

## Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sürer Sülün: Mercedes-Benz Türk rekora koşuyor



12'de



CNG'li Stralis ve 9 ton  
Euro Cargo ilgi çekti

## Iveco, 9 ürününü tanıttı

10'da

Comvex Fuarı'nda açıklandı

## Isuzu D Max Türkiye'de üretilecek



3'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

# Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ  
PP2  
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 113 • 18 - 24 Kasım 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

## Otokar 50. yılını kutladı



9'da

## Ford Otosan 4 yeni ürünle



8'de

## Krone'den dayanıklılıkta iddialı ürünler



10'da

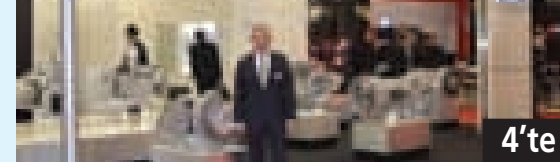
## Temsa Motorlu Araçlar



5'te

## ZF Grubu Comvex'teydi

ZF, ilk kez  
otobüs  
grubuna ait  
ürünlerini  
de sergiledi.



4'te

## Karsan: Toplu taşımacılığın en yenilerini sergiledi



9'da

Alibeyköy Terminali'nin 4'üncü ihalesinde mutlu sona ulaşıldı

# OTOBÜŞÇÜLER DE İSPARK DA MUTLU

● Çiftli bankoda 18 binden 7 bine, tekli bankoda 9 binden 3500'e düşürülen muhammen bedeller otobüsçülerin ihaleye ilgisini sağladı.

● Teknik eksiklikleri de tamamlanan yeni terminale, firmalar Aralık ayındaki açılışı takiben kısa sürede taşınmayı planlıyorlar.

**D**aha önce üç kez ihaleye çıkılmasına rağmen sonuç alınmayan Alibeyköy Terminal ihalesinde bu kez sonuç alındı. İSPARK Genel Müdürlüğü'nde 13 Kasım Çarşamba günü yapılan ihalede firmalar, muhammen bedelin fazla üzerine çıkmaksızın yazışmalara sahip oldular. 6 çiftli bankonun tamamı ve 10 tekli bankonun 9'u tekli sahiplerince alındı.

✓ Herkes memnun

Firmalar; ihalenin bu kez sonuçlanması, uygun fiyatlar, terminalin eksikliklerinin tamamlanmasıyla hizmet standartlarının yükselmesi ve yakında açılacak olmasından memnundular.

✓ Faaliyet yakın

Bankoların alan firmalar ile banko alan acentelerin hizmet verdiği firmalar, ihalenin onayını takiben terminalin faaliyete geçmesi sonrasında; yüksek maliyetli mevcut yerlerini kapatarak iki ay içinde yeni terminale taşınacaklar. ■ 6'da



Alibeyköy ihalesinde işlem tamam

## 8+1 karmaşası sürüyor... 7'de

### MAN, Comvex'te



8'de

BALNAK,  
MAN çekicileri  
tercih etti



8'de

### Serin Treyler



6 yeni ürünle 30'uncu yılını kutladı.

8'de

### Malatya Zafer'e 10 Travego



Malatya Zafer Turizm,  
Mercedes-Benz Türk bayii  
Koluman Gaziantep  
tarafından satılan  
10 adet Travego15  
otobüs aldı.

4'te

### Nevşehirliiler Tourismo'larını aldı

Nevşehirliiler Turizm  
ve Nevşehir Metro  
Turizm, Has  
Otomotiv'den 10  
Tourismo 15 RHD  
otobüsün 6 adedini  
teslim aldı.



4'te

### Sena Turizm'e 15 Isuzu Novo Lux



3'te



**Dr. Zeki  
Dönmez**

Konfederasyon da  
yetzmez!

7'de



**Prof. Dr.  
Mustafa  
Ilıcalı**

Akıllı Ulaşım Sistemleri  
ve Trafik - 1

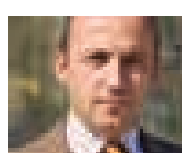
2'de



**Mustafa  
Yıldırım**

Alibeyköy Terminali  
güzel bir başlangıç

5'te



**Akif  
Nuray**

10 yıl kaldı!

6'da



**Salim  
Altunhan**

Yerel seçimler ve  
otobüsçü

4'te

**Temsa'dan  
Prestij ve Safir  
servis  
kampanyası**

4'te



## Akıllı Ulaşım Sistemlerinin Güvenli ve Düzenli Bir Trafik İçin Önemi - 1 -

Bu yazımda (üç hafta sürecek), siz değerli okuyucularımı; Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) hakkında paylaşımlarda bulunacağım. Bu çerçevede, Akıllı Ulaşım Sistemlerinin (AUS) güvenli ve düzenli bir trafik için önemine dair aktarımlar yapacağım. AUS'un gerek dünyadaki gelişim süreci ve gerekse de ülkemizdeki uygulamalarını, ulaştırma ve trafik verileri bağlamında değerlendireceğim.

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

## Karayolunun avantajları var

Karayolu taşımacılığı aktarmasız bir ulaşım olanağı vermesi, taşıma kapasitesi, güzergah seçiminde esneklik sağlaması ve diğer tüm yolcu taşıma modlarının tamamlayıcısı durumunda olması sebebi ile tüm dünyada karayolu taşımacılığı diğer taşıma türlerine göre daha hızlı bir gelişme göstermiştir. Ülkemizde karayolu taşımacılığı talebi ve motorlu araç sayısı sürekli artmaktadır. Tablo 1'de gelişmiş ekonomilerin kişisel araç sahipliği oranında doyuma ulaşmış olduğu, Türkiye'de ise bu oranın istikrarlı bir şekilde artmaya devam ettiği görülmektedir. Bu durum, ülkemizde mevcut trafik sorunlarının gitgide daha geniş kitlelerce hissedileceği ve özellikle büyükşehirlerin önemli bir sorunu olarak yerini koruyacağını göstermektedir.



**PROF. DR. MUSTAFA ILICALI**  
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr  
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

## Trafik akışının riskleri

Artan nüfus ve araç sayısının diğer bir olumsuz etkisi de artan trafik kazalarıdır. Düzensiz trafik akışı kaza riskini arttırmakta olup denetimin etkili ve sürekli bir şekilde sağlanamaması kuralların çiğnenmesini kolaylaştırmaktadır. Bu durum yaralanmalı ve ölümlü trafik kazalarına sebep olmaktadır. Trafik kazalarının sosyoekonomik maliyeti ülkemizde olduğu kadar, gelişmekte olan tüm ülkelerde de büyük rakamlara ulaşmaktadır. Dünyada trafik kazalarında her yıl yaklaşık 1,3 milyon kişi ölmekte, 50 milyon kişi de yaralanmaktadır. Ayrıca karayollarında her üç dakikada

bir çocuk hayatını kaybetmektedir. Kaza istatistikleri incelendiğinde Türkiye'nin, Avrupa Birliği ülkeleri arasında en yüksek kaza sayısına ve en az yıllık kaza düşüş oranına sahip ülkelerden biri olduğu görülecektir. Bu durum özellikle araç içi emniyet sistemleri ile trafik yönetimi ve denetimine yönelik Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) uygulamalarının ülkemizde önemli bir ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Etkili ve sürdürülebilir bir ulaşım yönetimi çok boyutlu, kapsamlı, planlı ve ülke çapında koordine bir Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) kurulumu ile sağlanacaktır.

## Altyapı, güvenlik, randıman...

Akıllı ulaşım sistemleri araçlar içinde, araçlar arasında ve araç ile sabit kontrol merkezi arasında, ayrıca altyapı hakkında, emniyet, güvenlik, randıman ve kalite bakımından her türlü haberleşmeyi ve bilgi alışverişini sağlayabilmektedir. AUS ayrıca ulaşımın çevreye olan etkisini minimize etmek ve ulaşımın hem işletmenin ekonomik beklentileri, hem de yolcuların ve araç kullanıcılarının yararlarını maksimize etmek amaçlarını gerçekleştirecek şekilde geliştirilmektedir. AUS'un amaçları arasında insan-arac-altyapı-merkez arasında çok

yönlü veri alışverişi, trafiğin güvenliliği, yolların kapasitelerine uygun olarak kullanımı, mobilitenin artırılması, enerji verimliliği sağlanarak çevreye verilen zararın azaltılması gibi başlıklar genel kabul görebilecek standartlaşmış; böylece karar verme yükünün insanın üzerinden alınmasının hangi amaçlara hizmet etme amaçları olduğu netleşmiştir. AUS sistemlerinin sürekli bir Ar-Ge sürecinin içinde bulunmaları itibarıyla, bu sistemlerden beklenen faydaların da zaman içinde çeşitlenebileceği veya daha özgün alanlara yoğunlaşabileceği hesaba katılmalıdır.

## Çözüm koordinasyonunda

AUS kapsamında, gelişmiş bilgi ve iletişim teknolojileri kullanılarak ulaşım ile ilgili önemli sorunlara çözümler üretilebilmektedir. AUS uygulamaları vasıtasıyla farklı ulaşım türleri arasında koordinasyon sağlanarak ideal trafik şartları oluşturulabilmekte, yolcu ve yük hareketleri ile ilgili hizmetlerin etkinliği ve hızı artırılabilir. AUS kullanım alanları aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

- Karayolu güvenliği ve emniyetinin iyileştirilmesi
- Akıllı hız kontrolü
- Korumasız yol kullanıcı destek
- Yol ve hava koşulları izleme ve uyarı
- Olumsuz durumlar ve olay tespit ve uyarı
- Çarpışma uyarı
- Acil araç öncelik hakkı
- Sürücü izleme ve görüş iyileştirme
- Elektronik denetleme
- Zararlı yük ve kargo izleme
- Acil durum yol işaret ve önceliği
- Ulaşım tıkanıklıklarının giderilmesi veya azaltılması
- Ulaşım ağı ve verimliliği ile bağlantılı olanlar: Trafik kontrol yönetimi, güzergah yardımı, değişken hız kontrolü, otoyol katılım kontrolü, olay tespit ve yönetimi, sürücü bilgilendirme
- Talep yönetimi: Erişim kontrolü, ücretli yol, tıkanıklık fiyatlandırması
- Türel dağılımın değişimi: Seyahat planlama, eş zamanlı trafik bilgilendirme, toplu taşıma öncelikli geçiş hakkı
- Çevre koruma ve etkilerinin ortadan kaldırılması: AUS, trafik tıkanıklığını azaltması, özel taşıma kullanıcılarının toplu taşımaya

Ülke	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ABD	796	810	816	818	820	815	802
Almanya	576	537	543	549	553	556	564
Avusturya	595	599	549	553	557	561	569
Fransa	594	595	596	598	598	598	598
Güney Kore	303	311	320	329	339	346	355
Hollanda	-	494	491	504	514	522	--
İngiltere	496	510	517	521	527	526	523
İsveç	-	508	513	517	523	521	519
Japonya	581	587	592	594	592	592	589
Norveç	525	535	546	558	572	575	578
Türkiye	91	111	118	126	132	138	142

Tablo 1. 1000 kişiye düşen motorlu araç sayısı

kaymasını sağlaması

• Ulaşım sistemi verimliliğinin artırılması ve işletme koşullarının iyileştirilmesi

- Filo yönetimi

- Bilgisayar destekli taşıt yönlendirme

- Otomatik taşıt konumu

- Otomatik kargo takibi

- Sürücü takibi

• Ulaşım sisteminde konforun artırımı

- Güncel trafik ve toplu taşıma

- Değişken güzergah bildirim

- Otomatik taşıt konumu

- Otoyol ve toplu taşıma

sistemlerinde elektronik ücret ödeme sistemleri

Yukarıda özetlenen ana başlıklardaki uygulamalar sayesinde; düzenli ve güvenli bir trafik düzeni elde edilecek, kazaların ve trafik sıkışıklığının önlenmesinde önemli mesafeler alınmış olacaktır.

Günümüzde 'Akıllı Ulaşım Sistemleri' dünya çapında 'sürdürülebilirlik' çerçevesinde hızla gelişen zaman zaman 'hizmet odaklı' zaman zaman ise 'güvenlik-denetim' kaygısını güden bir süreci ihtiva etmekte olup; özellikle ABD,

Almanya, Birleşik Krallık, Avustralya, Fransa, Güney Kore, İsveç, Japonya, Hollanda, Kanada ve Singapur'un bu konuda lider durumda olduklarını ve ihtiyacın çeşidine binaen neredeyse 50-60 yıllık bir geçmişe binaen bu konudaki tecrübelerini inşa ettiklerini ve etmeye devam ettiklerini görmekteyiz. Bununla beraber; Brezilya, Çin, Tayland ve Tayvan gibi ülkelerde ise önemli gelişimlerin ve yaygınlaşmanın kaydedildiğini görmekteyiz.

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

**"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"**

**UDH Bakanı  
Binali YILDIRIM**

## Konya Büyükşehir Belediyesinden bir ilk

## Toplu ulaşım da temassız kart dönemi

Konya Büyükşehir Belediyesi, Bankalararası Kart Merkezi ile işbirliği yaparak dünyada ilk kez bankaların temassız özelliği taşıyan kartlarını tüm otobüs ve tramvaylarda kullanmaya başladı. Projenin tanıtım toplantısında konuşan Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, sistemin Konya merkezdeki 350 otobüs, 59 tramvay ve tramvay duraklarında uygulandığını, Yeni Büyükşehir Yasası ile tüm il genelinde uygulanacağını söyledi. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme

Bakan Yardımcısı Yahya Baş, hedeflerinin projenin sadece Konya'da değil Türkiye'nin her yerinde kullanılabilmesi olduğunu söyledi.

Konya Büyükşehir Belediyesi ve bankaların ortak platformu olan Bankalararası Kart Merkezi (BKM), ulaşım alanında dünyada bir ilke imza attı. Tüm bankaların temassız özelliği taşıyan kartlarının bir araya geldiği ve toplu taşımada devrim niteliği taşıyan "Konya Ulaşım Projesi" hayata geçirildi.

Konuyla ilgili düzenlenen tanıtım

toplantısına Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakan Yardımcısı Yahya Baş, Konya Valisi Muammer Erol, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek ve Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Cankö ile Türkiye'nin farklı şehirlerinden davetliler katıldı.

Programın açılış konuşmasını yapan Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, dünyada bu kapsamda bir ilk olan projeyi hayata geçirmekten mutluluk duyduklarını belirterek, Konya'daki toplu taşıma

araçlarının Türkiye'deki 14 milyon, dünyadaki 600 milyon temassız kart kullanıcısının kullanımında olduğunu ifade etti.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, üzerinde 2 yıldır çalıştıkları ve şu anda günlük 1800 kişinin temassız kart kullanmaya başladığı projeyi başlattıktan sonra büyük ilgiyle karşılaştıklarını belirtti: "Proje, tanıtımını yaptığımız Londra'da ve Dubai'de ilgi gördü ve ödülleri aldı. Şu anda Konya'da kullanılan proje kapsam olarak dünyada bir ilki oluşturuyor." ■



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten Novo, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren Fümre rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Turkuaz tipi boynuz aynalar



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

**ISUZU**



Isuzu D-Max üretimi Comvex Fuarı'nda açıklandı

# Isuzu D Max Türkiye'de üretilecek

Anadolu Isuzu D-Max üretimine 2014 Mart ayında başlayacak. Anadolu Isuzu'nun Şekerpınar tesislerinde üretilecek D Max'ler den 3 bin adet üretilmesi planlanıyor. İlk yatırım maliyetinin de 2 milyon dolar olduğu ve 100 kişiye istihdam sağlanacağı belirtildi.

