



Murat Anıl

TEMSA ilk beş ayda 989 otobüs sattı, yüzde 36 pazar payına ulaştı

2013'ün ilk beş ayına göre yüzde 26 daralan otobüs pazarında Temsa büyük bir başarıya imza attı. Mayıs sonu itibarıyla satılan toplam otobüs sayısı 2753 oldu. Temsa bu satışların 989 adedini gerçekleştirerek, yüzde 36 pazar payı ile lider oldu.

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, yılın ilk beş ayını değerlendirdi.

5'te

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 143 • 16 - 22 Haziran 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, ilk sektörel röportajını gazetemize verdi

PLÂKA TAHDİDİNİ BİZ DE İSTİYORUZ

● İBB'nin "plaka tahdidinde kamu yararı yok" görüşünü siğ buluyorum. Kamu yararının neye göre, kime göre olmadığı değişebilir.

● Plaka tahdidi birine rant getirebilir, diğeri için emeklilik ikramiyesi olabilir. Bu gerçekten göreceli...

● Okul ücretleri ve diğer sorunlar üzerinde duruyoruz. İSAROD ile her konuda masaya oturup sektörü tartışabiliriz.

İlkem Turizm'in sahibi Ali Bayraktaroğlu, 10 Mayıs 2014 tarihinde yapılan genel kurulla 185 delegenin 105'inin oyunu alarak İSTAB Başkanlığı'na seçildi. Ali Bayraktaroğlu, göreve gelişinin tam bir ay sonrasında 9 Haziran Pazartesi günü ilk sektörel röportajını Taşıma Dünyası'na verdi. Servis sektörünün değişik konularına ilişkin görüşlerini açıkladı.

✓ Plaka tahdidi

Biz yıllarca 'plaka tahdidi olmamalı' dedik. Fakat bu durum sektörün genelini ilgilendiriyor ve çoğunluk 'plaka tahdidi olsun' diyor. Biz, şimdi çoğunluğu bunu istediği yerde nasıl buna şerh koyabiliriz. Plaka tahdidini artık biz de istiyoruz.

✓ Diğer konular

- Mevcut araçlarda engelli dönüşümü aranmasın. Biz, yıl boyu aynı tanımlı yolcu taşıyoruz. Engelli yolcumuz yoksa ihtiyaç da yoktur.
- Maliyetler artarken servis ücretlerine hak ettiğimiz zamlar yapılmadı. Bu yıl, en az yüzde 10 zam gerekir.
- Servis sektörüne düzen getirilmesi için UDH Bakanlığı ve Belediyenin yetkilileriyle görüşmelerimiz sürecektir. ■ 3'te



ALİ BAYRAKTAROĞLU

ERKAN YILMAZ



Boğaziçi Beton'a 144 Axor

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sür Sülün ile Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Zengin'in de katıldığı törende 144 adetlik teslimatı temsilen bir adet Axor 4140 betonmikser ve bir adet Axor

1840 çekici sergilendi. Mercedes-Benz Türk, Boğaziçi Beton'a 144 adet Axor kamyonun teslimatını tamamladı. Araçların 80 adedi 4140/B betonmikser, 55 adedi 1840/LS, 6 adedi 3340/K, 2'si 3229/C ve 1 de 2529 serisinden oluştu. ■ 10'da

Sezon umutlarla başladı

Karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü uzun süredir beklediği hareketliliğe kavuşuyor. 6'da



Hayalinizdeki otobüs size çok özel fırsatlarla göz kırıyor. 12'de

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

2. El otobüs ve midibüste güven!

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244

www.BusStore.com.tr

Aras Kargo doğa için elektriklendi

Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Evrim Aras ile BD Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Boyner'in katıldığı teslimat töreninde Aras Kargo, 30 elektrikli aracı filosuna kattı.



11'de

Omsan, şoförlerini ödüllendirdi



OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, OMSAN'ın çalışanlarının arkasında kendini sürekli geliştiren vizyoner bir ekibin olduğunu, burada ödüllendirmekten büyük mutluluk duyduklarını şoför arkadaşlarının da bu ekibin önemli birer üyeleri olduğunu belirtti.

9'da

Yeni Canter ile yüzde 20 yakıt tasarrufu imkanı

Mercedes-Benz Fuso Canter TFB85'i tanıtan Temsa Satış ve Pazarlama Direktörü Eşref Zeka, "Yeni Canter'in boş ağırlığı 2,5 tonun altında. Bu da aracın taşıma kapasitesini 10 tonluk araçlara yakın hale getiriyor. TFB85, yüzde 20 ile 25 arasında yakıt tasarrufu sağlayacak.



8'de

TopUsed Roadshow'a katılanlara MAN, 15.000 Euro değerinde çek veriyor



Hafif ticari araç kullanıcılarına yeni lastik: Pirelli Carrier

Türk Pirelli Satış Direktörü Ömer Atabek, Oto ve Hafif Ticari Araç Lastikleri Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, Kalite ve Ar-Ge Direktörü Bahadır Özer yeni lastik Carrier'i tanıttılar. ■ 11'de



Dr. Zeki Dönmez

Akaryakıtta ucuzluk mümkün mü?

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Politikaları, YHD ve Teknik Gelişimler-6

2'de



Mustafa Yıldırım

Sezon hayırlı olsun!

7'de



Akif Nuray

Senin sigortan var mı?

4'te



Salim Altunhan

Çivi çivi söker mi, zor oyunu bozar mı?

4'te

Ulaştırma Politikaları, Yüksek Hızlı Demiryolları ve Teknik Gelişimler-6

Türkiye; coğrafi konumu itibarıyla tam bir doğal kavşak nitelemesinin içini doldurmaktadır. Yakın zamana kadar politik kültürde bu 'köprü' olarak ifade edilmektedir. Bu nitelermelerin sosyal-siyasal kavramsallaştırması ayrı ve önemli bir konu olmakla beraber, kesin olan şudur ki doğal bir yoğunluk ve akış güzergahı olan Türkiye coğrafyasının arz-talep dengesinin iyi yönetilmesi ve yönlendirilmesi, bir toplanma-dağılma noktası olarak yeniden tasarımı, her anlamda iyi bir ulaştırma mühendisliği gerektirmektedir. Türkiye; Dünya'nın kültür coğrafyasının merkezinde bir konuma sahip olup, Akdeniz Havzası'nın ve aynı anda birçok beşeri havzanın önemli bir bileşenidir. Coğrafyamız; Kafkasya, Balkanlar, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve İç Asya'nın komşuluğunda ve tam da merkezindedir. Bunu ifade eden en son politik dil ise; 'Almanya'dan Moskova'yı, Pekin'e, Yeni Delhi'ye kadar bir sınırnı komşuluğunda olan geniş beşeri coğrafyanın en büyük ekonomisi olma' hedefidir. Bu merkezi konum bile; bizlere tek başına 'ekonomi-politika-sosyal kültür' kavramlarını hatırlatmaktadır. Bu ana kavramların hepsiyle ilişkili olan ise 'ulaştırma yönetimi ve kentleşme'dir.

Ulaştırma vizyonu

Türkiye'nin yaklaşık 100'üncü yılına siyasi iktidar, 2023 hedefleriyle yaklaşmaktadır. Bu öngörülebilir hedeflerin başında, '2023'te Dünya'nın en büyük 10'uncu ekonomisi olmak' gelmektedir. Bu hedef ancak güçlü bir ulaştırma vizyonu ve akılcı yatırımlarla takip edilebilir bir hedeftir. Avrupa Birliği ile üyelik müzakereleri yürüten ve coğrafi-siyasi-ekonomik olarak kopmaz bir çift taraflı ilişki içerisinde olan Türkiye, bu bağlamda AB ulaşım vizyonlarını da takip etmektedir.

Karayolu Ulaşımı: Karayolu ulaşımına ilişkin onaylanmış olduğu uluslararası konvansiyonlar müktesebatının Türk hukukuna aktarılması ve belirlenecek bir takvime göre uyulması sağlanmıştır. Öte yandan Türkiye'nin kaza oranının AB'den 6 kat daha fazla olması nedeni ile karayolu güvenliğinin iyileştirilmesi konusunda halen atılması gereken adımlar bulunmaktadır. Denizyolu ulaşımı: Deniz taşımacılığında bazı gelişmeler olmuştur. Aralık 2003'te denizlerde güvenliği artırmaya yönelik Deniz

Taşımacılığı Hareket Planı (2004-2008) kabul edilmiştir. Bu mevzuat AB müktesebatı ile uyumlu olup, uygulamaya yönelik ikinci mevzuatın bir kısmı 2003 ve 2004 yıllarında çıkarılmıştır. Türkiye Paris Mutabakat Zaptı Sekreterliği'nin kara listesinden çıkarak, gri listeye girmiştir. Bunun için yapılması gerekenlerin başında, Türk filosunun bayrak devleti performansı artırılıp, alıkoyma oranları düşürülmelidir. Liman devleti denetimi geliştirilmeli ve Denizcilik Müsteşarlığı'nın personel açığı kapatılmalıdır.

Türk karayollarında otomobile yapılan taşımacılığın 2007 değeri, 115 milyar yolcu km ve otobüs ile yapılan yolculukların da 100 milyar yolcu km'dir. Yolcu taşımacılığının yüzde 95'i, yük taşımacılığının ise, yüzde 90'ı karayolu ile yapılmaktadır.

Türk karayolları sektöründe 1400 firma faal olup, toplam 45 bin araçlık filosu ile Avrupa'nın en büyük ve modern filosuna sahiptir. Türk demiryollarında, 479 lokomotif, 14 bin vagon ve havayollarında ise, dört firma 19 uçakla kargo taşımacılığı yapmaktadır.

Türk demiryolları toplam uzunluğu 11 bin km'dir. Demiryolu ile yapılan yolcu sayısı, 5,5 milyar yolcu km düzeyindedir. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD), 8,671 km'si ana hat, 2,269 km'si tali hat olmak üzere, toplam 10.940 km'lik demiryolu hatlarında yolcu ve yük taşımacılığı yapmaktadır. Bu hatların yüzde 97'sinde tek hat işletmeciliği yapılmaktadır. Bu hatların yüzde 19'u elektrikli, yüzde 23'ü sinyalli, yüzde 5'i çift hatlı, yüzde 0.3'ü ise üç yollu hatlardır.

Dış ticarete taşıma oranları

Yurtdışı yük taşımacılığında denizyolları ağırlığını korumaktadır. Dış ticaretimizde taşımalar da denizyolu yüzde 86, karayolu yüzde 12, demiryolu yüzde 1.2 ve havayolu yüzde 0.7 ile yapılmaktadır. Bir başka deyişle, 6.480 km Anadolu, 786 km Trakya ve 1.067 km Adalar kıyısı olmak üzere, 8.333 km sahil şeridi bulunan Türkiye, ihracatının yüzde

72'sini, ithalatının ise yüzde 95'ini deniz yolu ile yapmaktadır.

Ülkemizde Yüksek Hızlı Demiryolları (YHD) yatırımları, bütün bu verilerin ışığında; trafik problemlerinin çözülmesi, trafik güvenliğinin sağlanması ve kaza kayıplarının minimize edilmesi, havayolları ile rekabetçi şartların sosyal dengeyi daha gözetici şekilde sağlanması ve yöresel-bölgesel-ulusal ve coğrafi entegrasyonun maksimizasyonu açısından hayati ve tercih edilir olmuştur. Daha öncede değindiğimiz üzere YHD'nin; dakiklık-hız-konfor-güvenlik-zaman kazancı-yakıt tasarrufu ve alternatiflendirilmesi-modal entegrasyon ve sosyal gelişim yönünden birçok getirisi olması YHD'yi ülkemiz koşulları için hayli elverişli kılmaktadır. Ülkemiz demiryolu stratejisinin en önemli unsurlarından birisi Asya-Avrupa arasındaki ticaret hareketinin demiryollarına kaydırılması potansiyelidir. Şu anda demiryollarının bu yük (ve yolcu) hareketinden payı bilinen sebeplerle düşüktür (sınır geçişleri, ray aralıkları farkları vs.). Ancak potansiyel bulunmaktadır.

Avrupa-Asya bağlantısı ve TRACECA

Ülkemiz bu potansiyelin gerçekleşmesi durumunda kilit bir koridor haline gelebilir. Ancak Rusya transsiberia hattını ana Asya-Avrupa bağlantısı olarak konumlandırmayı istemektedir. Bu, ana arterin kuzeye kayarak Türkiye'nin safdışı kalması ihtimalini ortaya koymaktadır. Buna karşılık AB ise TRACECA'ya öne çıkartmaktadır.

2003 yılında 50 yıl sürdürülen ulaşım politikalarında köklü bir değişikliğe gidilerek, adeta yok sayılan demiryolları yeniden devlet politikası olarak kabul edilmiş ve tarihinde görülmedik şekilde yatırım ödeneği artırılarak büyük bir değişim ve dönüşüm süreci başlatılmıştır.

Demiryoluna yatırım

2003 yılında 1.034 milyon TL olan demiryolu sektörü ödeneği, yıldan yıla katlanarak artmış ve 2013 yılında 7 Milyar 929 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Sektörler içerisinde 2023 hedefleriyle

Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında ulaşım sistemine damgasını vurmaya hazırlanmaktadır. Tablo 1'de hükümet tarafından yıllara göre demiryolu sektörüne ayrılan ödenek gösterilmektedir.

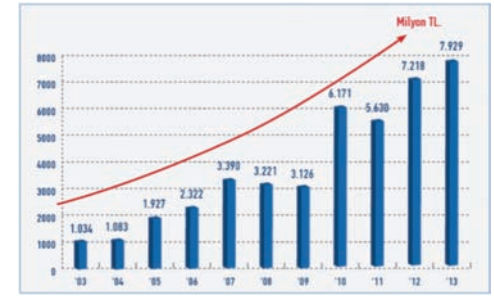
YHD yapım projelerinin yanı sıra hızlı ve konvansiyonel demiryolu yapımları da yoğun bir şekilde devam etmektedir. Bu kapsamda 313 km'lik konvansiyonel demiryolu inşaatı tamamlanmıştır. 790 km'lik konvansiyonel demiryolunun inşaatı devam etmektedir. Hem yük hem de yolcu taşımacılığının yapılacağı 160-200 km/saat'e (hızlı) uygun 4.021 km'lik kesimde II. hat ve yeni demiryolu etüt proje çalışmaları sürdürülmektedir. Şekil 1'de ise yapımı devam eden, tamamlanan, ihale aşamasında olan, projesi tamamlanan ve projesi devam eden hızlı demiryolu ve konvansiyonel demiryolu hatları verilmektedir.

Şekil 3'de de görüldüğü üzere ülkemizde; Osmanlı döneminde 4.136 km, 1923-1950 arası Cumhuriyet'in ilk yıllarında 3.764 km, 1951-2002 yılları arasında 945 km, 2002'den 2010'a kadar ise 1.076 km demiryolu hattı inşa edilmiştir. Bu da; 1923-1950 yılları arasında yıllık ortalama 134 km, 1951-2002 arasında yıllık ortalama 18 km, 2003-2010 yılları arasında yıllık ortalama 135 km anlamına gelmektedir. 2002-2010 döneminde inşa edilen demiryolu hatları; yüksek hızlı demiryolu, hızlı demiryolu ve konvansiyonel demiryolu hatlarını içermektedir. 2012 itibarıyla toplam demiryolu hattı 12 bin km'ye ulaşmış olup hali hazırda 2.047 km'lik demiryolu hattı inşası devam etmekte, bunun önemli kısmını yüksek hızlı demiryolu hatları, çoğunluğunu ise yüksek hızlı demiryolu ve hızlı demiryolu hatları oluşturmaktadır.

Aşağıda Şekil 3'te ülkemizin 2023 demiryolu hedefleri belirtilmiş, planlanan yüksek hızlı demiryolu, hızlı demiryolu ve konvansiyonel demiryolu hatları gösterilmiştir.

Türkiye'nin ulaştırma politikalarında 2023 ve 2035 vizyonları önemli bir yer tutmaktadır. 2023 itibarıyla hükümetin ulaştırmaya ayırdığı payın yüzde 50'lerde olması öngörülmektedir. TRACECA başta olmak üzere birçok uluslararası koridorun merkezinde olan Türkiye; ulaştırma yatırımları için gerçekleştirdiği projeksiyonları, sürdürülebilirlik çerçevesinde gerçekleştirmek durumundadır.

Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



Tablo 1. 2003'ten 2013'e Demiryolu Sektörü Ödenekleri (2013 yılı fiyatları)



Şekil 1. Hızlı Demiryolu Hatları ve Konvansiyonel Hatlarda Mevcut Durum



Şekil 2. Türkiye'de Yıllara Göre Demiryolu Hattı



Şekil 3. Türkiye'nin 2023 Demiryolu Vizyonu



Yeni Başkan Bayraktaroğlu üyeler ile buluştu

Bireysel değil, genel çözümler üretilecek

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği'nin (İSTAB) geçtiğimiz Mayıs ayında göreve başlayan yeni başkanı Ali Bayraktaroğlu, 1. Bölge Tanışma ve Değerlendirme Toplantısında üyeleri ile bir araya geldi.

