

Yeni Turismo'lar 27 Nisan'da sahipleriyle buluşuyor!

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 7 • Sayı: 316 • 23 - 29 Nisan 2018 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Danıştay, UDH Bakanlığı'nın D4 (S) genelgesinin yürütmesini durdurdu.

D4'TE SORUN

● Servis taşımalarının sadece tahditli taşıt kaydına da imkan veren D4 (S) genelgesiyle yapılacağı iddiasıyla

mağdur edildiklerini düşünen D2 belgeli taşımacılar, konuyu Danıştay'a taşımıştı ve ilk karar çıktı.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, 22 Aralık 2016 tarihinde D4 belgelerine ilişkin yeni bir genelge yayınladı. Buna göre yoğun ihtiyacı karşılamak üzere sadece şehirlerarası (illerarası) servis taşımacılığı yapabilecek bir belge getirildi. D4 (S) adlı bu belge, diğer taşımalarda olmayan tahditli taşıt kaydına imkan da veriyordu.

D2'ler engellendi

Manisa-İzmir arasında D2 belgesiyle çok sayıda 100 km'yi geçmeyen illerarası servis taşıması yapılıyordu. Bu taşımaların D4 (S) belgesiyle yapılması gerektiğinden hareketle, D2 belgeli taşımacılar engellendi ve çok sayıda ceza kesildi.

Danıştay'a dava

Hak ihlaline uğradığını düşünen D2 belgeli taşımacılar, Danıştay'a dava açıp D4 (S) belgesine kaynaklık teşkil eden genelgenin iptalini ve yürütmesini durdurulmasını talep etti.

...ve karar

Danıştay 15'inci Dairesi, D4 (S) belgesinin D4 belgesinden farklı yeni bir belge türü olduğu, yeni bir belgenin ancak Yönetmelikle getirilebileceği halde genelgeyle getirildiği gerekçeyle, genelgenin yürütmesini durdurdu. Yönetmelikte yasaklanan tahditli taşıt kaydına bu belge ile imkan verilmesi de kararda etkili oldu. Genelgenin iptaline ilişkin kararın daha sonra verilmesi bekleniyor.

Dr. Zeki Dönmez'in D4 (S) belgesine bakış yazısı

7'de

Yeni MAN Lion's Coach 'Yolların Aslanıyla, Zirveye Yüksel' sloganı ile sektörle buluştu

Yenilenen MAN Lion's Coach yola çıktı



Tuncay Bekiroğlu

Can Cansu

8 - 9 - 10'da

Altur 100 Prestij, 20 Safir aldı



Yeni havalimanının taşınmasını üstlenen Altur, filosunu büyültmeye devam ediyor. 100 Prestij ve 20 Safir otobüsü törenle teslim aldıklarını belirten Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, "Bu 3 bin 500 araçlık bir proje. Bugün aldığımız araçlara ek olarak 200 Prestij ve 30 Safir yatırımını daha yapmayı planlıyoruz" dedi.

Ülkemiz için üretiyoruz

Temsa Genel Müdürü Hasan Yıldırım, "Bugün çok gururluyuz. Kendi sektöründe son 4 yıldır lider olmayı başarmış bir şirketin genel müdürü olarak konuşuyorum. Gururluyum çünkü 50 yıldır olduğu gibi bugün de ülkemiz için üretim yapıyor, istihdam yaratmaya devam ediyoruz. Altur ile gerçekleşen bu işbirliği de bunun en güzel kanıtı. Heyecanlıyız, çünkü bu yıl 50'inci yılımız" dedi.

5'te

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı Kutlu Olsun.



12'de

Mercedes-Benz Türk Türkiye'nin Geleceğine Yatırım Yapıyor

Busworld Fuarı İzmir'de yapıldı



Daha önce 6 kez İstanbul'da düzenlenen Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, 7. buluşma için İzmir'i seçti.

Otobüs sektörünün dünyadaki öncü firmalarını bir araya getiren fuara 33 ülkeden 22 binden fazla ilgilinin ziyaret ettiği belirtiliyor.



Uluslararası İhtisas Fuarı, 19 Nisan Perşembe günü açıldı. Başkan Aziz Kocaoglu, açılış konuşmasında Fuar İzmir yatırımından sonra kentteki fuarcılık sektörünün hızlı bir biçimde büyümeye başladığını belirterek, "Şu anda ülkenin en gelişmiş ve nitelik olarak en kapsamlı fuar mekanı Fuar İzmir'dir. Bu fuarı İstanbul'un ardından İzmir'de yapma kararını verdiğiniz için hem kendi adıma hem de hemşerilerim adına teşekkür ederim. İzmir bir fuar daha kazandı. Busworld Turkey Fuarı'nı da İzmir'de hep birlikte büyüteceğiz" şeklinde konuştu. Fuarda, Otokar, Anadolu Isuzu, MAN bayisi Mapar, ZF, Allison ürünlerini katılımcılarla buluşturdu. ■

Otokar 2018'e iddialı başladı



MAPAR Busworld Fuarı'nda yerini aldı

6'da



Anadolu Isuzu Novociti Life sektörle buluştu

2'de

Pamukkale Turizm 20 Tourliner, 50 Lion's Coach aldı



9'da



Dr. Zeki Dönmez

D4 (S) belgesine bakış

7'de



Mustafa Yıldırım

Busworld Fuarı Türkiye'nin yüz akıdır

6'da



Akif Nuray

...Bir Fikir

3'te



Salim Altunhan

Otobüsçüler değil, yöneticiler gecikiyor

2'de



Ekrem Özcan

Akıllanan Araçlarda Telekom

11'de



Cumhur Aral

Busworld 2018 İzmir

11'de

Yeni
Crafter
Türkiye'de



11'de



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçüler değil, yöneticiler gecikiyor

Türkiye'nin en itibarlı sektörlerinden biri olmakla övündüğümüz, ama yaşadıklarımızla da dövişdüğümüz karayoluyla yolcu taşımacılığı kendisini yeterince düşünmez, düşünmez. Nerede bir hata yapıyor veya yapıyoruz, bilmiyorum. Onu, anlı şanlı, biraz da yandan çarklı, bir elin parmaklarının sayısını bile geçen federasyonlarımızın pek bir başarılı sayın yöneticileri bilirler. Onlara sormak lazım.

Ben sadece gazetemizden takip ediyorum sektörel sorunların durumunu. Çünkü Taşıma Dünyası gazetesi, kimsenin sesi değil, sadece sektörden yana. Gazetemizde yer alan bir yazıda İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu ile bir görüşme yapacağımıza dair bir bilgi paylaşımı var. Bunca yıldır aynı sorunla boğuşan ve çözümü için çaba harcayan sektörün yöneticileri neden bu kadar geciktiriler? Seçim dönemlerinde hepimiz biliyoruz ki, hiçbir siyasetçi hiçbir öneriyi göz ardı etmez, edemez, çünkü seçilmek için oy beklentisi vardır.

Peki, ne olacak bu durumda? Erken seçimler beklenenden de erkene alınınca, bürokratlar da dahil, bütün siyasetler ve Bakanlar kendi derterine düşecekler. Tam sezon öncesi ve içinde otobüsçülerin istek ve talepleri havada kalacak.

Sektörün en önemli, en belirleyici aktörü olan kaptan şoförlerle ve yaşanan kazalarla ilgili alınması gereken önlemlerle verilmesi gereken eğitimlerin ertelenmesi söz konusu. Bu da demektir ki, geçen birkaç aylık sürede artan trafik kazaları devam edecek. Allah korusun, kimse kaza olmasını, otobüslerin yolda kalmasını, can kaybı yaşanmasını istemez. Ama "eşğini sağlam kazığa bağla, sonra Allah'a emanet et" sözünün ne kadar önemli olduğunu göz ardı etmemek gerekir.

Seçimlerin de yapılacağı yeni sezonda, turizmin hareketlenmesiyle de sektörümüze çok iş düşecek. Otobüsler dolu gidip dolu gelecek her seferden. Sefer sayıları da artacak. Bütün sektör deneyimli kaptan bulamadığı için sıkıntı yaşadığını dile getiriyor. Yani yorgun kaptanlar yine direksiyonda olacak. Bu da, Allah korusun, kazalara çıkarılan davetiyedir.

Madem Sayın Bakan katılmıyor, katılmıyor, bu toplantıyı biz yapalım, devletin ilgili kademelerine sonuçları bildirelim. Kendi ipimizi kendimiz keselim.

Yeni sezon, birçok yeniliğe gebe. Yeni bir dönem başlayacak, yeni bir iktidar gelecek, Anayasa bile değişecek. Biz, sektör olarak kendi değişimimizi şimdiden kendimiz başlatalım. ■

Anadolu Isuzu Novociti Life sektörle buluştu

Türkiye'nin en prestijli tasarım organizasyonu Design Turkey Yarışmasında "İyi Tasarım Ödüllü" Isuzu Novociti Life'nin Türkiye'deki ilk tanıtımı da 19-21 Nisan 2018 tarihlerinde İzmir'de düzenlenen Busworld Fuarı'nda gerçekleştirildi. Yerli ve yabancı yüzlerce kişinin ziyaret ettiği Anadolu Isuzu standında, markanın toplu ulaşımında öncü modelleri Citiport, Novo-S, Novolux, Turkuaz ve Visigo sergilenirken alçak tabanlı şehirlerin yeni çözüm odağı olan yeni midibüs modeli Novociti Life'a ise ilgi büyüktü.

Ar-Ge merkezinde geliştirildi

Yeni Isuzu Novociti Life, alçak tabanlıyla değişen pazar ihtiyaçlarına yönelik bir çözüm olarak gün yüzüne çıktı. Büyük ve orta büyüklükteki otobüs yerine küçük boyutlarda otobüs konseptiyle dar sokaklı şehirlerde hedefleyen Novociti Life, aynı zamanda alçak tabanlı yapısıyla engelli ve yaşlı nüfusun sosyal hayata daha fazla katılımını da destekliyor. Anadolu Isuzu'nun Ar-Ge merkezinde Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve üretimi Anadolu Isuzu fabrikasında yapılan Yeni Isuzu Novociti Life, markanın ihracattaki agresif büyüme hedeflerine yardımcı olacak.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Türkiye'de ürettiğimiz tüm otobüs ve midibüslerimiz, başta Avrupa olmak üzere birçok ülkede beğenile kullanılıyor. İnaniyoruz ki alçak tabanlı ve düşük işletim maliyetlerine sahip Yeni Isuzu Novociti Life hem yurtiçinde hem



de yurtdışında yoğun ilgi görecektir. 80 adet Novociti Life aracımız Bingöl halkının kullanımına

sunuldu" dedi.

Yolcu da sürücü de konforlu

Anadolu Isuzu'nun otobüs ürün grubunda 9.5 m uzunluğundaki Citiport modeli ile 7.5 m uzunluğundaki Novociti modeli arasında 8 m uzunluğuyla yeni bir segment oluşturan Novociti Life, midibüs boyutlarında otobüs görünümüyle dikkat çekiyor. Sürücü için de konfor odaklı bir tasarıma sahip olan Novociti Life, ayarlanabilir direksiyon sistemiyle şoförlerin

çalışma ortamlarını kendi ihtiyaçlarına göre düzenleyebilmesine imkân verirken hem yolcuların konforu hem de aracın servis hizmetlerini minimum sürede gerçekleştirmek için özenle tasarlandı. Motor bölümü arka kısma alınan Novociti Life, rakiplerine oranla daha kompakt boyutlara sahip. Selef sayılabilecek Novociti'ye oranla ise daha fazla yolcu kapasitesi ve daha ferah bir iç mekan sunuyor. Modern bir dış tasarıma sahip olan Novociti Life, alçak tabanlı ve basamaklı platformu sayesinde engelli ve yaşlı yolcuların iniş binişlerini rahatlıkla yapmalarına imkan veriyor. ■

Allison Transmission,

Tam otomatik şanzıman çözümlerini sergiledi

Allison Transmission, otobüsler için en iyi yakıt tasarrufunu sağlamak üzere tasarlanan tam otomatik xFE şanzıman modellerini tanıttı. Allison tam otomatik şanzımanlar, sürücüler için artırılmış performans, yolcular için sarsıntısız, konforlu ulaşım ve filolar için daha az bakım maliyetleri dahil olmak üzere birçok avantaj sunuyor. Bu avantajlara ek olarak Allison xFE modelleri, otobüslerde yüzde 7'ye varan ekstra yakıt ekonomisi sağlıyor. Allison Transmission, Busworld Fuarı ziyaretçilerine xFE modellerini tanıtırken, mükemmel bir performans ve verimlilik dengesi sunan yakıt tasarrufu teknolojisi FuelSense 2.0 ile ilgili bilgi verdi. Fuarda Allison xFE ürün gamından T 3270 R xFE modeli sergilendi.