D-MAX'in Türkiye'de üretimine yönelik kararı Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Isuzu Motors International Operations Thailand Genel Müdürü Toshiaki Maekawa ve Genel Müdür Yardımcısı Yusuke Nozawa'nın da katıldığı basın toplantısı ile açıklandı.

Fuarda sergilenen NLR kamyonet, Türkiye'de tasarlanıp üretilen NPR 10 Ton ve NPR 3 Dingil kamyonlar, Citibus CNG, Citibus A/T, Novociti, Turkuaz, Novo Lux, Visigo, D-MAX 4x2 Ltd, D-MAX 4x4 Ltd Offroad, D-MAX 4x4 V Cross ve D-MAX 4x4 Kriminal araçları ise yine fuarın gözde araçları arasında yer aldı.

## 650 milyon dolarlık ihracat cirosu

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Bugüne kadar 170 bin araçlık bir satış potansiyelimiz oluştu. Türkiye genelinde 32 satış ve 120 satış sonrası hizmet noktasında hizmet veriyoruz. Şimdiye kadar gerçekleştirdiğimiz 12 bin otobüs ihracatı ile ülkemize 650 milyon dolarlık ihracat cirosu katkısı yaptık. Dünya genelinde 27 ülkeyi kapsayan ihracatımız ve 113 yurt dışı servis noktamız bulunuyor. Küçük otobüs segmentinde ise 9 yıl üst üste ihracat lideriz" dedi.



## D-Max üreten 7'nci ülke

D-MAX'in dünya genelinde çok talep gören bir pikap olduğunu ve dünyada 100'den fazla ülkede 2,5 milyon adedin üzerinde bir satış hacmine ulaştığını belirten Arkan, "D-MAX'in ana üretim yeri Tayland'da olup yıllık 400 bin adet üretim kapasitesine sahip. Önümüzdeki sene Mart ayında Türkiye'nin de dahil olmasıyla 7 ülkede D-MAX üretimi gerçekleştirilecek. Şunu söyleyebilirim ki D-MAX sadece Asya'da değil, Avrupa'da da çok fazla rağbet gören bir pikap. Avrupa'da 2013 yılı itibarıyla D-MAX, yüzde 13'lük bir pazar payına sahip. 2012 yılında, yenilenen Isuzu D-MAX'i Türkiye pazarına sunduk. 2004 yılından sonra 2006 yılı arkasından da üç yıl boyunca, en çok D-Max satışı yapılan Avrupa ülkesi olduk. 2004 yılından bu yana 23 bin adedin üzerinde D-Max satışı gerçekleşti. Şu anda pikap pazarında ise yüzde 17'lik

bir pazar payına sahibiz" dedi.

## D-MAX Türkiye'nin pikabı

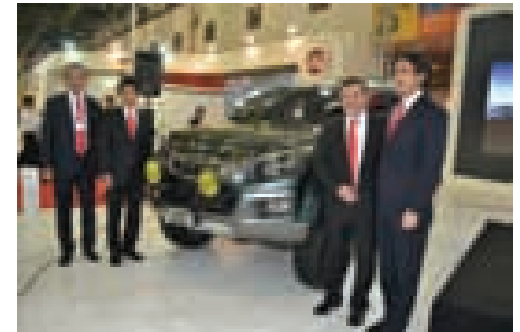
Isuzu D-MAX'in bir pikaptan daha fazlası olduğuna da dikkat çeken Genel Müdür Arkan konuşmasını şöyle tamamladı: "D-MAX'in başarısındaki en önemli etken, kullanıcısının hem özel hem de iş hayatında hep yanında olmasıdır. İşte bu yüzden "Isuzu D-MAX bir pikaptan daha fazlası" diyoruz. Türkiye'de 2014 yılı Anadolu Isuzu'nun D-MAX yılı olacak. D-MAX üretimine Mart ayından itibaren başlıyoruz. Satış hedefimiz ise 3 bin adet. Bu yatırımımızla Türkiye'deki iş hacimimizi büyütüyoruz. Böylelikle D-MAX "Türkiye'nin pikabı" olacak. Ayrıca Türkiye'de üretilen ilk pikap olacak. Anadolu Isuzu'nun Şekerpınar'daki tesislerinde üretilen D-MAX, hem yerli Ar-Ge faaliyetlerine hem de istihdama taze kan sağlayacak."

## Yatırım maliyeti 2 milyon dolar

Arkan, "D-Max'i mevcut tesislerimizde ürettiyoruz. İlk etapta 2 milyon dolarlık bir yatırım maliyeti olacak. Yerlilik oranları da zaman içinde artacak. Yaklaşık 100 kişinin de istihdamına katkı sağlayacağız" diye konuştu.

## Türkiye pazarına yönelik üretim

Arkan, tamamen Türkiye pazarına yönelik üretime başlayacaklarını, üç-dört modeli burada üreteceklerini kaydederek, "Hem 4x2 hem 4x4 model üretilen, 6 modelin önce 4'ü, diğer iki modeli de zaman içinde üretilen. Biz bu pazarın büyüyeceğini ve iç pazarda potansiyelin olduğunu görüyoruz. Tayland'daki operasyonumuzun başındaki yönetimin Türkiye'ye bakış olumlu ve buradaki satışlarımızın yayılması için de, inanılmaz bir destekleri de var" dedi. ■



**Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Isuzu Motors International Operations Thailand Genel Müdürü Toshiaki Maekawa ve Genel Müdür Yardımcısı Yusuke Nozawa, Anadolu Isuzu'nun D-Max üretimine 2014 Mart ayında başlayacak anlaşmayı imzayıp, Dmax önünde poz verdiler.**



## Anadolu Isuzu'dan Sena Turizm'e 15 Novo Lux

**Antalya'nın önde gelen firmalarından Sena Turizm, filosunu 15 Novo Lux ile güçlendirdi. Anadolu Isuzu'nun Seyidoğlu Bayii'nde 13 Kasım Çarşamba günü düzenlenen teslimat törenine Sena Turizm Sahipleri Suat, Sabri ve Efe Ünver ile Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Müdürü Fatih Tamay, Satış Müdürü Efe Yazıcı ve Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya katıldı.**

Sena Turizm sahiplerinden Suat Ünver, Anadolu Isuzu markasıyla hizmet kalitesini arttırdıklarını belirterek, "Önümüzdeki yıllarda işbirliğimizin devamını sürdürerek daha çok araç alımını sağlamayı düşünüyoruz. Yılda bir buçuk milyon transferimiz gerçekleşiyor. Antalya'da gerçekleşen organizasyonların yüzde

80'ini biz yapıyoruz. Şu anda filomuzda Isuzu marka 20 aracımız bulunuyor" dedi. Filolarında Isuzu'yu artırma hedeflerinin olduğunu belirten Ünver, Novo Lux araç tercihini ise şu şekilde açıkladı: "Isuzu'nun aerodinamik yapısı içindeki konfor ve motor versiyonu içindeki konfor tercih sebebimiz oldu. Sezon başı 15 araç daha almayı düşünüyoruz. Isuzu'nun Visigo aracını test ettik, piyasaya oturmasını bekliyoruz. Seneye o aracı da filomuza katabiliriz" ifadelerini kullandı.

## Her üç turistin biri Antalya'ya

Fatih Tamay, Türkiye'de her üç turistin Antalya'ya geldiğini ve Sena Tur'un, Antalya'nın önemli firmalarından biri olduğunu belirterek şunları söyledi: "Sena Tur genelinde 3 yaşı geçmeyen kiralık araçlarla da çalışıyor. Bulduğumuz firmanın hem Türk turizmi açısından hem de, bizim açımızdan çok önemli olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

İkinci elde avantajlıyız Anadolu Isuzu olarak Antalya'da büyüme nedenlerini, ikinci elde güçlü bir yapıda olmalarını bağlayan Tamay, "Antalya'daki bayimiz ve servisimiz çok kaliteli. Özellikle, hem Antalya hem Alanya'da yerleşmiş durumda. Hem satış hem servis olarak Antalya'nın tamamını kapsıyoruz. Buradaki aynı kaliteyi Alanya'da da sağlamaya çalışıyoruz, bu da bize, özellikle turizmde ve serviste çok büyük avantaj veriyor. Servisin iyi olmasının da yine aynı şekilde, ikinci el avantajı getirdiğini görüyoruz" dedi.

## Visigo satışlarımız artacak

Mayıs ayından bu yana Antalya'da 25 adet Visigo sattıklarını, bu sayının 2014'te yüzüzlü adedlere çıkacağını vurgulayan Tamay, "Biz önümüzdeki sezon toplu ulaşım da çok iddialı olacağız. Bulduğumuz segmentlerle farklı motor versiyonlarıyla, farklı yolcu kapasiteleriyle yeni araçlarda çalışıyoruz. Sanayi Bakanlığı

tarafından onaylanmış bir Ar-Ge araçlarının olacağını altını çizen Tamay, şunları söyledi: "İstanbul'da Nisan ayında Bussworld fuarı var; orada da, birtakım sürprizlerimiz, yeni modellerimiz olacak. Hafif kamyonunda pazar lideriyiz. Pikapta ilk için içindeyiz. Küçük otobüslerin yüzde 80'ini biz ihraç ediyoruz. Bu pazarlarda önemli tecrübeler kazandık. Biz otobüslerde tüm segmentlerde olan bir marka haline dönüşüyoruz. Kamu satışlarında da çok hızlı koşuyoruz. Bu seneki kamudaki ihalelerin hepsini biz kazandık. Toplu satışların neredeyse tamamını biz veriyoruz." ■

## Her segmentte olacağız

2014 yılı sonunda bütün segmentlerde Anadolu Isuzu araçlarının olacağını altını çizen Tamay, şunları söyledi: "İstanbul'da Nisan ayında Bussworld fuarı var; orada da, birtakım sürprizlerimiz, yeni modellerimiz olacak. Hafif kamyonunda pazar lideriyiz. Pikapta ilk için içindeyiz. Küçük otobüslerin yüzde 80'ini biz ihraç ediyoruz. Bu pazarlarda önemli tecrübeler kazandık. Biz otobüslerde tüm segmentlerde olan bir marka haline dönüşüyoruz. Kamu satışlarında da çok hızlı koşuyoruz. Bu seneki kamudaki ihalelerin hepsini biz kazandık. Toplu satışların neredeyse tamamını biz veriyoruz." ■

19 milyon dolarlık  
1700 otobüs durağı

## İETT'den durak ihalesi

İETT otobüs hatlarına 1700 durak yapılması ve bu durakların reklam alanlarının kullanım hakkını kiraya verilmesine yönelik ihaleyi 27 Kasım 2013 tarihinde yapacak.

İhale şartnamesi, İETT İşletmeleri İhale İşleri Müdürlüğü Hizmet İşleri Şefliği'ne müracaat edilerek 100,00.-TL bedel karşılığında temin edilebilir.

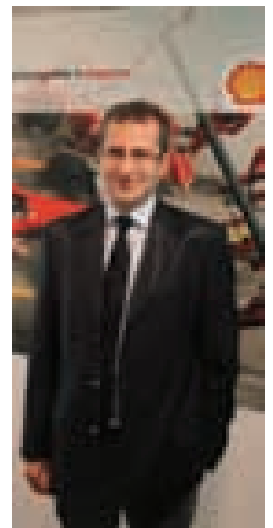
İhale ile ilgili teklif mektupları 27.11.2013 günü saat 14:00'e kadar İ.E.T.T. İşletmeleri Genel Müdürlüğü'ne teslim edilecek ve teklif mektupları aynı adreste toplanan İhale Komisyonu huzurunda aynı gün saat 14:00'den itibaren açılacak.

İhale, 2886 Sayılı Devlet İhale Kanununun 36'ncı maddesi doğrultusunda Kapalı Teklif Usulü Arttırma ile yapılacak. Söz konusu ihalenin tahmin edilen toplam bedeli 19.380.000,00 \$+KDV olup, geçici teminat miktarı 581.400,00 \$'dır. ■

## Shell & Turcas'ta Madeni Yağlar Genel Müdürü Seyfettin Uzunçakmak oldu

1 Kasım 2013 tarihi itibarıyla Shell & Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürlüğü görevine Seyfettin Uzunçakmak, 2001 yılında Shell'e katıldı ve Türkiye Madeni Yağlar İşkolunda farklı görevlerde çalıştı. 2009-2011 yılları arasında Madrid'de İspanya ve Portekiz bölgesi Madeni Yağlar Kurumsal Satışlar Müdürü olarak görev yapan Seyfettin Uzunçakmak, Kasım 2011'den bu yana Akdeniz Bölgesi Madeni Yağlar Teknik Müdürü olarak görev yapmaktaydı.

İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü'nden 1994 yılında mezun olan Seyfettin Uzunçakmak, aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisans eğitimini 2000 yılında tamamladı. Evli olan Uzunçakmak'ın 2 çocuğu var. ■





# Malatya Zafer Turizm 10 Travego aldı

Malatya'dan İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Aydın ve Mersin hatlarında şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Malatya Zafer Turizm, tercihi yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Malatya Zafer Turizm, Mercedes-Benz Türk bayi Koluman Gaziantep tarafından satılan 10 adet Travego 15 otobüs ile birlikte, filosundaki toplam otobüs sayısını 43'e, Mercedes-Benz marka otobüs sayısını ise 41 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezinde düzenlenen teslimat törenine Malatya Zafer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Ateş, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Erdal Kaş ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Bayi Danışmanı Taylan Özyiğit katıldılar. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

## Yerel seçimler öncesinde otobüsünün tavrı ne olmalı?

Türkiye'nin ana ulaşım sistemi karayolu taşımacılığı üzerine kuruludur. Her ne kadar "halkın yolu havayolu" dense de, uçakların taşıdığı yolcu kat be kat artmış olsa da noktadan noktaya yolcu taşımacılığı yapan otobüsler vazgeçilmez.

Ancak, otobüsçüler bu vazgeçilmezliklerinin farkında olmadıkları için ne yazık ki her geçen gün yolcu kaybediyorlar. "bir olalım, diri olalım, iri olalım" deseler de alttan alta birbirlerine haksız rekabet fırsatını gündemde tutuyorlar.

Bugün, bir başka noktaya dikkat çekmek istiyorum. Aba altında saklı sopayı ortaya çıkartmak gerekir.

Birçok şehirde otogarları belediyeler işletiyor. Belediyeler otogarları sadece gelir kapısı, otobüsçüleri de kolay para kaynağı olarak görüyor. Otogarlar zaten birçok merkezde şehirdişına taşındığı için erişim güçlüğü yaşanıyor. Bir de belediyelerin kâr hırsı olunca bütün yük otobüsçünün omzuna biniyor.

Otobüsçüler bulundukları yerleşim merkezlerinin ileri gelenleridir. Sözü dinlenir, bir işaretle her şeyi düzene sokabilir. Belediye başkanlığına gelmek isteyen adaylar bunu bilirler bilmesine de, otobüsçüye söz vermeden ve hak ettiklerini de teslim etmeden yarış önde bitirmek isterler.

Biz otobüsçüler olarak bulunduğumuz merkezlerde seçime girecek partileri ve adaylarını söz vermeye, otobüsçüye destek olmaya çağırırım. Bizim sorunlarımızı çözülmezse o şehrin ekonomisi de rayına oturmakta zorluk çeker. Çünkü ekonomiyi harekete geçiren en önemli sektör turizmdir; ister iç turizm ister dış turizm olsun, esnafın kazancını belirleyen geleneklerin harcamasıdır. Gelen olmazsa esnaf ne kazanacak ki?

Belediye otogarını yolunu yapmalı, girişini çıkışını açık tutmalı, otobüsçüye ve yolcuya hizmet vermeye taahhüt etmeli. Otobüsçüler de verilen sözlerle paralel olarak oylarını o adaya kanalize etsin. Yani bir şehrin belediye başkanını belirleyebilecek kadar güç ve hatırı sahibi olan otobüsçüler bu fırsatı kaçırmamalı.