Hakan Orduhan'dan görevi devralan yeni başkan Ali Bayraktaroğlu, İSTAB üyeleri ile yeni dönem çalışmalarını paylaşarak, plan ve projeler hakkında görüş alışverişinde bulunmak ve sektörün öneri, talep ve şikâyetlerini dinlemek amacıyla bir araya geldi. Törene çok sayıda İSTAB üyesinin yanı sıra toplantı sponsorluğunu üstlenen Ford bayi Gürbaşlar Otomotiv Genel Müdürü Aydın Bahrhan, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Levent Diler, Filo Satış Sorumluları Burak Alkan ve Tuncay Demir katıldı.

Kamu kurum ve kuruluşlarının itibar ettiği güçlü ve donanımlı bir sektör temsilcisi olmak adına çalışacaklarını belirten Bayraktaroğlu, sektörün yaşadığı sorunların ortadan kaldırılması için bireysel değil, genel çözümler üretileceğinin altını çizdi. Eğitime yönelik çalışmalara ağırlık verileceğini ifade eden Bayraktaroğlu, İSTAB üyeleri ve servis çalışanlarının gelişimlerine yönelik eğitim programları düzenleneceğini ve "Trafik Akademisi" projesinin hayata geçmesi için çaba harcayacaklarını belirtti.

Kademeli saat projesinin hayata geçmesi için çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini ifade eden yeni Başkan, uygulamanın İstanbul'un trafik sorununa çözüm olacağını belirtti.

Sunumların ardından üyelerin talep ve şikâyetlerini dinleyen Bayraktaroğlu tüm önerileri de tek tek değerlendirdi ve tüm üyelerin şikâyet veya taleplerinde kendisinin bizzatı olarak konu ile ilgilenileceğinin altını çizdi. ■

Bayraktaroğlu, sponsorluğu üstlenen Ford Bayi Gürbaşlar Otomotiv Genel Müdürü Aydın Bahrhan'a bir teşekkür plaketti sundu.



İstanbul'da araç muayeneleri

Randevuyla yapılacak

TÜVTÜRK'ün İstanbul'da sadece randevu ile araç kabul eden muayene istasyonlarına 16 Haziran'dan itibaren Şile ve Kavaklı Araç Muayene İstasyonları da katılıyor. Bu iki istasyonla birlikte, İstanbul'daki 15 TÜVTÜRK İstasyonu da artık sadece randevu ile hizmet verecek. Bu nedenle TÜVTÜRK yetkilileri, İstanbullu araç sahiplerini, muayene öncesi mutlaka randevu alarak istasyonlara gelmeleri konusunda uyardı.

Böylece muayene taleplerinin hafta ve gün içine eşit şekilde dağılması mümkün oluyor ve bu şekilde araç kullanıcıları istasyonda daha az bekliyor. Randevusuz araç kabulünün yapılmadığı bu sistem, uygulandığı diğer tüm istasyonlarda müşteri memnuniyeti sağlıyor.

Randevu sisteminde, araç kullanıcıları www.tuvturk.com.tr adresinden ücretsiz olarak talep ettikleri gün, saat aralığı için randevularını alabiliyor. ■

ÇEVRE VE EKONOMİ ONUN İŞİ!



CITIBUS CNG

Anadolu Isuzu güvencesiyle üretilen ve doğalgaz ile çalışan Citibus CNG, yakıt ekonomisinde büyük avantajlar sağlar, çevreyi ve doğayı korur. 9,5 metrelik Citibus CNG ile şehir içi toplu taşıma, her açıdan kazanca dönüşür.



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye

ANADOLU
ISUZU

16 - 22 Haziran 2014

Taşıma
Dünyası

Servis Taşımacılığı » 3

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu: Biz de plaka tahdidi istiyoruz

Ali Bayraktaroğlu, uzun yıllar plaka tahdidi karşısında olduklarını, ancak çoğunluğun bu yöndeki taleplerine şerh koyamayacaklarını belirterek, "Biz yıllarca 'plaka tahdidi olmamalı' dedik. Fakat bu durum sektörün genelini ilgilendiriyor ve çoğunluk 'plaka tahdidi olsun' diyor. Biz şimdi çoğunluğun bunu istediği yerde nasıl buna şerh koyabiliriz. Plaka tahdidini artık biz de istiyoruz" dedi.

İlkem Turizm'in sahibi Ali Bayraktaroğlu, 10 Mayıs 2014 tarihinde yapılan genel kurulla 185 delegenin 105'inin oyunu olarak İSTAB Başkanlığı'na seçildi. Ali Bayraktaroğlu, göreve gelişinin tam bir ay sonrasında 9 Haziran Pazartesi günü ilk sektörel röportajını Taşıma Dünyası'na verdi.

■ **Büyükşehir Belediyesiye Ulaşım Daire Başkanlığı'ndan plaka tahditleri talebine yönelik gelen yazılı açıklama-yı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

- Ayakları yere basmayan bir cevap olarak nitelendiriyorum. Birtakım gerekçeler sunulmuş; bir tanesi moda terimle söylesek, gazetenizin manşetinde de okumuştum: 'Kamu yararı yok'. Kamu yararının neye göre, kime göre olmadığı değişebilir. Eğer gerçekten tahdit çok iyi kontrol edilebilirse kamu yararı da, şirketin işletme yararı da oluşur; bu çok net. Cevap içerisinde korsan teşvik edilir, araçlarda azalma yaşanmaz da deniliyor. Bir kere tahdit olduğunda bu hakka sahip olmayan bir taşıtla taşıma yapılamaz. İkincisi, araçlarda azalma yaşanır. Çünkü akışı durduruyorsunuz, sınırlandırıyorsunuz. Şu an önünüzü kesen bir faktör yok. Dolayısıyla belediyenin bu görüşünü siy buluyorum.

■ **Diğer illerde kamu yararı var da, İstanbul'da mı yok diye düşündünüz mü?**

- İstanbul'da böyle bir uygulamaya gerek yok, böyle bir kanaat oluşmadı. Evet, 5216 sayılı Yasa, belediyeye kısıtlama imkanı veriyor. Bu belediyenin yetkisine, insafına bırakılmış, "Biz İstanbul'da plaka tahdidi düşünmüyoruz" diyorlar. Sistem nasıl şekillenir, bundan sonra ne olur bilmiyorum ama tekrar eylem yapılacağını duyuyorum. Ama artık duruşumuzu çok net belirlememiz gerekiyor.

■ **İSTAB, uzun bir süre 'plaka tahdidi olmamalı' dedi şimdi neden plaka tahdidi olsun istiyor?**

- Biz uzun yıllar 'plaka tahdidi olmamalı' dedik, fakat baktık ki, çoğunluk bunu istiyor. Geçen yıl İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen zümre toplantısında artık biz de istediğimizi açıkladık. Bunu söylememizin nedeni şu: '50 bin araç, 50 bin araç' deniyor. Şirketlerdeki araç sayısı malum; dolayısıyla, sektörün genelini ilgilendiren bir durum bu artık. 'Çoğunluk plaka tahdidi olsun' diyor. Çoğunluğun bunu istediği yerde, buna nasıl şerh koyabiliriz. Artık bu konuda hemfikiriz. Belediye bu görüşümüzü ifade ettik. Sözlü olarak, 'bize göre, olmamalı, İstanbul bunu kaldırmaz' dediler. Biz de dedik ki, 'Lütfen bize resmi bir yazı ile anlatın bunu'. Diğer dernekler ve İSTAB olarak yazılarımız gitti. Cevap hepimizin malumu.

■ **Plaka tahdidi rant yaratır eleştirileri için neler söylersiniz?**

- Plaka tahdidinin rant getirmesi bence göreceli bir durum. Plaka tahdidi bana rant getirebilir, diğeri için emeklilik ikramiyesi olabilir. Bu gerçekten göreceli. Sektördeki bir



arkadaşım kendi arabası ile bunu çok değerli görebiliyor. Bir şirketin 200 aracı var o farklı bir şey söyleyebiliyor. Ben şirketimle plaka tahdidinin uygulandığı illerde de iş yaptığım için oralarda neler döndüğünü biliyorum. Tahdit olan illerde de şirketler yaşıyor. Yarın 'İstanbul'da tahdit olacak' deseler ve olsa şirketler planlamasını ona göre yapar. Küçülürse, küçülür. Bu, düne kadar şirketlerle şahıslar arasında geçen bir savaş gibiydi. İTO bunu istemiyordu, İSTAB bunu istemiyordu. Şirketler bu isteği tutuyorlardı. Artık iş değişti. Artık hepimiz istiyoruz, hep birlikte savunuyoruz. Bakalım ne olacak?

■ **Belediyenin verdiği bu cevap plaka tahdidi isteklerini sonlandırır mı? İSTAB eylemlerde nasıl yer alacak?**

- Bu cevap ile reaksiyon duracak mı, hayır durmayacak. Kesinlikle devam edecek. İSTAB eylem yapıp, yollara düşemez; 'ben taşıyıyorum, kontak kapattım' deme lüksü olmayabilir. Ama bundan sonra yapılacak eylemlerde tarafını belli eder. İstanbul Ticaret Odası bu tür eylemlerin belki göbeğinde olmayabilir ama tarafını belli eder.

■ **Firmaların bireysel servisiye eylemlere katılmaması için baskı uyguladığı ifade edildi. Firmalar bu tür eylemlere neden engel olmak istiyor?**

- Neden oluyor biliyor musunuz, çünkü firmalar esnaf tarafından ötekileştirilmiş durumda. Hep firmalar şöyle: kan emiciler, şöyler, böyleler... Ashında bir masada müşterek çıkarlarımızı konuşabilirsek hiç böyle şeyler olmaz. Ben eyleme bütün araçlarımızı gönderebilirim. Bunda bir sorun yok. Çünkü demokratik bir hak aramadır. Yolları kapamadan, kavga dövüş olmadan bunların hepsi yapılabilir. Kimse doğru anlatılmadı. Firmalar da doğru anlamadı. Ben de duydum, giderseniz işinizden olursunuz uyarılarının yapıldığı, mesajlarının geldiğini. Her şey konuşularak çözülebilir. Aynın geminin içindeyiz. Eğer fırtına



Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül ve Genel Müdür Cem Aşık, Ali Bayraktaroğlu'nu yeni görevinde tebrik ettiler.

çıkacaksa biz de aynı oranda sallanacağız.

■ **Tahdit bazı firmalar için tehdit olarak algılanıyor. Bireysel araç sahipleri, sözleşme yaparken daha mı güçlü olacak?**

- Evet doğru. Böyle bir tahdit uygulanırsa arkadaşların eli güçlenebilir, taşıt sahibi daha iyi şartlarda çalışabilir. Ankara'da İzmir'de görüyoruz. Firmalar kurumdan hak ettiği paraları alabilecek. Çünkü inanılmaz bir rekabet var. Firma gidiyor kuruma, 10 lira üç ay vadeli şu şu şartlarda taşırm diyor. Bunu diyemeyecek artık. Firma nitelikli para kazanabileceği için nitelikli dönüş yapabilecek. Bundan sorun yok. Bu anlaşılabilir daha kolay olacak. Bence firmaların da yaşayabileceği soluk alabileceği şartlar oluşabilir. Baktığınızda Ankara'da 500 bin lira, burnumuzun dibinde Gebze'de düne kadar 10, 20 bin plaka alınırken bugün 120 bin TL. Gebze'de gerçekten para kazanılıyor. Firmalar olması gerekenden daha fazla para ödüyorlar ama kurumlardan da bu paraları alabiliyorlar.

■ **İSTAB ve İSAROD arasında hep bir mesafe vardı. Bireysel servisçilerin firmalara yönelik eleştirileri, araç sahiplerinin sömürüldüğüne yönelik şikayetleri hep oluyor. Bundan sonra bu tür şikayetlerin önlenmesine yönelik bir araya gelmeniz söz konusu olabilir mi?**

- Neden bir araya gelmeyelim. Belediyedeki toplantılarda zaten bir araya geliyoruz. Çok net düşüncemi söyleyeyim. İSAROD ile her konuda, her mekanda her şekilde masaya oturabilir, her konuda sektörü tartışabilirim. Yeter ki çıkan karar sektörün lehine olsun. Çünkü bu geminin içinde hepimiz varız. 50 bin araba Nuh'un gemisi gibi işliyor. Her çevreden adam var geminin içinde. Çok büyük şirketler var, kaptan köşkünde oturanlar var. Belki o kaptanın yardımcıları var, ama makine dairesinde olanlar da var. Dolayısıyla bu gemiyi hep beraber yürüteceğiz. Sektörün lehine oluşabilecek her zeminde İSTAB masada olur, İSAROD'la da, eylem yapan diğer servisçi arkadaşlar ile de İTO ile de olur.

Servisçinin sömürüldüğüne yönelik şikayetler hep vardı. Eğer böyle devam ederse bu şikayetler yine olacak. Zaman zaman bireysel servisçi arkadaşlardan -akaryakıt, gömlek, kravat dayatması, yüzde 80, 70, yüzde 50 komisyon kesiliyor, bunları hep duyuyoruz. Şirket ve esnaf olarak et ve kemik gibiyiz. Şirketler olmasa maalesef esnaf olmayacak. Esnaf olmasa şirketler zaten olamayacak. Birlikte yaşamayı, birlikte iş yapmayı öğrenmemiz gerekiyor. Birçok ilde

tahdit var. Firmalar da para kazanıyor, diğeri de kazanıyor. İSAROD'un aynı masada oturup bunu üyelerine anlatması sağlanabilir. Yaklaşık bir buçuk aydır alt komisyon çalışması içindeyiz. İSAROD, İSTAB, İTO ve çeşitli dernekler ve belediye var masada. İstanbul'da servis taşımacılığı işini biraz daha nitelikli hale getirebilmek için, esnaf arkadaşımızın problemlerini çözmek adına esnaf ağırlıklı bir yönerge hazırlığı yapılıyor. Esnaf tarafının biraz daha rahatlayacağını düşünüyorum. Tabii, bu demek değildir ki, esnafın plaka tahdidi beklentisi bitecek. Esnafın 20 yıldır böyle bir beklentisi var. Bu her daim devam edecek. Sömürü deniliyor ama burada sömürü yok. Yeterli şartları oluşturmama var belki, olması gerektiğinden daha az geri dönüş var ama sömürünün sözlük anlamı başka bir şey.

■ **İSTAB'ın yeni yönetimi olarak bundan sonraki hedefleriniz neler?**

- Hedeflerimiz çok. Bir ay oldu biz göreve geleli. Bu bir aylık süre içerisinde bir sürü iş yaptık. İstanbul'u 5'e böldük, beş bölgeye ayırdık. Bu hafta birinci bölge toplantımızı yapıyoruz. Yaklaşık 90 İSTAB üyesi firma katılıyor. Ekip arkadaşlarımızla İSTAB'a İSTAB'ı anlatıyoruz, İSTAB'ı tanıtıyoruz. Çok iyi tanıdıklarını düşünmüyorum, eleştiriler geldiğinde bunu İSTAB'ı tanımadıkları için yaptıklarını düşünüyorum. Tek tek temas etmeyi düşünüyorum, aynen söz verdiğim gibi.

■ **Üyelerinizin İSTAB'ı iyi tanımadığı algısına mı kapıldınız?**

- Evet, aynen öyle, İSTAB'ı tanımadıkları algısına kapıldım. İSTAB'ı tanıtmak istiyorum. Yönetim Kurulunu tanısinlar. Bugüne kadar ne yapmaya çalıştığını, bundan sonra ne yapacağını ve İSTAB'ın hedeflerini öğrensinler. İki yılığına seçildik. Tavsiyelerini, İSTAB'la ilgili düşüncelerini alacağız sonra. Birinci bölgeden başladık, yıl içinde beş bölgeyi dolaşacağız. Herkese temas edeceğiz.

İSTAB bu bir ay içinde çok spesifik kararlar aldı. Katılımcı sektör için elini taşın altına sokan, gerçekten bu masa etrafında birçok şeyin sektör adına konuşulduğu bir ortam yaratmaya çalışıyoruz. Bunu yarattığımızda bütün üyelerimize degebileceğimiz iletişim sağlayabileceğimiz günler gelecek. İyi olacak diye düşünüyoruz.