Yeni xFE modelleri, yine Allison'ın yakıt tasarrufu teknolojisi olan FuelSense®'in sunduğu tasarrufa ek olarak otobüslerde yüzde 7'ye varan ekstra yakıt ekonomisi sağlıyor.

Allison, fuar boyunca tam otomatik şanzıman modelleriyle ilgili bilgileri de paylaştı. Anadolu ISUZU, yeni Novo Citi Life modelini Allison Torqmatic® T2100 tam otomatik şanzıman donanımı ile fuarda sergiledi. ■



Bosna Hersek Dış Ticaret Odası

İstanbul

Temsilciliği Açıldı

13 Nisan günkü açılışa Bosna Hersek Dış Ticaret Bakanı Mirko Šarović, IPRU-Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı A. Fatih Tamay, Bosna Hersek Dış Ticaret Odası Başkanı Ahmet Egrlic, Bayrampaşa Belediye Başkanı Atilla Aydın, DEİK Başkanı Nail Olpak, Bosna Hersek Ankara Büyükelçisi Bakir Sadović, Bosna Hersek İstanbul Başkonsolosu Began Muhic de katıldı.

Fatih Tamay, Bosna Hersek Dış Ticaret Odası Taşımacılık Derneği'nin IPRU'nun önemli bir üyesi olduğunu, iki ülkenin karayolu yolcu taşımacılığı ve dış

ticareti konularında çalışmalar yaptıklarını söyledi. Bu temsilcilikle birlikte iki ülke arasındaki 700 milyon dolar olan dış ticaret hacminin çok daha artacağına inandığını, bu vesile ile temsilciliğin iki ülkeye de hayırlı olmasını dileğini ifade etti. ■



DESIGN
TURKEY
2017
İyi Tasarım Ödülü

ISUZU NOVOCITI LIFE

İŞTE KÜÇÜK DEV

Sınıfının en yenisi ve en iddiaslı Isuzu Novociti Life, şehir içi toplu ulaşımında fark yaratacak.

SINIFININ EN YENİSİ

- 8 metre toplu taşımada sınıfının en yenisi
- Alçak taban özelliğiyle engelli dostu
- Akıllı tasarımıyla geniş iç hacim avantajı
- 60 kişiye kadar yüksek yolcu taşıma kapasitesi
- Arkaya alınan motoru sayesinde bakım ve servis kolaylığı
- Ekonomik yakıt tüketimi
- Yüksek manevra kabiliyeti

ANADOLU ISUZU

ANADOLU GRUBU

f /isuzuTürkiye @ /isuzuturkiye # /isuzuTR | isuzu.com.tr

Sezon hazırlıkları sürüyor

Yatırımlar artıyor



Mercedes-Benz Türk'ten

Yük taşımacılarına büyük kampanya

Düşük işletme maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, artırılan güvenlik donanımları ile farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi olan ve segmentinin en iddialı aracı Vito'nun iş hayatında sunduğu özellikleriyle farkını hep belli eden Mixto, Kombi ve Panelvan seçenekleri ile taşımacılıkta yıldız olan Mercedes-Benz Sprinter'in Panelvan ve Kamyonet tipi araçları cazip fırsatlarla Nisan ve Mayıs aylarında müşterilerini bekliyor.

Nisan ve Mayıs aylarında geçerli olan bu kampanya ile satıştan finansmana, ikinci el alım satımdan, satış sonrası hizmetlere kadar her alanda özel fırsatlar yer alıyor.

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Grubu, 2017 ve 2018 model Vito Mixto, Kombi, Panelvan ve Sprinter Panelvan Kamyonet tipi araç sahiplerine;

- 2 yıl kasko ve ilk 2 bakım hediye ediyor,
- 4 bin TL'ye varan takas desteği veriyor,
- 2 bin TL peşin indirimi veya kaskolu yüzde 0,99 faiz oranı ya da 30 bin TL, 12 ay faizsiz ödemeye seçeneği sunuyor. ■

Sezona kısa bir süre kaldı. Firmalar, yoğun geçmesi beklenen sezona yönelik yeni yatırımlar yapıyor.

Ben Turizm'e Tourismo 16 RHD 2+1

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep tarafından Ben Turizm'e satışı gerçekleştirilen 1 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1, Yunus Dal'a teslim edildi. Ben Turizm yetkilileri, Tourismo 16 RHD 2+1'i düşük yakıt sarfiyatı ve yüksek ikinci el değerine sahip olmasından dolayı tercih ettiklerini dile getirerek, aracı oldukça beğendiklerini ve Mercedes-Benz kalitesine çok güvendiklerini belirttiler.

Turtaş Taşımacılık'a Tourismo 15

Mercedes-Benz Türk bayii Mengerler Ankara tarafından Turtaş Taşımacılık'a satışı gerçekleştirilen 1 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD, Davut Güzeller'e teslim edildi. Teslimat esnasında yetkililer, Yeni Tourismo 15 araçlarının müşteri dostu yakıt performansına ve sorunsuz sürüş deneyimine vurgu



yaptı. Davut Güzeller, yolcuların tercih ettiği yüksek konfor ve güven duygusunun Yeni Tourismo 15 ile kolaylıkla karşılanabileceğini belirtti.



Conecto satışlarına devam

Mercedes-Benz Türk, Kuzey Seyahat'e 1 adet Mercedes-Benz Conecto teslimatı gerçekleştirdi. Kuzey Seyahat yetkilileri Conecto otobüsün, sahip olduğu düşük yakıt masrafları ve yüksek konfor özellikleriyle şehiriçi taşımacılığında sektördeki rakiplerinden ayrıştığını dile getirdiler. Bu alımı, Mercedes-Benz güvencesi ve Conecto'nun değişmeyen kalitesi nedeniyle gerçekleştirdiklerini belirttiler. ■

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Merhaba. Jeo-poitik, eko-politik... demiş-tik, birkaç hafta önce.

Ticari Amerika, jeo-politik olay-ların aslında eko-politik olduğunu dünyanın yüzüne vurmaya devam ediyor: "Masrafımı ödemezseniz, sizin bu işlerinizi üstünüze yıkarım" diyor, hiç saklamadan, hiç sakınma-dan. Can kayıplarını, toplumsal da-ğlımları maliyete katmıyor. Katmıyorlar!

Yani; her sorun PAYLAŞIM'ın yeniden düzenlenmesi hakkında...

Mesela; Haziran ayında Ameri-kan Başkanı, çeliştiği Kuzey Kore Başkanı ile görüşecek. Eko-politik bir görüşme. Yakın gelecekte Çin ile ilgili çıkacak olan eko-politik konu-larda şimdiden karşıtları azaltmak, hatta taraftar yaratmak gerekiyor... Zira İpek Demiryolu batıya ilerliyor, Çin Denizi karasuları konusu etkin-leşecek. Masrafı bölüşmek yine ge-rekecek.

Ekonomi kuruluşları 2018 yılı için yapılmış Büyüme tahminlerini büyütüyor. ABD, AB, Japonya, Ge-lişmişler, Gelişenler tüm ülkelerin büyümeleri daha iyi olacak.

Paylaşım düzenlemesi demiş-ken; Brezilya eski devlet başkanı yolsuzluktan tutuklandı, cezası 12 yıl. Görevden alınmış devlet başka-nının uğurladığı Da Silva, "Ben bir insanoglu değil; bir fikirim" dedi, gi-derken. Bir Fikir...

Bakalım kendimize...

2019 seçimlerinin erkene alın-masını ekonomi dünyası da isti-yordu.

Erkene derken, hızıyla bile alındı ve memnuniyet de hız merte-

besinde büyük oldu.

Büyük oranı yabancı olan ban-kacılığımız ve borsacılığımız da memnun. Kur düştü. Hazine faizi düştü. Bankalar eldeki paradan yüzde 22 daha fazla kredi vermiş durumdalar. 2018 Türkiye Büyü-mesi tahminlerden (yüzde 4,8) büyük olacak.

Demek ki ekonomi dünyası; se-çimin sonuçlarından, yeni yönetim düzeninden ve de uygulamaların erkenleşmesinden memnun olacak-lar. Belki de sonucu şimdiden bili-yorlar, en azından kestiriyorlar.

* * *

Hep verimlilik konuşuyoruz...

Demek ki bir verimsizlik var.

Bu potansiyele ilişkin bir veri sunayım: Bir yabancı teknoloji şir-keti, dijitalleşme konusunda uluslar-arası uzman... Dijitalleşmenin dünyadaki 10 yıllık gelişiminden 24 trilyon dolarlık Katma Değer doğa-cağını hesaplıyor; perakendede, enerjide, üretimde, sağlıkta, hiz-mette... Yani verimlilik artışı, kayıp-ların azalışı ile...

Türkiye'nin bundan alacağı pay şimdilik yüzde 1 ; yani toplam 2,4 trilyon dolar, yani yılda 240 milyon dolar.

Payı arttırmak mümkün ve ya-bancı şirket geliyor bu pay için. Bu şirket, özellikle LOJİSTİK, TAŞIMA-CILIK, ENERJİ alanlarına öncelik ve-recek.

Yani taşımacılık dünyasını dü-zenleyecek, taşıma dünyasını...

Önceki yazılardan hatırlarsınız; devletin dijitallik düzeyi özel sek-törden iyi durumda.

Dijitalleşmede başarılı haftalar dilerim. ■

İstanbul iş dünyası yeni başkanını seçti

İto'da Başkanı Şekip Avdagiç oldu

Türkiye'de ortalama her 4 şirketten 1'inin üyesi olduğu İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) yeni Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç oldu.



Adil Coşkun.

Seçimin ardından Şekib Avdagiç, "Önümüzde yepyeni bir yol uzanıyor. 400 bin üyemizin gücüne güç katacak projelerimiz, Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye'nin aydınlık yarınları için güçlü bir teminat olacaktır. Büyümede anahtar rol oynayacak, nokta atışı projelerimiz hazır" dedi.

Avdagiç, büyük bir mutabakatla adaylık sürecine tam destek veren başta İstanbul Ticaret Odası üyeleri olmak üzere tüm kurumlara, sivil toplum kuruluşlarına ve sektör temsilcilerine ayrı ayrı teşekkür etti. ■

Hülya Ulusoy Trabzon Ticaret Odası'nda

Trabzon Ticaret Odası'nın

31 meslek komitesinin seçimi yapıldı. 26 nolu Meslek Komitesi listesinde yer alan Ali Osman Ulusoy Turizm ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, seçimleri kazandı. Meslek Komitesi Başkanı Hülya Ulusoy oldu. ■



Çok rakibi var. Hiç rakibi yok.

Rakipsiz Vito Tourer sınıfının en çok satan* 9 kişilik aracı.