Bizim kapımız herkese açık. İster parti olarak gelsinler, isterse aday olarak gelsinler... Ne zaman ki otobüsçünün ve otogarın sorununu çözeceğine söz verir, o zaman biz de destek sağlarız.

Belediyeler artık hizmet yoğun işyerleridir. Hizmet veremeyeceklerin yeri olmamalı. Otobüsçü arkadaşlarımız, meslektaşlarımız bu noktaya dikkat edecektir muhakkak. El ele vererek kazanırız; kazanırsak kazandırırız. Bizim ve belediyenin kazanması vatandaşın refah seviyesinin yükselmesi demektir. ■

## Manisa Otogarı yeni yılda hizmete girecek

Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Manisa'nın yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali'ne yeni yılda kavuşacağını belirten Başkan Ergün, dev projenin kente çok yakışacağını söyledi.

Manisa Belediyesi'nin temelinin 21 Aralık 2012'de temelinin atıldığı ve Belediye

tarixinin en büyük yatırımı olarak dikkat çeken yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin devam eden peyzaj çalışmalarını Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Belediye Başkan Yardımcısı Tamer Çipiloğlu, Belediye Meclis Üyesi Hüseyin Köroğlu, MHP Şehzadeler İlçe Başkanı Çağrı Tuatay ile Belediye Basın-Yayın Halkla İlişkiler Müdürü Hasan Eryılmaz yerinde inceledi. Çalışmayı yürüten firma yetkilileri ile Manisa Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü yetkililerinden bilgi alan Başkan Ergün, terminalin tüm bölümlerini tek tek gezdi, gördüğü eksikliklerin giderilmesi için talimat verdi. ■



## Michelin, en çok tavsiye edilen lastik

Michelin, MediaCat, ERA Research ve FikriMühim tarafından gerçekleştirilen 'Net Tavsiye Skoru' araştırmasında büyük bir farkla "En Çok Tavsiye Edilen Otomobil Lastiği Markası" oldu. Michelin, yüzde 57.7'lik tercih edilme oranı ile Türkiye lastik sektöründeki farkını ortaya koydu.

70 ülkede sürdürdüğü operasyonel faaliyetleri ile küresel lastik pazarının yüzde 14.6'sını tek başına elinde tutan Michelin, ödüle doymuyor. 2012 yılında Fortune Dergisi tarafından "Yılın en beğenilen lastik üreticisi" seçilen Michelin, yine 2012'de Uluslararası Lastik Teknolojileri İnovasyon Ödülleri'nde "Yılın lastik üreticisi" ödülünü almaya hak kazanmıştı.

17 yıl önce Türkiye ofisini açan Michelin, Türkiye lastik pazarında da üstün teknoloji otomobil, kamyonet, ağır vasıta, tarım, iş makinesi ve forklift lastikleri ile tüketicilerin tercihi oluyor. 1996'dan 2009 yılına kadar Ortadoğu ve Afrika bölgelerine bağlı olarak yönetilen Michelin Türkiye operasyonu, Türkiye'nin çok hızlı büyüyen bir pazar olması nedeniyle 2009 yılında Michelin Grubu'nun Avrupa organizasyonuna dâhil edildi. ■



## Temsa'dan Prestij ve Safir servis kampanyası

31 Aralık 2013 tarihine kadar sürecek "Kışa Sıcak Başlangıç Kampanyası" ile Prestij & Safir kullanıcıları büyük indirim ve hediye fırsatlarından faydalanabilecek.

Temsa, müşterilerine satış sonrası hizmetlerde maliyet avantajları yaratacak kampanyalar düzenlemeye devam ediyor. Yeni kampanya ile Prestij kullanıcılarının kış sezonuna sıcak bir başlangıç yapması hedefleniyor. Kampanya kapsamında filtre



paketlerinde yüzde 46'ya varan indirim imkanları

sunulacak. Kampanya ile antifriz kullanımında çok indirim gidildi. 32 TL olan 3 litrelik antifrizler 19,50 TL fırsatıyla sunuluyor. Antifriz ve Filtre Paketlerini alan Kaptanlara ayrıca Temsa gömleği de hediye edilecek. Kampanya imkanları bunlarla sınırlı kalmıyor; 500 TL ve üzeri alışverişlerde Bridgestone ve Temsa'dan yüzde 10 indirim çeki de müşterilere sunulacak. İndirim çekleri 30 Nisan 2014 tarihine kadar tüm Temsa ve Brisa servislerinde kullanılabilir. ■

## ZF Grubu Comvex'teydi

Comvex Fuarı'nda bugüne kadar sadece kamyon ve çekiciler için ürettikleri ürünleri sergileyen ZF, bu sene ilk kez otobüs grubuna ait ürünlerin de yer aldığı bir stant ile temsil edildi.

Kamyon grubu adına ZF Friedrichshafen AG'den Satış Müdürü Bernd Schraff ve Otobüs grubu adına ZF Friedrichshafen AG'den Satış Müdürü Gerhard Hofbauer'in katıldığı fuar da ağır ticari araçlarda yaygın olarak kullanılan manuel şanzımanlar Ecosplit, Ecomid ve otomatik şanzıman ZF AS Tronic sergilendi. Fuar standında şehir içi otobüsler için 6 vitesli tam otomatik şanzıman ZF Ecolife ve şehirlerarası otobüslerde kendisini kanıtlanmış AS Tronic şanzıman ailesinin şehir içi hafif otobüsler için üretilmiş yeni üyesi AS Tronic Lite sergilendi. Ayrıca AVE 130 elektrikli alçak taban araçlar için üretilmiş olan Elektro-portal aks sergilenen yenilikçi çözümler arasında. ■



## Nevşehir'liler Tourismo'larını aldı

Nevşehirli Turizm ve Nevşehir Metro Turizm, Has Otomotiv'den daha önce anlaşmasını yaptıkları 10 adet Tourismo 15 RHD araçların ilk 6 adedini teslim aldı. Nevşehirli Turizm, 2014 yılında 10 adet otobüs daha alarak

filosunu büyüme hedefliyor. Nevşehirli Turizm'den Mehmet Özbay, Mustafa Armağan, Uğur Vatan ve şoförler ile Has Otomotiv 2. el satış müdürü Sami Acerüzümüoğlu birlikte. ■

## Volkswagen Ticari Araç'tan

## Ekonomik ve emniyetli sürüşe EVET!

Volkswagen Ticari Araç'ın okul, personel ve turistik amaçlı taşıma yapan ticari araç sürücülerine yönelik geliştirdiği eğitimlerde, katılımcılardan önce araçlarını günlük hayatta kullandıkları şekilde kullanmaları isteniyor. Sonra sürücülere emniyetli ve ekonomik sürüş teknikleri uzmanları tarafından teorik eğitimler veriliyor.

Sürücüler yeni edindikleri bilgiler doğrultusunda Crafter araçlarla bir kez daha yola çıkarılıyor.

Eğitimler öncesi araçlarını kulaktan dolma bilgilere dayalı tekniklerle kullandıklarını ancak gelişen teknolojiyle uygulanan bu tekniklerin yanlış olduğunu bu eğitimlerde gördüklerini belirten ticari araç sürücülerine verilen bilgilerin çok yararlı olduğunu,

eğitimler sayesinde emniyetli sürüş tekniklerini öğrendiklerini ve yakıt tasarrufu sağladıklarını ifade ediyorlar.

Bir yıl içinde İstanbul, Ankara, Antalya, İzmir, Mersin, Bursa ve Çorum'daki Volkswagen Ticari Araç Yetkili Satıcılarında düzenlenen eğitimlerde, yaklaşık 1000 servis sürücüsüne ulaşıldı. Eğitimler 2014 yılında da devam edecek. ■





18 - 24 Kasım 2013

Comvex 2013

Tasima  
Dünyası

Şehirlerarası » 5



## Temsa Motorlu Araçlar

**Temsa Motorlu Araçlar; Mitsubishi L200 4x2 Invite, L200 4x4 Instyle, Mitsubishi Fuso Canter B75L, B75 Duonic ve yeni piyasaya sunulacak olan 6,5 tonluk hafif kamyonu B65L ticari araçlarını sektörle buluşturdu.**

Euro 5 iki aşamalı turbo motor ve tam yanma sağlamak için tasarlanan EGR sistemi ile donatılan Mitsubishi Fuso Canter kullanıcısına daha fazla yakıt tasarrufu sağlıyor ve sınıfının en düşük yakıt tüketimine sahip aracı olmayı başarıyor. Mitsubishi Fuso Canter hafif kamyon sınıfında dünyada bir ilk olan Duonic çift kavramalı otomatik şanzımanı sunuyor. Duonic şanzımanlı Canter; üstün performans, konfor ve kesintisiz hızlanma

avantajlarının yanı sıra yakıt ekonomisi de sağlıyor. Duonic şanzıman sayesinde Canter yokuşlarda yüklüken bile geri kaydırmıyor, sadece frenlerden ayak çekilerek gazı basmadan hassas yavaşlama yapılabilir, eco mode seçeneği sayesinde daha düşük yakıt tüketimi sağlıyor. Duonic şanzıman eco mode seçeneğinde normal trafikte yüzde 2, sıkışık trafikte ek yüzde 8 oranında yakıt tasarrufu sağlıyor. Bu yıl üretilmeye başlanmasının 50'nci yılını kutlayan Mitsubishi Fuso Canter yeni 6,5 tonluk modeli B65L, B75 Duonic ve B75L modelleri ile fuarda yerini aldı. Mitsubishi L200, 4x2 Invite ve 4x4 Instyle modelleri ile fuarda kullanıcıların beğenisine sunuldu. 2.5 litrelik motordan 178 PS'lik güç üreten Mitsubishi L200 4x4 Instyle, Super Select 4x4 dört kademeli sürüş sistemiyle donatıldı. ■

## Alibeyköy Terminali güzel bir başlangıç



**Mustafa Yıldırım**

TOF Tım Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Geçtiğimiz hafta Alibeyköy Terminali 4'üncü ihalesi gerçekleşti. Bu kez sektörümüz çok güzel bir birliktelik sergiledi. Biz bu birlikteliği başka noktalara taşımak istiyoruz. Alibeyköy Terminali sektörün oradaki ihtiyacını ortaya koydu. Toplam 22 yazıhane, 6 tanesi ikili. Oradaki ihtiyaç buymuş demek ki. Projeyi doğru yaptığınız zaman maliyetleri aşağıya çekebiliyorsunuz. İSPARK ile kurmuş olduğumuz ilişki bu sonucu doğurdu. Yani arz talep dengesi doğru şekilde oluştu. İSPARK orada 50 yazıhane de yapabiliirdi, sonra çoğu boş kalacaktı. Otopar büyük olacak, maliyeti, aidatları yüksek olacaktı. Fuzuli mekanları ısıtıp, soğutacaktı.

### Makul ve mantıklı bir proje

Makul ve mantıklı bir proje oldu. Hem proje hem çalışma modeli hem fonksiyonel olarak mükemmel bir terminal oldu. İnşallah işletmesi de aynı mantıkla olur. Aralık ayı başında oraya taşınacağız. Bu zaman zarfında oranın eksiklikleri giderilecek. Yol bağlantıları büyük bir ihtimalle bitmiş olacak ve Alibeyköy'deki sıkıntılarımıza sona erecek. Noktasal maliyetlerimiz çok pahalıydı. Burası daha makul ve daha mantıklı. Orada atılan adım, bu sektörün birliğinin, beraberliğinin sonucudur. 3 ihaleden sonra 4'üncü ihale herkesin tatmin olduğu bir ihale oldu. Sektörümüzde hayırlı olsun.

### İSPARK da memnun

SPARK yönetimi de gayet memnun. Böyle olmasını istediler zaten. Biz kendi içimizde sıkıntı yaratık. İSPARK'ın burada herhangi bir tahsilatı yok. Orada huzuru birlikteliği sağladık, önemli olan da bu. Bazı firmalarımız bazı yerleri biraz daha fazla vererek istediği yerleri aldılar. Herkes arzu ettiği sonuca ulaştı. Bu birlikteliği beraberliği Türkiye'nin her yerine taşınması gerektiğine inanıyorum. Yeni atacağımız adımlarda sektörün birlik ve beraberlik içinde hareket etmesinin herkese faydası var.

### Bu sektörün kazancı yok

Özellikle ortak servis konusu,

ortak toplama merkezleri, cep terminaleri ile ilgili yeni düzenlemeler, şehir içindeki yapılanma, bunun İstanbul modelini oluşturduktan sonra Türkiye'de, büyükşehirlerden başlayarak bunu kurumsal bir yapıya dönüştürmek temel hedefimiz olmalı. Alibeyköy güzel bir başlangıç oldu. Devamını getireceğimize inanıyorum. Bu konuda sektör mensuplarımızın aynı huzuru birliği-beraberliği, birlikte adım atmayı, bu paylaşma kültürünü geliştirmesi lazım. Bu konuda sonuç alabiliğimiz ölçüde önde yürümeye hazırız. İyi işler yapmaya hazırız. Ciro su var, ama kazancı olmayan, zarar olan bir sektör bizim sektörümüz.

### Gülmeyen bir sektör

Hergün zarara koşuyor. Yasal düzenlemelerde de sefer düzenlemelerine, hat düzenlemelerine eğilmek lazım. Çünkü artık deniz bitti. Eski şartlar yok. Şirket otobüsçülüğü, yüksek maliyetler karşısında kar etmiyor. Şirketler de, bireysel otobüsçüde kar edemiyor. Hiçbir tarafı gülmeyen bir sektör haline geldik. Bunu güldürmenin yollarını biliyoruz. Yeter ki, ortak akıl kullanalım. Doğru işler yapalım. Kazandığımız paraları, ciroları koruyalım, kara dönüştürelim. Fuzuli araçları yola çıkarmayalım. Araçları, yolları yıpratmayalım, akaryakıtı boşa tüketmeyelim. Bunlarla ilgili düzenlemeler, ortaklıklar mümkün. Herkesi mutlu edecek bir ortaklık yapısı geliştirmek mümkün. Bundan sonraki adımları bu doğrultuda atacağız.

### Kapımız gönlümüz açık

Gelen gelir, gelmeyen kendisini bilir. Gelenlere kapımız açık, gelmeyenlere gönlümüz açık, istedikleri zaman gelebilirler. Bu sektörde ayrımız, gayrimız yok. Bazı arkadaşlarımız yanlış adım atıyor, yanlış değerlendirmeler yapıyor. Kimseye kötü anlamda ders vermeyi düşünmüyoruz, ama herkes haddini, hududunu bilecek. Yaptığı hareketin bilinci içinde olacak. Toplumsal faydayı reddedenler toplumdaki kendilerini soyutlarlar. Biz toplumsal fayda yaratmaya çalışırken, maalesef

bu sistemden en çok istifade edenler bizi engellemeye çalışıyorlar. Bizi ihale fesahtılığı yapmakla suçladılar. Onları da akla ve mantığa davet ediyoruz.

### İBB ile otogar konusu

Öte yandan İstanbul Otoparı ile ilgili ciddi görüşmelerimiz var. 20 Kasım Çarşamba gününe yönelik İBB'den bir davet aldık. Sayın Muzaffer Hacımustafoğlu'nun başkanlığında otogarlar konusunu görüşmek üzere bir araya geleceğiz. Ağırlıklı olarak ıslah çalışmalarını görüşeceğiz. Bu konuda hazırlık yapıyoruz.