İSTAB seçimleri iki yıl sonra yapılacak. Bu iki içerisinde 313 kişi bir gövde olarak hareket edebileceğimiz ve sektörü bir yere getirebilecek bir İSTAB hayal ediyorum. Demokrasilerde farklı sesler de vardır, ama ortak ana düşünce, ana tema aynıdır. Biz şeklen değil kalben üyelik istiyoruz. Geçen iki yılda 60 üye katılmış aramızda, biz bu sayıyı geçmek için çalışacağız... ■

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun sektöre yönelik verdiği mesajların geniş metnini www.tasimadunyasi.com internet adresimizden okuyabilirsiniz...



Başkan Ali Bayraktaroğlu ile Yayın Yönetmenimiz Erkan Yılmaz görüştü.

Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı:

Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mercedes-Benz Türk bayilerine gelin, onu yakından tanıyın.

%0,89 faiz* avantajıyla

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler

*%0,89 faiz oranı, aracın Mercedes-Benz yıldız kaskolu olması ve + Paket alınması durumunda geçerlidir.

Bir Daimler markası

SPRINTER

Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244
www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

4 » Gündem



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Senin sigortan var mı?

Dünya eğitim haritasının üzerine; kalkınmışlık ve insan hakları haritasını koyuyorum, örtüşüyorlar. İstikrarsızlık, büyüme ve petrol-doğalgaz haritaları da ayrıca örtüşüyor. "İnsan haklarına saygı, istikrarsızlığın panzehiridir" diyor, ABD Başkanı.

Ama çevre haritası tek, tüm haritalarla örtüşmesi şart, ama hiç örtüşmüyor. 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde 1 milyar zengin dünya gelirinden yüzde 74; 1 milyar fakirin de yüzde 1,2 aldığı açıklandı: Gelir farkı 62 kat. Çevreyi korumaya ne zaman sıra gelir. Sigortası bile yok.

Tıkanık Avrupa'yı açmak için Avrupa Merkez Bankası (AMB) Avrupa'nın bankalarına nihayet dedi ki: "Bende yatan paralarınıza faiz vermeyi dururdum. Her yıl yüzde 0,1 de masraf keseceğim. Bu paraları alın, kredi olarak verin. 4 yılda da 400 milyar avro daha vereceğim."

Oralarda büyüme yüzde 1,2 olacaktı; ancak sadece yüzde 1 seviyesinde. Mevcut enflasyonu 10 katına çıkarma hedefinde umutsuzluk var: Yüzde 2 istiyor halen yüzde 0,2. Kararları oybirliği ile almışlardı, ama Almanya şimdi itiraz ediyor. Avrupa dikkatli açılıyor. Sigortası yok ki bunun.

Hatırlarsınız bir internet lirası konuşmştuk: Bitcoin. Çıktığı yıl 1 dolar iken bu yıl 1.200 dolar oldu. Türkiye'den bir holding bunun şirketinden milyon dolarlık hisse bile aldı. Bütün parasal aracılıkları bitirecek bir unsur bu internet lirası: Sigortaya bile gerek duymuyor. Tabii, bankacılığın başına bela gibi duruyor.

Kendimize bakarsak; otomotiv ihracatımız, ara malı üretimimiz, yatırım mali üretimimiz ülke büyümesinden hızlı artıyor... Bankacılığın kân yüzde 16 azalmış, yani sanayinin yükü azalmış, sigortacılığın büyümesi yüzde 25'e yakinen yabancı sabit yatırım geçen yıla göre yüzde 50 arttı.

Faiz de, dengeli oranlarda düşünce; yatırımlar ve bağlı olarak üretim, istihdam, gelir artacak. Yüksek kur ihracat gelirini yüksek tutacak, ithalatı kısacak ve yerli ikame üretimi teşvik edecek. Turizm yüksek kurdan yararlanacak, turist sayısı ve turizm geliri artmaya devam edecek.

Gelişmiş ülkelerin parasal genişlemeye devam ettiklerini hatırla tutarak, enflasyonlarını yükseltinceye kadar bizde gidişat "düşük faiz-yüksek kur" olacak galiba.

Bir düzeltme haberi de sigortacıardan geliyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) dönem toplantısını yaptı. Tazminatların sigortacıları tahrik edeceğini geçen aylarda tahmin etmişlik -trafik sigortasında 240 bin TL tazminattan sadece 100 bin TL'nin mağdura ulaştığını anlatırken- hatırlarsınız.

Şimdi, aracı maliyetlerini, sakatlık ve ölüm tazminatlarının standart tanımlarını, trafik sigortasında da kaskodaki gibi mağdurun kendi sigortasından tazminat almasını sağlayacaklarını duyurdular. Küçük şehir plakaları ile ucuza sigorta yaptırıp büyük şehirlerde çalışmanın da yanısı düzeltiliyor. Süreci doğruluyor, pazar daha da kolayca genişleyecek, trafik sigortasız araç kalmayacak.

TÜSİAD Başkanı'nın kendi şirketindeki işçi-işveren konusu nedeni ile istifia etmesi geleceğin değiştiğinin ilk işareti... Bu ilk istifadan sonra TÜSİAD'ın kalkınmacı yönü artacak ve belirlenilecek. ■

Tasıma Dünyası

Yeşilyurt Turizm'e Turismo 15

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Yeşilyurt Turizm, filosuna 1 adet Turismo daha kattı. Firmanın filosunda tamamı özmal 12 araç bulunuyor. Yeşilyurt Turizm, 2015'te 4 adet, 2016'da 4 adet olmak üzere 8 araçlık bir yatırım yapmayı hedefliyor.

Araç, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Selim Saral tarafından Yeşilyurt Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hızır Yeşilyurt'a teslim edildi. Törene Murat Yeşilyurt, Bülent Yeşilyurt, Mustafa Yeşilyurt, Emin Yeşilyurt, Musa Yeşilyurt, Berkan Yeşilyurt, Davut Yeşilyurt, Erdal Yeşilyurt, Serdal Yeşilyurt, Aydın Yeşilyurt katıldı.

Yurtiçi ve Balkan ülkelerine hizmet

1997 yılında Yeşilyurt Turizm adıyla turizm taşımacılığı alanında faaliyete başladıklarını belirten Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yeşilyurt, "Babamız Hızır Yeşilyurt, 1960'lı yıllardan itibaren taşımacılık alanında hizmet veriyor. 1997 yılında ise Yeşilyurt Turizm adıyla hem yurtiçi hem de yurtdışına yönelik faaliyet göstermeye başladık. Pazartesi gününden itibaren Balkan ülkelerine yönelik 12 günlük turlarımız başlıyor. Bu



yılın ilk beş ayındaki turizm hareketliliğinden memnunuz. Yaz sezonu ile birlikte hareketliliğin daha artmasını bekliyoruz. Bizim kaliteli hizmet anlayışımız müşterilerimiz ve acenteler tarafından da takdir ediliyor. İş disiplininiz, güler yüzlü hizmetimizle hedeflerimizi büyütüyoruz" dedi.

Tourismo tercihi

Filolarının tamamının Turismo olduğunu belirten Murat Yeşilyurt, bu tercih için, "Tourismo, ilk alım maliyeti açısından turizm taşımacısı için uygun bir araç. Ayrıca yakıt tüketiminin düşüklüğü bizi mutlu ediyor. Turismo'nun

ikinci el değerinin yüksekliği de tercihimizde önemli bir etken. Aracı satmak istediğinizde bu, çok hızlı gerçekleşebiliyor. İşletim sürecinde masrafsız bir araç olması açısından da memnunuz. Müşterilerimiz de araç taleplerini iletirken Mercedes Turismo istiyor. Bütün bu etkenler tercihimizi belirliyor" dedi.

Yeni yatırım planları

Murat Yeşilyurt, yeni otobüs yatırımlarına devam edeceklerini de vurgulayarak, "2015 yılında 4 adet, 2016 yılında yine 4 adet otobüs yatırımı yapmayı planladık" dedi. ■

Metro Turizm'den yol arkadaşı

İndirimli tablet

Metro Turizm yolcularının ulaşımında rahatlık ve konfor sağlarken teknoloji hayranlarını sevindirecek bir kampanya imza attı. Metro Turizm, hızla gelişen teknoloji ile hayatımızın vazgeçilmezleri arasında yer alan kampanyalı tabletleri ile seyahatte sizi teknolojiyle birleştiriyor.

Metro Turizm ve Reeder ortaklığı ile gerçekleşen kampanya kapsamında; Metro Turizm'den bilet alan yolcular, biletlerinde yer alan referans numarasıyla www.metroturizm.com.tr sitesinden kampanya kodunu alıyordlar. Yolcular aldıkları kampanya koduyla beraber www.reeder.com.tr adresinden Metro Turizm yolcularına özel kampanya dahilinde normal satış fiyatı 289 TL olan Reeder Tableti 100 TL indirimle sadece 189 TL'ye alma şansından yararlanıyor. ■

Paris'te sürdürülebilir taşımacılık için Hibritli ve CNG'li



Paris'in toplu taşımacılığında Iveco Bus'ın hibritli ve CNG'li (doğalgaz) otobüsleri kullanılacak. Paris şehriçi ulaşımında kullanılmak üzere 12 metrelilik otobüslerden oluşan toplam 2 bin adetlik dört ihale açtı. İhalelerin ikisini Iveco Bus kazandı.

Son yıllarda başta Avrupa kentlerinde olmak üzere dünyanın birçok şehrinde kentsel kirliliğin azaltılması için toplu taşımacılıkta hibritli ve CNG'li otobüslerin kullanımı artıyor. CNH Endüstriyel şirketinin bir parçası olan Iveco Bus'ın Avrupa'nın genelinde dolaşan yaklaşık 5 bin adet otobüsü bulunuyor. Avrupa'nın en çok tercih ettiği CNG'li otobüs markası konumunda bulunan Iveco Bus, kullandığı Cursor 8 CNG motorları, Euro 6 standartlarının altında karbon salınımı yaptığı için daha fazla tercih ediliyor. ■

"Ticari Araç Şanzımanı" kategorisinde

ZF, onuncu kez ilk sırada

ZF, ETM yayınevinin "2014 Yılı'nın en iyi Ticari Araçları ve Markaları" konulu okuyucu anketinde çifte başarısını tekrarladi. ZF, ticari araç şanzımanları kategorisinde onuncu kez liderliğini ilan etti. Retarder kategorisinde de okuyucular ZF Intarder'ı birinciliğe layık gördü. Okuyucular üreticilerin yeni ürünlerini güvenilirlik ve ekonomiklik açısından da değerlendirdiler.

En iyi markalar anketinin 10 yıl önce tanıtılmasından itibaren ZF ürünleri, otobüs ve kamyonlarda kullanılan AS Tronic ile ve şehir içi otobüslerinde kullanılan 6 vitesli otomatik şanzımanları ile her zaman podyumunda ilk sırada yerini aldı.

16 - 22 Haziran 2014



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Çivi çiviye söker mi, zor oyunu bozar mı?

Yaşananlara baktığımızda durumumuzun hiç de iyi olmadığını söylemek hata olmaz, değil mi? Hemen bütün şehirlerin merkezi bölgelerinde gaz bombasından kurtulmak mümkün değil. Doğrudan size atılmasa da dağ ta, ova bayır dumanı büründüğünden yaşlı genç, kadın erkek herkes etkileniyor. Bir de orantısız kullanılırsa cam çerçeve kapatmak bile kar etmiyor.

Yurtiçi de böyle... ya yurtdışında? Her tarafta aynı sıkıntı yaşanıyor az veya çok. Hele Güneyde, komşu ülkelerle yaşananlar... Her akli başında insanın kabul edemeyeceği, tepki göstereceği, canının yandığı durumlar var. Savaş, adli adınca savaş yaşanıyor. Tabii, bizim için kolay, televizyon ekranlarından izliyoruz. O aileler, çocuklar, kadınlar, yaşlı genç, çalışan çalışmayan insanlar... nasıl da büyük zorluklar yaşıyorlar. Bir de üstüne üstlük mülteci oluyorlar. Evlerini kap kacaklarını bırakıp düşüyorlar yollara. Ne gidecek bir menzilleri var, ne başlarını sokabilecekleri bir çatı aldı...

Bir de son günlerde yaşananlar var. Musul'da rehin tutulan konsolosluğumuz çalışanları. Belki bir şey çıkmayacak, Türkiye ile didişmeye gelmez, bilirler bizi ama ne olacak kaygısı, ıleriyi görememenin korkusu... Zor vesselam.

Ben farklı bir konuya değineceğim. Geçen gün Bulgaristan'a geçiyorduk... Gümrük sahasında bir otobüs, içi yolcu dolu. Tanıdığım bir şoför arkadaş... Beni görünce, gözleri ıldıadı. Durumunu anlattı. Bir arkadaş katıttı yanlarına sınırı geçebildiler.

29.12.2006 tarihinde çıkan bir genelgeyle, "[B2] yetki belgesinde kayıtlı araçlar ile yapılan uluslararası taşımalarda aracın koltuk kapasitesinin yüzde 50'sinin dolu olması şarttır. Mekik seferlerindeki son gidiş seferi hariç olmak üzere, doluluk oranı en az yüzde 50 olmayan araçların yurtdışına çıkışlarına izin verilmez." kararı çıkmış. Bakan Binali Yıldırım'ın imzaladığı bu genelge uyarınca yolcular kalakalmış gümrük sahasında. Kiminin işi var kiminin bağlantısı, kimi okula, kimi hasta ziyaretine gidiyor, kimi de Türkiye'de para harcemiş, bize döviz kazandırmış, geri dönüyor. Peki, haktan reva mıdır bu uygulama.

Karayolu yolcu taşımacılığında bilinen bir gerçektir: Birçok dönemde seferler karşılıklı yapılsa bile doluluk tek yönlü olur. Şimdi yaz sezonu, oradan insanlar ülkemize gezmeye, tatile geliyor. Şimdi gidişler boş, gelişler dolu. Sezon sonunda gidişler dolu olacak, gelişler boş. Bu soruna bir çare bulunmazsa otobüste mağdur olan yolcu bir daha gelmez. Yunanistan ve Bulgaristan yakın oldukları için karayolu tercih ediliyor, tabii, ekonomik de oluyor.

Yeni UDH Bakanımızın kendisini gösterme vaktidir. ■



Avia Ashok Leyland Türkiye'ye yönelik otobüs projesi

Türkiye'deki özellikle otoobüs ihracat rakamlarının geçmiş dönemlere göre hızlı artış göstermesi, artan iç talep ve bazı üreticilerin üretim merkezlerinin Türkiye'de konumlandırılmasına önem vermesi neticesinde Avia Ashok Leyland firması mevcut otobüs modellerinin Türkiye pazarına uyarlanması için çalışmalarını hızlandırdı.

Avia Türkiye distribütörü, "Türkiye'de özellikle otobüse yönelik iç talepte ve ihracatta bir artışın olması bu kategori için gelecek vaat eden unsurlardır. Bu bağlamda üretici firmamızın bizlerin de desteği ve işbirliği ile böyle bir proje için çalışmalarını hızlandırması bizler için oldukça sevindirici bir sonuçtur. Türkiye otobüs ihracatındaki artış bizleri yeni otobüs modellerimizin Türkiye'de üretiminin yapılması konusunda teşvik ediyor" şeklinde açıklama yaptı. ■



ZF Friedrichshafen AG otobüs şanzıman ve aks birimi CEO'su Andreas Moser, ZF'nin süregelen bu başarısından son derece mutlu ve gururlu olduklarını bildirerek, "Araç üreticileri, filo müşterileri ve sürücülerin, ürünlerimize olan ilgisi, her zaman için araştırma geliştirme ve üretim konularına öncelik veriyor olmamız, doğru bir strateji sürdürdüğümüzü kanıtlamıştır" dedi. ■

Hoşgeldiniz Mesajı

Multi Dokunmatik

FM Radyo

TS 16949 Sertifikalı

Cloud Hizmetleri

Okuma Işığı

İkram Menüsü ve E-Alışverişi

Bize ulaşın: satis@asteknoloji.com

SON 30 GÜN GERİYE SAYIM BAŞLADI !

Değişim Kampanyasında 10" HD Plus 46 Koltuk

10.000 \$ +KDV

Not: Değişim Funtoro 7"inc dokumatik araçlar için geçerlidir.

BU FIRSAT KAÇMAZ !

KAMPANYAMIZ STOKLARLA SINIRLIDIR !

Kanal Sayısı Yükseltme Tv Farkı : 500 \$

Anons Monitörü Sipariş Menüsü : 250 \$

Alt Yapı 1 Yıl Garanti : 750 \$

as TEKNOLOJİ BİLİŞİM LTD.ŞTİ

FUNTORO™ MSI Corporation

TEMSA ilk beş ayda 989 otobüs sattı, yüzde 36 pazar payına ulaştı

2013'ün ilk beş ayına göre yüzde 26 daralan otobüs pazarında Temsa büyük bir başarıya imza attı. Mayıs sonu itibarıyla satılan toplam otobüs sayısı 2753 oldu. Temsa bu satışların 989 adedini gerçekleştirerek, yüzde 36 pazar payı elde ederek lider oldu.