*2017 ODD 8+1 sınıfı satış verileri esas alınmıştır.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



Sezon Coşkusu Başlıyor



- 20 Adet 13 Metre Neoplan Tourliner
- 50 Adet 13 Metre Yeni Man Lion's Coach 2+1 VIP
- Toplam 70 Otobüs Pamukkale Turizm Filosunda Yerini Alıyor

**Yeni Otobüsler Hayırlı Olsun,
Bol Kazançlar Getirsin.**

mapar MERKEZ OFİSİ
Tel: 0 212 671 27 35 - 36

mapar BURSA
Tel: 0 224 261 00 70
Fax: 0 224 261 00 53
Mobil: 0 533 931 99 00
bursa@maparman.com

mapar İZMİR
Tel: 0 232 478 38 38
Fax: 0 232 478 38 10
Mobil: 0 530 373 93 93
izmir@maparman.com



www.maparman.com

MAN kann.

Altur 200 Prestij, 30 Safir daha alacak

Yeni havalimanının taşımalarını üstlenen Altur, filosunu büyötmeye devam ediyor. 100 Prestij ve 20 Safir otobüsü törenle teslim aldıklarını belirten Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, “Bu 3 bin 500 araçlık bir proje. Bugün aldığımız araçlara ek olarak 200 Prestij ve 30 Safir yatırımı daha yapmayı planlıyoruz” dedi.

100 Temsa Prestij ve 20 Temsa Safir için 17 Nisan Salı günü Sabancı Holding’de düzenlenen törene Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak, Temsa Genel Müdürü Hasan Yıldırım, Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ ve Kurumsal İlişkiler Müdürü Ebru Ersan katıldı.

Ülkemiz için üretiyoruz

Temsa Genel Müdürü Hasan Yıldırım, “Bugün çok gururluyuz. Kendi sektöründe son 4 yıldır lider olmayı başarmış bir şirketin genel müdürü olarak konuşuyorum. Gururluyum çünkü 50 yıldır olduğu gibi bugün de ülkemiz için üretim yapıyor, istihdam yaratmaya devam ediyoruz. Altur ile gerçekleşen bu işbirliği de bunun en güzel kanıtı. Heyecanlıyız, çünkü bu yıl 50’inci yılımız. Bugün Altur’a 100 Prestij ve 20 Safir teslim ediyoruz. Bunu 50’inci yılımızda bir doğum günü hediyesi olarak görüyoruz ve bunun için de Sayın Abdurrahim Albayrak’a teşekkür ediyoruz. 120 araçlık yatırım sadece Altur veya Temsa için değil, Türkiye ekonomisi için de çok değerli bir projedir” dedi.

2018’i de lider tamamlamak

Teslim ettikleri Prestij aracın 2017 yılında yüzde 52 pazar payı elde ettiğini vurgulayan Hasan Yıldırım, “Kendi segmentinde 1000’in üzerinde Prestij satışına ulaştık ve yüzde 52 pazar payı elde ettik. Her iki otobüsten biri Temsa Prestij oldu. Prestij başarılı, çünkü yakıtı yakmıyor, kokluyor. Bunu biz değil müşterimiz söylüyor. Performansı ve şoför kontrolleri de önemli etkenler. Hedefimiz, bu özel yılda da büyüme performansını devam ettirerek, üst üste dört yıldır devam ettirdiğimiz pazar liderliğimizi korumak” dedi.

“Çalışmak, çalışmak, çalışmak...”

Abdurrahim Albayrak, Temsa ile işbirliklerinin 20’inci yılı olduğunu belirterek, “Rahmetli Sakıp Sabancı, ‘Çalışmak, çalışmak, çalışmak’ derdi. Onunla 1998 yılında bir yemekte yan yana oturduk. Orada, Sayın Sabancı bana bir otobüs sattı. Ertesi sabah iş yerimin kapısında kocaman bir otobüs. Otobüsü getiren de sevgili dostum, Sayın Haluk Dinçer. Sayın Sakıp Sabancı bir kitap göndermiş ve bir not yazmış: ‘Bu otobüsün Altur ailesine hayırlı olmasını, bir otobüs dolusu para kazanmanı temenni ediyorum. Abdurrahim’ciğim gözlerinden öpüyorum’. Şimdi ben Sakıp Bey ile nasıl pazarlık edeceğim. Parayı kuzu kuzu ödedik, hiç pazarlıksız. Temsa’dan, Sabancı Grubundan çok şey öğrendim” diye konuştu.

Temsa tercihim

Altur’un özmal olarak 220 büyük otobüsü bulunduğunu belirten Albayrak, “110’u Safir. Bu kadar yüksek adet başka kimsenin garajında yok. Safir aracımız yıllardır kendini sahada ispatlamış lider bir ürünümüz. THY



personelini Safir araçlarla taşıyor. Özmal 500 aracımız var. Aldığımız bu 100 Prestij ile 216’sı Prestij oldu. Servis taşımada kullandığımız, özmal 2000 adet HTA grubu aracımız var. Toplam filomuz 10 bin adet. İstanbul, İzmir ve Ankara’da hizmet veriyoruz. Bu araçlar yeni havalimanında hizmet verecek. Temsa tercihim hem fiyat hem milli firma hem de rahmetli Sakıp Bey’in beni markaya bağlayışdır. Bizim için bu otobüsleri üreten Temsa’ya, Sayın Genel Müdür Hasan Yıldırım’a, Genel

Müdür Yardımcısı Sayın Hakan Koralp ve Otobüs Satış Müdürü Sayın Baybars Dağ’a teşekkür ediyorum. Baybars Bey’in bize çok büyük desteği vardır, her sorunumuzla ilgileniyor. Bu otobüs için katkıda bulunan herkese oğlum ve kendi adıma teşekkür ediyorum” dedi.

300 Prestij, 50 Safir

200 Prestij ve 30 Safir yatırımı daha yapacağını da belirten Abdurrahim Albayrak, “Safir sayısı 50, Prestij sayısı 300 olacak. Bununla da sınırlı

olmayacak çünkü havaalanı taşıması 3 bin 500 araçlık bir operasyon. Biz taşımacılıkta, bir markayız. Çalışanlarımıza sorarsanız, gününden önce parayı ödeyen firmayız. Sabahın beşinde çocuğunun nafakası için kalkan insanın parasını geciktiremeyiz. Kendi çocuklarımıza da vasiyetimdir. Çalışanınıza saygınız olursa o insanlar sizi yarı yolda bırakmaz” dedi.

Küçük araçlarla hizmet

İstanbul trafiğinde büyük araçların

zorlandığını belirten Albayrak, “Temsa’nın midibüslerin daha küçüğünü de pazara sunmasını bekliyorum. Son dönemde daha da küçük araçları kullanmaya başladı, hatta tamamen taksiye çevirdik. Şişli’de Ulus’ta ara sokaklarda araçlar giremediği için tamamen özel transfer şirketimiz var. 800 taksimiz çalışıyor. Ama yetkili bunlar. Uber gibi, ama kanuna uygun.

Faturayı kişiye değil bankaya kesiyoruz” diye konuştu.

Yurtdışından şoför getireceğiz

Şoför bulmakta çok zorlandıklarını açıklayan Albayrak, “Yeni havaalanı için yurtdışından şoför almak için girişimlere başladık. Şu anda piyasada şoförlere en yüksek maaşı biz veriyoruz. Kaç tek yapıyorsa o kadar para veriyoruz” dedi. ■



TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, teslim töreni anısına bir adet TEMSA otobüs maketini Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak’a takdim etti.

GELECEK DURAK: KONFORLU TEKNOLOJİ

Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti



temsa.com



TEMSA





Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Busworld Fuarı Türkiye'nin yüz akıdır

Busworld Turkey, bu yıl ilk defa İzmir'de açıldı. Kaygılananlar vardı, ama Sayın İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Aziz Kocaoğlu, titiz bir çalışma sergileyerek gerçekten iyi bir fuar organize edilmesini sağladı. Böyle bir fuar İzmir'e kazandırdıkları için kendilerini tebrik ve teşekkür etmek istiyorum. Türkiye için önemli olan İzmir ve Ege bölgesinin böyle güzel bir fuara kavuşmasıdır. Tüm sektör adına teşekkür ediyorum.

Otomotiv sektörü Türkiye ekonomisi için önemli bir sektördür. Türkiye'nin ihracatının yüzde 16'sını karşılayan ve direkt 50 bin istihdam yaratan çok önemli bir sektördür. Bu sektörün değerli temsilcileri bu fuarda bir araya geldi. Otomotiv sektörünü otobüs sektöründen ayırmak mümkün değildir. Gerek otomotiv gerekse otobüsçülük sektörünün kalkınma ve gelişmesinde Busworld'ün çok büyük önemi vardır.

İlk defa, 1996 yılında Busworld'e katıldığımızda Türk firması olarak Belçika'da 3-5 tane firma vardı. Bu yıl gittiğimizde firmaların yüzde 40'ının Türk firması olduğunu görmekten gurur duydum.

Busworld Fuarı, dünyanın tek otobüs ihtisas fuarı olma özelliğini

taşımaya devam ediyor. Bu fuara o yıllarda katılan temsilcilerimizin bugün çok büyüklüklerini görüyorum ve bugün İngiltere'de Türk kol-tuklarıyla seyahat ediliyor. Özellikle otomotiv yan sanayimizin istihdam payı çok büyük. Otomotiv yan sanayii, 8 milyon dolar ihracat yapıyor toplamda.

Türkiye'nin taşıyıcı sektörü otomotiv sektörüdür. Otomotiv sektörümüzün gelişmesinde önemli bir payı olan Busworld Fuarının Türkiye'de yapılması, ülkemiz için önemlilik taşıyor. Busworld Fuarının bundan sonraki senelerde de devam etmesini, otomotivcilerimizin de destekleyerek fuara katılmalarını istiyorum. Çünkü Türkiye otomotivi, dünyaya bu kapıdan açılıyor.

Türkiye'de diğer fuarlarımız da var ama Busworld'ün ihtisas fuarı olması otobüs sektörümüz açısından çok önemlidir.

Busworld Fuarı, hepimizin fuarıdır, onun için bizim fuarımız diyoruz. Busworld Fuarı otobüs, otomotiv ve ulaştırma sektörümüze hayırlı olsun. Bu fuar her yıl yenilendikçe, otomotiv ve otobüsçülük sektörü dünyaya daha çok açılacak, ülkemizin ekonomisine daha çok gelir getirecektir. ■

Busworld Fuarı'nda

MAPAR sektörle buluştu

MAN bayisi MAPAR, fuarda çok geniş bir ürün gamı ile yer aldı. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, fuarda İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu, TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, IPRU Başkanı Fatih Tamay, Çanakkale Truva firma sahibi Sinan Uzun ve Huntur firma sahibi Erhan Özkılıç'ı standında ağırladı. MAPAR standında, TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur firma sahibi Mehmet Öksüz ile Katırcıoğlu Turizm firma sahibi Mehmet Katırcıoğlu da bilgi aldı. ■



YOLLARIN ASLANI MAN LION'S COACH ŞİMDİ 13 METRE

EURO 6



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Esenboğa Havalimanı Yolu 22. Km 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 10 00 Faks: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



ZF, yeni ürün gamıyla Yeni Powerline şanzımanı tanıttı

ZF, Busworld Fuarı'nda, CeTrax merkezi tahrik ünitesi, AVE 130 Elektroportal Aks ve Openmatics akıllı bağlantı çözümlerini sergiledi. ZF, ayrıca yeni PowerLine, 8-vitesli otomatik şanzımanı da ilk kez Türk müşterileriyle tanıştırdı.