### 8+1 konusu

8+1 araçların D2 belgesinde kullanımına yönelik görüşmelerimiz yine Bakanlıkla yapacağız. Burada dikkat çekmek istediğim bir konu var. Aynı arabanın içini 9+1 yapabiliyorsak, neden 8+1 araçları çöpe atıyoruz? 160-170 milyon dolara yakın bir yatırım var. İnsanlar bu yasaya güvenerek bu arabaları almışlar. Maç başladıktan sonra kural değiştirip arabaları çöpe atıyorsunuz. Bu haksızlığın, adaletsizliğin durdurulması lazım. Türkiye'nin kaynaklarını yok etmemesi, heba etmemesi lazım. Bu sektörü bunu taşıyacak güçte değil. Ulaştırma Bakanlığı ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Avrupa standartlarının bize uymayan kalıplarını almak zorunda olmadığını çok iyi bilmesi lazım. Bu arabaların ekonomik ömrü 10 yıl daha sürer. İki yıl sonra bu arabalar ne olacak? Niye 8+1'i, 9+1 yapmıyoruz? Niye bunu yapmamıza imkan tanınmıyor? İşte bu statükocu yapıyı kırmak lazım. Sermayenin gücünü eritmeye kimsenin hakkı yok. Bu sermaye Türkiye'nin sermayesi. Bunu, kapasite kullanımına yönelik engel olarak görüyorum. 2016'ya kadar bu araçların kullanımının uzatılması teşekkür ediyoruz. 2016 yılına kadar bu araçların içinde tadilat yapılmasına yönelik düzenlemeleri yaptıracağız. 4500 aracı çöpe atamayız. Bu bir kapasitedir bunların kullanımında büyük yarar görüyoruz. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



## Çevreciliği ve konforuyla TAKDİR TOPLUYOR

Doğal gaz ile çalışan Avenue CNG, çevreci özelliğinin yanı sıra; güçlü kliması, ısıtma sistemi ve ergonomik koltukları ile şehir içi toplu ulaşımı konfora dönüştürüyor.



## AVENUE CNG

www.temsa.com







**Akif  
Nuray**

anuray59@gmail.com

## 10 yıl kaldı!

Geçen hafta verimliliğin kaynaktan önce geldiğini, zira mevcut kaynağı da verimli kullanmanın öncelik olduğunu vurgulamaya çalıştık. Bu hafta biraz da kaynağa bakalım. Elde ne var, ne verim alıyoruz, şimdilik?

Bir bankanın "2013, Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırması"nda gelir azlığının tasarrufu zorlaştırdığı ve çocuklu ailelerin tasarruf yapamadığı görülüyor. Bir de küresel belirsizliklerin harcamaları kısıtladığı görülmüş.

2012'de Türkiye'de kişi başına kitap harcaması AB'nin üçte biri kadar; yılda ders kitapları dahil, kişi başına 6,4 kitap satılıyor. 2011'de 6,8 kitap imiş, azalmış. Kitap alanların yüzde 54'ü kadınlardır.

Her evde, ders kitapları dışında ortalama 28 adet kitap var. Sizde kaç kitap var?

42,600 başlık yazılmış, 480 milyon adet kitapla...

Temel Bilimler ve Matematik 461 başlık...  
Teknoloji ve uygulamalı bilimler 1,954...  
Tarih ve coğrafya 2,664...  
Din 2.726 başlık.

\*\*\*  
Gelelim kaynağa, İnsan Kaynağı'na, İK yani...  
Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı

Verimlilik Genel Müdürlüğü derlemiş;

Küresel Rekabetçilik (2006 - 2012)

Endeksi'nde 144 ülke arasında 43'üncü sıradayız.

İşgücünün eğitimi 114'üncü sıradan 124'üncü sıraya düşmüş.

İşgücünün etkinliği, yani verimliliği 133'üncü sıradadır...

İşgücüne katılımda kadın-erkek farkı en kötü olan ülkemiz.

Çalışanlar - Yönetici ilişkileri 125'inci sırada.

\*\*\*  
2010 yılında Türkiye'de 3.250 patent başvurusu olmuş, Japonya'da 350.000...

İnsan kaynağımızı sanayiciler, hizmetler ve tarım kullanıyor.

Kaynağın eğitiminden Millî Eğitim Bakanlığı sorumlu; müşteriler de Bilumum SIADlar, TOBB, TESK ve diğerleri.

Kaynağın islahı için eğitime tekrar tekrar para harcıyorlar, İK bölümleri var... Türkçe konuşma eğitimi veren eğitim şirketleri bile var.

Bu kaynakla ne kadar katma değer üretirler, ne kadar gelir yaratırlar, ne kadar tasarruf yaratırlar?

2023'de 500 milyon dolar ihracatı onlar yapacaklar, dünyanın 10'uncu büyük ekonomisini onlar yaratacaklar.

... 10 yıl kaldı.

Büyümeyi kalkınmaya çevireceğiz, beraberce! ■

# Alibeyköy ihalesinde işlem tamam



## Otobüsçüler de ve İSPARK ta mutlu

**Daha önce üç kez yapılamayan Alibeyköy Terminali ihalesinde 4'üncü seferde mutlu sona ulaşıldı. İhalede 6 çiftli banko ile 10 teklif bankonun 9'una teklifler verildi.**

3 Kasım Çarşamba günü Ümraniye'deki İspark Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen ihalede bu kez teklifler sunuldu. Daha önce çiftli bankolardan 18 bin TL, teklif bankolardan ise 9 bin TL olarak belirlenen

muhammen bedelleri bu sefer çiftli banko için 7 bin, teklif banko için ise 3 bin 500 TL olarak belirlendi. İhalenin ilk bölümünde 6 çiftli bankoya teklifler alındı. Teklifler 4 büyük banko için 7200 ile tamamlanırken 2 büyük bankonun kiralama fiyatı 7 bin TL oldu. İkinci bölümde ise teklif bankolar için teklifler alındı. 10 teklif bankodan 9'una verilen teklifler 3 bin 500 ile 3 bin 700 TL arasında oluştu. 14 nolu bankoya ise teklif sunulmadı.

### Çiftli banko teklifleri

2 no: Ulusoy-Varan: 7200  
5 no: İstanbul Seyahat: 7200  
8 no: Metro Turizm: 7200  
9 no: Kamil Koç: 7200  
11 no: Pamukkale: 7000  
15 no: Nilüfer: 7000

### Teklif banko teklifleri

1 no: Yeni Ses: 3700

3 no: Fındıkkale Seray: 3700  
4 no: Alibeyköy Tur (F1): 3600  
6 no: Efe Tur: 3600  
7 no: Kale Seyahat: 3500  
10 no: Özkaymak: 3600  
12 no: Anadolu Bilet: 3500  
13 no: Nişikli: 3500  
14 no: Teklif verilmedi  
16 no: Genç Turizm: 3500

## Firmalar memnun

İhalenin ardından sektör mensupları gelinen noktadan mutluluklarını ifade ettiler:

**Ulusoy-Varan Turizm Genel Koordinatörü Mustafa Yıldırım:** Olması gereken oldu. Makul, mantıklı, kabul edilebilir, kurumu da koruyan, bizi de koruyan bir anlayışla otogar ihtiyaçları karşılayacak ölçülere taşındı. Yazıhane sayısı yeterli hale geldi. Arz talep dengesi oturdu. Biz burayı bir hizmet noktası olarak görüyoruz. Büyükşehir Belediyesi Başkanımıza, Büyükşehir Belediyemize, İspark yönetimine gösterdikleri bu özveriden dolayı teşekkür ediyoruz. Sabırla süreci yönettiler. Olması gereken oldu. Fiyatlar az da olsa yüzde 12 civarında arttı. Zaten bunun üzerinde rakamları firmaların taşıma şansı yoktu. Sektörümüze, kurumlarımıza herkese hayırlı olmasını diliyorum. İspark ile yaptığımız görüşmede personel otoparkı olarak yeni bir istismak edildi. Öndeki otopark sadece misafirler için ve ücretli olacak. Şöförlere kır kahvesi yapılacak. Tuvalet sayısı artırılıyor. Peron sayısı zaten yeterli hale geldi. Yol inşaatını tamamlıyoruz

ay sonuna kadar. Alibeyköy Terminali'ni Ocak ayı itibarıyla kapatıyoruz. Şirketin bir kısmını parklanma alanı olarak belki oraya taşıyabiliriz ama otobüs terminali olarak kullanmayacağız. Hepimize hayırlı olsun.

**Pamukkale Turizm İstanbul Bölge Müdürü Hakan Ayık:** 4'üncü ihalemiz yapıldı. İhale neticesinde birinci grupta olan tüm firmalar 7 bin ile 7 bin 200 arasında civarında teklifler vererek, arzu etmiş oldukları bankoları aldılar. Görmüş olduğumuz kadarıyla tüm firmalar ihalenin bu şekilde sonuçlanmış olmasından çok mutlu. İhale şartnamesi ile birlikte mevcut yerlerin oluşturulup, 10-15 gün içinde alt yapı hizmetlerinin de tamamlanması ile büyük ihtimalle Aralık ayının 1'i gibi orada faaliyet başlayacak.

Otogar çıkış fiyatlarına yönelik açılan fiyatlar veya kulislerde konuşulan rakamlar kimseyi rahatsız edecek düzeyde değil. Herkese hayırlı, uğurlu olsun.

**Metro Turizm Av. Burçin Başak:** Bence rayiçlerine ihale bitti. Daha önceki bedeller çok yüksekti. Herkes için hayırlı

olsun. En geç yeni yılda faaliyetin başlayacağını düşünüyoruz.

**Fındıkkale Seray Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Karataş:** Güzel oldu. Bu sefer sektör bir araya geldi. Sektör için iyi oldu. İnşallah Alibeyköy Terminali ile yolcularımız daha nezih bir ortamda seyahat imkanı bulabilecekler. Bu projelerin devamları da olacaktı.

Bundan sonraki ihalelerde bunun bir örnek oluşturması lazım. Muhammen bedeller üzerinden alırsak sektörümüz rahat eder. Zaten giderlerimiz yüksek. Afaki kiralar ödemek sektörümüz için ek bir kambur. Çok güzel bir ihale geçti. Olması gereken oldu. Sektörümüze hayırlı olsun. İnşallah ortak giderlerde de bir sürpriz olmaz. Makul koşullarda çalışırız. Yılbaşıyla birlikte orada hizmet vermeye başlarız diye düşünüyoruz.

**Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak:** Güzel bir ihale oldu. Sektör için hayırlı bir vesile olmasını diliyoruz.

**Alibeyköy Turizm F1 Acentesi sahibi Vehbi Tiryaki:** Herkese hayırlı olsun, inşallah iyi olacak. Fiyatlar normal. 10 yıldır Çanakkale Truva ve 10 firma ile birlikte çalışıyoruz. ■

**HD kaliteli içerik**  
**Cloud Kontrol Merkezi**  
**TS 16949 sertifikası**  
**Otomotiv seviyesinde Kalite**  
**MSI/FUNTORO'dan garanti**

**OTOBÜSLERDEKİ en lüks seyahat deneyimi**

**TEKNOLOJİ BİLİŞİM LTD. ŞTİ.**  
**FUNTORO**

## BAŞSAĞLIĞI

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı  
Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

# Meryem BİRYILDIZ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

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

**Mustafa YILDIRIM**

Tüm Otobüsçüler Federasyonu  
Genel Başkanı



# 8+1 karmaşası sürüyor

**Bakanlığın, kendi belgelerine kayıtlı 8+1 taşıtların 2016 sonuna kadar kullanımına izin vermesi sorunların çözümüne yetmedi. Bu sürenin yeterli görülmemesi yanı sıra esas sorun muayene için otomobile dönüşmesi**

## SORU 1:

Bilindiği gibi 8+1 minibüsler otomobil oldu. D 2 belgelerinde de sorunlar olmaya başladı. Son genelge ile 2016'nın sonuna kadar uzatıldı. Sözleşmesi devam eden araçlarda bu kapsama giriyor mu? Ayrıca koltuk ilavesi ile araçlar 9 artı 1 çıkartılabilir mi? Bu konuda hiç bir yerden bilgi alamıyoruz. Araçlarımız 2012 ve 2013 modeldir.

## SORU 2:

2012 8+1 Carevella ile personel servisi çekiyorum. Proje çizdirip bir koltuk ilave yaptırabiliyor muyum? Sağdan soldan duyuyorum koltuk ilave ederseniz korsan durumuna düşersiniz deniliyor, dolayısıyla bizler tedirginiz. Proje çizdirip koltuk ilave yaptırmak neresinden

bakarsanız 2500-3000TL bu konuda mağdur olmayalım bilginizi rica ediyorum. (Şenol Kılıçarslan)

## SORU 3:

Bizim de 2011 model 8+1 Caravella marka bir aracımız var. Araç faal olarak çalışıyor. Muayene süresi doldu fakat malum sorun nedeni ile araca muayene yapılmıyor. Otomobile çevrilmesi gerekiyor deniliyor. Otomobile çevrilirse P Plaka takılmıyor. Aracın da plakasının da bankaya borcu var, rehinli.

İşin bir diğer komik tarafı ise 2009 ve öncesi kasa Caravella'ler ön yolcu koltuğu 2 kişilik olduğu için 9+1 geçiyor bunlarda sorun yok. Biz de aracın ön koltuğunu ikiliye çevirip, proje çizdirerek 9+1 yaptırarak istedik (Teknik olarak araç buna uygun, 2009 model 9+1 araçlarla teknik özellikleri birebir aynı, fazlası var ekşiği yok). Daha

gereken 8+1 taşıtların kentçi kullanım imkanının kaybolmasında yaşanıyor. Taşıtların 9+1'e dönüştürülmesi de sorunun çözümünü sağlamıyor. 9+1 yapılan bu taşıtların Bakanlık belgelerine yazılması zaten mümkün değil.

## Dr. Zeki Dönmez

### Sorularınızı Cevaplıyor

Firma unvanı, belge türü, isim ve iletişim bilgilerinizle birlikte sorularınızı bekliyoruz.

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

sonra böyle bir uygulama yapıldığı fakat bu aracın 8+1'den 9+1'e çevrildiği için muayeneden geçemediği bilgisini aldık. Yani proje çizdirmekle ilgili de büyük bir karışıklık var. 100 e yakın aracın bu şekilde olduğu belirtiliyor.

Ortada büyük bir belirsizlik var, ne yapacağımızı bilemiyoruz. Vereceğiniz bilgiler bize yol gösterecektir. (Mehmet Koç, Kocaeli)

### Ortak cevap

Bu hassas konunun önce kolay tarafını cevaplayalım. Bakanlık belgelerine (B ve D grubu) kayıtlı özlümlü veya sözleşmeli tüm 8+1 araçlar (B1, D1'e zaten kaydolmaz) uzatılan süre sonuna kadar bu haktan yararlanabilir. 2013 modellerde alınış ve tescil tarihleri önemli, çok yeniler (kısaca 2 Eylül 2013'ten sonra tescilliler) faydalanamaz.

Sorun daha çok belediyeden belgeli kentçi araçlarda... 8+1'ler artık otomobil olduğundan otobüs olarak muayene edilmiyor. Otomobile dönüşünce de bazı taşımalan yapamama, tahditli minibüs plakası kullanamama gibi kayıplar oluyor. Peki, koltuk sayısının artırılması çözüm mü?

Önce koltuk sayısı artışının ilgili mevzuata göre proje vs. ile yapılması şart, ama yetmeyebilir. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin 31'inci maddesine göre tadilat yapılarak, koltuk sayısı artırılmış taşıtlar Bakanlık belgelerine yazılmaz. Bu yüzden, bu belgelerdeki taşıtlara kesinlikle böyle tadilat yapılmamalı. 2016 engelinin aşılması için bu yola gitmek kötü olur, bilinsin. Kentçiye gelince... Koltuk sayısının artırılan araçların

kullanılmayacağına ilişkin bir kural yok, ama 8+1 araçların otobüs olarak muayenelerinin yaptırılıp kullanılmaları mümkün değil. Muayenesiz kullanılmaları da hiç mümkün değil. Bakanlık belgelerine kayıtlı olanlar da muayene için otomobile dönüşecek. Ancak dönüşseler bile 2016 sonuna kadar belgelerden silinmeyecekler. Otomobile dönüşen 8+1 araçların kentçisinde minibüs gibi kullanımına izin verilebilecek bir otorite yok.