Temsa, 2014 yılının ilk beş ayına yönelik değerlendirme toplantısı düzenledi. 12 Haziran Perşembe günü İstanbul'da gerçekleştirilen toplantıya Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticileri Baybars Dağ, Volkan Tolunay, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan katıldı.

209 Safir satıldı

989 adet otobüs satışı ile ilk beş ay sonunda lider konuma geldiklerini belirten Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Mayıs sonu itibarıyla toplam otobüs pazarında payımız yüzde 36'ya ulaştı. Coach pazarı olarak adlandırdığımız şehirlerarası ve turizm alanında ilk beş ayda otobüs satışı 604 oldu. Safir, bulunduğu RHD segmentinde 209 adetlik satış ile yüzde 50 pazar seviyesine ulaştı. Şehirlerarasında payımız ise yüzde 35 oldu" dedi.

160 Avenue satışı

Şehir içi otobüs pazarı ile ilgili bilgiler de veren Murat Anıl, şunları söyledi: "Şehir içi otobüste beklemediğimiz ölçüde bir pazar seviyesi gerçekleşiyor. Bu yıl yerel seçimlerin yapılması otobüs yatırımlarını etkiledi. Mayıs ayı itibarıyla kentiçinde toplam 431 araç satışı oldu. Bu süreçte 160 adet Avenue satışı yaptık. Şehir içi pazarın yüzde 89'unu oluşturan LF segmentinde payımız yüzde 42, tüm şehir içinde ise yüzde 37 oldu. Bazı illerin büyükşehir statüsüne kavuşması ve bu illerde yapılacak tüm ilçe taşımaların belediyelerin sorumluluğuna geçmesi ile kentiçinde önümüzdeki dönemde çok ciddi otobüs yatırımları olacağını düşünüyoruz.

İstanbul Otobüs AŞ filosunda 342 Avenue

Pazarda doğalgazlı otobüse yönelik yoğun bir talep olduğunu da gözlemliyoruz. CNG'li Avenue aracımızın 110 adedi İstanbul Otobüs AŞ'nin filosunda yerini aldı. Şu anda



Murat Anıl

İstanbul Otobüs AŞ'nin 1090 adetlik filosunda hizmet veren Avenue sayısı 342'ye ulaşmış durumda. İstanbul Otobüs AŞ'nin filosunda birinci sırada yer almak bizi mutlu ediyor. Ayrıca İzmir'de 300 Avenue aracımız hizmet veriyor. Malatya'nın da tercihi Avenue oldu. Önümüzdeki dönemde yapılacak ihalelerde Avenue sayısının daha da artacağına inanıyoruz. Öte yandan Avenue körüklü aracımız da pazara sunulmuştu. Yeni büyükşehirler ile körüklü aracımızın da teslimatlarına başlayacağımızı düşünüyoruz."

614 Prestij satışı

Midibüs pazarında liderliği daha yüksek bir seviyede yaşadıklarını ifade eden Murat Anıl, "Mayıs sonu itibarıyla 614 adetlik Prestij Super Deluxe satışına ulaştık. Bu pazarda toplam satış adeti 1718 adet oldu. Midibüs pazarının yüzde 73 ünü Prestij SD'nin de bulunduğu 27 kişilik segment oluşturdu. Prestij SD kendi segmentinde yüzde 49 mertebesinde, tüm midibüs segmentinde ise 6 adetlik MD9 LE ile birlikte yüzde 36 pazar payı elde etti. Prestij ciddi miktarda satılmaya başladı. Bunu sürdürmek mümkün mü bakacağız. Önümüzdeki senelerde pozisyonumuzu korumak istiyoruz. 27'lik segmentte üç üreticinin de pazar payları aslında genelde birbirine yakın. Firmaların istahına göre bir miktar daha bir marka öne

çıkabiliyor" diye konuştu.

İyi planlama yapmanın keyfini yaşıyoruz

Bu yıla yönelik satışları ve pazarın nereye gidebileceğini iş ortakları ile iyi bir projeksiyon oluşturarak, en baştan belirlediklerini ifade eden Murat Anıl, "Kapasite kullanım oranına baktığımız zaman en ekonomik maliyetlere göre işimizi programladık. Bu güne kadar da doğru bir yolda olduğumuzu gördük. Ürünlerimizin hem toptan hem perakendeye inme hızı bizi fevkalade memnun etti. Burada pazar kondisyonları rakiplerimizin stok yönetimi, piyasanın bunlara vereceği cevaplar bizi sene sonunda nerelerde kapatacağımız konusunda yönlendirecek. Bizi rahatsız edecek stok taşımıyoruz. Biz taşımadığımız gibi bayilerimiz de taşıyor. Üretilen araçların perakendeye inmesi çok önemli. İkinci el stoğunuz kabul edilebilenden biraz daha fazla noktalarda olursa, bu ciddi bir takım sıkıntılara yol açar. Temsa olarak bugün bunu iyi yönetmenin keyfini sizlerle paylaşıyoruz" dedi.

Başarının etkenleri

Murat Anıl, pazarda elde ettikleri başarının etkenleri şu şekilde sıraladı: "Filo yönetiminde ve insan ilişkilerinde biraz daha ön plana çıkmanın

başarımızı etkilediğini düşünüyorum. Umarım kalıcı oluruz. Bu sektör çok dinamik, ilgi ve alakayı seven bir sektör. Pazarın ihtiyaçlarına en uygun kalitede araçları üretmemiz, taşımacının artan maliyetler karşısında araçlardan beklediği ekonomikliği en iyi şekilde sunuyor olmamız ve satış sonrası hizmetlerde müşterinin aradığı, beklediği yakın ilgiyi, hızı ve kaliteyi sunuyor olmamız başarımızda önemli etkenler oldu. Bu noktada hem satış aşamasında hem satış sonrası hizmetlerde bayilerimiz ve yetkili servislerimize gösterdikleri özen ve çalışmalar içinde teşekkür ediyoruz. Temsa'nın bu başarısında onların emekleri çok büyük."

Son 3 yılda 1000 Safir yola çıktı Murat Anıl, şehirlerarası firmaların artık otobüs yatırımında tercihlerinin ve beklentilerinin değiştiğine, bu beklentilere ve ihtiyaçlara en uygun aracın Safir olmaya başladığına dikkat çekerek, "2010 yılından beri 1000 Safir yollarda dolaşıyor. 1000'lik adetlere ulaştığımızda ürünün ikinci eli kendiliğinden oluşuyor. Safir ikinci elde de tercih edilen bir otobüs haline geldi. Üstelik bunu ikinci ele yönelik bir faaliyet yapmadan başardık. 2+1 VIP segmentinde Safir aracımız bu tür bir ürüne yatırım yapmak isteyen firmanın öncelikli tercihi haline geldi. Bu segmentte açık ara önde gidiyoruz" dedi.

2014 sonunda pazar

Murat Anıl, yılın geri kalanına yönelik şu değerlendirmelerde

bulundu: "Şehirlerarasının 850-900 adetler seviyesinde olacağını düşünüyoruz. Pazar yıllardır 1000'li rakamlarda ilerliyor. Bana göre bu yıl 1000'i yakalamak zor. Pazarın büyümesi veya 1000'li adetlerde devam etmesi ulusal firmaların yeni noktalara hat açmaları ile alakalı. Gelecek yıl hızlı trenin de etkisiyle yüzde 20 daralma daha olabilir. Ancak hızlı trenin son noktasının Pendik olması müşteri açısından nasıl bir tercih getirecek, bunu göreceğiz."

Kentiçinde yeni büyükşehir statüsüne kavuşan illerle birlikte önümüzdeki yıllarda önemli bir hareketlilik bekliyoruz. Bu kentlerde öncelikle ulaşım standartının belirlenmesi gerekiyor. Kentiçinde oluşacak talebe çok kaliteli ürünlerle hazırız. Körüklü otobüs için de kamunun ihaleleri açmasını bekliyoruz.

Engelli düzenlemesinin üzerinde çalışılması gerekiyor

Murat Anıl, engelli yasasının üzerinde tekrar bir çalışma yapılmasının önemine dikkat çekti: Engelli Yasası ile ilgili Ankara'da bazı görüşmeler yapıldı. Üzerinde çalışılması gerekliliği konusunda uzlaşıldı. 640 bin adet aracın tadil edilmesinin mümkün olmadığı görüldü. Tabiki engelli insanların da seyahat özgürlüğünün sağlanması önemli. Biz hazırlıklarımızı tamamlamaya çalışıyoruz ama bu düzenlemenin biraz üzerinde çalışılması gerektiğini düşünüyoruz. ■





SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...







www.temsa.com.tr



6 » Gündem

Tasima
Dunyasi

16 - 22 Haziran 2014

TopUsed Roadshow'a katılanlara

MAN, 15.000 Euro değerinde çek veriyor

MAN, kurumsal kalite ve güven anlayışı kapsamında "ikinci el" otobüslere yönelik gerçekleştirdiği TopUsed Roadshow'larda sürpriz yaptı. MAN, 30 Haziran'a kadar devam edecek Roadshow kampanyasında otobüs alan herkese 15.000 Euro değerinde servis çeki verecek.

MAN TopUsed Roadshow, Türkiye'de de büyük ilgi görüyor. MAN, 9 Haziran'da başlayan ve 30 Haziran'a kadar sürecek Roadshow'da bir de sürpriz açıkladı. MAN, Roadshow kampanyasında ikinci el otobüs alan müşterilerine 15.000 Euro tutarında servis çeki dağıtacak. Çekler, 15 Temmuz tarihine kadar TopUsed kampanyası dahilindeki araçları satın alacaklar tarafından tüm MAN yetkili servislerinde kullanılabilir. Çek fatura tarihinden itibaren 18 ay süreyle sadece kampanya kapsamında satın alınan araçlar için kullanılabilir.

Sıfır lastiklerle teslim edilecek

Çek sahibi, KDV dahil 15.000 Euro'luk tutarı bir defada ya da parça parça kullanabilecek. Çekler her türlü hizmet (bakım, onarım, boyalı, kaporta) ve yedek parça alımı için kullanılabilir. MAN, kampanyaya katılanlara ikinci sürprizi de lastiklerde yapıyor. Kampanya dahilinde satışa çıkarılan tüm araçlar sıfır



lastiklerle teslim edilecek.

MAN Finans'tan 48 aya kadar vade imkanı

MAN Truck&Bus AG, tüm dünyada TopUsed merkezlerinde düzenlediği Roadshow'larla yüksek kalitede ikinci el araçları yatırımcısı ile buluşturuyor. Aynı uluslararası kalite anlayışını Türkiye'de de MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'ye bağlı olarak ikinci el araç sektörüne sunan MAN TopUsed üstleniyor. Kampanya kapsamında araç alacak yatırımcılara MAN Finans 48 aya kadar vade imkanı da sunuyor.

Isparta, Antalya, Mersin, Hatay, Elbistan, Keşan, Çanakkale, Balıkesir, Bursa, Yalova, İnegöl ve Ankara'da düzenlenen MAN TopUsed Roadshow 14.00-18.00 saatleri arasında düzenlenen etkinlikte, bakımları yapılmış ikinci el otobüsler görücüye çıkıyor. Detaylı bilgiye www.man-topused.com.tr ve mantopused.sahibinden.com adreslerinden ulaşılabilir. ■

Sezon umutlarla başladı



Karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü uzun süredir beklediği hareketliliğe kavuşuyor.

Okulların tatil olması ile birlikte yolculuk talebinin üst düzeye taşınması bekleniyor. Her yıl Ramazan ayında düşen yolcu talebinin bu yıl olmayacağını düşündüklerini ifade eden sektör mensupları, Ramazan ayı süresince de hareketliliğin devam edeceğini ve bu hareketliliğin okulların açılmasına kadar sürmesini umuyor. Sektör mensupları, artan maliyetler ve düşük yolcu talebi ile geçen kış sezonunun ardından başlayan sezonda bazı taşımacıların fiyatları düşürerek istenen gelirlerin elde edilememesi endişesini taşıyor. Sektör mensupları tarafından özel araç sahiplerinin daha güvenli ve ekonomik bir taşımacılık sistemi olan şehirlerarası otobüs firmalarını seçmeleri öneriliyor.

Şehirlerarası otobüs sektörünün yanı sıra turizm taşımacılığı yapan şirketler içinde hareketli bir dönem başlıyor. Yurtiçi ve yurtdışına yapılan turizm taşımalarında da artan bir yolcu talebi beklentisi bulunuyor.

Yoğun geçmesi beklenen bu dönemde trafik güvenliğine özen gösterilmesi, araçların bakımlarının tam olarak yapılması ve kaptanların dinlenerek yola çıkılması trafik güvenliği açısından büyük önem taşıyor. ■

İstanbul ve Ankara toplu ulaşımı zamlandı

İstanbul Büyükşehir ve Ankara Büyükşehir Belediyeleri'nin Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) kararına göre, 15 Haziran'dan itibaren kent içi toplu ulaşım ücretleri yeniden belirlendi.

İstanbul'da yeni tarifeyle göre; İstanbulkart ilk binış ücretleri, tam 1,95 liradan 2,15 liraya, öğrenci 1 liradan 1,10 liraya, Sosyal Kart 1,35 liradan 1,50 liraya, aktarmalı binış ücretleri tam 1,25 liradan 1,45 liraya, öğrenci 0,40 liradan 0,45 liraya, Sosyal Kart 0,75 liradan 0,85 liraya yükseldi. Aylık Mavi Kart; tam 155 liradan 170 liraya, öğrenci 70 liradan 77 liraya, Sosyal Kart 90 liradan 100 liraya yükseltildi.

Ankara'da yeni tarife

EGO otobüsleri, Metro ve Ankara'da 1,75 TL olan tam binış 2 TL'ye, 1,30 olan indirimli (öğrenci, öğretmen vs.) binış ise 1,50 TL'ye çıkarıldı. Bu ulaşım araçlarındaki transfer (aktarım) ücretlerinin de 0,59 Kuruş'tan, 0,67 Kuruş'a çıkarılmasına karar verildi. UKOME tarafından belirlenen yeni tarifelere göre özel halk otobüslerinde de tam binış ücreti 2,10 TL'den, 2,40 TL'ye çıkarılırken, indirimli binış ücretinin de 1,30 TL'den 1,50 TL'ye çıkarılması kararlaştırıldı. Kısa mesafe minibüs seferleri 2,10 TL'den 2,40 TL'ye, uzun mesafe minibüs seferleri de 2,40 TL'den 2,75 TL'ye çıkarıldı. ■



Goodyear'dan tatile çıkanlara altın değerinde öneriler

Araştırmalar, yaz aylarında meydana gelen her 6 kazadan birinin yanlış şişirilmiş lastiklerden kaynaklandığını gösteriyor. Tüm güvenlik önlemlerini aldıktan sonra en önemli unsurlardan biri de konforunuz. Goodyear, "SoundComfort" teknolojisi sayesinde gürültüyü dört desibele indirerek daha sessiz bir sürüş, daha keyifli bir tatil yolculuğu sunuyor. Tatile çıkmadan önce Goodyear'dan önemli uyarılar!

1. Hazırlıklarınızı tamamlayın: İhtiyacınız olan her şeyi yanınıza aldıktan sonra, evinizden sorunsuz ayrıldığınızdan emin olun. Aracınızı sürerken sorunları çözmek için yapacağınız stresli telefon görüşmelerinin ya da geri dönmek zorunda kalma ihtimalinin önüne geçmeniz için yol budur. Bir seyahat listesi hazırlamak da yardımcı olacaktır.

2. İyi dinlenin: Bu, hem sürücüler hem de yolcular için geçerli. Özellikle tamadığınız yollarda, ya da yoğun trafikte uzun bir sürüşün fiziksel olarak ne kadar yorucu olduğunu asla küçümsemeyin. Sürücüler sürüş esnasında iyi dinlenmiş ve çevrelerinin tamamen farkında olmalıdır. Yorgun olmayan yolcular da araç içerisindeki stresi azaltmakta önemli bir unsurdur!

3. Eşyalarınızı aracınıza uygun şekilde yükleyin: İşte size uzun yolculuklarda vakit geçirmek için oynayabileceğiniz klasik bir oyun: Tatile doğru yol alırken, etrafınızdaki eşyalarla aşırı yüklenmiş arabaları bulun. Siz ise aracınızı aşırı yüklemeye özen göstermiş olmalısınız. Yanınıza ne alacağınızı iki defa düşünün – upuzun bir plaj şemsiyesi önemli gibi görünebilir, ama eğer aracınızın yolcu koltuklarından dışarı çıkıyorsa, aracınızda rahatsız ve tehlikeli saatler geçirmek yerine, gittiğiniz yerde bir şemsiye kiralamak daha iyi olacaktır.

