e satışı gerçekleşen 1 adet Turismo 15 RHD, Koluman İstanbul Satış Müdürü Önder Gökçe tarafından Yurdum Seyahat firma sahibi Ayhan Tokatlı'ya teslim edildi. Tokatlı, 2017 senesine hızlı yatırımlarla başladıklarını ve yatırım yapmaya devam edeceklerini belirtti. Garajında Setra ve Travego araçlar da bulunan firma, bu yeni yatırımla Turismo aracını da araç parkına kattı. Tokatlı, Mercedes-Benz araçlarının düşük yakıt sarfiyatının, üstün kalitesinin ve düşük işletme maliyetlerinin seçimlerinde etkili olduğunu vurguladı.

Anadolu Seyahat'e 2 Turismo

Has İstanbul tarafından Anadolu Seyahat'e satışı gerçekleşen 2 adet Turismo 16 2+1 RHD Anadolu Seyahat firma yetkilisi Mehmet Eskici'ye teslim edildi. Eskici, Turismo araçların dayanıklılığından, düşük işletme maliyetlerinden ve düşük yakıt

sarfiyatından duydukları memnuniyeti teslimat esnasında dile getirdi.

Malatya Beydağı Turizm'e 3 adet Turismo

Has İstanbul tarafından Malatya Beydağı Turizm'e satışı gerçekleşen 3 adet Turismo 16 2+1 RHD Sönmez İkde'ye teslim edildi. Alınan beş aracın son üç adedinin teslim alan İkde, Turismo araçlardan duyduğu memnuniyeti, araçların Mercedes-Benz kalitesini en iyi şekilde temsil ettiğini belirtti. Düşük yakıt sarfiyatının ve araçların yüksek konfor algısının tercihlerinde etkili olduğunu ilave etti.

İstanbul Halk Otobüsüne Conecto

İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Conecto İlyas ve Bünyamin Günel'e teslim edildi. İlyas ve Bünyamin Günel, üç nesildir Mercedes-Benz araçlarını tercih ettiklerini, araçların sorunsuz çalışması ve düşük yakıt sarfiyatı tercihlerinde önemli rol oynadığını belirtti. ■



Yurdum Seyahat



Bir Daimler markasıdır.



Geleceğin yakıt istasyonlarını sadece hayal edebiliriz. Ama en verimli otobüsünü biz üretiriz. Geleceğin otobüsü Travego.

Mercedes-Benz Travego ile çıkacağınız her sefer, sizi her defasında kazançlı bir geleceğe götürecek. Üstün yakıt tasarrufu sağlayan çevreci, verimli ve güçlü Euro 6 motoru ile otobüsün geleceği Travego yollarda.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mbotobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.