Tek çözüm akla gelebilir: 8+1 araçları uygun yöntemle 9+1 yapmak. Bu kez de muayene yapılmadığı şikayeti var. Koltuğu artırılan araçların muayenesi mümkün değil mi? Bana göre mümkün. Eğer genelde mümkün, fakat koltuk değişikliği ile otomobilden otobüse (8+1'den 9+1'e) geçiş söz konusu olduğunda muayene mümkün değil ise koltuk sayısı artışı da işe yaramaz. Bakanlık bir açıklama yapmalı. 8+1'den 9+1'e geçen araçların muayeneye girebilmelerinde bir engel var ise geçici bir süre muayene fırsatı verilerek bunlara da bir çözüm sağlanabilir.

Sorunun esas olarak bu konuda Trafik Kanununda yapılan değişikliğe ilişkin bir geçiş düzenlemesi yapılmamasından kaynaklandığı bilinmeli. ■

Soru, görüş, öneri,  
eleştiri, açıklama ve  
değerlendirmelerinizi  
bekliyoruz.  
editör@tasimadunyasi.com

## 6. Yönetim Zirvesi'nde, Kâmil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan:

# Kapsayıcı liderlik anlayışına inanıyorum

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) ve PERYÖN Güney Marmara Şubesi tarafından düzenlenen 6. Yönetim Zirvesi'nin dikkat çekici konuşmacılarından biri, Karayolu Yolcu Taşımacılığı sektörünün lider firması Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Kemal Erdoğan'dı. Bu yıl "Yönetmek Sanatır" teması ile düzenlenen zirvede Kemal Erdoğan, başarılı yöneticiliğin sırlarını verdiği bir konuşma yaptı. Şirketlerin uzun ve kısa vadeli hedeflerine ulaşmasında, uzman ve tecrübeli ekiplerden en yüksek verimin alınmasında yöneticinin üslendığı kilit role odaklanan Erdoğan şöyle konuştu:

"Şirketlerin büyüme performansında başarılı bir yönetim anlayışı önceliklidir. Bugün, başarı hedefleyen bir yönetici için ise değişimi yönetme becerisine sahip olmak ve yenilikçiliği bir hayat biçimi olarak içselleştirmek hayati öneme sahip. Sektörü kapsayıcı bir liderlik anlayışına inanıyorum. Hedefleri büyük, vizyonu geniş bir yönetici; sektörün dinamiklerine hakim olup, gelişime yön verebilir. Bu konum, yöneticisi şirkette ve sektöründe başarı getirecektir. İşin pratik kısmının yanı sıra insan kaynaklarınıza güvenmek, şeffaf iletişim, birlikte çalıştığımız kişileri karar süreçlerine katabilmek de başarının sırlarındandır. Bugünün başarılı yöneticilik anlayışının bir bütün olarak çalışanları, şirketi ve müşterileri kapsayıcı, çok yönlü bir tavır gerektirdiğine inanıyorum."

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) ve PERYÖN Güney Marmara Şubesi tarafından düzenlenen Zirve, şirket yönetiminde en yeni trendlerin, başarılı yöneticilerin deneyimlerinin paylaşılmasına olanak sağladı. Zirveye, Kâmil Koç Genel Müdür Kemal Erdoğan'ın yanı sıra



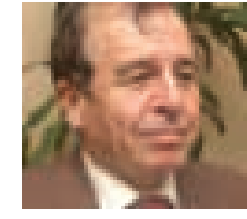
sıra CLK Enerji Yatırım AŞ CEO'su İsmail Ergüneş ve SeaBird Airlines Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Arusan gibi isimler de konuşmacı olarak katıldı. ■

**YENİ OTOKAR TEMPO  
KAZANÇTA YENİ TEMPO**

Yeni Otokar Tempo hem uygun fiyatıyla kazandırıyor hem düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor. Siz de bir Tempo alın, yola kârlı çıkın...

www.otokar.com.tr

50  
Yıl  
Otokar



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

## Konfederasyon da yetmez!

Yolcu taşımacılığının konu edildiği gazetelerde, son günlerde iki önemli örgütlenme haberi yer aldı. Biri, IPRU'nun kurulması; diğeri de, mevcut federasyonların bir konfederasyon kurmaya niyetlenmesi. Bu gelişmeler üzerine, örgütlenmeyi konu etmeye karar verdim. Önce IPRU...

### IRU dönemi...

Geçmiş bir hatırlayalım: Önce UATOD, arkasından da yetmiyormuş gibi TOFED koşu koşu IRU'ya üye oldu ve bununla çok da övündü. Aslında adaylığı geçip üye de olamadılar. Daha ilk günden başta üyelik aidatı olmak üzere sorumluluklardan kaçındı. Hemen hiçbir mesleki toplantısına (Genel Kurul değil) iyi bir temsilci gidilmedi. Buna rağmen IRU'ya yük taşıma örgütü gibi suçlamalar yapıldı. Halbuki yolcu ve yük taşımacılığı IRU'da eşit iki birim.

IRU Genel Kurulunun Türkiye'de yapılması için çok istekli davranıldı, ama şov bitip iş sorumluluklara gelince durum değişti. Hemen her yükümlülük bir probleme dönüştü ve suçlu arandı. IRU'dan net olarak ne şikayet vardı, hala bilmiyorum.

### IPRU hayırlı olsun

Merkezi Türkiye'de olan, Türkiye'nin önderlik ettiği, her uluslararası örgütlenmeyi hatta faaliyetini memnuniyetle karşılamam, ama bundan daha önemlisi kurulacak/kurulan örgütün işe yaraması, fonksiyon üstlenmesidir. Aksi halde bu atış birkaç yıl içinde söner gider... Gerçi bu dahi bizdeki örgütlenme istahını bastırmaz. Fakat bir fiyasko ortaya çıkar.

Şimdi kurulan IPRU, hangi sorunları nasıl çözecek? Bu güne kadar bırakınız çözümleri karayolu uluslararası yolcu taşımacılığının sorunları bile pek ifade edilmedi. Sayın Muhittin Nişikli gibi işin içinden gelen bazı kişiler dışında işi bilen yöneticiler ve profesyoneller neredeyse yok. Başkalarıyla temas kurabilecek uluslararası geçerliliği olan bir yabancı dili bilen yönetici bile neredeyse yok gibi...

Bana kızılacak ama IPRU işinin içinde olanların çoğu uluslararası yolcu taşımacılığının klasik problemlerinin 4-5'ini bile söyleyebilecek durumda değil. Beni haksız çıkarmak için, bu yazıdan sonra derslerine çalışıp "biliyoruz" diyebilirler. Öğrenmelerine sebep oludysam ne mutlu!

IPRU olarak toplanıp bir şeylere çözüm arayacaklarını, kararlar alıp başarabileceklerini kusura bakmasınlar ama pek sanmıyorum. Kara ulaştırması karma komisyonu ve karma ulaştırma komisyonu toplantılarına IPRU adına katılım olabilir. Ne de olsa seyahat güzeldir.

### Yurtiçi örgütleri...

Halen iki federasyon ve 80-90 dernek bulunuyor. Bu derneklerden birkaçı hariç tamamı D1 belgeli tarifeli düzenli yolcu taşıma derneği. Konuşulan otobüsçü konuları da tamamen bu taşımalara ilişkin. Ara sıra Turizm Taşımacıları Derneğinin ve Başkanı Sayın Sümer Yiğci'nin sesi de çıkmasa, bunlar gündemin dışında olacaklar. Bilinmeli ki D1 belgesi sayısı 300'ün biraz üzerinde ve yıldan yıla düşüyor. Bu sayı bir tek kuvvetli dernek için bile az. Bırakınız İstanbul Ticaret Odası'nı, bunun her bir komitesinin üye sayısı, küçük yerlerdeki ticaret ve sanayi odalarının, illerdeki esnaf ve sanatkar odalarının her birinin üye sayıları bunun çok çok üzerinde. Turizm dahil tüm otobüsçüler İstanbul Ticaret

Odasında bir 'komite' bile edemiyor.

Niyetim kimseyi imtihan etmek değil. Bir zamanların güçlü ve başarılı örgütü UATOD'un durumunu ve Başkanını kaç kişi biliyor? Keza TOF içindeki dernekleri, bu derneklerden tarifeli yolcu taşımacılığı ile ilgili olanları kaç kişi biliyor? Bakanlığın iki federasyon dışında muhatap aldığı hatta varlığını bildiği dernekler var mı, hangileri?

### İşimiz örgüt kurmak

Günümüz sivil toplum çağı. Kimse örgütlenmenin karşısına çıkmamalı. Ama amaç örgütlenme değil, iş yapmak. Örgütler amaç değil araç. Buna rağmen yolcu taşımacıları neredeyse tüm enerjilerini örgütlenmeye ve örgütlenme-birleşme amaçlı toplantılar yapmaya harcıyorlar.

Zaman zaman iki federasyon bazı konularda işbirliği yapmayı ve ortak hareket etmeyi kararlaştırıyorlar. Bazen bir yerlere de ortaklaşa gidiyorlar. Ama sonuç? Yok! Sonuç olmaması konfederasyon olmamalarından mı, Allah aşkına! Konfederasyon neyi değiştirecek, düzletecek ki!

### Sorunlara odaklanın

Çokça yazdım: sorunlar ne? "İşler iyi değil" gibi genel ifadelerden öteye hangi sorunlar var? Bunlar; serbest piyasadaki kaynaklanan, çözüm gerektirmeyen ve çözüm de olmayan sorunlar mı, yoksa çözülebilir sorunlar mı? Çözülebilir iseler çözüm ne? Şu iyi bilinsin ki; serbest işyasa kaynaklı olan çözümümüz de serbest piyasaya aykırı olan çözümler sadece boşa giden hayaller olup vazgeçilmelidir. Artık devlet bu anlayış içinde sadece düzenleme ve denetim yapıyor; bir de kendince iyi gördüğü işe teşvik veriyor. Ötesi yok!

### Eski döneme bakış

Bundan 10-15 yıl önce 3-4 tarifeli taşıma derneği vardı ve özü de UATOD idi. Ankara, İzmir gibi yerlerdeki dernekler bağımsız olsalar da UATOD'un bölgesel şubesi gibiydiler. Güçlü sayılabilecek bir temsil vardı. Sözü de dinleniyordu. Bana göre, örgütsel etkinlik bugünden ileride idi. Şimdi daha çok örgüt var ama etkinlik yok.

Ne oldu? Bölünme oldu. Sayın Ulaştırma Bakanımız, o gün ne dedi? "Birleşin, güçlü temsil sağlayın". Otobüsçüler bunu yanlış anladı ve bir sürü dernek kurdular; dediler ki "işte tam temsil". Bakanlık da istediği bu olmasa da, bu iyi niyetli çabayı destekledi. Hiçbir şey de değişmedi.

### Konfederasyon yetmez

Şimdi iki federasyona bazı derneklerin daha ekleyip konfederasyon koşulları sağlansa ve konfederasyon kurulsu birlik olacak mı? Hayır! Doğrusu, otobüsçülerin gerçekten temsil edildiği güçlü bir dernektir. Bunun içinde turizm, uluslararası, yakın mesafe, kentçi gibi komisyonlar olabilir. Yoksa kurulacak konfederasyon da yetmeyip bunun dışında kalan başkaları olacak veya zamanla oluşacaktır. Bu defa ultra konfederasyon gerekebilir. Bu arada örgütlerde gerçekten otobüsçülerin olması önemlidir. Bilinmeli ki acentelik veya bir firmayı temsil etmeyen profesyonel otobüsçülük değildir.

Bu arada uluslararası yük taşımacılarını örnek alın. Bir ara ikisi de güçlü UND ve RÖDER vardı; isteselerdi Ege Derneği vs.yi alıp federasyon yapabilirlerdi. Ama yapmadılar. Yapmadılar, tek dernekte birleştiler. Çünkü doğrusu budur.

İsteyen kizabilir, benden söylemesi. ■



# Ford Otosan'dan 4 yeni ürün

**Ford Otosan, 4. kez düzenlenen Comvex Fuarı'nda ticaretin farklı alanlarında faaliyet gösteren müşterilerini, Courier, Connect ve Yeni Transit'in yanı sıra Yeni Ford Cargo 1832 Çift Kabin ile tanıştırdı.**

Ford Otosan, yenilikçi yaklaşımlarla ürettiği 4 yeni ticari modelinin prömiyerini 4. Comvex Ticari Araç Fuarı'nda yaptı. Ford Otosan; Yeni Transit, Yeni Connect ve Yeni Courier'in yanı sıra, Yeni Ford Cargo 1832 Çift Kabin aracını da ilk kez Comvex ziyaretçileriyle buluşturdu. Ford Otosan fuarında ayrıca, Kocaeli Fabrikası'nda üretilen ve geçen yıl tanıtılan Custom Serisi'nin Orta Tavan ve Shuttle Bus versiyonları ile Ford Cargo 1846T modelinin Midilli Çekici versiyonunu da ziyaretçilere tanıtarak, "Türkiye'nin Ticari Gücü"nü gözler önüne serdi...

## Türkiye'nin Ticari Gücü

"Ticari araç üretimi konusunda bugün Türkiye; sahip olduğu ihracat, istihdam ve üretim rakamları ile dünyada söz sahibi olmuş önemli bir oyuncu konumundadır" diyen Yenigün, sözlerini şöyle sürdürdü: "50 yılı aşkın deneyimimiz, Ar-Ge ve üretim gücümüz, geniş ürün yelpazemiz ile ülkemizin sahip olduğu bu gücün önemli bir kısmını

Ford Otosan olarak biz sağlıyoruz. Dünya pazarında söz sahibi olduğumuz ticari araç segmentinde, iç pazarda yaşanan daralmanın ise yapılacak düzenlemelerle önüne geçilmesini ümit ediyoruz. Ford Otosan olarak sektörümüzün en büyük kuruluşuyuz ve Türkiye'nin ticari gücünü temsil eden amiral gemisiyiz. 2012 rakamlarına göre, Türkiye'nin toplam ticari araç üretiminin yüzde 55'ini ve Türkiye'nin toplam ticari araç ihracatının yüzde 60'ını gerçekleştiriyoruz. 2013 yılının ilk 10 ayında geçen yılın aynı dönemine oranla ihracatımızı yüzde 16,2 seviyesinde artırdık ve toplam 177 bin 30 aracın ihracatını gerçekleştirdik. Türkiye'deki yüzde 26,7'lik payımızla, Ford'un Avrupa'da en yüksek ticari araç pazar payına sahip ülkesiyiz. Ford Otosan artık "Türkiye'nin Ticari Gücü"nü ifade ediyor."