PowerLine, ticari araçlar için özel seçenekler sunuyor. Yenilikçi ürün, PTO (Power Take-Off) ve retarder ile kullanımı için hazır. Powershift bir şanzıman olan PowerLine, ticari araçlarda artmakta olan doğalgazlı (LNG) motor uygulamaları için de uyumlu. Ayrıca duraklama anında motoru otomatik olarak durdurma (Start-Stop) özelliği ile yakıt tüketiminde yüzde beş oranında tasarruf sunan ZF PowerLine, olası hibrit uygulamalar için çok daha büyük oranlarda tasarruf imkanı sağlıyor ve verimliliği artıran çözümleriyle fark yaratıyor. ZF, E-Mobility için sunduğu geniş ürün portföyüne en son ilave ettiği elektrikli merkezi tahrik ünitesi ile şehirci otobüsleri ve dağıtım kamyonlarını sıfır emisyonlu sürüşe bir adım daha yaklaştırıyor. 300 kW maksimum güç ve 4.200 Nm tork üreterek yüzde 25 eğimli bir yokuşu kolayca tırmanabilen CeTrax, böylece şehir içi otobüslerin zorlu yol koşullarında dahi sorunsuzca ilerleyebilmelerini sağlıyor. CeTrax'ın 2018 yılı içinde seri üretime geçmesi planlanıyor. ■



Busworld Turkey 2018'e 9 otobüsüyle katıldı Otokar 2018'e iddialı başladı

Otokar, Türkiye dahil 12 ülkeden 145 firmanın katıldığı Busworld Turkey 2018'de, 9 otobüsünü tanıttı. Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası Otokar fuarda, tasarımı, ergonomisi ve teknolojiyle yüksek beğeni toplayan Sultan, Poyraz, Doruk ve Kent otobüslerinin farklı modellerini sergiledi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, son 3 yıldır daralan otobüs pazarına rağmen geçen yılın Otokar için başarı ve yeniliklerle dolu bir yıl olduğunu belirtti: "Müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda geliştirdiğimiz otobüslerimiz beğeni topluyor. Tasarımdan teknik özelliklere Otokar'ın yenilikçi yaklaşımını yansıtan araçlarımız şehiriçi toplu taşımacılığında, turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirliyor. 2017 yılında Türkiye'de satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar imzasını taşıdı. 2017'de elde ettiğimiz başarıları, yılın ilk 3 ayında da devam ettirdik. 2018'e hızlı bir başlangıç yaptık, ilk çeyrekte faaliyet gösterdiğimiz segmentlerde yine pazar lideri olduk."

Ulaşımda Trendleri Belirliyor

Ar-Ge imkanları ile kullanıcı beklenti ve isteklerine uygun araçları en etkin ve en kısa sürede geliştirerek dayanıklılığı, güvenliği ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, fuarda Türkiye ve Avrupa'da hizmete sunduğu araçlarını sergiledi. 30 bine yakın satılan Sultan Mega, yüksek motor gücü, zengin aksesuarları, üst düzey konforu, ortaya alınan kapısı ve artan bagaj hacmi ile beğeni topladı.

Busworld'de Kent LF Körüklü,



Kent LF, Sultan City ve şehiriçi yolcu taşımacılığına yeni bir soluk getiren Sultan LF'yi ziyaretçilerin beğenisine sunan Otokar, Avrupa'da yaygın olarak kullanılan; Türkiye için yeni bir konsept olan Kent U aracını da sergiledi. 76 kişiye varan yüksek yolcu kapasitesi, ayakta ve oturarak yolcu taşıma imkanı ile dikkat çeken Kent U'nun Euro 6 standartlarındaki çevreci motoru 233 kW gücü ile performanstan da ödün vermiyor.

Servis taşımacılığının vazgeçilmezleri: Sultan S ve Poyraz

Servis taşımacılığı için geliştirdiği araçlarını da sergileyen Otokar'ın, çevreci motoru sayesinde düşük işletme giderleri sunan, dış ve iç tasarımıyla dikkat çeken Sultan S ile Poyraz'ı da beğeni topladı. ■



Otokar Poyraz Rüzgarına kapılın, yola hesaplı çıkın.



Servis taşımacılığında işletme maliyetlerini azaltan Otokar Poyraz güçlü ve ekonomik motoruyla rampalarda, üstün manevra yeteneğiyle dar sokaklarda kendini gösteriyor. Yaygın servis ağı, bol yedek parçası ve düşük yakıt tüketimiyle de işletme giderlerini azaltıyor.

Hemen bir Otokar Yetkili Bayisi'ne gelin, siz de Poyraz'ın ekonomik rüzgarına kapılın.

☎ 444 6857 (444 OTKRI) 🌐 www.otokar.com.tr 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar 📺 /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.



Otokar
— Doğru karar —



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

D4 (S) Belgelerinin yürütmesinin durdurulduğu haberini aldıktan sonra bu konuyu değerlendim ve görüşümü belirtmem gerekli oldu. Bu yazımda, biraz genişçe duracağım bu konunun üzerinde.

Karayolu Taşıma Kanunu kapsamı

Karayolu Taşıma Kanunu uluslararası, şehirlerarası (illerarası), ilçe ve şehiriçi tüm yolcu ve yük taşımalarını kapsamak üzere hazırlandı. Kapsam dışında kalacak taşıt ve taşımalar Yönetmeliğin kapsam maddesinde ayrıca belirtildi.

Yetki devri imkanı

Kanun bakanlığa belirli alanlardaki yolcu ve yük taşımalarına ilişkin yetkilerini yönetmelik ile valilik ve belediyelere devretme imkanı verdi.

Yetki devri kullanımı

Bakanlık, ilk Yönetmelikte belediyelere hiçbir yetki devretmedi. Yük taşımacılarına yönelik de valilik veya belediyelere hiçbir yetki verilmedi. Buna karşılık, ilçe ve 100 km'ye kadar şehirlerarası yolcu taşımacılarını düzenleme yetkisi valiliklere devredildi.

Hangi taşımalar?

Yetkisi devredilen taşımalar sadece adı geçen alanlarda, belirli hatlardaki tarifeli taşıma idi. Her taşımacı sadece izin verilen hatta çalışabilecek ve taşımacıya buna göre yetki belgesi verilebilecekti.

100 Km konusu

Şehirlerarası taşımaların 100 km'lik kısmı da valiliklere devredilmişti. 100 km'ye kadar olan bu taşımaları ayrıca D1 yetki belgeleri de yapabilecek miydi? Bakanlık buna imkan vermedi ve bu taşımalar sadece valilik yetki belgelerine, yani valiliklerce verilen Y yetki belgelerine bırakıldı.

Belediyelerin itirazı

Kendilerine hiçbir yetki devri yapılmayan belediyeler, kendi Kanunlarında yolcu taşımacılığına ilişkin yetkilerinin bulunduğunu belirterek, Karayolu Taşıma Kanununun bu alandaki uygulamasına itiraz ettiler. Uzun tartışmalar sonrasında Bakanlık, belediyelerin bu haklarını kabul etti ve büyükşehir belediyeleri ile diğer belediyelerin kanunlarla verilen haklarının saklı olduğunu Yönetmelikte belirtti. Bunun neden olduğunu ilgili kanunlarda görebiliyoruz, ancak pek net olmadığını söylemek mümkün. Örneğin Bakanlığın belediye alanındaki yolcu taşımacılığına müdahale imkanı var mı, yok mu sorusu tam cevap bulamıyor. Burada belediyelerin sadece kendi alanları içinde kalan yolcu taşımalarında yetkili olduğu hususu çok önemli.

Yetkinin geri alınması

İlk Yönetmelikte, valiliklere devredilen ilçe ve 100 km'ye kadar şehirlerarası taşıma yaptırabilme yetkisi, ikinci Yönetmelik ile kaldırıldı ve bu Yönetmelikte bu yetki Bakanlığa alındı. Bakanlık, valiliklerce verilen yetki belgeleri yerine D4 yetki belgelerini getirdi.

D4 Hatları

Burada D4'lerin yetkisinin iyi belirlenmesi açısından bunu açıklayalım: İlçinde kalkış ve varışın belediye alanı olmadığı taşımalar, bir belediyenin alanından başlayıp belediye alanı dışında biten taşımalar veya tam tersi, ilçinde yine iki belediye arasında yapılacak taşımalar D4 yetki belgeleriyle yapılacak. İllerarasında ise yine 100 km'ye kadar olan taşımalar D4 yetki belgeleriyle yapılabilir. Bu arada büyükşehirlerde D4 ile yapılabilir ilçe taşıma olmadığını, buralardaki D4 yetki belgelerinin sadece iller arasında kullanılabileceği belirtelim.

100 Km kimin?

100 km'ye kadar şehirlerarası taşıma yapma yetkisi Y belgelerine verilmişti bu dönemde. Tanımları içine girse de, D1 yetki belgelerine 100 km'lik alanda taşıma yaptırılmaz, ancak valiliklerden yetkinin alınması sonrasında bu sınırlamanın bittiğini ve 100 km'ye kadar taşımaları D4 yetki belgeleri yanında D1 yetki belgelerinin de yaptığını görüyoruz. Ancak bu yetkinin kullanımında bazı sınırlamalar oldu. Son çıkan yeni Yönetmelikte ise yine bu yetkinin D1 belgelerinde olmadığı, sadece D4'lerde olduğu anlayışını görüyoruz.

Belge tahdidi

Karayolu Taşıma Yönetmeliğindeki diğer belgelerin hiçbirinde herhangi bir kısıtlama yok, şartları sağlayan herkes bu taşıma belgelerinden alabilir. Arz talep dengesi aranması diye bir gerekçe yok. Ancak Y ve D4 belgelerinde arz talep dengesine göre bu belgelerin verilmesi esası var. İlçe taşımalarda -ki bu, sadece büyükşehir olmayan yerlerde var- o ilin trafik komisyonu, illerarası taşımalarda da taşımaların yapıldığı iki ildeki duruma göre trafik komisyonu veya UKOME'den -ki illerarasında her ikisinden alınması gerekiyor- arz talep bakımından uygunluk yazısı aranacak. Bu yazı olmadığında, belge almak mümkün değil. Bu bir yetki belgesi tahdidi ancak diğer tahditli taşıma izinlerinden farklı.

D4 (S) belgesine bakış

Bu belge devredilemediği için satılması söz konusu değil.

Taşıt kaydı

Yönetmelikteki tüm belgelere taşıtlar sınırsız olarak kaydedilebiliyor. Buralarda tek kural, taşıtların tek belgeye kaydı. D4'lerde ise tek belgeye kayıt aynen olmakla birlikte, buradaki taşıtların sınırlı olduğunu görüyoruz. Sadece belge değil, aynı belgeye kaydedilecek taşıtlarda da sınırlılık var. İlave taşıt kaydı için bile arz talep dengesi yönünden izin gerekiyor. Bakanlık belediye izinli taşıtları bilmediği için belediye izinli taşımacılık yapan taşıtın Bakanlık yetki belgesine kayıt gerekiyor. Bakanlık belediye düzenlenmiş durumda, yani tahditli taşıtlar Karayolu Taşıma Yönetmeliği kapsamındaki taşımalarda kullanılmıyor. Belediye, Bakanlık belgesine kayıtlı bir taşıtı kaydeder mi? Bu mümkün olabilir, belediyenin kendi kararına bağlı.

Turizm ve servis taşımaları

Y ve D4 belgeleri için esas olan hatlardaki tarifeli taşımaları ve düzen buna göre kurulmuştu. Ancak zamanla tarifesiz taşımalar da çıkınca bunların da dikkate alınması gerekti. D4 belgelerinin tanımında belirtilen alanda "hem tarifeli hem de tarifesiz taşıma yapabilecektir" hususu yer aldı. Ancak D4 belgelerinin alanındaki tarifesiz taşımaları yapma hakkı B2, D2 belgelerine de verilmişti, yani bu hak ortaklaşa kullanılacaktı. B2 ve D2 tanımları ilçe taşımaları ve 100 km'ye kadar şehirlerarası tarifesiz taşımaları yapmaya müsaittir. Tabii ki, ilçe taşıma büyükşehir olmayan yerlerde. Servis taşımalarına gelince, buralarda D belgeleri için ayrıca belirtilmiyor. Ancak bunlar tarifesiz taşıma kapsamında değerlendirildiği için D2 belgelerinin tarifesiz taşıma yapabildiği alanlarda servis taşıma yapma imkanları da bulunuyor. D4 belgelerinin ise tarifesiz ve servis taşımaları yapabilecekleri zaten ilgili genelgelere de ayrıca belirtildi.