4. Rotanıza hâkim olun: GPS harika bir gereç, ama sürüş süresi, gireceğiniz yollar ve muhtemel mola yerleriniz hakkında seyahat öncesi küçük bir araştırma yapmak, stresinizi büyük oranda azaltacaktır.

5. Yolunuzu parçalara ayırın: Tüm yol güvenli kuruluşları uzun yolların "tek lokmalık" yollara bölünmesi tavsiyesinde bulunur. Her birkaç saatte bir mola vermek sürücünün dikkatini yoğunlaştırmasına yardımcı olur. Ağır ya da yağlı yemeklerin getirdiği doyumluk (ve yorgunluk) hissinden kaçınmak için hafif öğünler yiyin ve bol bol su için. Aynı şey yolcularınız için de geçerli – ara sıra yürüyüş yapma fırsatı bulmaları hem yolcuları, hem de sürücüyü daha mutlu kılacaktır.

6. Direksiyon başına sırayla geçin: Mümkünse başka bir sürücüyle yola çıkan ve varana kadar sırayla araç sürün. Böylece her bir sürücü mola vermiş olacak ve dikkatlerinin yoğunluğu artacaktır. İkinci bir sürücü tehlikeli durumlarda yolcu koltuğundan sizi uyarak da yardımcı olabilir.

7. Aracınızı servise verin, kontrol ettirin: Günümüzde araçlar hayli güvenli, ama uzun bir yolculuğun orta yerinde küçük bir sorunun getirdiği bir arıza dahi stresli ve pahalı bir kâbusa dönüşebilir. Yola çıkmadan önce lastik dişlerinizi kontrol ettirmeyi unutmayın – lastiklerinizi zamanında değiştirmek, tehlikeli durumlara yol açabilir.

8. Güvenlik şeritlerini yalnızca kesin ihtiyaç hâlinde kullanın: Bu şeritler acil durumlar için tasarlanmış olsa da güvenliğinizi garanti altına almaya yetmez. Kamyonlar ve diğer arabalar birkaç metre yakınızdaki rüzgârlarıyla geçerken kendinizi güvenliğe almak için uyarı yeleği giyin, uyarı ışıklarınızı yakın ve herkesi çarpma bariyerinin ardına geçirerek güvenli bir yere alın. Eğer midesi bulanmış ya da ilgi isteyen bir çocuğunuz varsa en iyisi güvenli park edebileceğiniz bir sonraki benzin istasyonuna kadar yola devam etmek olacaktır. ■

2. elde 1. tercih MAN ve NEOPLAN otobüsler Türkiye yollarında! Geleneksel Roadshow 2014 ile MAN TopUsed otobüsleri şehrinize geliyor. Onları yakından görmek ve **15.000 €'luk servis çekinizi almak için** etkinliklerde bizimle buluşun.

MAN TopUsed Roadshow 2014'le HERKESE 15.000 €

Roadshow 2014 kampanya kapsamındaki MAN TopUsed otobüslerden birini alan herkes Türkiye'deki MAN Yetkili Servislerinde geçerli **15.000 €'luk servis çeki kazanıyor.** İşçilikten yedek parçaya, kaportadan boyaya sınırsız kullanım fırsatı... Üstelik fatura tarihinden itibaren 18 ay boyunca geçerli hakkınızı ihtiyacınız oldukça parça parça kullanabilirsiniz.

48 Aya varan vade seçenekleriyle MAN | Finance

Satın aldığınız tüm araçlar sıfır lastikleriyle teslim edilecektir.

Duraklar

ISPARTA	09.06.2014	OTOGAR	KEŞAN	21.06.2014	OTOGAR
ANTALYA	10.06.2014	ALTINOVA KAVŞAĞI PETROL OFİSİ	ÇANAKKALE	23.06.2014	OTOGAR
MERSİN	12.06.2014	OTOGAR	BALIKESİR	24.06.2014	OTOGAR
HATAY	13.06.2014	OTOGAR	BURSA	25.06.2014	OTOGAR
ELBİSTAN	16.06.2014	OTOGAR	YALOVA	26.06.2014	OTOGAR
KAYSERİ	17.06.2014	OTOGAR	İNEGÖL	27.06.2014	OTOGAR
AKSARAY	18.06.2014	OTOGAR	ANKARA	30.06.2014	MAN FABRİKA AKYURT
İSTANBUL	20.06.2014	MAN İKİTİLLİ ŞUBE			

Tüm etkinlikler 14:00 - 18:00 saatleri arasında yapılacaktır.

15.000 €'luk servis çeki sadece Roadshow 2014 kampanyası kapsamında, 15 Temmuz 2014 tarihine kadar satın alınan otobüs için yapılan işlemlerde geçerlidir. Çekin geçerlilik süresi fatura tarihinden itibaren 18 aydır. Çekin değeri Servislerin güncel liste fiyatlarını baz alır. 15.000 € KDV dahil fiyatıdır. Başka kampanyalarla birleştirilemez.

www.man-topused.com.tr
mantopused.sahibinden.com

444 4 626

MAN | TopUsed **MAN | Service** **MAN | Finance**

16 - 22 Haziran 2014

Tasima
Dünyası

Gündem » 7



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel
Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Seson hayırlı olsun!

Otobüs yolculukları havaalanları gibi değil, havaalanlarında x-ray'den geçiyorsunuz. Yoldan inme binme olduğu sürece, güvenliği tam olarak sağlamak, önlem alabilmek mümkün değil. Onun için, yeterli önlem alınamayabiliyor. Yolcunun beraberindeki eşyayı kontrol etmek tam anlamı ile mümkün değil. Elimizdeki cihazlarla kontrol yapıyoruz, ama sadece caydırıcı olsun diye... Elimizdeki kontrol cihazları yeterli sonuç vermiyor, her şeye ötüyorlar. Her şeyi de açma şansınız yok. Yine de güvenlik önlemleri konusunda firmalarımızın gerekli hassasiyeti göstermesi gerekiyor; şüpheli şahıslara dikkat edilmesi gerekiyor. Bagajlarda ve otobüs içinde sahipsiz eşya olmamasına dikkat etmemiz lazım. Otobüs personelinin otobüse eşya bırakıp çıkan insanlara dikkat etmesi lazım. Bunları yapmaya çalışıyoruz, yapabileceğimiz, bununla sınırlıdır ama birisi çantasına molotof kokteyli, bomba, herhangi bir patlayıcı madde bulunduyorsa, bunu tespit etmek çok mümkün değil. Tek noktadan bindikleri halde uçaklara bile zaman zaman sızabiliyorlar. Burada yolcuların da dikkatli olması lazım, otobüs personeline yardımcı olmalarını istiyoruz. Havaalanlarına gösterdiğimiz önemin yarısını otogarlara göstersek sorunları çok büyük ölçüde çözeriz diye düşünüyorum. Hırsızlığa çare olsa dünyada hiç hırsızlık olmazdı. Terör her zaman var olacaktır biz gerekli önlemleri almak için bagaj ile bagaj sahibi ilişkisini doğru tayin edip listelememiz lazım. Eğer bunu yaparsak en büyük caydırıcı önlem budur diye düşünüyorum.

Otogarlarda güvenlik önlemi olmalı

Otogarlarda da güvenlik önlemlerinin artırılması lazım. Şu anda mevcut polis sayıları ile Türkiye genelinde otogarlara incelediğinizde güvenlik önlemlerinin yeterli olmadığını çok iyi biliyoruz. Devletin güvenlik birimleri bunu yapmalı. Otogarlarda polislerden çok özel güvenlikçiler var. Türkiye'de özel güvenlik işi sulandırılmış bir iştir. Özel güvenlik çalışan insanların eğitim durumları, liyakat durumları, nitelikleri şu anda güvenliği sağlayacak ölçüde değil, bu bir gerçek. Trafik güvenliği, terör güvenliği, can güvenliği bunların hepsinin birlikte anılması lazım. Biz kendi firmalarımızda bunları azami ölçüde yapmaya çalışıyoruz. Sahipsiz bagajı otobüse almamak konusunda arkadaşlarımıza gerekli eğitimleri verdik. Bu bizim için kayda değer bir önlemdir. İyi bir sezon diliyorum, bol kazançlı, kazasız yolculuklar diliyorum. Kaptanlarımız dinlenmeden yola çıkmasınlar. Doğru beslensinler, dinlenerek yola çıksınlar. Kazaları en aza indirelim.

Sezon hayırlı olsun

Yeni sezonun hayırlı olmasını diliyoruz. Okullar kapanmadan daha hafta ortasında hareketlilik başladı. Ramazan başına kadar bu iş böyle gidecek gibi görünüyor. Dönüşler tam anlamıyla dolu değil, bir hafta on gün sadece gidiş olacak. Ondan sonra gidiş dönüş birbirini dengeleyecek. Onun arkasından Ramazan geliyor. Bu yıl, geçmiş Ramazanlara oranla hareketli geçecek diye ümit ediyorum. Çünkü sezon sıkıştı, yağmurlar yağdı, millet tatile gidemedi. Tatile gidemeyince ramazanı da değerlendirmek zorunda kalacak insanlar. Tabii arkasından Ramazanın ikinci yarısı Bayram hareketi ile birlikte, daha da yoğunlaşacak. Talep karşılanacak mı?

Otobüslerde de hareketlilik var

Yetki belgelerinde D2'den D1'e doğru kayma var. Bunların bir kısmı sezonluk sözleşme yaparak firmalarla çalışma yapmaya başladılar bile. Biz güvenlik önlemlerini öne çıkarıp vatandaşlarımızın yol güvenliğine dikkat ediyoruz. Özellikle otomobil sürücülerimizin çok dikkatli olması lazım. Otobüs kaptanlarının yoldaki küçük araç sayısını dikkate alarak çok dikkatli olması lazım. Bu bereketli dönemi kazasız belasız atlatmak en büyük dileğimizdir. Bu konuda görev sürücülerimize ve firma sahiplerine düşüyor.

Fiyat dengesine dikkat...

İnsanlara güzel tatil yaşatmak öncelikli görevimiz. Sezonda da sektörde mutlaka fiyat dengelerinin oturması lazım. Herkes aklını başına toplamalı ve kişi sezonunda yaşadığımız sıkıntıların kısmen çözümü için bu sezonu çok iyi kullanmamız lazım. Güzel bir sezon geçirmeyi diliyorum. Herkese iyi bir sezon ve iyi haftalar diliyorum. ■

İlkem Turizm 6. Bahar Şenliği'nde büyük coşku yaşandı

O kul ve personel taşımacılığı alanında zirvede olan İlkem Turizm, sosyal alandaki başarılı organizasyonlarla da adından bahsettiriyor. Mercedes Gülsoy Otomotiv sponsorluğunda 7 Haziran günü gerçekleştirilen 6. Bahar Şenliğine; Tüm İlکم çalışanları, sürücüler, rehberler ve aileleri katıldı. Protokolde ise Doğa Koleji, TürkTelekom İstanbul 2. Bölge Müdürü Celal Kor ve Filo Sorumluları Taha Yüzbaşıoğulları, İsmail Çağrı Hamamcı, Doğa Koleji Genel Müdür Yardımcısı Bünyamin Çelikten ve İller Koordinatörü

Arzu Aydın, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Acar, İletişim Müdürü Mine Öztuncay gibi birçok iş ortağı yer aldı.

Mercedes-Benz Gülsoy Otomotiv, minibüs, binek ve hafif ticari araçlarını sergiledi. Ayrıca Mercedes Benz Used1 ikinci el Hafif Ticari Araç satış ekibi etkinlikte yerini aldı. Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Acar ile Pazarlama Müdürü Mine Öztunca iyi bir halkla ilişkiler performansı göstererek tüm soruları yanıtladı.

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, sponsorluk

tanıtımında, en önemli iş ortaklarından Gülsoy Otomotiv ile bir arada olmaktan mutlu olduğunu, birlikte çok güzel işlerde yer aldıklarını ifade etti. Bayraktaroğlu, ayrıca 2014-2015 yılı için planlamalarını tamamladıklarını filolarına 50 adetlik araç alımı daha yapacaklarını bildirdi.

Eğlenceli ve heyecanlı yarışmalardan sonra, Ali Bayraktaroğlu, Mercedes Gülsoy Otomotiv'e sponsorluk plaketi verdi. Yöneticiler tarafından Ataşehir, Anadolu yakasının; Avcılar da Avrupa yakasının yılın en başarılı kampüsü seçildi. ■



Ali Bayraktaroğlu



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Akaryakıtta ucuzluk mümkün mü?

Özellikle de şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan otobüsçüler, sık sık maliyet artışlarından şikayet eder. Bunun da en çok dillendirilen kalemi akaryakıt maliyetleridir. Ve derler ki "biz Dünyanın en pahalı akaryakıtı kullanıyoruz". Ara sıra ikinciliğe veya üçüncülüğü düşsek de akaryakıt fiyatında birinciliğimiz esastır. Peki, akaryakıt fiyatları ucuzlayabilir mi? 'Evet' ise nasıl?

Sorun genel...

Akaryakıtı sadece şehirlerarası otobüsçüler değil, turizm taşımacıları ve kentliler dahil tüm karayolu taşımacıları kullanıyor; ayrıca tüm yük taşımacıları... bunun ötesinde tüm özel otomobiller. Karayolu dışındaki deniz, hava ve demiryolu araçları da kullanıyor. Bu genelleme bile az. Tüm taşımalarda kullanılan akaryakıt bile toplam tüketimin çok büyük kısmı değil. Sanayi, enerji, tarım gibi büyük kullanım alanları da var.

Otobüsçünün farkı

Bazı kullanımlar bazı kolaylıklar yoluyla daha ucuz akaryakıt kullanabildiği için şikayetleri fazla değil. Bazı kullanımlar -ki buna belediyenin belirlediği fiyatlarla taşıma yapan kentliler yolu taşımacıları dahil- maliyet artışlarını ücretlere daha kolay yansıtabiliyor. Olan serbest piyasa koşullarına göre çalışıp taşıma ücretini kolayca arttıramayanlara oluyor. Burada da insanlara tek tek bilet satan ve akaryakıtta kolaylıkları bulunmayan tarifeli şehirlerarası otobüsçüler en zorda gibi...

Akaryakıt maliyet kalemleri

Akaryakıtın özü olan petrol uluslararası piyasalarda, borsalardan alınıyor. Fiyatı serbest piyasada belirleniyor. Sonra onun nakliyesi gerekiyor ki ilave maliyet. Arkasından rafinerilerde işlemenin maliyeti ekleniyor. Sonra ana bayiler devreye giriyor. Alıp taşıtıp bizim akaryakıt aldığımız istasyonlara geliyor. Hepsinin maliyeti var, hepsi de ayrıca kâr koyacak. Devletin payı dışında durum bu. 'Rafineri bizi kazıkıyor' diyenler işlenmiş ürün de ithal edebiliyor, yani serbest piyasa büyük ölçüde geçerli. Önemli bir ucuzlatma kalemi yok. Sadece dağıtıcıların yüksek kâr ettiği, yeterince rekabet etmedikleri iddiaları bence haklı. Bir kuruş, nadiren de iki kuruş farkla hepsinde aynı fiyat. Devlet tavan getirince kısmi bir ucuzluk olabiliyor.

Devletin aldıkları: KDV

Devlet akaryakıttan iki vergi yoluyla pay alıyor: KDV ve ÖTV. Akaryakıtta KDV yüzde 18. Bu, ülkemizde temel KDV oranı, yani sadece akaryakıtta değil, pek çok üründe aynı oran var. Düşerse hepsi etkilenecek. Bu oran Dünya'daki benzerlerinden yüksek değilmiş. KDV gelirleri toplam vergi gelirlerinin bir bölü üçü. Yüzde 18 KDV oranının önemli ölçüde düşürülmesi büyük kayıp yaratacak. Bu nasıl telafi edilecek? Bazıları, 'düşünce kayıt dışılık azalır, gelir artar' diyebilir. KDV gelirinin yüzde 60'tan fazlası ithalatta alınıyor ve kaçak yok. Yurtiçindeki kısmı ne kadar arttırabilirsiniz? Üç-dört misline çıkarmak mümkün mü? Değil!

Devletin aldıkları: ÖTV

Önce, KDV düşürülmesinin kaybı ÖTV artışıyla karşılanabilir mi? Zor, hatta imkansız. Ülkemizde ÖTV, pek çok üründe hayli yüksek. Yurtdışında ÖTV'si olmayan ürünler bizde ÖTV'li. Dolayısıyla daha da arttırmak mümkün değil. Üstelik bu artış bu mallarda kaçağı arttırabilir.

ÖTV'nin alındığı en önemli kalem zaten petrol. KDV oranı olan yüzde 18'i düşürdüğünüzde akaryakıt ÖTV'si artmak zorunda. Böyle olunca şimdikiye göre daha az KDV ve çok çok ÖTV ödeyerek şimdikinden pahalı akaryakıt alınız. Bu işte kazanç yok!