## Yatırım yaparak geliyoruz

Ford Otosan'ın 50 yıldır sürdürdüğü ticari hayatının bugün, araçların tasarımından üretimine kadar Türk mühendisleri ve işçisinin emeğiyle devam ettiğini de vurgulayan Yenigün, şöyle devam etti: "Yatırım olmadan gelişim olmaz. Biz de yatırımlarımıza hızla devam ediyoruz; dolayısıyla gelişimimizi de sürdürüyoruz. Transit Custom ve Tourneo Custom, Ford dünyası için sadece Ford Otosan tarafından üretilerek dünya pazarlarına



Koç Holding CEO'su ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Durak, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özuner araçların tanıtımında birlikte.

sunuluyor. Mühendislik çalışmalarını bize ait olan, hafif ticari araç segmentine yeni bir soluk getiren ve Ford'a bugüne kadar yer almadığı bir segmentin kapılarını açacak Courier modelimizi ise 2014 yılından itibaren Yeniköy fabrikamızda üretmeye başlayacağız. 2014 yılında ayrıca, Transit modelimizin de yenilenen versiyonunu Kocaeli Fabrikamızda üreterek satışa sunacağız. Bunun yanı sıra, ağır ticari araçların Ford dünyasındaki tek mühendislik merkezi ve Ford Cargo kamyonların ürettiği iki merkezden biri olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz. Türk mühendisinin beyaz kağıt üzerinde yaptığı tasarımla başlayan üretim süreci, Türk işçisinin hünarlı ellerinde birer ürüne dönüşüyor ve ürettiğimiz araçları global pazarlara Ford Otosan imzasıyla sunuyoruz."

## Kurallarını biz belirleyeceğiz

Haydar Yenigün, gelecek projeksiyonlarını da kamuoyuyla paylaştı: "Avrupa'daki ticari araç pazarına yönelik beklentiler, her yıl ortalama yüzde 30 büyümeye ile 2017 yılında 4 milyon araçlık bir hacme ulaşılması yönündedir. Bu büyümeye bağlı olarak Ford'un hedefi ise 2016 yılında yarım milyon adetlik satış hacmine ulaşmaktır. Bu hedef doğrultusunda, Ford Otosan olarak

bize de büyük bir pay düşüyor. Kocaeli ve İnönü fabrikalarımızla beraber 2014 yılında hizmete açılacak Yeniköy fabrikamız ile birlikte yıllık toplam araç üretim kapasitemiz şimdiden 415 bin araca çıkacak. Çalışmalarımızı uzun yıllara yayılan stratejimiz çerçevesinde planladık; pazarı ve müşteri beklentilerini iyi analiz ederek doğru ürünü, doğru yerde ve doğru zamanda doğru müşteri ile buluşturarak başarımızın sürekli olmasını sağladık. Bugün geldiğimiz noktada Ford'un ticari araç planlarındaki payımız ortadadır. Bu sürekliliğin devam etmesi için ise yenilikçi ürünler ve rekabetçi yönetim politikaları ile ticari araç pazarında oyunun kurallarını belirlemeye devam edeceğiz."

Comvex'te, ticari araç segmentine getirdikleri yeni bakış açısını ve 2014 yılında ticarete yeni bir soluk getirecek araçları sunduklarını söyleyen Yenigün, "Önümüzdeki yıl da Ford Otosan 'Türkiye'nin Ticari Gücü' olacaktır. 2014 yılında da ticaretin gücüne güç katan araçlarımızla Türkiye'de ve dünyada yükselen bir değer olarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Önümüzdeki yıl itibarıyla tüm ticari araç ürün gamımızı yenilemiş olacağız" dedi. ■

## Ford Cargo çekicide kampanya

Ford Cargo 1846T Çekici modellerini Kasım'da alıp, ödemeye Mart'ta başlamak veya 150 bin TL'ye 12 ay faizsiz imkandan yararlanmak mümkün. Stoklarla sınırlı bu cazip kampanya 29 Kasım tarihine kadar geçerli olacak.

Ford Cargo 1846T, Kasım ayına özel olarak hazırlanan ve stoklarla sınırlı kampanya süresince 150 bin TL'ye 12 ay "0" faiz imkanı ya da "Kasım'da al Mart'ta öde" fırsatıyla Ford Trucks yetkili satıcılarında. Ford Cargo 1846T, 2 kademeli kabin devirme özelliği, yakıt tüketimini düşüren üst ve yan rüzgarlıklar, uzaktan kumandalı merkezi kilit sistemi, geniş görüş açısı sağlayan elektrik kumandalı ve ısıtmalı aynalar, 4 noktadan bağımsız kabin süspansiyonu ile sürücüsüne farklı bir sürüş deneyiminin kapılarını açıyor. ■



## OMSAN, şampiyonluk yolunda...

Avrupa'nın en prestijli iş dünyası ödülleri arasında biri olan "European Business Awards 2013/14" Yarışması'nda Türkiye'yi temsil edecek OMSAN, şimdi de Türkiye'yi Avrupa'da ileri götürecektir "Ulusal Halk Şampiyonu" aday olmaya hak kazandı. Türkiye çapında halk oylaması ile diğer Türk şirketleri arasından en çok oy alan Türk şirketi "Ulusal Halk Şampiyonu" seçilecek ve daha sonra "Avrupa Halk Şampiyonu" finalisti olarak Avrupa'da yarışacak.

Türkiye çapında yapılacak olan "Ulusal Halk Şampiyonu" yarışmasında ilk oylamalar 11 Kasım 2013 tarihinde başladı. Oylamalar 2 Ocak 2014 itibarı ile sona erecek. Oylama sonuçları 14 Ocak 2013 tarihinde açıklanacak. OMSAN olarak kuresel bir lojistik şirketi olma yolunda bize vereceğiniz oylarla Türkiye'yi Avrupa'da en iyi şekilde temsil edeceğimize yürekten inanıyoruz.

## Oy vermek için:

<http://www.businessawardseurope.com/vote/detail/turkey/6783>



## MAN, Comvex'te

**MAN standında; Lion's Coach, Lion's City Solo otobüsleri ile TGS 41400 kamyon ile TGS 18400 EfficientLine modelleri sergilendi.**

Turizm sektörünün ihtiyaçlarına yönelik olarak tasarlanan Lion's Coach; yüksek teknolojisi, kalitesi, çevreci, konforlu dizaynı ile hem uzun hem de orta mesafe taşımacılığında büyük ilgi görüyor. Lion's City solo ve körtüklü otobüsleri de 100 kişiye ulaşan yolcu kapasitelerinin yanı sıra birçok özellikleriyle, toplu ulaşım araçlarında en ön sıralarda

yer alıyor. MAN Lion's City'ler muadillerine oranla 100 km.de 14 litre daha az yakıt tüketiyor. MAN standında sergilenen TGS 41.400 Damper ise, çift plakalı debriyaj balatası sayesinde, gücünü tam olarak yansıtıyor. TGS EfficientLine, oldukça güçlü bir kamyon olmasının yanı sıra aynı zamanda çevreci özellikleri ve 150.000 km.de 1.800 litreye kadar ulaşan yakıt tasarrufu ile de dikkat çekiyor. Optimum aerodinamik yapıda tasarlanan TGS EfficientLine, hava basıncı yönetimi, gündüz farı ve yeni nesil Intrader gibi özellikleriyle de enerji tasarrufunun öncüsü konumunda. ■



## Serin Treyler



**Yeni Optima Treyler, Yeni Sızdırmaz Kuruyük, Yeni Tiger Havuz Damper, Yeni High Cube Konteyner Taşıyıcı, Ultra Damper ve ADR'li Çelik Tanker ile taşımacıların karşısına çıkan Serin Treyler, yeni ürünleri ve yenilikleriyle Comvex Fuarı'na damgasını vurdu. Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, "Yeni ürünlerimiz 30. yılımıza çok yakıştı. İnşallah müşterimize de çok yakışacak" dedi.**

Uluslararası nakliye sektörünün talep ettiği hafiflik, yük güvenliği, çoklu spanzet noktaları gibi birçok özelliği içerisinde barındıran Yeni Optima Treyler, pratik kapak kilidi ile yenilenen Sızdırmaz Kuruyük Treyler, inşaat sahalarında tek seferde daha fazla yük ve dayanıklılık sunan Tiger Havuz Damper, konteynır taşımacılığında yeni yönetmelige uygun Yeni High Cube Konteyner Taşıyıcı, yurttici taşımacıların farklı tipteki yüklerine cevap veren ve hafifliği ile öne çıkan Ultra Damper ve tehlikeli maddelerin taşınmasında güvenli yolu olan ve ağırlık merkezinin aşağı çekilmesiyle seyir güvenliğini en

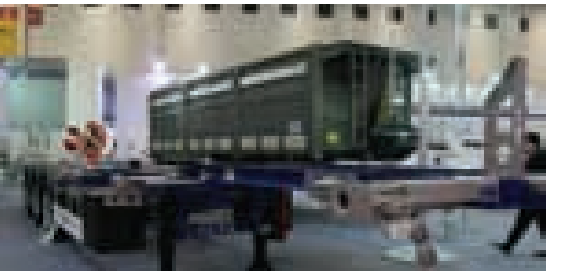
## 30. yılını 6 yeni ürünle kutladı

üst seviyeye çıkararak 32 bin lt. kapasiteli ADR'li Çelik Tanker yenilikleriyle taşımacıların yeni gözdeleği oldu. Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, yeni ürünlerle ilgili olarak, "Taşımacılık sektörümüz her geçen gün kabuk değiştiriyor ve ihtiyaçları çeşitleniyor. Serin Treyler olarak hem bu yeniliğe ayak uydurmaya çalışıyoruz hem de yeniliklerimizle yeni standartları pazara kazandırıyoruz" dedi. Recep Serin, yeni ürünlerin pazarı doğrudan etkileyeceğini ve Serin Treylerin konumunu güçlendireceklerine inandıklarını belirtti. Yeni ürünlerin uzun araştırma süreçleri ve saha çalışmalarıyla belirlendiğini hatırlatan Serin, "Yeni ürünlerimiz ve var olan ürünlerimizdeki yenilikler taşımacıların ihtiyaç duyduğu veya duyacağı yenilikler. Biz kağıt üzerinde veya yapmış olmak için yenilik yapmayız. Yeniliklerimiz ve yeni ürünlerimiz uzun yıllar yollarda varlığını gösterir. 30'uncu yılımızda 6 yeni ürünümüzle fuar da yapıyoruz. Yeni ürünlerimiz 30'uncu yılımıza çok yakıştı. İnşallah müşterimize de çok yakışacak" dedi. ■

## BALNAK, MAN çekicileri tercih etti

Borusan Lojistik, BALNAK'ı bünyesine katması ile birlikte, uluslararası taşımacılık operasyonlarında MAN TGS 18.440 4x2 LLS-U araçları tercih ederek, kurumlar arasındaki uzun yıllara dayalı işbirliğini devam ettirme ve geliştirme yönünde karar aldı. Bu kapsamda HAMA Oto Kiralama ile yapılan anlaşma çerçevesinde, uluslararası nakliye operasyonlarında kullanılmak üzere 15 adet MAN TGS 18.440 4x2 LLS-U çekici, BALNAK tarafından teslim alındı. BALNAK'ın Çatalca'daki tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, BALNAK Lojistik Filo Direktörü Ahmet Uzel, HAMA Oto Kiralama ve Çevre Hizmetleri AŞ Genel Müdürü Kenan Çetin, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Grup Müdürü Aydın Yumrukal ile Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun katıldılar. BALNAK Lojistik Filo Direktörü Ahmet Uzel, MAN araçlarından duyduğu memnuniyeti dile getirirken, "MAN çekicilerin filomuzda yer almasından, araçların göstermiş oldukları

performanstan ve sunulan hizmet kalitesinden son derece memnunuz. Uzun yıllara dayanan bu işbirliğinin artarak devam etmesini diliyoruz" dedi. HAMA Oto Kiralama Genel Müdürü Kenan Çetin de, Borusan Lojistik ile geliştirdikleri başarılı işbirliğine, MAN çekicileri de dahil etmekten duyduğu mutluluğu dile getirdi. MAN çekiciler ile birlikte Bakım Paketi de satın aldıklarını belirten Çetin, "Araçlar, 36 ay boyunca uzatılmış garanti ve parça değişimleri dahil tüm bakımları MAN tarafından sağlanacağı geniş kapsamlı bir pakette birlikte satın alınmıştır" dedi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Grup Müdürü Aydın Yumrukal, "Araçlarımız, gerek donanım seviyeleri, gerekse göstermiş oldukları performans ile pek çok lojistik firmasının ilk tercihi oluyor. BALNAK ile uzun yıllardır devam etmekte olan işbirliğimizin, yeni dönemde Borusan Lojistik ile artarak devam edeceğini düşünüyoruz" diye konuştu. ■





# Otokar 50. yılını kutladı

1963 yılında ilk üretimini gerçekleştiren Otokar, Comvex'te Koç Holding ve Otokar yöneticileri ile 50'nci yılını kutladı

Otokar, 4. Comvex İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı'nda şehir içi toplu taşımacılık, servis ve turizm taşımacılığı, lojistik ve yük taşımacılığı alanlarına yönelik 16 farklı model aracını şehrin ve hayatın içinden etkinliklerle bezenmiş standında sergiledi.

3 yıldır Türkiye'nin en çok satılan otobüs markası Otokar, geçtiğimiz aylarda ürün ailesine eklediği ve kısa zamanda pazarda kabul gören otobüsü Tempo'yu ve yeni ürün ailesi Atlas hafif kamyonunu fuarda ilk kez sergiledi. Otokar, Maxi Kesit Tanker semi-treylerini de ilk kez fuarda görücüye çıkardı.



Serdar Görgüç

Ticari araçta 50 yıllık tecrübe

Basın toplantısında konuşan ve Otokar olarak ticari araçta 50 yıllık tecrübeleri olduğunu hatırlatan Genel Müdür Serdar Görgüç, "50 yıl içinde milyonlarca insanın hayatında yer aldık, yaşamlarına dokunduk. Yıllar boyunca milyonlarca yolcu bizim araçlarımızda seyahat etti, treylerlerimiz tonlarca yük taşıyarak ticari çarkların dönmeye yardımcı oldu. Otokar olarak öncelikli hedefimiz kullanıcı ihtiyaç ve beklentilerini dikkate almak, ticari araç sahiplerinin kazancını artırmak" dedi.

2013 yılını değerlendiren Görgüç, "Başarılı bir yıl geçiriyoruz ve 2012 yılı ciromuzu şimdiden geçtiğimizi gururla söyleyebilirim. 9 ayda ciromuz, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 50'lik artışla 1 milyar 7 milyon TL olarak gerçekleşti. Diğer taraftan sene sonunda sadece otobüs alanındaki uluslararası satışlarımız, adetsel bazda yüzde 50 artmış olacak. Ticari araç satışlarımız bakıldığında adetsel bazda 2013 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yıla göre yüzde 29 oranında artışı görülmüştür. Başarılı bir yıl geride bırakırken 2013 yılını, hedeflerimize paralel bir şekilde kapatmayı planlıyoruz" dedi.

Otobüste dördüncü kez lider

Otokar olarak 3 yıldır otobüs pazarının lideri olduklarını ve 4'üncü yılda da bunu

Comvex 2013



Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Savunma Sanayi, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, Otokar Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halil İ. Ünver ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Otokar'ın 50'nci yıl pastasını birlikte kestiler.

sürdüreceklerine emin olduklarını belirten Görgüç, "Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip üretici olarak otobüs pazarındaki liderliğimizi, İstanbul yollarında her gün boy gösteren Kent otobüslerimize borçluyuz ve bu araç bizim için çok önemli bir referans. İETT'den aldığımız toplam 900 adetlik otobüs üretimini geçtiğimiz günlerde tamamladık ve son araç banttan indirdik. İlk kez fuarda

sergilenen bir diğer aracımız ise yılın ikinci yarısında ürün ailemize eklediğimiz ve kısa zamanda pazarda kabul gören yeni otobüsümüz Tempo" dedi.

ADR'de ilkere devam

Fuarda yeni tanker semi-treylerin de lansmanını yapıldığını belirten Görgüç, "Türkiye'nin ilk ADR sertifikalı tanker üreticisi Otokar olarak fuarda ürün gamımıza eklediğimiz yeni tanker semi-treylerimizi de ziyaretçilerle buluşturuyoruz. Maxi Kesit Semi-treyler Tanker ilk kez görücüye çıkıyor" dedi.



Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Halil İ. Ünver ve Birol Özcan fuarda.



Otokar standında sergilenen araçlar

8,5 tonluk Atlas kamyonun uzun ve kısa şasi versiyonlarını, frigorifik ve tenteli kasalı olarak sergiledi. Yeni otobüsü 27+1 kişilik Tempo'nun yanı sıra 43+1+1 yolcu kapasiteli, Doruk 35+1+1 yolcu kapasiteli Sultan Mega, 31+1+1 kapasiteli Sultan Maxi ve 27+1 Sultan 140S sergiledi. Şehir içi taşımacılık grubunda ise Kent otobüslerinin doğal gazlı versiyonu, orta boy şehir içi otobüs ailesinin DORUK LE ve SULTAN City modelleri ziyaretçilerle buluştu. Otokar, fuarda 4 treyler modelini ziyaretçilerle buluşturdu. Maxi kesit tanker semi-treyler ilk defa sergilenirken, Otokar 2,80 iç net yüksekliği ile yüksek taşıma kapasitesi sunan frigorifik semi-treyleri MEGA İceliner'ı, tenteli semi-treyler alanında tren yolu taşımacılığına uygun Mega Speedslider ürününü ve platform semi-treyleri Plato'yu da ziyaretçilerle buluşturdu.

Atsal'a 158 Atlas Kamyon

Fuarda yer alan Otokar standında ürün ve konsept bazında sergileme yaptıklarını belirten Serdar Görgüç, "Bu yıl fuarda yine birçok yeniliği ziyaretçilerle buluşturuyoruz. Hafif kamyon segmentine

adım atmamızı sağlayan yeni Atlas aracımızı ilk kez sergiliyoruz. Atlas lansmanından kısa bir süre sonra Çevre Bakanlığı'ndan toplamda 158 adetlik sipariş aldı. Atlas, fuarda kısa ve uzun şasi versiyonları farklı üst yapılar ile sergileniyor" dedi.

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

## Karsan: Toplu taşımacılığın en yenilerini sergiledi

Karsan; fuarda yeni ürün ailesinin ilk üyesi olan Jest ile küçük otobüs kategorisindeki "CXL" ve "MPXL" proje kodlu final prototiplerinin Türkiye tanıtımını gerçekleştirdi. Karsan, standında ayrıca üretimini yaptığı 12 ve 18 metre CNG'li BredaMenarinibus otobüsleri ile birlikte Hyundai Truck HD75 katı atık toplama aracını ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançin Kitapçı, yeni ürün ailesiyle birlikte Karsan'ın OEM kanadının daha da güçlendiğine dikkat çekerek dünya çapında değişen ulaşım trendlerine uygun ürün gamının çeşitleneceğine dikkat çekti: "Karsan markalı JEST minibüsümüzün yanı sıra final prototiplerini görmüş olduğunuz MPXL ve CXL proje kodlu küçük otobüslerimiz; örne şasileri ve arkadan motorlarıyla bir otobüs DNA'sına sahip olup, sınıflarında yolcu taşımacılığına en uygun şekilde geliştirilmiş ürünler. Çağdaş engelsiz ulaşım özelliğine sahip CXL'de, aracın içine tek bir adımla girip basmaksız bir alanda ilerleyip yine tek bir adımda araçtan çıkabiliyorsunuz.

Ayrıca bu türünde "ECAS" (Şasi Alçaltma ve Yükseltme Sistemi) ve "Kneeling" (Şasi Yana Yatma Sistemi) fonksiyonları standart olarak yer alıyor. MPXL ise sınıfının en geniş bagaj hacmiyle ve yüksek yolcu konforuyla rakiplerinden ayrışıyor. Bu araçlarımızı 2014'ün ikinci çeyreğinde Euro V - EEV dizel olarak pazara sunacağız".

JEST Comvex'te

Karsan'ın Mayıs ayında piyasaya sunduğu engelsiz erişim özelliğiyle, alçak tabanlı, düşük yakıt tüketimine sahip, şehir içi kullanımına uygun, düşük dönüş yarı çaplı 6 metrelik JEST, Wi-Fi özelliği ile kısa zamanda şehirlerin favorisi oldu. Karsan JEST; farklı koltuk diziliş alternatifleriyle Sınıf A'da 21 kişiye, Sınıf B'de ise 15 kişiye kadar yolcu kapasitesi sunuyor. JEST, lansmanından bu yana 23 ilde hizmet vermeye başladı.

Yeni ürünler CXL ve MPXL

Karsan, Comvex Fuarı'nda 8 metre uzunluğunda, farklı koltuk yerleşim alternatifleri ile 60 kişiye varan yolcu kapasiteli "CXL"; alçak taban özelliği ve düşük işletim maliyeti ile kullanıcılar için verimlilik sunuyor. Arkadan motor ve otomatik vites seçeneği de CXL'in önemli özellikleri arasında yer alıyor.

Turizm ve servis taşımacılığında faaliyet



gösterecek 8 metre uzunluğundaki MPXL ise; esnek koltuk yerleşimi ile 31 yolcu kapasitesi ve yenilikçi tasarımıyla göz dolduran bir araç. Sınıfının en geniş bagaj hacmine sahip olan MPXL, arkada yer alan motor yerleşimi ve ön bağımsız süspansiyon sistemi sayesinde yüksek yolcu konforu vaat ediyor. Türkiye pazarına ilk kez görücüye çıkan her iki küçük otobüs de güçlü performans ve yakıt ekonomisi sağlayan motora sahip.

Konya'ya 40 adet körüklü CNG

Vançin Kitapçı; İETT'nin ardından ikinci büyük ihaleyi Konya'da kazandıklarını dikkat çekerek, 40 adet 18m

körüklü CNG'li otobüsü Konya Büyükşehir Belediyesi için üretmeye başladıklarını ve Ocak ayında doğalgaz (CNG) istasyonunu da devreye alarak otobüsleri Konya'ya teslim edeceklerini söyledi.



Vançin Kitapçı





# Krone'den dayanıklılıkta iddialı ürünler

**Doğuş Otomotiv'in distribütörlüğünde faaliyet gösteren Krone, fuarda İzmir Tire fabrikasında üretilen Box Liner, Megaliner Huckepack ve Profi Liner-55'i sergiledi.**

35 milyon euroluk yatırımla İzmir - Tire'de kurulan Krone Doğuş Treylar fabrikasında, teknolojinin tüm imkânları kullanılarak üretilen bu üç modelde, diğer tüm Krone modellerinde olduğu gibi, yüzey koruma işlemi kataforez daldırma ve toz boya teknolojisi sayesinde 10 yıla kadar paslanmadan kaynaklı çürümelere karşı ürün garantisini sağlıyor.

## Box Liner

Konteyner taşımacılığında kullanılan ve fuarda sergilenen Box Liner, özel olarak geliştirilmiş şasi dizaynı sayesinde 1x40' feet (Highcube Tüneli konteyner), 2x20 feet, 1x30'feetarka konumunda ve 1x20' feet orta konumunda (30 ton yüke kadar) konteynerleri taşıyabilen şasi kilitlerine sahip. Şasi üzerinde 1x40' feet (Tüneli)konteynerlerin

taşınması için yükseklik değişkenli, Schneider Liftlock tip şasi kilitlerinin de olduğu Box Liner, kullanıcıların 2014 Temmuz tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek olan yeni karayolu yönetmeliği ile devreye alınacak yükseklik sınırlamalarına uygun olarak taşımacılık yapmalarına imkan sağlayacak.

## Mega LinerHuckepack

Fuarda sergilenen ve karayolu, RoRo, Kombine Tren, kombine taşımacılığına uygun donatılar ve şasi yapısı ile üretilmiş olan Mega Liner Huckepack ise çatının ve yan perdelerin birbirinden bağımsız hareket edebildiği üst yapı sistemi kullanıcılara standart olarak sunuluyor.

## Profi Liner-55

Krone - Doğuş Treylar fabrikasında üretilen bir başka ürün olan Profi Liner-55 de fuarda ilgi gören ürünlerin arasında yer aldı. Lojistik, parsiyel taşımacılık yapan nakliye firmalarının tercihi olan bu römork kullanıcılarına 2.800 mm. ile 2.950 mm. arasında değişen farklı iç net yüksekliklerde kullanım imkânı



sağlıyor. Kullanıcılarına yüklemeye ve boşaltma esnasında esneklik kazandıran hidrolik çatı kaldırma ve kayar perde/kayar tavan sistemlerinin standart olarak sunulduğu Profi Liner-55 modeli, günümüzde nakliye firmaları tarafından tercih edilmeye başlanan yarı midilli (5'inci teker ölçüsü 1.100 mm) çekiciler ile kullanılabilir. ■



# CNG'li Stralis ve 9 ton Euro Cargo ilgi çekti Iveco, 9 ürününü tanıttı

**Iveco 2013 yılının Ticari Aracı unvanına sahip Stralis Hi-Way ile yoğun ilgi gören CNG'li Stralis ve yeni 9 ton Eurocargo'yu tanıttı. Iveco standında orta ve hafif ticari araçlar da yer aldı.**

Comvex Fuarında konuşan Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera, Iveco'nun geniş ürün gamı ve teknolojik özellikleriyle taşımacılık şirketlerinin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak durumda olduğunu belirtti. 2008 yılından beri Iveco Türkiye olarak sürekli olarak pazar paylarını büyüttüklerini

bilgisini veren Manera, "2012'de bir önceki yıla oranla pazar payını yüzde 10 arttırarak, Türkiye'de kamyon ve ticari araç pazarında üçüncülük konumuna yükseldi. Ayrıca bu yıl, 2012'ye göre daha da iyi sonuçlar bizi bekliyor. Bugün, Iveco, yenilenen Daily ve Eurocargo modelleriyle pazarın önde gelenlerinden konumunda ve bu kararlı performansını ağır araçlarıyla sürdürmekte: Stralis Hi-Way bu yılın odak noktası" dedi.

## Gazla çalışan araçlarda dünya lideri

Iveco'nun gazla çalışan araçların üretimi ve satışı konusunda dünya lideri

olduğunu vurgulayan Manera, "Iveco, pazardaki en büyük ve en gelişmiş CNG'li araçları sunuyor. Bunlar arasında her türlü göreve uygun kamyonlar, vanlar ve otobüsler var. Bugün burada Stralis CNG'yi ilk defa Türkiye pazarına tanıtıyoruz. Iveco'nun ülkedeki ilk OEM 16 ZF vitesli 330 beygir gücündeki CNG aracı piyasaya sürüyor olmasını söylemekten gurur duyuyorum. Ayrıca Daily CNG de ürün gamımızda bulunan bir ürün. Avrupa'da büyük bir



CNG'li araç pazar olduğunu ve yaklaşık 500.000 CNG'li ticari aracın dolaşımında olduğunu biliyoruz. Iveco bu sektörde Avrupa lideri. Avrupa'da oldukça popüler olan CNG kamyonlar Türkiye'de de başarılı olacaklar. Belediye otobüsleriyle başlayan eğilim, kamyonlarla devam edecek" diye konuştu.

Temmuz ayında tanıtılan 2 yeni Stralis Hi Way ve Hi Road dizel versiyonlarının iyi bir satış performansı gösterdiğine değinen Manera, Stralis'in düşük yakıt tüketimi, akıllı seyir sistemi ve geliştirilen konfor sayesinde 2013 Yılın Ticari Aracı Ödülü'nü aldığını altını çizmek isterim" dedi.

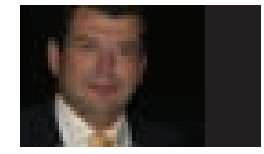
## 9 tonluk yeni Eurocargo

Manera, fuarda ilk kez tanıtılan 9 tonluk Eurocargo ile ilgili şu bilgileri verdi: "Aracın bu versiyonu meşrubat taşımacılığı için ideal. 9 tonluk bu modelin Eurocargo ailesine katılmasıyla müşterilerimize 9, 12, 15, 16 ve 18 tondan oluşan beş versiyon sunuyoruz. Standımızda yine Daily sınıfından da üç versiyonu tanıttık: 3.5 tonluk drop side gövdeli Daily ve iki adet 7 tonluk Daily. 7 Tonluk Daily panel van sınıfında tek. Iveco, müşterilere 7 tonluk panel van sunan dünyadaki tek marka. İnşaat ve offroad alanlarda tercih edilen 'Iveco Astra' da yeni Iveco Astra HD9 serisiyle standımızdaki yerini almaktadır.

## 22 bayi ağı ve 54 servis noktası

Geniş ürün gamı ile 22 bayi ve 54 servis biriminden oluşan güçlü hizmet ağına büyük güven duyduklarını da ifade eden Maurizio Manera, "Ağımızı güçlendirmeyi sürdürüyoruz; yakın zamanda Gaziantep'te, 3S bayimizi müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için açtık" diye konuştu. ■

**Iveco, yeni araçlarını, Genel Müdür Maurizio Manera, Genel Müdür Yardımcıları Yusuf Teoman, Koray Kurşunoğlu, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü Tansu Giz'in katılımıyla tanıttı.**



**Cumhur Aral**

cumhuraral@gmail.com

## Comvex Fuarı

Geçtiğimiz haftanın en önemli etkinliği "İstanbul Comvex 4. Ticari araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi fuarı" ve fuara davetli olunca ister istemez de bu sayının konusu da ortaya çıkmış oluyor. Sektörel yayın organları ve bizim de Gazetemizin neredeyse tamamı bu konuya odaklanmışken bu önemli etkinliğe köşemizde değinmeden geçmemiz doğru olmayacaktır.

İlk bakışta, fuarın sergi alanlarının büyüklüğü ve katılımcı firmaların itibarının oldukça görkemli olduğunu söyleyebilirim. Otomotivde ister imalatçı ister üst yapıcı isterse de yan sanayicilerimizin geldiği seviye yaratıcılık ve kalite anlayışının göz kamaştırıcı, göğüs kabartıcı olması bu zamanda yaşayan hepimiz için gurur vesilesi oldu... Bundan birkaç hafta önce İzmir'deki fuarda yaşadığım keyfi bu defa daha görkemli yaşama fırsatı buldum. Günümüzde artık otomotiv hem dünyada hem de ülkemizde çok önemli lider alanlardan birisidir. Ülkemizin özellikle ticari araçlar konusunda dünyada önemli bir yerde olduğunu biliyoruz ve gurur duyuyoruz. Fuarlar bu çalışmaların hem rakiplerle hem de ister yurtiçi isterse de tüm dünyadan gelen müşterilerle buluşma yeridir.

Fuarlara harcanan para ve zamanı kayıp olarak gören zihniyete karşı söylenecek tek bir söz var. Sonuçta müşterilerimiz ve kullanıcılarımız "İnsan". Eğer her şey teknik özelliklerden ve fiyattan ibaret olsaydı otomasyon sistemi ile araç alım, satımı mümkün olabilirdi. Hepimiz biliyoruz ki insan olmadan ne alım ne de satım yapmak mümkün. Satın alma dürtüsünü hareket geçiren ihtiyaç ve problemlere çözümler üretmek imalatçıların; kişiye özel çözümler üretmek de satıcıların işidir.

Sürekli müşterisinin yanında olan markalar ve marka temsilcileri rakiplerine göre önde başlarlar. Müşterileriyle bire bir ilişki içinde olan kişilerin yakaladıkları frekansla daha da öne çıkmaları doğal sonuçtur. Müşteri, ilk sırada yer alan en önemli kişidir. Tüm ürün planlaması ve hizmet ve sonrası onun için yapılır. Müşteriyi de elde etmenin ve daha sonrasında elde tutmanın ilk şartı uygun çözümler üretmek ve nitelikli ilişki kurmaktır. Geçmiş yıllarda bu hususa göz ardı eden pek çok dev markanın tepetaklak gittiklerine çok şahit olduk.

