

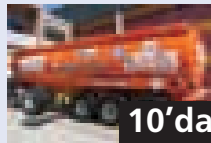
Automecanika İstanbul ve Petroleum İstanbul Fuar açılışında konuşan Enerji Bakanı: Destekliyor ve sahip çıkıyoruz



Serin, seyir güvenliği sağlıyor



Devrilmeyen TIR'lara Brisa



Man Servislerinde %25 indirim. ■ 9'da



Alman Enerji ve Teknoloji Bakanı Dr. Phillip Rösler

MAN Türkiye Tesislerinde ■ 8'de

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el hedefi:

4000'in üzerinde araç satışı

2013 yılının ilk üç ayında 796 araç satışıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38 büyümeye elde edildi. 2012 yılında ikinci el faaliyetlerinde 3254 adetlik satış hacmine ulaşılırken, 2013 yıl sonu hedefi 4000 araç satışının üzerine çıkmak. ■ Sayfa 4'te



Mercedes-Benz Türk İkinci El Ticaretinden Sorumlu Genel Müdür Osman Nuri Aksoy, BusStore Müdürü Haluk Burçın Akı, TruckStore Müdürü Tolga Bilgisu, USED1 ve EL2 Müdürü Faruk Özer.

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 83 • 15 - 21 Nisan 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım'dan İstanbul'da otobüs terminali sorunlarının çözümüne ilişkin önemli açıklamalar...

İSTANBUL'A TERMINAL ZİNCİRİ

● Ataşehir'de bir terminal yapıp 2014 Mart'ına kadar hizmete girmesi ana gündem. Kurtköy'de Anadolu yakası ana terminali yapımı 2023 hedefi. Aksaray terminalleri yerine Atatürk Havalimanı yakınında yolcu ve eşya terminali yapımı da gündemde.

● Belirtilen yeni terminaller, mevcut Bayrampaşa terminali ile bitme aşamasında olup üstelik de büyütülen Alibeyköy Terminali'ne eklendiğinde, taşıma amaçlarına çok uygun bir terminal sistemine ulaşılacak.

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, şehirlerarası taşımacılığın terminal ve ücretsiz servisleri dahil kentiçi ulaşım konularına özel ilgiyle bilinir. Otobüs işletmeciliği profesyonelliği yanı sıra sivil toplumcu, mimar ve aktif kişilik özellikleriyle çeşitli konuların içinde olup, bilgi sahibidir. Sorunlara çözüm arayıp katkı sunma gayretleri sürekli. Terminalerin yeri ve yapısı ise özel ilgi ve uzmanlık alanıdır. Başkan Yıldırım, İstanbul'daki terminal çözümlerine ilişkin bilgi ve görüşlerini gazetemize aktardı.

Ataşehir Terminali

Harem Terminali yerine Ataşehir'de belirlenmiş yerde yeni bir terminal yapımı üst düzey siyasi iradenin de isteği. Çeşitli kurumlara yönelik sorunların bir an önce çözülmesi için 2014 Mart sonuna kadar terminalin işletmeye açılması hedefleniyor.

Anadolu yakası ana terminali

Ataşehir sonrasında Kurtköy'de Sabiha Gökçen Havalimanı yakınında belirlenmiş geniş bir alanda, Marmaray ve diğer raylı sistemlere bağlantısı olan büyük bir terminalin yapımı 2023 hedefleri arasında. Bunun öncesinde Mehmetçik Vakfı tesisleri kapsamında geçici bir indirme-bindirme imkanı yaratılabilir.

Atatürk Havalimanı yanı...

Önemli bir ihracat fırsatı da yaratan Aksaray uluslararası yolcu-yük terminalleri yerine Atatürk Havalimanı yakınında diğer ulaşım sistem ve altyapılarıyla entegre bir yolcu-yük terminali yapımı da çok önemli.

Bütünleşik bir sistem...

Mevcut Bayrampaşa ve bitme aşamasında olup üstelik de büyütülmüş iyileştirilen Alibeyköy terminallerine, bu üç terminalin eklenmesi; amaca ve gidilen yöne göre kullanılacak, diğer sistemlerle entegre bir kalkış-varış ve indirme-bindirme sistemi oluşturacak. Yolcuların yakın bir terminale erişimi kolaylaşacak, ücretsiz servis ihtiyacı azalacak, trafiğe olumlu katkı yapacak ve terminal hizmetlerine rekabet gelecektir. ■ Sayfa 7'de



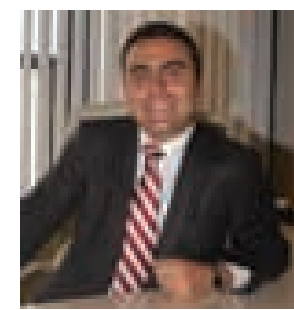
Zaten yetersiz olan ve mevcut yerine başka projeler düşünülen Harem Terminali'nin alternatifi Ataşehir.