D4 (S) genelgesi

Bakanlık bir genelgeyle D4'ün yeni bir versiyonunu getirdi. Bunun gerekçesi olarak şu belirtiliyordu: Bazı illerarası servis taşımalarında D4 belgeleri yetmiyor, ilave bir imkan yaratılması gerekiyor. Bu gerekçeye bağlı olarak, sadece illerarasında, sadece servis taşımacılığı yapmak üzere D4S belgesi verildi. Yine bunlara tahditli taşıtların kaydedilebileceği söylenmemekle birlikte, -ki bu tahditli taşıt kaydı hususu Yönetmeliğe aykırı- doğrudan bunun kaydedilebilmesi için hangi şartların aranacağı hususu belirtiliyordu. Yani dolaylı yoldan tahditli taşıt kaydına imkan verilmişti.

Uygulama ne oldu?

Burada resmi bir bilgimiz yok, ancak aldığımız duyurular D4 (S) uygulamasının sınırlı olduğu özellikle Manisa-İzmir taşımalarında yoğunlaştığı ve D4 (S) belgelerine çoğunlukla da Manisa'dan tahdit alınmış taşıtların kaydedildiği yolunda... Belirttiğimiz gibi bunların hiçbirisi resmi nitelik taşıyor, sadece duyurular.

Problem

Manisa-İzmir hattında sadece D4'lerin taşıma yapmasına dair zorlamalar olduğu B2 ve D2 belgelerine yaptırım uygulandığı şikayetleri var. Bundan zarar gören B2, D2 belgesine sahip taşımacılar Bakanlıktan kendilerinin de buralarda taşıma yapabileceğine, bir cezai işlemlerle karşılaşmalarını gerektiğine yönelik yazı almışlar. Bunun bir örneği bende de bulunuyor. Buna rağmen bu ceza yaptırımlarının devam etmesi üzerine bir dava açıp D4 (S) belgesi genelgesinin iptalini ve yürütmesinin durdurulmasını istemişler.

Dava sonucu

Davaya ilişkin kararda -ki buna ara karar demek mümkün- D4 (S) genelgesinin yürütmesinin durdurulduğu belirtiliyor. Gerekçe olarak da D4 (S) belgesinin D4 belgesinden farklı yeni bir belge türü olduğu, yeni bir belgenin ise ancak Yönetmelik ile getirilebileceği, genelge ile getirilen böyle bir belgenin hukuka uygun olmadığı ifade edilerek yürütmenin durdurulduğunu görüyoruz. İptal talebi henüz sonuçlanmış değil, daha sonra bu konuda karar verilecek.

Yorumum

D4 (S) belgelerinin sadece illerarası ve sadece servis taşıması yapabilecek olması D4 tanımına uymuyor, dolayısıyla onların bu yönüyle farklı bir belge olduğunu kabul etmek gerekir. Bunun ötesinde, tahditli taşıtların kaydına imkan vermesi de yine D4'lerden ve diğer belgelerden farklı bir belge olduğu intibaını uyandırıyor. Tahditli taşıt kaydının Yönetmelik genelindeki kurala aykırı olduğunu da söylemeliyiz. Bu yönüyle Danıştay'ın buna ilişkin kararında haklılık payı olduğunu düşünüyorum ve yürütmenin durdurulması kararı sonrasında bu genelgenin iptalini de bekliyorum. ■

Konu üzerinde durmaya devam edeceğiz.

Yeni MAN Lion's Coach 'Yolların Aslanıyla, Zirveye Yüksel' sloganı ile sektörle buluştu

Yenilenen MAN Lion's Coach yola çıktı

13-15 Nisan'da Antalya'da düzenlenen etkinlikle tanıtımı gerçekleştirilen Yeni MAN Lions Coach sektör mensuplarından büyük ilgi gördü. Etkinlik kapsamında Yeni MAN Lions Coach otobüsle ilgili teslimatlar törenleri de düzenlendi. Pamukkale Turizm'e törenle 70 adetlik alımının ilk partisi olan 35 Lions Coach otobüs teslim edildi. Yeni MAN Lions Coach otobüsün şu ana kadarki satışı 100 adet oldu. MAN, yıl sonuna yönelik 150 otobüs satışı hedefliyor.

Tamamen yenilenen ve her alanda çatayı en yükseğe taşıyacağı belirtilen MAN yeni Lion's Coach'un Türkiye için üretilen özel versiyonu, Antalya'da düzenlenen lansman ile ilk kez görücüye çıktı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ile Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun ev sahipliğinde düzenlenen ve seyahat sektörünün önemli temsilcilerini buluşturan MAN Lion's Coach lansmanı, 13-15 Nisan tarihleri arasında, Antalya'da gerçekleştirildi.

Test sürüşleri ve çeşitli aktivitelerin de yer aldığı MAN'ın bu büyük buluşmasında, 13 Nisan Cuma akşamı tamamen yenilenen Lion's Coach lansmanı, özel bir törenle gerçekleştirildi. İlk kez görücüye çıkan Lion's Coach, tasarımı ve üstün nitelikleri ile büyük beğeni topladı.



Can Cansu, Şenol Ayyıldız



Mehmet Kaya



Hasan Kurnaz, Seyket Ak, Adnan Degimenci



Tuncay Bekiroğlu

Can Cansu

Yeni Lions Coach'a merhaba

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, lansman gecesinde yeni Lions Coach otobüsün özelliklerini 9,5 dakikalık hologram sunumuyla gerçekleştirdi. Yeni Lions Coach otobüsün mühendislik harikası olduğuna dikkat çeken Bekiroğlu, "MAN tarihinin önemli anlarından biri, hep birlikte Yeni Lions Coach aracımıza 'Merhaba' diyoruz. MAN'ın 250 yıllık tecrübesiyle ortaya çıkan yeni Lions Coach kullanıcısı, işletmecisi ve yolcu için olduğu kadar trafik güvenliği, toplum ve çevre için hangi faydaları sağladığını birlikte keşfedeceğiz. Lions Coach çatayı ne kadar yukarı taşıdığını mühendislik dili ve bilimsel verilerle aktaracağız" dedi.

Yakıtta yüzde 18 avantaj

Yeni Lions Coach otobüsün yakıt tüketiminde yüzde 18, bakım maliyetlerinde ise yüzde 12 avantaj sağladığını belirten Bekiroğlu, "Yeni Lions Coach ürünümüz, sektör standartlarının çok üzerinde bir motor gücüne sahip. Bu motorda aynı zamanda güçlendirilmiş çelik komponentler kullanıldı. Bu sayede en önemli maliyet unsuru olan yakıt tüketimi düşürülürken motor ömrü ve bakım aralıkları uzatıldı. Yeni Lions Coach tam olarak 1800 devirde 460 beygir güç, 930-1350 devir aralığında 2300 newton-metre tork üreten bir motor ile donatıldı. Böylece yakıt tüketiminde ilave yüzde 18 tasarruf sağlandı. Gelişmiş komponentlerle 75 bin km'ye varan bakım aralıklarına ulaşıldı ve bakım maliyetlerinde de yüzde 12 avantaj sağlandı. Sektör standartlarından daha yüksek 60 beygir güç üreten MAN motoruyla araç kolayca çekişten düşmüyor, en hafif rampalarda vites kıçültmeye gerek kalmıyor, araç uzun rampalar da dahil 700 devirde tırmanmaya devam ediyor. Bu özellikleriyle hem şoför hem yolcu hem de iki ayda bir bakıma gelen işletmecisi için büyük avantaj sağlıyor" dedi.



Salih Beyazıldız

Yatırımcısının yüzünü güldürüyor

Yeni Lion's Coach'un yatırımcısına sunduğu avantajların, sadece işletme giderlerinde sağladığı büyük tasarrufla sınırlı kalmadığına da değinen Bekiroğlu, "İki akslı yeni Lion's Coach'da, şasi boyu tam olarak 1,1 metre uzatılarak 13,10 metreye çıkarıldı. Uzatılan şasinin sağlamlığı da artırıldı. Lion's Coach 23,4 metre dönme çapına sahip. Yolcu kapasitesi 2+1 koltuk konfigürasyonunda ise 55 koltuğa ulaşıyor. Bu kapasite artışı yılda 3 bin 300 ilave yolcu ve 230 bin TL ilave hasılat anlamına geliyor. 4 ay dolu çalışsa bile 1080 yolcu ilave ve 75 bin ilave hasılat sağlıyor. Yeni Lion's Coach, toplam 14 m bagaj hacmi ile sektörün en geniş bagaj hacmini sunuyor. Yeni MAN Lion's Coach, 2+1 VIP koltuklarla 80 cm'ye varan diz mesafesi ile otobüs yolcularına en geniş ve konforlu yolculuğu sunuyor. Üstelik bu koltuklar; hem 2+1 hem 2+2 oturma düzeninde, 10 inç ekran sistemlerinin gövdesine tam gömülü olarak montajına imkan veriyor" açıklamasında bulundu.

Aktif güvenlik önlemleri

Yeni Lion's Coach'da standart olarak sunulan, olası kazaları önlemeye ve kaza hasarını azaltmaya yönelik 'aktif güvenlik önlemleri' olan LGS, ESP, ABS, EBA, ACC, TPM, teknolojileriyle sadece zorlu yol şartlarında şoföre yardımcı olmakla kalmıyor, gerekli hallerde kaptanı önce görsel, sonra sesli ve nihayet koltuk titreşimi ile uyarıyor. Acil fren asistanı EBA, şerit takip kamerası ve elektronik yol radarını kullanarak, 15 km üzeri hızlarda bir engele 100 metre yaklaşıldığında, önce kademeli olarak ses ve koltuktan titreşimle sürücüyü uyarıyor. Tehlikenin devam etmesi halinde yine kademeli olarak tüm fren sistemleriyle aracın hızını kesiyor ve durduruyor. Sınıfında ilk ve tek olarak sunulan ACC (Adaptif Seyir Kontrolü), 30 km üzerine çıkıldığında devreye giriyor ve Lion's Coach'ın hızını aynı sistemlerle önündeki araçta adapte ediyor. Sürücü tarafından belirlenen mesafeyi koruyarak, güvenli takip mesafesini otomatik olarak oluşturuyor. Tüm ön, arka, kısa, uzun farlarında sınıfında yine ilk ve tek olarak kullanılan LED ampuller görüş mesafesini yüzde 25, ışık parlaklığını yüzde 50 artırmakla kalmıyor, aynı zamanda yakıt tasarrufu da sağlıyor. Lion's Coach, en son ECR 66.02 şasi güvenlik standardına sahip ilk otobüs. ■



Abdullah Çalıkıran, Mustafa Öztürk



Ünsal Sönmüş, Necdet İpekçioğlu, Adnan As



TOFED ve Man yöneticileri



Önsel Demircioğlu misafirleriyle



Aydın Yumrukçal ve MAN Bayileri



Cüneyt Ergün, Taşkın Arık, Lokman Koçarslan



Hedef 150 otobüs satışı, yüzde 25 Pazar payı

14'üncü kez "Sezona Merhaba" etkinliğiyle sektörle bir araya geldiklerini belirten MAN Kamyon ve Otobüs AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, "Geçen yıl yeni Tourliner aracımızı tanıtmıştık. Bu yıl 13 metrelik Yeni Lion's Coach aracımız sektörle buluştu. Şu an 100 adetlik resmi otobüs siparişi aldık. Bunun 70 adedi Pamukkale Turizm'den. Üretim bandındaki yoğunluktan dolayı bunun 35 adedini teslim ettik. Trafiğe tescil edilen 13 metrelik aracımızın sayısı 44. Bu yılki hedefimiz 150 otobüs satmak, yüzde 25 pazar payı elde etmek" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, 14 Nisan günü düzenlenen basın toplantısında, yeni Lion's Coach ve otobüs pazarına yönelik değerlendirmelerde bulundu. 100 araçlık siparişi, yılın ilk yarısında teslim edeceklerini belirten Cansu,



"Haziran sonuna kadar bu araçlar teslim edilmiş olacak. Bu yıla yönelik hedefimiz ise 150 adet otobüs satmak. İster son beş yılı ister son 8 yılı alım, bu süreçte yıllık ortalama otobüs satışı 1180 adet civarında olmuş, 2017 yılına kadar. Geçen yıl toplam pazar 639 adet oldu. Biz de 139 adet ürettik ve sattık, 129 aracımız tescil oldu ve yüzde 20,2 pazar payı elde ettik. Bu seneyi de en iyi ihtimalle geçen yıl gibi kapatacağımızı düşünüyoruz.