Fuarlar müşterilerimizle bir araya gelmemizi sağlayan önemli bir fırsattır. Basın ise müşteri, imalatçı ve satıcıları buluşturan önemli bir arterdir. Kullanmasını bilmek gerek.

Askerde nizami yürüyüşler yapılırken "yürüyüş kararı sayılacak" denir ve bu yürüyüş esnasında hep bir ağızdan her adımda atılan sloganlar vardır. Bence bunlardan en önemlisi "Her şey Vatan için" olmalıdır.

Günümüzde iş hayatın da değişen bir şey yok... Nizami yürüyen firmalar atıkları her adımda "Her şey Vatan için" diye haykırıyorlar. Bunu yaparken en önemli hedefimiz müşteri önce Müşteri için sonra bu ülke için tüm çaba ve gayretler...

Ne mutlu bu anlamda düşünce ve kararlılık içinde yürüyenlere... ■

## BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk eski Pazarlama ve Satış Direktörü, Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

# Meryem BİRYILDIZ'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

## Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

## BAŞSAĞLIĞI

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

# Meryem BİRYILDIZ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

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

## CELKAN AİLESİ

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

## Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 113 • 18 - 24 Kasım 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

**Muammer BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editör

**Korkut AKIN**

Haber Merkezi

**Caner ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Reklam / Abone

**Özgür ALKAN**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

editor@tasimadunyasi.com

**BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.**

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

## BÖLGELER

İZMİR

**Cumhur ARAL**

ANTALYA

**Pınar KILINÇ**

EDİRNE

**Hüseyin TOPÇU**

ADANA-GAZİANTEP

**Emel GÜL**

DIYARBAKIR

**Ramazan DEMİR**

Hukuk Müşavirleri

**Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

Tasima Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı, haber

ve fotoğrafların her türlü telif

hakkı Pivot Medya Pazarlama

Hizmetleri ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi iktibas

edilemez.



**BAŞSAĞLIĞI**

Mercedes-Benz Türk eski  
Pazarlama ve Satış Direktörü,  
Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı  
Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

**Meryem  
BİRYILDIZ**

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

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

**Galip Öztürk**

Metro Holding  
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı  
Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

**Meryem  
BİRYILDIZ'I**

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

**Has Otomotiv**

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

**BAŞSAĞLIĞI**

Şanal Kırşehir Turizm sahiplerinden  
Rahmetli Ömer Şanal'ın sevgili eşi,  
Erdem, Recep ve Hakan Şanal kardeşlerin  
sevgili anneleri

**Meryem  
ŞANAL'I**

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

**Has Otomotiv**

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

**BAŞSAĞLIĞI**

Mercedes-Benz Türk eski  
Pazarlama ve Satış Direktörü,  
Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı  
Eşref Biryıldız'ın sevgili annesi

**Meryem  
BİRYILDIZ**

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

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

Ali Osman Ulusoy - Hülya Ulusoy  
Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

# Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

18 - 24 Kasım 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

- medya iletişim danışmanlığı
- kurumsal dergi, gazete yapımı ve yayını
- kurumsal kitap, anı, biyografi kitabı yazımı, yapımı ve yayını
- kurumsal kimlik tasarımı
- reklam tasarımı
- basılı işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

*Oyuna kurucu siz olma!*

**Pivot**  
M E D Y A  
Tel : 0212 556 87 85  
Gsm : 0549 341 55 56  
pivotmedya@gmail.com

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, yeni rekorlara koştuklarını söyledi:

# 2015 hayalimiz olan yıllık 50 bin araç satışına 2013 sonu itibariyle ulaşıyoruz

Süer Sülün Comvex Fuarı'nda yaptığı açıklamada "Sene sonuna yine sizleri şaşırtmayacağız. Rekorlarla devam edeceğiz. Bizim bir hayalimiz vardı: 2015'te yıllık 50 bin araç satışı yapmak. Buna iki yıl önce, bu sene sonunda ulaşıyoruz. Hedeflerimizi yeniden revize ettik. 2015-2020'ye yönelik 'Zafer Yolu' diyeceğimiz bir stratejimiz var. Bu hedefleri de hep birlikte el ele, kol kola yine aynı enerji ve başarıyla yerine getireceğiz" dedi.

Mercedes-Benz Türk, Comvex'te, 3225 m<sup>2</sup> büyüklüğündeki tüm bir hollü kapsayan standında, sektörün her kesimine hitap eden geniş ürün gamını 'güçbirliği' sloganı ile sergiledi. Standta 8+1'den 54+1'e kadar Sprinter, Vito, Tourismo, Travego ve Setra araçları ile 3,5 tondan 48 tona kadar da Sprinter, Atego, Axor ve Actros araçları tanıtıldı.



Süer Sülün

## En büyük ticari araç üreticisiyiz

"Güçbirliği" sloganını neden seçtiklerini açıklayarak konuşmasına başlayan Süer Sülün, "Üç ürün grubu ile bu fuardayız. Hafif ticari araçlar, otobüs ve kamyon ürünlerimiz burada. Müşteri açısından baktığımızda bu geniş portföy ile her türlü ihtiyaca cevap verebilecek ürünlerimizi sergiliyoruz. Burada 8+1'den 54+1 yolcu taşımacılığı ve 3,5 tondan 48 tona yük taşımacılığı yapabilecek ürünlerimiz var. Biz her zaman söylüyoruz; Türkiye'nin en büyük en önemli ticari araç üreticisiyiz. Bu konumuza ve sorumluluklarımızı biliyoruz. Onun içinde de fuarda bu konumuza uyumlu bir sergilime

## Mercedes'te Kasım kampanyası

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD model otobüsler Kasım ayında geçerli kampanya ile Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi dahil ödeme planı seçerek 40 ay boyunca TL'de yüzde 0,82 faiz oranı ile 7.415 TL'den başlayan, Euro'da ise yüzde 0,37 faiz oranı ile 2.704'den başlayan aylık ödemelerle sunuluyor.

Bu kampanyada kasko tercih etmeyen müşteriler için de avantajlı seçenekler bulunuyor.

### Kamyonlar

Kasım ayına özel finansman kampanyası dahilinde, Mercedes-Benz Kasko'dan 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih eden müşteriler yüzde 0,83'den başlayan avantajlı faiz oranlarıyla 150 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleriyle Mercedes-Benz kamyonlara sahip olabiliyorlar. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,37'den başlayan avantajlı faiz oranlarıyla, 70 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinde bu kampanyadan yararlanmak mümkün.

### Hafif Ticari Araçlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Kasım ayında Mercedes-Benz Citan'a, Sprinter ve Vito'ya özel olarak avantajlı fiyat seçenekleriyle herkesi Mercedes araç sahibi yapmayı hedefliyor.

Benzer kampanya binek otomobillerde olduğu gibi ikinci el araçlarda da sürüyor. Kampanya detaylı haber: [www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)'da.

yapmak istedik. Bu konumuza güçlendirebilmek ve sürdürülebilirlik için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

### Kamyon ve otobüste yeni yatırımlar

Hem otobüste hem kamyonunda uzun yıllardır pazar lideri olduklarını belirten Süer Sülün, sürdürülen yeni yatırımlarla ilgili şu bilgileri verdi: "Kamyonunda 130 milyon Euro'luk yatırım yapıyoruz. Yeni üretim holümüzü açtık. Kapasite genişlemesi ve yeni ürün yatırımları devam ediyor. Otobüste öncelikli yatırım teşviği çerçevesinde önümüzdeki senelerde 300 milyon TL çerçevesinde Hoşdere fabrikamızın hem kapasitesini artırmak hemde yeni ürün projelerine hazırlamak üzere yeni bir yatırım planlıyoruz. Türkiye'de her üretilen her iki otobüsten bir tanesini biz üretiyoruz. Toplam lokal üretimin yüzde 50'si bizim tarafımızdan yapılıyor. Her 100 kamyonun 73'ü tarafımızdan üretiliyor. Sadece ürün ve fabrika yatırımları değil, bu senenin başında yeni bir teknoloji üssü kuruyoruz. Bütün Daimler tüketicilerinin organizasyonuna hizmet verecek IT hâpı yapacağız."

### Kamyon ve HTA geriledi, otobüs satışları patladı

Süer Sülün, toplam pazar verilerine yönelik açıklamalarda da bulundu: "2012 Ekim ve 2013 Ekim rakamlarında HTA'da toplam pazarda yüzde 13,5-14 civarı, kamyonunda 6 ton ve üzerinde yüzde 10 gerileme söz konusu. 2013 bu ürün gamı için toplam pazar açısından iyi gitti. Otobüs bu sene farklı bir seyir izledi. Belediye otobüsleri satışı patladı. Bu sene 2800'ü aşkın adet ile tarihteki en yüksek belediye otobüsü satışı oluyor. Şehirlerarası otobüs yine kanuni bir uygulama ile ilk 6 ayda çok hızlı gelişti. Ekim sonu itibariyle yüzde 40 yukarıda."

### 2020 stratejisi: Zafer Yolu

Yıl sonunda yeni rekorlara imza atacaklarını belirten Süer Sülün, hedefleri simdiden revize ettiklerini de vurguladı: "Sene sonuna 1,5 ay kaldı. Yine sizleri şaşırtmayacağız ve rekorlarla devam edeceğiz. 2015'e yönelik hayalimiz olan yıllık 50 bin araç satış hedefini bu sene itibariyle yakalıyoruz. Bu değer zinciri içinde ikinci elimiz, finansal hizmetlerimiz, sigortamız bu başarıya katkıda bulunuyor. Şimdi yeni stratejiler oluşturduk. Uzun vadeli planımızı yaptık. 2015-2020 'Zafer Yolu' diye bir stratejimiz var. Hep birlikte el ele kol kola, yine aynı enerji ile bu hedefleri başarıyla yerine getireceğiz."

### Finansman artışına dikkat

Süer Sülün, yapılan bir düzenleme ile 2014'te tüketici finansmanı maliyetlerinin artış yaşacağına dikkat çekti: "Tüketici finansman şirketlerine münzam karşılık zorunluluğu getirildi. Önümüzdeki seneden itibaren tüketici finansmanı yapan şirketler ki, bizim finansal hizmetler şirketimiz var. Orada maliyet artışı söz konusu. Bizim için bu önemli çünkü biz ağırlıklı olarak ticari araç imalatı ve operasyonundayız ve 1,5 milyar Euro'luk portföyümüzün yüzde 80'i ticari vasıtalarından oluşuyor. Ticari araç alıcısı bir tüketici değil, bu bir yatırım malı. Önümüzdeki sene toplam finansman konusunda bir artış bekliyoruz. Buna herkesin hazır olması lazım. Bunun pazar üzerine etkilerini de yeni yılda yaşayacağız."

### İkinci elde 100 milyon Euro ciro

Süer Sülün, ikinci el operasyonunda belirledikleri hedeflere ulaştıklarını açıkladı: "İkinci el şirketimizi 2009 yılında kurduk, iyi ki de kurmuşuz. Müthiş bir performansla devam ediyor. Bu sene itibariyle 10 bin adet işlem yapılacak. O zaman öngördüğümüz hayal etmiş olduğumuz 100 milyon Euro cironun üzerine bu sene itibariyle çıkmış olacağız."

### Yetkili servislere gelin

Süer Sülün, konuşmasını araç kullanıcılarının yetkili servislere gelmeleri konusunda bir çağrıda bulunarak tamamladı: "Mercedes kullanıcılarının yetkili servislere gelmesini arzu ediyoruz. Yetkisi olmayan kişiler tarafından yapılan onarımlar bizim araçlarımızın en büyük özelliği olan güvenlik konusunu tehdit ediyor. Bu son derece önemli."

### 9+1 VİTO görücüye çıktı

HTA Bölüm Satış Müdürü Tufan Akdeniz, turizm taşımacılığına yönelik yeni müjdeyi verdi: "8+1 model araçların otomobil sınıfına girmesiyle yaşanan tanım değişikliği en çok kaybeden biz olduk çünkü turizmin en büyük oyuncusu bizdik. İki ay arayla 9+1 Vito'yu müşteri beğenisine sunuyoruz. Bu süreç içerisinde müşteri geri bildirimlerini toplayacağız. Beğendik diyorsa; biz kaldığımız yerden devam etmeye hazırız. Biz

## Comvex 2013



**Fuarda Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz ve 2. El Faaliyetler Sorumlu Müdür Osman Nuri Aksoy'un katılımıyla bir basın toplantısı düzenlendi.**

sektörle birlikte bu değişimin parçası olacağız. 8+1'er için başka pazar araştırması olacak. Taksi dolmuş diye bir aracımız var ve araç kiralama şirketlerine gidiyoruz. Orada yarattığımız pazarla her ikisini de yürütmeyi planlıyoruz."

### İkinci el değerini koruyor

İkinci El Genel Müdürü Osman Nuri Aksoy, Mercedes ürünlerinin Cumhuriyet altını gibi değerini koruduğunu ifade etti: "İkinci el pazarı yeni araç pazarı ile hareket gösteriyor. Mercedes ürünleri ikinci el değerleri, diğer markalara göre çok değerli; Cumhuriyet Altını gibi. 8+1 Vito araçların değerini ikinci el pazarında koruyabiliyoruz. Kimse merak etmesin."

### Euro 6 ürünler 2016'da

Kamyon Satış Müdürü Bahadır Özbayır da Euro 6 normlarına sahip araçları 2016 ile birlikte pazara sunacaklarını söyledi: "Euro 6 normuna Daimler olarak hazırız. Ancak bizim stratejik kararımız 1 Ocak 2016'dan itibaren Euro 6 normlarına geçmeyi planlıyoruz. Çünkü bu değişim teknolojik olarak ilave maliyetleri getiriyor. Şu an için bunu yurtdışında kullanmanın bir anlamı yok. Uluslararası nakliye açısından bu talep sınırlı seviyede. Bu süreç içerisinde biz Atego, Axor ve Actros ile devam edeceğiz."

### Setra ile ürün gamımız genişliyor

Otobüs Satış Müdürü Burak Batumlu, portföylerine katılan Setra 500 ve katılacak olan Topclas serisi ile ürün gamının tamamlanacağını belirtti: "Bu yıldan itibaren Setra ürünleri de MBT çatısı altında satılmaya başlandı. Bu pazardaki konumumuz açısından portföyümüzün genişlemesi ve tamamlanması anlamına geliyor. Burada 500 serisini ilk defa sergiliyoruz. Geçen ay Kortrijk Fuarı'nda lansmanı yapılan Topclas serisini de önümüzdeki seneden itibaren Türkiye'ye getirmek üzere Setra operasyonunu tam anlamıyla başlatmış olacağız. Böylece müşteriye sunduğumuz seçenekleri daha da geliştirmiş olacağız ve pazar pozisyonumuza ilave katkı ve güç katacak."

### Sigorta konusunda hamle yaptık

Sigorta konusunda 2013 yılında önemli bir hamle gerçekleştirdiklerini de ifade eden Batumlu şunları söyledi: "Sigorta bütün ürünlerimiz açısından bizim son derece önem verdiğimiz enstrümanlardan bir tanesi bunu farklı şekillerde ve kampanyalarla otobüs özelinde sunmaya devam ediyoruz. Burada geçen seneyle kıyasla önemli bir hamle yaptık. Ancak henüz arzu ettiğimiz noktada değiliz, ama çalışmalarımız devam ediyor ve müşterilerimizin MBT sigortaya yönelik ilgilerini artırmaya devam ettiğini söyleyebiliriz." ■