Bazıları da 'ÖTV'nin KDV'si alınmasın' gibi hesaplar önerir. Diyelim ki ÖTV 100 lira; 18 lira KDV'siyle birlikte etti 118 lira. ÖTV'ye KDV uygulamayıp kaybı telafi için ÖTV 118 lira yapılırsa ne değişecek.

Sonuç

Pahalı olun akaryakıtın ucuzlaması için kolay formül yok. Tıpkı deniz ve havayolunda olduğu gibi sadece bazı akaryakıt kullanımlarına vergisiz ve az vergi mümkün mü? Evet! Ama herkes bu ucuzluktan faydalanmak isterse yukarıda anlattığımız genel duruma döneriz.

Bu nedenle akaryakıt maliyetlerinde yapılabilecek en büyük iyileştirme, önümüzdeki birkaç yıl ÖTV artışı yapılmaması, mevcut litre başı ÖTV'lerin korunmasıdır. Böylece yıl be yıl küçük iyileşmeler olur. Üstelik de bunun kaybına katlanılabilir. Aslında gelirmede kayıp olmaz, gelir artışı kaybedilir. Bir de akaryakıt satıcılarının biraz rekabet etmeleri işi kolaylaştırır büyük ölçüde.

Bu yazıyı Şükrü Kızılot Hoca'nın yazılarından faydalanarak hazırladım. ■

I ♥ DORUK T



Düşük işletme giderleriyle hesaplı,
geniş iç hacmiyle konforlu Doruk T,
turizm yolcu taşımacılığında
liderlerin tercihi.

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

Koç

Otokar

Yeni Canter ile yüzde 20 yakıt tasarrufu imkanı

Mitsubishi Fuso, 8,5 tonluk yeni modeli Canter TFB85'i pazara sundu. 10 Haziran Çarşamba günü İstanbul'da test sürüşü ile tanıtılan araç, artan tonajının yanı sıra müşterilerine yüzde 20 yakıt tasarrufu sunuyor.

Mitsubishi Fuso Canter TFB85'i tanıtan Temsa Satış ve Pazarlama Direktörü Eşref Zeka, yıl sonuna kadar 2 bin adetlik satış hedefi ile pazardan yüzde 30 pay almayı hedeflediklerini söyledi. Aracın en büyük özelliğinin boş ağırlığı olduğunu belirten Zeka, "Yeni Canter'in boş ağırlığı 2,5 tonun altında. Bu da aracın taşıma kapasitesini 10 tonluk araçlara yakın hale getiriyor. TFB85, yüzde 20 ile 25 arasında yakıt tasarrufu sağlayacak. Bu, bir senede 50 bin kilometre yol yapan bir kamyonun 8 bin lira tasarruf sağlayacağı anlamına geliyor. İşletme değeri açısından çok ciddi bir yakıt tasarrufu getiriyor. TFB85 ile tonajı artırıp aracın ağırlığını aşağıda tutarak yakıt konusunda çok ciddi bir diğer



oyuncularımıza fark atmış olduk. TFB85 ile ürün gamımız 3,5 tondan 8,5 tona kadar genişledi" dedi.

2 bin adetlik satış hedefi

Yılın ilk 5 ayını değerlendiren Zeka, hafif kamyon pazarının yıl sonuna kadar daralmayacağını öngördüklerini ve 2 bin adetlik satış

hedeflerine ulaşacaklarını söyledi: "Hafif ticari araç pazarında yüzde 37'ler, otomobilde ise yüzde 25'lerde bir daralma olmasına rağmen, ilk 5 aylık dönemde hafif kamyon pazarında 3,5 ton ve üzerinde yukarıya doğru bir pazar seyrediyor. Geçen sene bin 200 Canter satışımız

olmuştu, biz aracımıza güveniyoruz, pazarın büyüyor olmasıyla yıl sonunda 2 bin adetlik satış hedefimize ulaşacağız" dedi.

Hafif ticariye yeni soluk

Yeni Canter'in hafif ticari araç sınıfına yeni bir soluk getirdiğini belirten Temsa Satış ve Pazarlama Direktörü Eşref Zeka, "Yeni Canter TFB85, rakiplerine göre daha hafif şasisi ve TFB75 modeline göre bir ton artırılan taşıma kapasitesi sayesinde müşterilerin tüm tonaj ihtiyaçlarına cevap verirken, yakıt tüketiminde beklentilerin ötesinde avantaj sağlıyor. Güçlendirilmiş şasi, geniş ön tampon, ilave yan dikiz aynaları ve şanzıman seçenekleri ile sınıfının en düşük yakıt tüketimine sahip aracı olmayı başaran Canter, hafif kamyon sınıfında dünyada bir ilk olan Duonic çift kavramalı otomatik şanzımanı sunuyor. Duonic şanzıman eco mode seçeneğinde normal trafikte yüzde 2, sıkışık trafikte ek yüzde 8 oranında yakıt tasarrufu sağlıyor" ■



Yeni Canter TFB85 tavsiye edilen anahtar teslim fiyatları:	
• TFB85 MT	97.693 TL
• TFB85 Duonic	100.191 TL
• TFB85L MT	101.760 TL
• TFB85L Duonic	104.729 TL



Otokar, Durser Taşımacılık'a 12 treyler teslim etti

Otokar, Durser Uluslararası Taşımacılık'a üstün teknoloji ve yüksek kalitesiyle ekonomik ve güvenli taşıma hizmeti sunan Tirliner semi-treylerlerden 12 adet teslim etti. Teslim edilen sabit çatılı araçların uluslararası nakliyyede kullanılacağı açıklandı.

Durser Taşımacılık'tan firma sahipleri Hanifi Orhan ve Mustafa Türkmen; Otokar Yetkili Bayisi İmamkayalıoğulları'ndan Genel Müdür Ahmet Daşar katıldığı törende; filosunda 23 kamyon, 50 adet çekici ve yarı römork tenteli dorse, 34 adet kiralık araç bulunan ve Özbekistan, Kazakistan, Tacikistan, Türkmenistan, Irak ve İran'a Türkiye'nin her bölgesinden kuru yük taşımacılığı yapan Durser Taşımacılık yetkilileri, yeni Otokar Fruehauf markalı Tirliner araçlarını güvenilirlik, sağlamlık ve kalite özelliklerini birarada sunduğu için tercih ettiklerini belirttiler. Daha önce filolarında farklı marka araçlar bulundurdıklarını ama Otokar Fruehauf kalitesi ile tanıştıklarında yeni alımlarında tercihlerinin Otokar Fruehauf olduğunu belirttiler. ■

Ekol, artık "yetkilendirilmiş yükümlü"



Ekol Lojistik, AEO "Yetkilendirilmiş Yükümlü - İzinli Gönderici" sertifikasına resmen sahip oldu. Ocak 2013'te başvuruda bulunarak almaya hak kazandığı ve sektörde bir ilk olma özelliği taşıyan belgenin teslim töreni dün İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlendi. Sertifika, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı tarafından Ekol Lojistik Filo Genel Müdürü Cavit Degirmenci'ye takdim edildi.

Degirmenci, sertifikayı alırken, "Ekol Lojistik olarak süreç iyileştirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Ocak 2013'te başvurduğumuz AEO (Yetkilendirilmiş Yükümlü) Sertifikası'na sahip ilk Türk lojistik firması olmaya hak kazandık. Ekol bu sertifikaya en geniş kapsamda sahip olan tek firma olma özelliği taşıyor. Sektörde bir çığır açacak olan bu hizmetimiz sayesinde ihracatçılarımıza zaman ve maliyet tasarrufu sunmuş oluyoruz. Girişimci kimliğimiz ile portföyümüzde yer alan değerli müşterilerimize ve aynı paralelde Türk ekonomisine sayısız faydalar sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■

TLS Lojistik 5,5 Milyon Euroluk araç yatırımını tamamladı

TLS Lojistik, yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor. Şirket, kısa bir süre önce duyurusunu yaptığı araç yatırımının hemen ardından 2 milyon euro tutarında ek yatırımla filosuna 11 çekici ve 6 römork daha kattı. DAF ve Renault marka yeni çekicilerle LOHR marka römorkların tümü Euro 5 standartlarına sahip. TLS Lojistik, yılın ilk çeyreğinde yatırımın 3.5 milyon euro'luk bölümünü duyurmuştu. Son alımlarla beraber TLS Lojistik yılın ilk yarısında yaklaşık 5.5 milyon euro tutarında filo yatırımını tamamlamış oldu. Yatırımın tamamı otomobil ve enerji taşımaları için gerçekleştirildi.

Filodaki toplam çekici sayısını 155'e çıkaran şirketin öne çıkan bir diğer yönü ise özellikle daha fazla tonaj taşınmasını sağlayacak, müşterilere maliyet avantajı yaratacak araçlara yatırım yapması. Şirket, 2014'te 300 binin üzerinde araç yüklemesi yapmayı hedefliyor. ■



TIR EXPO Fuarı'nın başarısı

500'den fazla yerli treyler satıldı

Dünyanın 10'uncu büyük üreticisi, Avrupa'nın ikinci büyük pazarına sahip olan treyler sektörü ilk defa düzenlenen CNR TIR EXPO Fuarı'nda bir araya geldi. CNR EXPO Yeşilköy'de 29 Mayıs -01 Haziran 2014 tarihleri arasında düzenlenen fuar, 6 bin 147 profesyonel ziyaretçi gezdi. CNR Holding yetkililerinden alınan bilgiye göre; 500'ün üzerinde yerli üretim treyler alıcı buldu. Ayrıca 300 üzerinde treyler satış için de görüşmelerin devam ettiği bilgisine ulaşıldı. Toplamda 30 milyon Euro'nun üzerinde ticaret hacmi oluşturulan fuarda; treyler Avrupa,

Orta Doğu, Türki Cumhuriyetler ve Kuzey Afrika ülkeleri ile Türk treyler endüstrisi arasında yeni iş anlaşmalarına imza atıldı.

30 bin metrekare alanda; 100 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen organizasyonda birçok firma sektörde son teknoloji ile üretilen yerli treylerin lansmanını yaptılar. Koluman, Krone, Mercedes, Otokar, Seyit Usta, OKT Treyler, EMK Treyler, Özgül Treyler, Yalçın Dorse, BPW ve Karadeniz Branda gibi sektörün önde gelen firmaları 30'a yakın ülkeden gelen alıcılarla buluştu. ■

Çavdaroğlu 61 Nakliyat

5 tenteli treyler ile güç kazandı

Zamanında, sağlam, güvenli teslimatı kendine ilke edinmiş olan ve Rusya, Gürcistan, Nahçıvan, Azerbaycan, Kazakistan ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesine lojistik hizmeti veren Çavdaroğlu61 Nakliyat, Serin Treyler ile yapmış olduğu iş birliği sayesinde 5 Tenteli Treyler filosuna ekledi.

"Güvenli ve sağlam teslimat kalite araçlarla olur"

Çavdaroğlu61 Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Haşim Çavdar, zamanında ve sağlam teslimat yapabilmenin başlıca şartının kalitesi yüksek araçlara sahip olmaktan geçtiğine vurgulayarak şunları söyledi: Firmamız dünyanın birçok ülkesine lojistik hizmeti veriyor. Bu yüzden almış olduğumuz işlerde zamana ayak uydurmak ve taşımış olduğumuz yükün sağlam olarak teslimi ve güvenliğini bizim için çok önemlidir. Serin Treylerin ise kaliteye önem vermesi noktasındaki hassasiyetinden dolayı ilk tercihimiz oldu. ■



Yaşarlar'da DAF gücü

Yaşarlar AŞ, 2 adet DAF CF 85.410çekicilerini Tırsan Samandıra lokasyonunda Yaşarlar AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Demirhan ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Temsilcisi Oğuz katılımlıyla düzenlenen törenle teslim aldı.

Yaşarlar AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Demirhan, "DAF çekicilerini uzun ömürlü olması, ikinci el değerinin yüksekliği, geniş kabinin sürücüye sunduğu üst sınıf konfor ve yakıt ekonomisinden dolayı sağladığımız avantajlardır. Ayrıca DAF-TIRSAN Otomotiv satış sonrası hizmet olanaklarının memnuniyet vericiliği, uzman personel kadrosunun müşteriye kolay ve hızlı çözüm sunabilmesi de tercih yapmamızı kolaylaştırdı" dedi. ■



Scott Davis başkanlığa devam ediyor

UPS'nin yeni CEO'su David Abney oldu

UPS Yönetim Kurulu, Operasyonlardan Sorumlu Başkanı David Abney'i yeni CEO olarak görevlendirdi. 2008 yılından beri şirketin Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak görev yapan 62 yaşındaki Scott Davis, başkanlık görevini sürdürecektir. Her iki görev değişikliği de 1 Eylül 2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek.



58 yaşındaki Abney, şirketin 107 yıllık tarihinde 11'inci CEO'su olacak. UPS'teki kariyerine 1974 yılında part-time paket yükleyici olarak başlayan Abney 40 yıllık kariyeri boyunca çeşitli görevlerde bulundu. UPS Yönetim Kurulu Üyesi ve Adaylık ve Kurumsal Yönetim komiteleri başkanı olan Duane Ackerman, "UPS sıra dışı bir yönetim derinliğine sahip ve tarihi boyunca kıdemli yöneticilerini CEO pozisyonuna getirdi. Adayların titizlikle değerlendirilmesinin ardından kurulda, David'in UPS'e yön verebilmek için gerekli deneyime, vizyona ve liderlik becerilerine sahip olduğu inancı oluştu" dedi. ■



Pirelli uluslararası yol yardımı

Pirelli 'CQ24 International Yola Devam Hizmeti' ile uluslararası filolara kusursuz çözüm sunuyor

Taşımacılık sektörüne sunduğu hizmetlerle büyük katkı sağlayan Pirelli, 'Filo Çözümleri' çatısı altında gerçekleştirdiği 'CQ24 International Yola Devam Hizmeti' ile tüm Avrupa'da uzun mesafe taşımacılığı yapan firmalara yılın 365 günü hızlı ve eksiksiz çözüm sunuyor.

Pirelli'nin 'Filo Çözümleri' çatısı altında, Avrupa genelinde filo destek servisini etkili ve yüksek kaliteli hale getirmek için geliştirilen CQ24 International, uluslararası taşımacılık yapan firmalara doğru maliyet planlaması, kısa duruş zamanı garantisi ve etkin yönetim süreci fırsatı sunuyor.

Tüm Avrupa ülkeleri kapsamında en örgütlü hizmetlerden biri olan CQ24 International ile Pirelli, filolara aracın bulunduğu nokta, arızanın tipi ve zamanı ne olursa olsun en uygun yerde veya en yakın yetkili satıcıda müdahale ederek aracın tekrar yola çıkmasını sağlıyor.

+32 11 300 999 numarasıyla tüm Avrupa'dan kolayca ulaşılabilen 'CQ24 International Yola Devam Hizmeti' çağrı merkezi aracılığıyla tüm sürücülere ana dilinde yanıt veriyor. Pirelli, arıza mahalline en kısa sürede ulaşıp yeni lastik veya yedek lastiğin de araca monte edilmesiyle araçların en geç iki saat içinde yola devam etmelerine olanak sağlıyor. Sürücü tarafından doğrudan herhangi bir ücret alınmadan çağrı merkezi aracılığıyla Avrupa fiyat listesine bağlı olarak filoya doğrudan faturalama yapılıyor. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295

Yıl: 3 • Sayı: 143 • 16 - 22 Haziran 2014

Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ
Editor Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN
Reklam / Abone 0532 779 21 82	Genel Yayın Danışmanı / Başyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
Dağıtım: Mikail BAYAT	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Yönetim Yeri Evren Mah. Cami Yolu Cad. Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşi Bağcılar-İstanbul Tel: +90-212-550 67 65 Gsm: +90-549-341 55 56 editor@tasimadunyasi.com	Hukuk Müşavirleri Elaunur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlis Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bağcılar/İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00	Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine aynaya söz veriz. Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterek dahi ıktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR Cumhuri ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR	

16 - 22 Haziran 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 9



OMSAN LOJİSTİK Şoförlerini Ödüllendirdi

OMSAN Lojistik, 10 Haziran Çarşamba günü Titanic Business Business Kartal Otel'de düzenlediği törenle şoförlerine ödül, bröve ve sertifikalarını verdi. Tören, OMSAN ailesinin en önemli üyelerinden olan hem hizmetlerinde başarı gösteren hem de hizmet yıllarının 10. ve 15. yılını geride bırakan şoförlerine OMSAN'ın başarısına yaptıkları katkıdan ötürü teşekkür etmek amacıyla düzenlendi.

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, OMSAN'ın başarılarının arkasında kendini sürekli geliştiren vizyoner bir ekibin olduğunu, burada ödüllendirmekten büyük mutluluk duydukları şoför arkadaşlarının da bu ekibin önemli birer üyeleri olduğunu belirtti.