O rakamlar geçmişte kalmalı

Firmalar artık 3 yılda bir araç değiştirmemeli. Otobüsünü 5-8 yıl kullanabilmeli. Bakım aralıkları 75 bin km'ye çıktı diyoruz. Düzgün bakım yaparsanız, bu araçların 2-3 milyon km gitmesi mesele değil. Bu araçlar, 5 milyon km'ye kadar gitmesi için kurgulandı. Bu yılın en iyi ihtimalle 600 adet olacağını ve büyük bölümünün yılın ilk 6 ayında satılacağını düşünüyoruz. 13 metrede en az 150 otobüs üretmeyi ve satmayı planlıyoruz. Pazar payı hedefimiz de yüzde 25. Avrupa'dan da iyi sipariş

geliyor. Fabrikada üretim Ekim ayına kadar dolu" dedi.

TL kampanyamız

Euro kredi borçlanmasının yasaklanmasının doğru bir adım olduğunu belirten Can Cansu, "Finans partnerlerimizle TL kampanyaları başlatacağız. Ancak burada firmaların yapması gerekenin var. Rekabet yaparken, artan maliyetle göre bilet fiyatlarını güncellemeleri gerekiyor. Avrupa ve Doğu bloku ülkeleri de dahil 100 km'yi bizden daha ucuza taşıyan ülke yok. Ankara-İstanbul biletlerine bakıyoruz. 5 sene önce 100 km'si 2,6 Euro iken bugün 1,8 Euro. Kazanan yolcu, en iyi ikram, en iyi otobüs. Biz de TL'ye dönüyoruz ve kampanya açıklayacağız" dedi.

İkinci ele nur yağacak

Turizm taşımacılarının son yıllarda yaşadığı zorluklar nedeniyle sıfır araç almakta zorlanacağını belirten Cansu, "Turizmin geliri sıfır araç alacak düzeyde değil. Sıfırdan vererek yeni araba alacak bütçe oluşturmaları zor, ikinci ele talep olacaktır. Bunun sıfır araç pazarına çok etkisi olacağını düşünmüyorum. İkinci el değerlendirse arabasını verip yeni araba konusunda istahlanır. İkinci el adede bağlı, pazar payınızı yüzde 40'a getirmediğinizde ikinci el dengesini kuramıyorsunuz. Yüzde 30-35'lere gelmedikçe yedek parça dengesini de kuramıyorsunuz" dedi.

Pamukkale Turizm ile yapılan 70 araçlık anlaşmaya

yönelik açıklamada bulunan Can Cansu, kiralama döneminin artacağını iddia etti: "Bu işbirliğinde kiralama da var, takas da var, özmal da var. Kime satacağınız değil, kimden tahsilat yapacağınız, kime kazandıracağınız önemli. Biz işletmenin kendine, ödeyebileceği modeller için çalışıyoruz. Hatta 3 yıl önce gelen arabaların tekrar kiralanması ve bir kısmının alınması da var. Bu model bize masraflı oluyor. Bu model artacak ama rakipler malına bizim kadar güvenmedikleri için yapmıyorlar."

4 firma daha aldı

Yeni MAN Lion's Coach aracın lansman etkinliğinde Sümer Seyahat, Artvin Ses Turizm, Astor Turizm ve Eslem Turizm'e de teslimatlar gerçekleştirildi. Astor Turizm, 4 otobüs yatırımını 2+1 koltuklu Lion's Coach'tan yana yaparken Sümer Seyahat, Artvin Ses Turizm ve Eslem Turizm'in tercihi 2+2 koltuk düzeninde oldu.

Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, teslimatı yapılan otobüs sayısının 50'li adetlere ilerlediğini belirterek, "Bu yıl sonu için toplam pazarda benim öngörüm 170 civarında MAN otobüs satışının gerçekleşmesi. 7'nci aydan sonra işlerin daha rutine gireceğini düşünüyorum, ikinci el de hareketli olabilir. Biz bu sene 300-350 arasında ikinci el satarız. Son bir ayda ikinci el fiyatları yüzde 5 arttı. İhracatın da olması bunda bir etken. İkinci el otobüsünün yüzünü güldürüyor. Bu yıl araç

kiralama da iyi gidiyor. Geçen yıl 12 bin TL'ye aylık kiralama yapan turizm taşımacıları bu yıl 16-17 bin TL'ye bu kiralamayı yapmak durumunda kalıyor. Şu anda araba bulmakta da zorlanıyorlar. Pazar 600 civarında olur. 500 kesin olur, ama 600'un üzerine çıkmaz. Araçların değer kaybına yönelik buy-back modeli giderek yaygınlaşacak" dedi.

Otobüsçü dostu

MAPAR'ın otobüs pazarındaki başarısını iyi bir ekibe sahip olmalarına bağlayan Şahin, "Otobüs alanına çok büyük emek sarf ediyoruz. İşimizi iyi yapıyoruz. Biz de otobüsçü gibi işletmecilik yaptığımız için onların sorunlarını çok iyi biliyoruz. 2009 yılında MAN bayisi olduğunda 'motor arıza yaptığında otobüsçü beklemeyecek' demiştik. Yedek motorumuz var, o monte ediliyor, arızalı motor yapıldığında yeniden yerine takılıyor. Bunu şanzıman için de yaptık. Yedek araç verdik. Otobüs kaza yaptığında bir ay, 45 gün serviste kaldığı dönemlerde hiçbir ücret almadan yedek otobüs verdik. Bunların hepsi otobüsçü dostu olmaktan kaynaklanıyor. Onların yanında olmamız gerekiyor. Çünkü gerçekten zor para kazanıyorlar. Zahmetli bir iş yapıyorlar. Siz bu anlayışla hareket ettiğinizde başarı kendiliğinden geliyor zaten. Ayrıca ikinci el araçları, MAPAR güvencesi ve kalitesiyle tamamen yenileyerek sunduk. Bunda da çok başarılı olduk. Eski araçlara tekrar can katıyoruz" dedi. ■



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yeni Lion's Coach otobüsü ASTOR Turizm firma sahibi Adnan As'a teslim etti. Adnan As, "Daha önce 4 MAN yatırımı yapmıştık, bugün de 4 araç aldık. Filomuzda toplam 70 araç var. Bunun 35'i özmal. 35'i bireysel. Şanlıurfa'dan Rize, Samsun Trabzon'a hat açacağız. Hatay'a sefer başlattık" dedi.

Pamukkale Turizm 20 Tourliner, 50 Lion's Coach aldı

Pamukkale Turizm, geçen sene olduğu gibi bu yıl da 70 adetlik otobüs alımında yine MAN'ı tercih etti. 2018 yılının başlangıcında, 20 adet 13 metre Neoplan Tourliner, 50 adet de yeni MAN Lion's Coach 2+1 VIP'den oluşan 70 adetlik sipariş veren Pamukkale Turizm, ilk 35 aracı teslim aldı.

Pamukkale Turizm'in 70 otobüslük siparişlerinin ilk bölümünü oluşturan 25 adet yeni MAN Lion's Coach ve 10 Neoplan Tourliner 13 metre2+1 VIP otobüsün teslimine ilişkin tören, 14 Nisan Cumartesi günü, Antalya'da düzenlenen MAN Lion's Coach Lansmanı'nda gerçekleştirildi.

Lion's Coach Lansmanı'nda gerçekleştirilen tören; Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, Özmal Filo Müdürü Ahmet Aksoy ve Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörleri, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ile Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu, Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve Şensan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hulusi Şen'in katılımıyla gerçekleştirildi.



İlkler Pamukkale'ye

Törenin açılış konuşmasını yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, yeni Lion's Coach 2+1 otobüsün ilk teslimatını Pamukkale Turizm'e yaptıklarını belirterek, "Pamukkale Turizm, geçmiş yıllardaki işbirliğimizin devamı olarak bu yıl da yeni Lion's Coach otobüs aldı. Bugünkü törende iki otobüsümüz bulunuyor, ama firma ile yaptığımız 70 adetlik anlaşmanın ilk 35 adedini teslim ediyoruz" dedi.

Ne yaptığımızın farkındayız

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, geçen yıl Ankara'da gerçekleştirilen törende dile getirdiği noktaya tekrar değindi: "Aynı konunun altını çizmek istiyorum. Markalar elbette büyük ama o markaları temsil edenlerin kendi aralarında kurduğu samimi ve dürüst iletişim sonucunda oluşan dostluklar işte ticareti bu noktaya getiriyor. Bu projede emeği geçen Sayın Tuncay Bekiroğlu'na, Sayın Can Cansu'ya, MAN ekibinde yer alan arkadaşlara, MAPAR'dan Yalçın Şen'e, Şensan'dan İlyas Şen'e katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum. 70 otobüsün ilk 35 adedini teslim aldık. Ne yaptığımızın farkındayız. Kurların bu kadar riskli olduğu bir dönemde yatırım yapmanın ne kadar zor olduğunu sanıyorum hep



birlikte görüyoruz. Ama ülkemize ve geleceğine güveniyoruz. Araçlar, bir haftadır yollarda, beklentimizin çok üzerinde olumlu tepkiler aldık. Bunun da güzel bir hediye olduğunu düşünüyorum."

17,5 milyon Euro

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Pamukkale Turizm'in son yıllardaki hızlı yükselişine bir nebze de olsun katkıda bulunabildiysek ne mutlu bize. Sayın Mustafa Özdalğç sektörümüzün bana göre en büyük duayeni. Kendilerine, güzel sözleri için teşekkür ediyorum. Pamukkale Turizm ailesine Sayın Turan Bababalım, Mazlum Bababalım ve Cafer Sadık Bababalım'a kurumumuza gösterdikleri teveccüh ve güven için teşekkür ediyorum. 17,5 milyon Euro'luk bir yatırımdan bahsediyoruz. Araçlarımızın yüksek performansı ile çok hızlı sürede geri ödenir ve daha büyük yatırımların başlangıcı olur. Allah kazasız, belasız kullanma nasip etsin" dedi.

3 yılda 220 otobüslük yatırım

2016 yılında 100 MAN otobüs alan Pamukkale Turizm, 2017 yılında 50 otobüs ile yatırımlarına devam etti. 2018 yılında da firma 20 Tourliner ve 50 adet Lion's Coach yatırımı yapıyor. ■



Yeni sürprizler olabilir

Tören sonrasında Tuncay Bekiroğlu'na, Pamukkale Turizm'e yapılan teslimatın yılın en büyük filo teslimatı mı olacak sorusunu yönelttik, "Daha durun bakalım, yeni sürprizlerle gelebiliriz. Pamukkale'nin çok daha büyük stratejik hamleleri olabilir. Belki daha büyük partiler gelebilir" dedi.

Alibeyköy Terminali'ne dönüyor

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Yılın yolcu talebi açısından çok iyi başladığına ancak maliyetlerin de çok arttığına dikkat çekerek Özdalğç, "Maliyetlerimiz çok artıyor. Bu artışı bilet fiyatlarına yansıtmıyoruz.

Özellikle akaryakıttaki artışı bilet fiyatlarına yansıtmadığımız takdirde çok sıkıntı yaşayacağız. Yılbaşından bu yana akaryakıtta yüzde 10 artış geldi. Geçen yıl ile bu yıl arasında artış yüzde 30 oldu. Bunun sonucunu bilmek için müneccim olmaya gerek yok. Arpa ekiyoruz, buğday biçeceğiz diye bekliyoruz. Kimse bunun farkında değil. Yolcu artışı olsa ne olacak ki? Bilet fiyatlarını artırmadığınız takdirde bir şey olmaz. Hedeflerimizin yüzde 5 üzerindeyiz. Maliyetler bilet fiyatlarına yansımadıkça verimlilik olmuyor. Verimlilik olmadığında sektör darboğaza gidiyor, buna hep birlikte çözüm bulmamız gerekiyor" dedi.

Özdalğç, İstanbul'da yolcuya hizmet verme noktasında yeniliklere gideceklerini de belirtti: "Alibeyköy Terminali'nde tekrar hizmet vermeye başlayacağız. Onun haricinde İstanbul'da 4-5 noktada hizmet vereceğiz."

Sektör Man gala yemeğinde buluştu

Seyahat sektörü, 14 Nisan

Cumartesi gecesi düzenlenen geleneksel MAN Gala Yemeğinde Türk müziğinin önemli isimlerinden Burcu Güneş, renkli repertuarı ve muhteşem sahne performansı ile misafirlere unutulmaz bir gece yaşattı.



Tuncay Bekiroğlu, konuklarına sunduğu nefis şarkıları için Burcu Güneş'i bir çiçekle kutladı.



Hulusi Şen

Mustafa Özdemir

Tuncay Bekiroğlu

Can Cansu



Bülent Yıldız

Mustafa Özcan

Yalçın Şahin

Şenol Ayyıldız



Aslan Bayram

Fuat Çağlar

MAN'ın Antalya'da 14. kez düzenlediği geleneksel gala yemeğinde konuklar, Burcu Güneş'in son albümünde yer alan muhteşem türkülerle keyifli bir gece yaşadılar.



Murat Yiğci

Hüseyin Eroğlu

Taşkın Arık

Özkan Özkaymak



Devrim Bayhan misafirleriyle



Lokman Koçarlan, Cüneyt Ergün



Tamer Çınar, Şerif Turhan



İsmail F. Unal

Bahar Baştürk



Aydın Yumrukçal misafirleriyle



Lokman Koçarlan, Cüneyt Ergün

Kamyon ve Otobüs Lastiklerinde Türkiye'nin Seçimi Brisa

Brisa, ticari araç lastikleri segmentinde güçlü büyüme için atılımlarını hızlandırdığını duyurdu. Değerlendirme toplantısında, şirketin Profleet hizmetlerindeki yenilikler, yoğun saha çalışmaları, verimlilik ve performans odaklı ürün ve hizmetleri ile liderliği pekiştirme hedefi paylaşıldı.

Gelecek 5 yılda yüzde 12 büyümesi öngörülen Türkiye ağır ticari lastik pazarında, Brisa, her 3 lastikten 1'i için tercih ediliyor. Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, "2017'de dünya ağır ticari araç pazarı toplam araç pazarının 5 katı büyüdü ve 4 milyon adede ulaştı. Türkiye ağır ticari araç parkı ise son 10 yılda yüzde 15 büyüdü. Ülkemiz 1 milyon 61 bin adet ile Avrupa'nın en büyük ağır



ticari araç parkına ev sahipliği yapıyor. Türkiye'de ağır ticari araç üretimi ise 2017'de yüzde 19,2 artış göstererek 31 bin adet olarak gerçekleşti. Türkiye küresel arenadaki büyüme trendinin en yoğun gözlemlendiği ülkelerden biri. 2017 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 3 büyüyün ve 2,3 milyon adede ulaşan ticari araç lastik pazarının 2022 yılında yüzde 12 artışla 2,6 milyon adede yükseleceği öngörülmüyor" dedi.

Brisa'nın Profleet ile yakaladığı başarıda dijitalleşme odaklı yenilikçi hizmetleri büyük bir rol oynuyor. Şirket, bu kapsamda son olarak Profleet hizmetlerine Filo Bilgi Merkezi'ni de eklediğini duyurdu. Filo

müşterilerinin tüm saha ve ölçüm sonuçlarını, lastik sorunlarını anında telefonlarından takip edebilecekleri bir telefon uygulaması geliştirdi. Böylece filo yönetimi dijital sistemlerle anlık olarak

gerçekleştirilebiliyor. Brisa'nın sektörde bir ilk olan özel mobil tır bakım servisi Mobilfix, filolar içerisinde servis bilincini artırıyor ve aks kaçıklıklarını

düzelterek yakıt tasarrufu sağlıyor. Mobilfix, Nisan ayında Doğu Anadolu'da başlayacak ve tüm bölgeleri kapsayacak yeni Anadolu Turu'na başlayacak. ■





Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Akıllanan Araçlarda Telekom

Otomotivde sıfır emisyonu giden süreci hızlandırmak amacıyla, ülkeler peşi sıra stratejik kararlar alıyorlar. Özellikle Almanya, Fransa, Norveç ve Çin'in sıfır emisyon konusunda kararlı vizyonları, elektrikli ve hibrit araçların önünü iyice açtı. Gerçekleşen ve planlanan üretim adetleri arttı, bu da en basitinden maliyetleri düşürdü. Örneğin li-ion batarya. 2011'deki seviyelerin 3'te birine gelmek üzere... Araçlar elektrikli araçlara döndükçe, elimizdeki akıllı telefondan farksız hale gelmeye başlıyor. Akıllı telefonunuzun çalışan mantığından tutun, süresi dahil şarjlanma probleminde ve içerik zenginliğine kadar aynı konuları otomobillerimiz için de konuşuyoruz. Araçlarımız akıllı telefonlarınıza döndükçe de, daha önce otomobil üretiminde masada olmayan telekom şirketleri, şu an ana tedarikçilerin başında geliyor, hatta rekabette orta vadede markayı farklılaştıracak en önemli unsur. Yurtdışındaki gelişmelere baktığımızda, bazı telekom şirketlerinde genel müdür yardımcılığı seviyesinde otomotiv bölümleri var. Avrupa'nın en büyük 5'nci, dünyanın en büyük 14'üncü otomotiv üretim yeri olan ülkemizde telekom sektörü, otomotivin önünde onu yönlendirecek şekilde mi gidiyor, yoksa otomotiv sektörünü yönlendirmekten ziyade, otomotivin belirlendiği alanlarda çözümler sunmaya mı çalışıyor? Yönlendirmek kısmını biraz açayım. Otomotiv sektörü profesyonellerinin telekom profesyonelleri kadar neler yapabileceğini bilmelerini beklemek, hayatın doğal akışına ters. Hele ki telekomun akıllı bir nesneden müşterinin neler beklediğini yıllarca deneyimlediklerini gözönüne alırsak... Hatta daha iddialı konuşalım, teknolojiye sunulanların çoğu, müşterinin beklentisini aşan, talebi de yaratan hareketler. Bu durumda, otomotivde akıllanan araç konseptinde telekom profesyonellerinin otomotiv sektörüne daha çok konsantre olmaları gerekiyor. Otomotivi, binlerce müşteriden biri ya da onlarca sektörden biri olarak değil, ülkemizin ihracat amiral gemisi olarak merkezlerine almaları gerekiyor. Bunun gereği olarak da dikey bir oluşumla otomotivle yapıp kalkmaları gerekiyor. Firmalarında otomotiv bilgi birikimini arttırmaları, sektörel bilgilerinin üzerine telekom çözümlerini geliştirmeleri gerekiyor. Ama kendilerini otomotiv şirketlerinin yönlendirmesini beklerlerse, ülkemiz açısından global bir fark yaratmak mümkün olmayacaktır. Yurtdışında yapıları ülkemize yansıtmanın ileriye geçmemiş oluruz. Bir-iki firmada, belli adetlerde ki, o da çoğu zaman 'pr'sal hareketler kapsamında kalan teknolojik imajsal adımlar olarak kalmaya devam edecektir.

Telekomcular, Sektörle Daha Çok Bir Araya Gelmeliler

Telekom firmalarına baktığımızda, kadroları ile görüştüğümüzde, otomotiv, ulaştırma, lojistik gibi sektörlerle çok da hakim olmadıklarını gözlemliyoruz. Sektörden sorumlu kişilerin sektörün ana etkinliklerinde, organizasyonlarında davetli bile olsalar katılmadıklarını üzülerken gözlemliyoruz. Telekomda otomotiv sektör sorumlularının sektörle daha çok iç içe olmaları, trendleri ve dinamikleri yakalamaları adına çok çok önemli. Türkiye'deki regülatif nedenlerden dolayı artan ürün talebini, ülkemizdeki teknoloji ofisi, bunu yurtdışındaki genel merkezlerinden öğreniyorlarsa, bir yerlerde eksik var demektir. Bu eksiğin ya da başka bir deyişle, geliştirmeye açık alanın başında sektörle, sektördeki kanaat liderleriyle daha çok bir araya gelmeleri yatıyor. Güzelim plazalarından çıkıp sahada bizlerle daha fazla zaman geçirmeleri gerekiyor. Sektörde teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeye çalışan biri ve hemen hemen sektörel tüm aktivitelere aktif rol alan biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki sektörümüzün algısı, telekom ve teknoloji ana firmaların profesyonellerinin uzak durdukları yönünde. Yakın olanlar, firmaların iş ortakları. Ama biz telekom ve teknoloji ana firmalarının sektörel sorumlularıyla da daha çok yakın olmak ve daha da akıllanacak araçlarımıza yönelik teknolojik çözümleri, regülatif gelişmeleri konuşmak istiyoruz. Bu firmalardaki arkadaşlar, şu kadar günde bu kadar firmayı ziyaret ettiklerini söyleyecekler. Mesele sadece ziyaret ettiğiniz satın alma bölümleri değil. Bizim ArGe, üretim, pazarlama, satış sonrası hizmetler, iş geliştirme gibi bölümlerimizle, sektöre yön vermeye çalışan kanaat liderleriyle de çok sık bir araya gelmenizi bekliyoruz. ■

Yeni Crafter Türkiye'de

Güvenlik ve ekonomi bakımından standartları daha da yükselten ve yüzde 100 Volkswagen DNA'sına sahip Yeni Crafter, sınıfının en güçlü motoru, yeni nesil güvenlik donanımları ve düşük yakıt tüketimiyle ticaret dünyasının tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor. Farklı müşteri gruplarının ihtiyaç ve taleplerine göre özel olarak tasarlanan Yeni Crafter, geliştirilen yeni teknolojileriyle sınıfında birçok özelliği ilk kez sunuyor.

2017 yılının Uluslararası Ticari Aracı ödülünün de sahibi olan Yeni Crafter, Türkiye'de sınıfında bir ilk olan 4MOTION dört tekerlekten çekiş sistemiyle, her türlü arazi ve yol koşulunda kolay ulaşım sağlıyor.