OMSAN'ın, 1978 yılından bu yana müşteri odaklı hizmet anlayışı ile sürekli değer yaratarak küresel bir lojistik şirket olma



vizyonuna sağlam adımlarla ilerlediğini kaydeden Küçükertan, OMSAN'ın 2014 yılı ilk 5 ayında elde ettiği başarıları da değindi.

OMSAN Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ergun Arıburnu ise OMSAN şoförlerinin çok yoğun bir eğitim sürecinden geçtiklerini, eğitimlerin etkinliğini arttırmak için OMSAN mühendislerinin Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Simülatörü geliştirdiklerini belirterek, "Bir OMSAN sürücüsü 108 saat eğitim alıyor. Şoförlerimize psikoteknik, yangın,

anti-skid, defansif sürüş teknikleri, roll-over, yorgunlukla mücadele, emniyetli ve ekonomik sürüş teknikleri, müşteri ilişkileri yönetimi, kaza ve hasarların azaltılması, yük güvenliği, ilkyardım, akaryakıt dolum-boşaltımı, araç sürüş ve dinlenme süreleri gibi konularda, sektör ortalamasının oldukça üzerinde eğitim veriliyor ve verilen eğitimlerin belirlenmiş periyotlar ile tekrarlanıyor. Omsan'ın geliştirdiği sürüş simülatörünün eğitimlerinin şoförlerimize büyük katkısı oluyor" dedi.

Tenteli Filo Müdürü Murat Kunduracı ise ödülleri şeffaf kriterlere göre adil bir şekilde değerlendirilmesi sonucu kazanımların belirlendiğini söyledi. Bulundukları her ortamda OMSAN şoförlerinin yüzlerini güldürdüğünü belirten Kunduracı tüm sürücü arkadaşları ile gurur duyduğunu söyledi. ■



OMSAN bünyesinde 20 yılı dolduran İrfan Gani Güleç, sertifika ve brövesini Genel Müdür Osman Küçükertan'dan aldı.

OMSAN'ın 571 şoförü arasında 15'inci yılını dolduran Mustafa Yılmaz, Orhan Güngör, İsmail Karabulut, Adnan Ünlü, Eyüp Özdemir, Atilla Parlayan, Hidayet Yıldız, Hikmet Altun, Erkan Kahraman, Hasan Şimşek, Recep Engin Uysal, Serdal Zan, Hakan Koparan, Mete Özey, Mahmut Tuna, Yılmaz Aladağ ve Necil Özer oldu.

Performans kriterlerine

uygunluk gösteren Necdet Tuna ve Ahmet Manav adlı şoförler ödülleri aldı. Şehir içi dağıtım projelerinde en düşük yakıt tüketimi başarısını gösteren Hasan Karakoç, en düşük hasarsızlık oranıyla İhsan

Keskin oldu.

Uluslararası dağıtım projelerinde en düşük yakıt sarfiyatıyla Özer Akaya, oto taşıma projelerinde en düşük yakıt kullanımıyla Süleyman Aktaş ödülle layık görüldü. ■

İRAN'ın aldığı "yakıt fark ücreti"ne çözüm isteniyor...

UND, çözüm konusunda ısrarlı

İran'ın, Türk araçların taşıma yapmasını imkansız hale getiren 750 USD "yakıt fark ücreti" Gürbulak Sınır Kapısı'nda TIR şoförlerinin katıldığı bir eylemle protesto edildi. Çözüm taleplerini ayrıca tam sayfa gazete ilan ile dile getiren UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener "Sayın Ruhani ve Sayın Cumhurbaşkanıya sesleniyoruz. Bu sorun çözülmek zorunda dedi" dedi.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), İran'ın, Türk taşımacılarından "yakıt fark ücreti" adı altında aldığı haksız ve rekabeti engelleyen 750 USD tutarındaki ücrette yönelik taşımacılarda oluşan tepkiyi Gürbulak'ta düzenlenen eylem ile kamuoyunun gündemine taşıdı.

İran Cumhurbaşkanı

Ruhani'nin Türkiye'ye geldiği gün yayınlanan tam sayfa ilan ile UND, Türk taşımacıların uğradığı haksızlıklar konusunda çözüm beklentilerini bir kez daha yinelerken, kamuoyunda da farkındalık yarattı.

Fiyat farkı kaldırılmalıdır

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, ilanda şu mesajlara yer verdi: "İran taşımacılarımızda önemli zorluklarla karşılaştığımız bir dost bir ülkedir. Yakıt fiyatı İran'dan da ucuz olan Türkmenistan'da bizden yakıt fark ücreti alınmazken, dönüş için deposunu Türkmenistan'dan dolduran ve İran'dan geçişte mazot almayan Türk taşımacılar bile İran'da 750 USD fark ücreti ödemektedir. 'Türkiye'de yakıt pahalı bizde ucuz' denilerek fark ücreti alınması İran dışında hiçbir

ülkede yoktur. Bu kabul edilemez. Her yıl binlerce İran aracı ülkesinden çok ucuza aldığı mazotla boş giriş yaptığı ülkemizden yüklerimizi almakta ve haksız kazanç sağlamaktadır. Ülkemize boş giren araçlar rahatça yükümüzü alıp götürürken, İran'a yük götüren Türk araçlarının yüzde 60'ı ülkemize boş dönmektedir. Bunun temel sebebi; İran'ın, Türk taşımacılara yük veren İran vatandaşlarından 02.11.1994 tarih ve 22926 sayılı karar çerçevesinde navlunun yüzde 10'u kadar ceza olarak Türk araçları pahalılaştırmasıdır.

Eşit muamele istiyoruz.

Türkiye İran araçlarına nasıl bir uygulama yapıyorsa biz de İran'dan aynı uygulamayı talep etme hakkına sahibiz. Türkiye ikili ve transitle ne uyguluyorsa İran'da aynı şartları sağlamalıdır.

İran Cumhurbaşkanı Sayın Ruhani'nin Türkiye'ye gelişiyse birlikte sesimizi duyurmak ve İki ülke Cumhurbaşkanı ve teknik heyetleri arasında yapılacak toplantılarda "Yakıt fiyat farkı" haksızlığının gündem olmasını ve bu haksızlığa bir son verilmesini istiyoruz. Bu sebeple derdimizi anlatan bir gazete ilan ile talebimizi resmileştirmek ve kamuoyu ile paylaşmak istedik."

İran'dan yük alabilmeliyiz

Türkiye İran arasındaki taşımacılık sorunun çözümüne de değinen Şener, "İran ile aramızdaki sorunların ortadan kalkması için transit geçişte her iki ülkenin de aynı uygulamayı yapmasını, İran'da Türk taşımacılarından alınan yakıt fiyat farkının ve İran'dan yük almamıza engel olan 22926 sayılı yasanın kaldırılmasını talep ediyoruz. Aksi halde ticaretin gelişmesi imkansız görünüyor. Haksızlığa son verilmezse Orta Asya taşımacılarımız da yapılamaz hale gelecektir" diye konuştu. ■



www.omsan.com.tr

OMSAN'LA İLERİYE

Entegre lojistik hizmetler alanında 36 yıllık birikim, uzman kadro, gelişmiş altyapı ve yaratıcı çözümler. Türkiye'nin rekabetçi şirketlerini ileriye taşıyan OMSAN'la bir adım öndesiniz.

10 » Lojistik

Taşıma
Dünyası

16 - 22 Haziran 2014

Boğaziçi Beton'a 144 Axor

Mercedes-Benz Türk, Boğaziçi Beton'a 144 adet Axor kamyonun teslimatını tamamladı. Araçların 80 adedi 4140/B betonmikser, 55 adedi 1840/LS, 6 adedi 3340/K, 2'si 3229/C ve 1 de 2529 serisinden oluştu.

İstanbul Modern'de 13 Haziran Cuma günü yapılan teslimat törenine, Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Zengin, Yönetim Kurulu Üyesi Suat Zengin, Genel Müdür Ömer Erbayraktar ve Teknik Müdür Kıvanç Baş; Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Mercedes-Benz İkinci el Genel Müdürü Osman Nuri Aksoy, Truckstore Satış Müdürü Tolga Bilgisu, Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı, Yönetim Kurulu

Üyesi Zafer Sağlam ve Genel Müdür Orhan Karabudak katıldı. Törende 144 adetlik teslimatı temsilen bir adet Axor 4140 betonmikser ve bir adet Axor 1840 çekici sergilendi.

Ar-Ge merkezinin gücü...

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, "İnşaat sektöründe 144 araç önemli bir rakam. Bu da Boğaziçi Beton'un ne kadar büyük ve dinamik bir şirket olduğunu göstergesi. Hayırlı uğurlu olsun, bol kazançlar diliyorum. Türkiye'de her üç kamyonun ikisini biz üretiyoruz. Fabrikamız, yatırımlarımız, ciddi bir ürün geliştirme ağıımız, Ar-Ge merkezimiz var. Kamyon ve otobüs geliştirmede 350 mühendis çalışıyor. Ayrıca hizmet ihracına da başladık. 400-450 kişilik IT bilgisayar ağı kurduk, istihdama devam ediyoruz. İleride Türkiye'den bütün dünyaya Daimler'in fabrikalarına ve şirketlerine hizmet ihraç edeceğiz. Bizi buralara taşıyan müşterilerimiz ve onların tercihleri. Bir kez daha teşekkür ediyorum" dedi.

İki yıldız bir arada

İnşaat sektörünün Türkiye'nin lokomotif sektörleri arasında en önlere yer aldığını vurgulayan Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, "Boğaziçi Beton şirketi de bu sektörün lokomotif şirketlerinden biri. Beton sektöründe 16 yıldır faaliyet gösteriyor ve 15 tesisi var. Filosunda bu teslimatla birlikte 230 adet Mercedes oldu. Bu satış, 71 eski aracı takasa almak suretiyle gerçekleştirdik. Boğaziçi Beton'un bu büyüme operasyonu içerisinde, bizi tercih etmesi de tabii ki hepimizi çok mutlu etti. Bu teslimat ile Türkiye'de kendi ağırlığında yıldız olan iki şirketin bu uzun vadeli işbirliğini çok daha ileri bir noktaya taşıdığımızı düşünüyorum. Bu sektörde

başarılı olabilmemiz için her kullanım alanına uygun araç gerekiyor. Aracın ikinci elde de ekonomik olması gerekiyor. Her ihtiyaca uygun geniş ve esnek bir ürün gamımız var Türkiye, şartlarına ve her türlü kullanım alanını gözetken araç dizaynımız var. Müşteri memnuniyetini birinci plana koyuyoruz. Bu sayede her üç kamyonun ikisini üretiyoruz ve inşaat sektörüne baktığımızda satılan 3 kamyonun ikisi Mercedes. Toplam kamyon pazarında, inşaat sektörünün oranı yüzde 18 civarında. Bu 144 adetlik teslimat Boğaziçi Beton'un gücüne güç katacaktır diye düşünüyorum. Boğaziçi Beton'un markamıza gösterdiği güven ve teveccüh için şükranlarımı sunuyorum, bol kazançlı, kazasız belasız hayırlı seferler olsun diyorum. Bu satışın gerçekleşmesinde emeği geçen mesai arkadaşlarımıza, bayimiz Hasmer'e teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Kamyon pazarının durumu...

Yılın ilk 5 ayında 6 ton ve üzeri kamyon pazarında 13 bine yaklaşan bir pazar seviyesi bulunduğunu belirten Özbayır, "Pazar, geçen yılın bir miktar altında gidiyor. Son bir iki ayda hareketliliğin arttığını görüyoruz" dedi.

Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Sağlam da, "Boğaziçi Beton firmasına Ocak ayından bugüne kadar 144 adet inşaat aracını fatura etmiş bulunuyoruz. İnşaat sektörü için bu, bugüne kadar yapılmış en büyük teslimat. Altıncı aya kadar 144 adet alım gerçekleştirmiş bir firmanın, yıl sonunda hangi adede ulaşacağını merakla beklemekteyiz. Mercedes-Benz, parlayan kutup yıldızımız olmaya devam ettikçe, başarılarımız kalıcı olacaktır. Projenin taraflara hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.

Mercedes tercih ediyoruz, çünkü...

Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Zengin, "Biz 1997 senesinde hazır beton işine başladık. Yıllık ortalama 3 milyon metreküp beton satıyoruz. Biz 24 ayda bir araçlarımızı değiştiriyoruz. Zorlu koşullarda çalışıldığı için bu süre uzadığında ikinci el takası daha zor oluyor. Mercedes tercih etmemizin 4 sebebi var. Şehrin içinde çalıştığınız için yedek parçaya çok rahat ulaşabiliyoruz. Mercedes'in sağladığı finansman hizmetleri de önemli etken. Tabii, ikinci elde hızlı satış imkanı ve

Mercedes-Benz çok ciddi kamyon fabrikası kurmuş, biz de buna olan saygımızdan ötürü Mercedes'i tercih ettik. İnşallah, diğer bütün firmalar da Mercedes gibi bu tür yatırımlar yapar ve ülkemiz daha da gelişir ve biz de daha çok beton dökeriz. İşimizin gelişimine göre 10 veya 15 adet daha yatırım yapabiliriz" diye konuştu.



Süer Sülün

Abdurrahim Zengin



Bahadır Özbayır

Kıvanç Baş

Mercedes-Benz Türk

Kamyonlarda kendi rekorunu kıracak

Türkiye kamyon pazarında liderliğini sürdüren Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayileri, Haziran başında düzenlenen bayi toplantısı ile bir araya geldiler. Mükemmelliğe adanarak çalışmalarını sürdüren Mercedes-Benz Türk bayi teşkilatı, düzenlenen bu geniş katılımlı bayi toplantısı ile sektörün nabzını tutmaya devam ederken, 2014 yılı sonu itibarıyla de kendi rekorlarını kırmaya hazırlanıyor.

Bayi toplantısı programı kapsamında, Mercedes-Benz Kamyon Grubu'nun Türkiye pazarındaki faaliyetleri değerlendirildi. Katılan bayi yöneticileri, satış müdürleri, birinci ve ikinci el bayi satış danışmanları, Türkiye ve dünya genelinde sektördeki gelişmeler Mercedes markasının pozisyonu ve geleceğe yönelik hedef ve programları hakkında bilgilendirildiler. Toplantıda müşteri memnuniyeti endeksi kriterleri kapsamında yapılan ölçümleme sonuçları açıklandı ve CSI alanında en iyiler ödüllendirildi.

Mercedes-Benz Türk yöneticileri, 2014 yılı sonuna kadar kamyon pazarındaki paylarını



artırıp, pazardaki konumunu daha da güçlendirmeyi yatırımlarını sürdürmeyi, müşteri ve pazar beklentileri doğrultusunda ürün portföyünü geliştirip genişletmeyi hedeflediklerini ifade ettiler. Bayi, çalışan ve tedarikçi işbirliği ile başarılı bir yıl geçirmeyi beklediklerini belirten katılımcılar, kurulan birebir ve uzun soluklu temaslara ile müşteri

memnuniyetini en üst seviyede tutma konusunda da kararlılıklarını belirttiler.

Kamyon ekiplerini bir kez daha bir araya getiren bayi toplantısı, Mercedes-Benz Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır'ın tüm Mercedes-Benz bayilerine gösterdikleri üstün performans ve başından dolayı tebrik ve teşekkürlerini ilemesi ile sona erdi. ■



Bahadır Özbayır, Irmak Yuuceoğlu (CSI 1.s)

Sağlık Gönüllülerinden



Ödülü Mercedes-Benz Türk A.Ş. Kurumsal İletişim Müdürü Tülin Steinhauser aldı.

MobileKids'e "Özel Ödül"

Sağlık Gönüllüleri Türkiye (SGT) tarafından sekizinci kez düzenlenen "Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri" kapsamında, Mercedes-Benz Türk'ün MobileKids Projesi'ne "Özel Ödül" verildi. Bu yılki teması "Sağlık Bilinci ve Medya" olan Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri'nin jürisi, Mercedes-Benz Türk'ün MobileKids Projesi'ni, trafikte güvenlik bilincinin geliştirilmesini ve böylece sağlıklı yaşam süresinin uzun olmasını sağlayacak bir proje olması nedeniyle "Özel Ödül"e layık buldu.

SGT'nin sağlık bilincinin gelişmesi ve yaygınlaşması amacıyla düzenlediği "Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri"nde

bu yılki tema ile özellikle medyanın ülkemizdeki toplumsal ve kişisel sağlığın gelişimine daha çok katkı sunmasını teşvik etmek hedefleniyor. Sağlık sektöründen ve sağlık medyasından kişi ve kurumların ödüllendirildiği organizasyonda, projeler özellikle insan ve toplum sağlığına yaptığı katkı açısından değerlendiriliyor.