Yeni Crafter, geliştirilen teknolojileriyle daha düşük kullanım maliyetleri sunuyor. Yüksek ikinci el değeri, düşük yakıt tüketimi ve düşük bakım maliyetleri ile bu segmentin kullanıcıları için ekonomik bir ticari araç olma özelliğini taşıyor. ■



IT Think Tank Platformu sayesinde

Mercedes-Benz Türk 550.000 avroluk tasarruf yaptı

Mercedes-Benz Türk, üretim ve bilişim teknolojileri (Information Technologies - IT) arasındaki zinciri yeni trendleri kullanarak eksiksiz bir şekilde birbirine entegre ederken tasarruf da sağlıyor. 2015 yılında şirket içerisindeki süreçlerin daha hızlı ve işlevsel şekilde yürütmesi amacıyla Mercedes-Benz Türk IT Süreç ve Uygulamalar Müdürü Bülent Sertkaya ile Üretim Süreç Planlama Müdürü Koray Işık önderliğinde kurulan IT Think Tank Platformu, sadece üç yıl içerisinde hayata geçirdiği 12 proje ile şirketin toplamda yıllık 550 bin avro tasarruf yapmasını sağladı. IT Think Tank Platformu, bilişim teknolojilerini kullanarak üretim ve IT departmanlarını ortak hedefler doğrultusunda, yakın çalışan ve birbirini



tamamlayan bir ekip haline getiriyor. Platform, üretim süreçlerini mercek altına alarak IT enstrümanlarıyla entegrasyonu ve bilişim teknolojileri çağına uygun otomasyon ile dijitalleşmeyi ön planda tutan üretim birimleri oluşturmayı amaçlıyor. Yeni fikirlerin oluşturulmasını ve fikri takibini sağlayan platform, 2019 yılının sonuna kadar Mercedes-Benz Türk'ün yaklaşık 1 Milyon Avro tasarruf yapmasını sağlamayı hedefliyor. Platformun karar komitesinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim İcra Kurulu Üyesi Bülent Acıbe ve Mercedes-Benz Türk CIO Gökçe Bezmez yer alıyor. ■



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



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Busworld İzmir

Dünyanın en önemli otobüs fuarlarından biri olan Busworld, bu yıl İzmir'de yapıldı. Orijini Belçika'nın Kortrijk şehrindeki bu fuarı, ilk defa 2000'li yılların başında görmüş ve hayran olmuşum. Yıllarca otobüs sektörünün içinde olan bir kişi olarak, ülkemizde olmayan modelleri ve o güne kadar hiç duymadığım markaları bir arada görme şansını edinmişim. Bunun yanı sıra sektörle ilgili ara mamulleri komponent imalatçıları hep bir arada görünce ufukumun genişlemiş olduğunu hissettim. O güne kadar markaların üzerinde bulunan donanımların markaya özel olduğu yönünde bir kanaate sahiptim. Mesela bir ayna üreticisinin neredeyse sektördeki tüm markalara hitap edecek modelleri olduğunu bilmiyordum. Yine aynı şekilde münhasıran sadece otomatik kapı veya iç trim imalatçılarının olduğunu yine ilk defa o fuarda öğrenmişim.

Bu söylediklerim genel olarak üreticilerin ilgi alanına giriyor görünse de, satıcılar sattıkları ürünlerin anatomisine, ürün bilgisi ve rakiplerle ilgili ne kadar detaya hâkim olurlarsa o denli rahat ve müşterileriyle olan iletişimi ve sonuçta etkilemeleri o kadar başarılı olur.

Bu tarz fuarlar, bu kadar ürün, marka, model yan sanayici ve tüm yeniliklerin bir arada bulunduğu ortamlardır. 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra kurların inanılmaz artışı nedeniyle satışlar düştü, maliyetler yükseldi, tam bir kaos ortamı oluştu. Bu aşamada çarkı döndürmek için şirketimizin öncelikle maliyetleri düşürmek ve sürdürülebilir bir rekabet oluşturmaktı. Düşük maliyet teması "Low Cost" sloganıyla çalışanlara empoze edildi. Üretim girdileri için geçerli olan bu olay sonunda hiç de azımsanmayacak faydalar elde edilmeye başlandı.

Hayat hızlı akıyor. O günlerin üzerinden 20 yıla yakın bir zaman geçti. Sektör daha da büyüdü zaman zaman sendelede de geriye gitmedi. Sadece bazı alışkanlıklar ve savurganlıklar yerini daha akılcı tutumlara ve satış ve satın alma koşullarının değiştirilmesi sonucunu doğurdu. O gün için savunduğumuz bazı fikirlerin bu gün, yeni yeni uygulandığını görmek hem mutluluk hem acı veriyor.

Bu sektörün çok daha proaktif davranmasını bekliyor olmama rağmen devasa bünyelerin o kadar da hızlı hareket edemeyeceğinin de bilincindeyim. Ne yazık ki çoğu kez, yalnızca "mücbir sebepler" harekete geçmeye zorluyor. Sektörün temsilcisi olan sivil toplum örgütlerinin etkin olamayışı ayrı bir üzüntü kaynağıdır. Bunun yanı sıra ekmeğini bu sektörden sağlayan - ki içinde bir dönem ben de vardım- otobüs imalatçıları ve satıcılarının sektörü yaşatmak ve ayakta tutmak yerine kısa dönem menfaatleri hedeflemeleri yüzünden otobüsçüye zarar verdiklerini üzülerken gördüm. Moda haline getirdikleri ultra fiyatlı arabaları bu insanlara gazladılar. Çok kısa süre sonra o araçlar çöp haline geldi. Bunu yapanların hepsi şimdi şikâyetçi oldukları ortamın yaratılmasında katkılarını oldu.

O gün savunduğumuz araç boyut ve yüksekliklerinin önemli olmadığı, desinler diye, rakip aldı bende ondan geri kalmayayım diye oluşturulan rüzgâr ile yapılan satın almaların zararlı olduğu gerçeği bugün çok daha iyi anlaşılmış olmasına rağmen bunun için inanılmaz bedeller ödendiği gerçeğini yok sayamayız. Gerçek işletme düşüncesi içinde olanlar için verimlilik hesaplarının çok daha önemli olduğu, satın alma, kredi, işletme maliyetlerinin, ikinci el değer kayıplarının satın almada önemli olması gerçeği bugün otobüsçünün bugün kullandığı argümanlar haline geldiğini görüyorum. A markası B modeli yerine, alçak tavan yüksek tavan mukayesesi yerine artık otobüsçü cepten çıkacak paraya bakıyor, efektif maliyet hesaplamalarını yapıyor.

Son söz satıcılar için. Eğer muradınız zirveye tırmanmak ise bunu yapabilirsiniz. Ancak zirvede sonsuza dek kalmamayacağınızı biliniz. Düşükten sonra nasıl anılacağınızı hesap ederek davranışlarınızı belirleyiniz. Kişinin, kendini bilmek gibi irfanı olmaz derler. Eğer bu özelliğiniz yoksa sevimli olma imkânını bulamazsınız.

Unutmayın gelecek de bir gün gelecek.

Zaman, doğruyu haklı çıkarır. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 316 23 - 29 Nisan 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editorler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

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:

IHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ 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

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL ANTALYA İrfan YALÇIN

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

Mercedes-Benz Türk

StartUP yarışması başvuruları sona eriyor

Mercedes-Benz Türk, 2017'de 50. yılını Türkiye'nin yaratıcı zihinlerine verdiği büyük bir destekle kutladı. Şirket, 2018 yılında startup'lara verdiği desteği sürdürerek "Mercedes-Benz Türk StartUP" yarışmasını duyurdu; "Sürdürülebilir Şehirler ve Yaşam Alanları" temasına odaklanan yarışma ile yenilikçi, sürdürülebilir ve yaratıcı fikirleri destekleyerek topluma ve çevreye fayda sağlayan, pozitif sosyal etkisi olan, hayatı kolaylaştıran çözümler üreten startup'ları ödüllendirmeye karar verdi.

Yarışmaya engelliler, kadınlar, yaşlılar, çocuklar, yoksullar gibi hassas grupların şehre ve hizmetlere erişiminden, şehir hayatının daha temiz ve sağlıklı olmasına, sürdürülebilir kentlerden herkes için erişilebilir beslenme, barınma ve ulaşım imkânlarına kadar pek çok konuda faaliyet gösteren statup'lar katılabilir.

Mercedes-Benz Türk StartUP projesi dokuz aylık bir sürece yayılıyor ve yarışmaya başvuran startup'lar değerlendirme adımları sırasında atölye çalışmaları, özel eğitim kampı, sektör buluşmaları gibi farklı araçlarla destekleniyorlar.

Son başvuru tarihi 25 Nisan olan Mercedes-Benz Türk StartUP yarışmasına

başvurular
www.mbtstartup.com adresli
web sitesinden yapılıyor. ■



Mercedes-Benz Türk Türkiye'nin Geleceğine Yatırım Yapıyor



Mercedes-Benz Türk, çocuklara yönelik sosyal sorumluluk projeleriyle, Türkiye'nin gelecek nesillerini eğitiyor, bugünün projeleri ile geleceği şekillendiriyor ve daha iyi bir gelecek kurmaları için çocukları güçlendiriyor.

Her Kızımız Bir Yıldız

2004 yılında kız çocuklarının okullandırılması için ÇYDD (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) ile başlattığı "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi 14 yıldır devam ediyor. Halen 1.200 kız öğrenci eğitim bursu almaya devam ediyor.

EML'miz Geleceğin Yıldızı

"EML'miz Geleceğin Yıldızı" projesi kapsamında, 2014 yılından beri Mesleki ve Teknik Anadolu liselerinin elektromekanik laboratuvarlarını tüm gerekli ekipmanlarla donatarak yeniliyor. Mercedes-Benz Laboratuvarları (MBL) adı verilen bu okullara üzerinde uygulamalı eğitim gerçekleştirilecek birer kamyon bağışlanıyor.

MobileKids Trafik Eğitim Projesi

Mercedes-Benz Türk, çocukları trafikte güvenlik konusunda bilinçlendirmek için TEGV (Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı) ile birlikte MobileKids Trafik Eğitim Projesi'ni uyguluyor. Proje çerçevesinde Trafik Ateşböceği isimli mobil eğitim

biriminde çocuklara birebir trafik eğitimi veriliyor.

Mercedes-Benz Türk Eğitim Evi

ÇYDD işbirliği ile Aksaray ilinde çocukların gelişimini ve eğitimlerini desteklemek üzere faaliyete geçirilen Eğitim Evi'nde öğrencilerin matematik, Türkçe, fen bilimleri, resim, yabancı dil gibi temel derslerine destek veriliyor. Ayrıca Eğitim Evi'nde satranç, yaratıcı drama, bilim, origami, model uçak ve bilgisayar eğitimleri de veriliyor.

Coding4Kids

Coding4Kids projesi günümüz dünyasının en önemli ve hızla gelişen trendlerinden biri olan kodlamanın Türkiye'de yaygınlaştırılmasına ve gelişmesine katkı sağlamayı hedefliyor. Proje, tamamen Mercedes-Benz Türk çalışanlarının inisiyatifi ile yaz okulu kapsamında başlatıldı.

Mercedes-Benz Türk Yaz-Kış Okulları

Mercedes-Benz Türk, çalışanlarının çocuklarına da destek olmak için yaratıcı çalışmalar yapıyor. Her kış sınıfta tatilinde, yazın ise okulların kapanmasıyla çalışan çocuklarına yönelik etkinlikler düzenleniyor. Her yıl ortalama 300 çocuğun katılımıyla gerçekleşen kış ve yaz okullarında sosyal etkinliklerle çocukların gelişimlerine katkıda bulunuluyor. ■



Travego'larda kaçırılmayacak fırsat!

% 0,99

Nisan ayına özel, 2017 model Mercedes-Benz Travego 15 SHD 750.000 TL'ye 36 ay vade ve %0,99 faiz avantajıyla Mercedes-Benz Türk bayilerinde.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