MobileKids

Mercedes-Benz Türk ana şirketi Daimler AG'nin, 2001 yılında dünyanın ilk ve en büyük yol güvenliği girişimi olarak başlattığı MobileKids,

2013 yılından bu yana da Türkiye'de uygulanıyor. MobileKids Projesi ile 7-14 yaş arası ilköğretim çağı çocuklarının trafik bilgisini ve farkındalığını artırmak, trafik ile ilgili kavram, beceri ve tutumları kazanmalarını sağlamak amaçlanıyor. Daimler tarafından gerçekleştirilen kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarının çok önemli bir parçası olarak 10 yıldan uzun bir süredir geliştirilmekte olan MobileKids, çocuklara için hazırlanan eğitim malzemesi sunmakla kalmayıp, aynı zamanda ebeveynlere de çocuklarını daha iyi korumaları ve eğitmeleri için yardımcı oluyor. ■

Mercedes-Benz'den Haziran'a özel teklifler

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Haziran ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda otobüsten kamyonu, hafif ticari araçtan otomobile çeşitli faiz ve taksit imkanları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuluyor.

Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında: Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 675 bin TL kredi için 40 ay boyunca yüzde 0,93 faiz oranı ile 9.096 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri, 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları içinse yüzde 0,40 sabit faiz oranı ile 2.721 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Ayrıca Mercedes-Benz Travego 15 SDH için bu koşullara ek olarak ilk yıl olmak kaydıyla 1 yıllık Mercedes-Benz "Yıldızım Kasko" ve ikinci yıl periyodik bakımlar ücretsiz olarak sunuluyor.

Kamyonlarda ise tüm Mercedes-Benz kamyonları için 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde yüzde 0,88'den başlayan faiz oranlarıyla 100 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,34'ten başlayan faiz oranları, 50 bin Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinden yararlanmak mümkün.

Benzer nitelikli kampanya, hafif ticari araçlar, otomobiller ve ikinci el araçlar için de yapılıyor... ■



Mercedes-Benz Türk, Haziran'a özel kampanyanın geniş bölümünü www.tasimadunyasi.com adresinde bulabilirsiniz.

16 - 22 Haziran 2014

Tasıma
Dünyası

Lojistik » 11

Türkiye'nin en büyük %100 elektrikli ticari filosu

Aras Kargo doğa için elektrikle

30 araç aldı

Aras Kargo, 9 olan yüzde 100 elektrikli araç sayısını 39'a yükseltti, Türkiye'nin en geniş elektrikli ticari araç filosuna sahip oldu. 5 milyon TL yatırım maliyeti üstlenen Aras Kargo, yakıt maliyetinde ayda yüzde 10 tasarruf edecek, doğa dostu araçlar sayesinde 5.787 ton karbon salınımına engel olunacak. Bu da doğaya 8 yılda 18 bin yeni ağaç dikmiş kadar katkı sağlıyor.

Toplantıda şirketlerin en büyük sorumluluğunun çevreye ve insana dost teknolojileri deneyimleyerek, kendi iş yapış biçimlerini verimlilik üzerine inşa etmeleri olduğunu belirten Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Evrim Aras, "Sektörümüz doğası gereği çevreci değil ne yazık ki. 3320 aracımızla Türkiye'yi karış karış dolaşıyor,

günde 400 bine yakın gönderi taşıyoruz. Doğada önemli miktarda karbon ayakizi bırakıyoruz. Bir günde tüm filomuzu doğa dostu teknolojiyle yenileyemeyiz elbet ama bir yerden başlamamız gerekiyordu. 2011'de attığımız adımı, verimliliğinden emin olunca 2014'te ilerlettik ve 5 milyon TL'lik maliyet yükünü üstlendik. Bugün 39 aracımız özellikle büyük şehirlerde müşterilerine gönderilerini doğaya mümkün olduğunca koruyarak teslim ediyorlar" dedi.

430 araç gençleştirildi

Elektrikli araçların İstanbul'un dışında Ankara, İzmir, Bursa ve Kocaeli'nde de hizmet vereceğini belirten Evrim Aras, doğa dostu adımlarından birinin de filo gençleştirme olduğuna dikkat çekti: "Filomuzda 430 aracı yeniledik, yatırım planlarımızı 2015'te de sürdüreceğiz. Bir yandan elektrikli araçlarla çevreye olan duyarlılığımızı gösterirken aldığımız yeni araçlarla da karbon

salınımını minimuma indirmeyi hedefliyoruz."

Çevre dostu araçlar için teşvik

Evrım Aras, Avrupa'nın aksine şu anda elektrikli ticari araçlar için vergi avantajı sağlanmadığına da değinerek, "Devletin, gerek çevreye gerekse ekonomiye olan pozitif katkısını göz önünde bulundurarak elektrikli araçlar için bazı teşvikler sağlaması gerektiğine inanıyoruz" dedi.

BD Otomotiv üretiyor

Aras Kargo'nun elektrikli araçlarını BD Otomotiv üretiyor. 2011 yılından itibaren Türkiye'de gerçekleştirdiği üretim ve satış faaliyetleri ile elektrikli hafif ticari araç alanına ülkemizde yatırım yapan ilk ve tek Türk firması BD Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Boyner, "Firmamız ile işbirliği içerisinde olan Türkiye'nin yeniliğe açık öncü firmaları ilk aşamada belli adetlerle



Osman Boyner

Evrım Aras

oluşturdıkları elektrikli araç filolarını, yapılan denemelerden doğan sonuçları görerek Aras Kargo'nun da bugün bizi bir araya getirme sebebinde olduğu gibi, genişletme yoluna gitmektedirler. Aras Kargo BD Otomotiv ile 30 elektrikli aracı daha filosuna katma konusunda anlaşmaya vardı. Filolardaki elektrikli araç sayısının artması doğaya ve insana saygı anlamına geliyor" dedi. ■



Hafif ticari araç kullanıcılarına yeni lastik: Pirelli Carrier

Sadece İzmit Fabrikası'nda üretilen ve 160 ülkeye ihraç edilecek yeni lastik Carrier, hafif ticari araç kullanıcılarına yüzde 30 daha uzun ömür, yüzde 10 fren mesafesi sunuyor. Pirelli, bu yıl 1,5 milyon adet Carrier üretip, 250 binini iç pazarda satışa sunacak.

Yeni lastik Carrier, Türkiye, Almanya, Fransa, İngiltere ve İspanya'da farklı iklim ve yol koşullarında 20 filo ve 50 sürücü ile 3 milyon km yol kat edilen yol testleriyle son halini aldı.

Carrier, 11 Haziran Çarşamba günü İstanbul'da düzenlenen basın toplantısı ile tanıtıldı. Basın toplantısına Türk Pirelli Satış Direktörü Ömer Atabek, Oto ve Hafif Ticari Araç Lastikleri Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, Kalite ve Ar-Ge Direktörü Bahadır Özer katıldı.

Carrier'in araştırma-geliştirme sürecinin 2011 yılında başladığını belirten Türk Pirelli Satış Direktörü Ömer Atabek, "Carrier, teknolojisinde en üst nokta olan Formula 1 lastiklerinin de geliştirilip üretildiği İzmit fabrikamızda üretiliyor. Pirelli Grubu içerisinde yer alan 21 fabrikadan üretim için sadece İzmit fabrikasının seçilmesinden dolayı gururluyuz. Carrier 160 ülkeye ihraç edilecek. 2013 yılında 5 milyon 400 bin adetlik ihracat rakamları ile Türkiye'deki ihracatın yüzde 35'ini Türk Pirelli gerçekleştirdi" dedi.

Sürücüler lastikten ne bekliyor?

Carrier'in geliştirilmesi aşamasında, hafif ticari araç sürücülerinin bir lastikten taleplerini sorduklarını ifade eden Atabek, "Türk hafif ticari araç sürücüler, üç önemli olgudan yola çıkıyor. Bir tanesi birim maliyetle maksimum edilmiş km performansı. Bu bizim için olmazsa olmazlardan biri oldu. Mevcut performans daha üst düzeye taşımak için Ar-Ge mühendislerimizle ilk indikasyonumuz km performansı oldu. Daha sonra güvenlik ve fren mesafesini iyileştirdik. Bir unsur da ticari araç kullanıcılarının maliyetlerini daha aşağıya çekebilecek yakıt tüketimi oldu. Carrier ile mevcut eski lastiğimize göre yüzde 30 daha fazla km performansı, yüzde 10 daha az fren mesafesi elde edildi. Desenden tutun lastiğin etiket değerlerine bakıldığında gerçekten üretilecek en iyi ürün ile pazarda olduğumuzu belirtiyoruz" dedi.

250 bin Carrier hedefi

Türkiye hafif ticari araç lastik pazarının geçen yıl yaz ve kış



Ömer Atabek

Erkal Özürün

Bahadır Özer

lastikleri olarak toplam 1.950.00 adede ulaştığını ifade eden Ömer Atabek, Türk Pirelli'nin geçen yıl yaklaşık 200 bin hafif ticari araç lastiği satışı gerçekleştirdiğini belirtti. Carrier'in 2014 yılında satışa çıkmasıyla bu yıl hedeflerini daha da artırdıklarını söyleyen Atabek, "Bu yıl İzmit'te 1,5 milyon adet Carrier üreteceğiz. Bu adedin 1 milyon 250 bin adedini ihraç etmeyi, 250 binini de Türkiye'de satmayı hedefliyoruz" dedi.

2 milyonluk araç pazarı

3,5 milyonluk hafif ticari araç pazarında 2 milyon lastik alımı olduğunu belirten Atabek, "2013'te 1 milyon 950 bin adet hafif ticari araç lastiği satıldı. Bu yıl bu rakamın 2 milyon olmasını bekliyoruz. Özellikle hafif ticari araçlarda satışlarının düşmesi ötelenen lastik satışlarının alımı konusuna ivme katacaktır. Herkes bir yıl daha aynı aracı kullanmaya karar verdiği için lastiğe olan talep daha hızlı artıyor. Pazarda, geçen yıl ile bu yılın Mayıs ayındaki döneme göre yüzde 19,6 oranında daralma var. Sezon başladı ve olumlu bir pazar bekliyoruz. Bu daralmada en büyük etken geçen sene kış lastiği talebi bu yıldan daha yüksekti. Ben yine yılın geri kalanında pazarda bunun tolere edileceğine ve 2 milyon adet seviyesine geleceğini düşünüyorum. Otobüs ve kamyon lastik pazarında daha az daralma var. Son iki ay hareketli geçti ve daralma geçen yıla göre yüzde 6 seviyesinde kaldı" dedi.

Carrier ailesi

Oto ve Hafif Ticari Araç Lastikleri Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, bir lastiğin üretim aşamasından pazara sunulmasına kadar üç yıllık bir süre geçtiğini belirterek, "14'ten 17 jant ölçüsüne kadar geniş bir yelpazede pazara sunulacak olan Carrier Ailesi, Carrier Camper'in eklenmesi ile birlikte 15 ve 16 jant ölçülerine de sahip olacak. Yeni lastik mevcut lastiğe göre yüzde 4 daha yüksek bir fiyatı olacak" diye konuştu.

Carrier: çok yönlü fayda

Kalite ve Ar-Ge Direktörü Bahadır Özer yaptığı konuşmada lastiğin özelliklerine yönelik bilgiler verdi: "Bir lastikte performansı, yere tutunması belirliyor. Bu hem km hem güvenlik anlamında çok katkı sağlıyor. Hem Avrupalı hem Türkiye'deki hafif ticari araç sürücülerinin beklentilerine en uygun lastiği üretmek için çalıştık. Desenleri çok fazla oto lastiğini andırıyor. Su kanalları özellikle otomobil lastiğine benziyor ve sesi azaltıyor. Yere basma yüzeyi oldukça fazla. Kuşak ve yanak yapısı daha önceki lastikleri benzemiyor. Metalik takviye malzemeler yok. Bu metaller zaman içerisinde aşınmaya, yırtılmaya neden oluyordu. Yeni yapılmış kauçuklar var. Bu lastiğin esnekliğini sağlıyor. Ömrünü ve dayanıklılığını artırıyor. Düşük dönme direnci bu çok önemli bir konu. Bunu azaltmayı hedefledik ve başardık. Yüzde 1-2 yakıt tüketimi düşürmek bile kullanıcılar için çok

önemli. Fren mesafesi artık sorgulanır hale geldi. Yapılan testlerle fren mesafesi yüzde 10 daha kısaltıldığını gördük. Lastiğin ömrü yüzde 30 artırdı. Ar-Ge biriminde 100'e yakın çalışmamız var. 3 yıldır hazırlığını yaptığımız çalışmalar var. Sanayi Bakanlığı'na başvurarak Ar-Ge merkezi olmak istiyoruz. Bu ayın sonunda dosyamızı vereceğiz. Son üç yılda Ar-Ge merkezine 20 milyon Euro'ya ulaşan yatırımlar oldu. Dönme direncini ölçen 1 milyon dolarlık bir makinemiz var. Bu makine sadece Türk Pirelli'de var. Hem kamyon ve hafif ticari araç lastiklerinin tüm çalışmaları İzmit'te yapılıyor. ■



İlhal, OYDER Başkanlığını bıraktı

Türkiye'de otomotiv sektörünün, Otomotiv Yetkili Satıcıları'nı temsil eden tek sivil toplum kuruluşu olan OYDER'de 2004 yılından bugüne, Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi, Genel Sekreterlik, Başkan Yardımcılığı ve 4 yıldır da Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulunan H. Şükrü İlhal, sağlık sorunları nedeniyle 20 Mayıs 2014 tarihinde OYDER Başkanlığı'ndan ayrıldı.

İlhal, tüm distribütör şirket, sermayedar, yönetici ve çalışanlarına, devlet ve özel sektör temsilcilerine, ODD, OSD, TAYSAD, OİB başkanları, yönetim kurulları ve yöneticilerine ve OYDER üyelerine teşekkür etti. İlhal, göreve gelecek kişilerin Türkiye'deki yetkili satıcılık müessesinin gelişmesi için atılan adımları, elbirliği ile daha da ileri taşıyacaklarına inandığını da ifade etti. ■



Ford Cargo 3236M'de haziran fırsatları

Ford Trucks, Haziran ayında Ford Cargo modellerinden 3236M Mikser'e özel uygun ödeme koşullarını müşterilerine sunuyor.

Ford Otosan mühendisliği tarafından geliştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilerek dünyaya ihraç edilen Ford Cargo modellerinde avantajlar sunulmaya devam ediyor. Müşteri talepleri doğrultusunda 25 ana modelde 1.000 üzerinde varyasyon sunulabilen Ford Cargo'nun yeni 3236M 8x4 hafif mikser araçları, haziran ayına özel olarak 60.000 Euro için 12 ay, yüzde 0 faizli kredi kampanyasıyla Ford Trucks yetkili satıcılarında müşterilerini bekliyor. ■



1. Yıl
Ücretsiz
Mercedes-Benz
Kasko

2. Yıl
Ücretsiz
Periyodik
Bakımlar*



Hayalinizdeki otobüs size çok özel fırsatlarla göz kırıyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu uygun ödeme koşullarıyla Travego 15 SHD alanlar, hem 1. yıl Mercedes-Benz Kasko'dan ücretsiz yararlanıyor hem de 2. yıl periyodik bakımlarını ücretsiz yaptırıyor.* Kampanya detayları için lütfen Mercedes-Benz yetkili bayilerine veya Mercedes-Benz İletişim Hattı'na başvurunuz.

*1. yıl tüm periyodik bakımların Mercedes-Benz yetkili servislerinde yapılması koşuluyla.

Mercedes-Benz Kaskolu					Mercedes-Benz Kaskolu			
Kredi (EURO)	Ödeme Adedi	Aylık Ödeme (EURO)	Faiz		Kredi (TL)	Ödeme Adedi	Aylık Ödeme (TL)	Faiz
125.000	40	3.401	% 0,40		375.000	40	11.370	% 0,93
150.000		4.082			450.000		13.644	
175.000		4.762			525.000		15.918	
200.000		5.442			600.000		18.192	

Belirtilen koşullar 30.06.2014 tarihine kadar geçerlidir.

I) Belirtilen koşullar sadece tüketici kredilerinde geçerli olup, leasing ödeme koşulları ayrıca hesaplanmalıdır.

II) Belirtilen koşullar bilgilendirme olup, Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş.'nin faiz oranları ve kredi vadelerinde değişiklik yapma hakkı saklıdır.

III) EURO kredilerde müşterilerden Kur Farkı Vergileri tahsil edilecektir, müşterilerimizin kur farkı vergilerinden etkilenmemesi için kur farksız ürünler kullanılmalıdır.

IV) Kaskolu ödeme planları sadece Mercedes Benz Kasko kullanımı durumunda geçerlidir.

V) 1. yıl ücretsiz Mercedes-Benz Kasko ve 2. yıl ücretsiz periyodik bakım fırsatları sadece takassız alımlarda geçerlidir.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler



Mercedes-Benz