TOF ve TOFED'ten Kurz'a veda, Genes'e hoş geldin yemeği



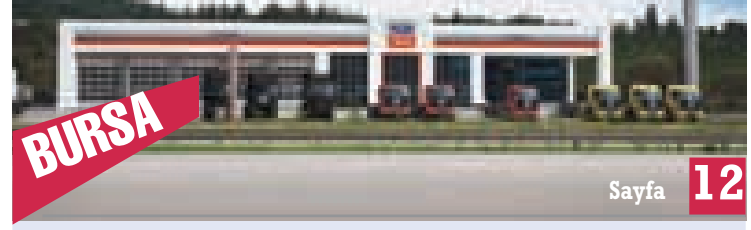
Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu eski Başkanı Wolf Dieter Kurz'a veda, yeni Başkan Christian Rainer Genes'e hoş geldin yemeği düzenlendi. ■ Sayfa 6'da

Umut Kahraman Metro Turizm Genel Müdürü oldu



Metro Turizm Yönetim Kurulu oy birliği ile aldığı kararla genel müdürlük görevine yönetim kurulu üyelerinden Umut Kahraman'ın getirilmesine karar verdi. Metro Turizm bünyesinde 2007 yılında katılan Kahraman, genel müdür yardımcılığı, genel müdürlük, icra kurulu üyeliği, yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundu. Umut Kahraman Metro Turizm Organizasyon A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdürlük görevlerini birlikte yürütecek. ■

İlk 4S Ford Trucks bayisi açıldı



Ford kamyonlarda 2.el fırsatı. ■ 12'de

İstanbul Seyahat ailesine Malkara Yıldırım da katıldı

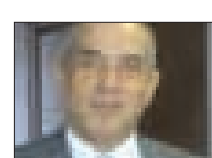


OMV Petrol Ofisi Perakende Satışlar Direktörü Ahmet Mert Yılmaz ve IDO Ticari İşler Direktörü Timuçin Konuksever: IDO Sea&Miles kart sahipleri, diledikleri Petrol Ofisi istasyonunda yapacakları akaryakıt almalarında IDO Sea&Miles kartlarını istasyonlardaki sisteme okutarak yüzde 3 indirim hakkına sahip olacaklar. ■ Sayfa 11'de



Daldan, doruktan...

7'de



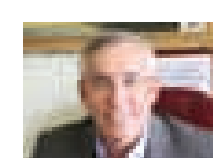
Şehirleşme ve Akıllı Şehirler-3

2'de



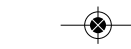
Herkes kurallara uyacak!

5'te



Elden gelen öğün olmaz...

4'te



Modern ve postmodern süreçlerin iyi okunması, geleneksel olarak son iki yüzyıldır farklı toplumsal kesimlerce sürekli olarak bir şekilde dile getirilmekte olan "Batının iyi yönlerini alacağız, yanlış yönlerini almayacağız ve buradan bir sentez oluşturacağız" söyleminin ciddi bir değerlendirmeye tabi tutulmasını beraberinde getirecektir. Zira dahil olalım ya da olmayalım, Batının felsefi-sosyolojik hikayesini çok iyi algılamalıyız. Bu; karşımızdaki muhabetimizi tanımamızı sağlayacaktır. Tarihi tecrübeye baktığımızda, hiçbir dönemde hayatın tamamıyla Doğu-Batı, Kuzey-Güney olarak birbirinden tamamen kopuk bloklar halinde süregeldiği bir gerçekliğin olmadığını gösterir. Elbette ki özgünlükler mevcuttur, ama bir şekilde birbirini sürekli iten-çeken-etkileşen-aşan toplum-medeniyet ilişkilerinin olduğu bir vakiydir. Öyle ki; Batının ortaya koyduğu ve bir şekilde olumlu-olumsuz argümanlarla gönüllü-gönülsüz bütün coğrafyaları sürüklediği tecrübe; bir hikayeye ve arka plana sahiptir. Bu hikayede; Batının toplumsal-teknik-kültürel kararlık çağlarında, Endülüs, Selçuklu ve benzeri medeniyet tecrübelerimizi çok iyi okuduğu bir gerçektir. Bu okumaların doğru ya da yanlışlığı ayrı olmakla beraber, bütün bunları takiben Batının tarihin belli bir döneminde bu okumalardan çıkardıkları ile belirli bir aşama kaydettiği görülmektedir. Zira İslam medeniyeti; farklı yüzyıllarda karşılaştığı Çin, Hint, Asya, Pers, Roma, Helen, Mısır medeniyetlerinden yaptığı okumalarla onlarla sadece askeri anlamda değil siyasi-kültürel-ekonomik-felsefi bir yüzleşme yaşamış ve onları aşarak, bir aşkınlık sürecinde kendi olgunluğunu ortaya koyarak Abbasi, Endülüs, Safevi, Selçuklu ve Osmanlı örneklerini sunmuştur. Hal böyle iken; diğer taraftan Batının son yüzyıldaki teknik-ekonomik üstünlüğünün ağırlık merkezini Uzak Asya ve Güney Asya'ya doğru tedrici olarak kaydettiği bir zamanı yaşamaktayız. Batının felsefesi yeni bir krizle karşı

Şehirleşme ve Akıllı Şehirler -3

karşıya olup, 'çok kültürlülük' esaslı önemli ölçüde yaralanmıştır. Burada; Batının hangi dönemde hangi teknik gelişmeyi hangi gereksinim ve hangi dünya görüşü (mantık) ile realize ettiği önemli bir başlık ve sorular bütün olmakla beraber, aynı zamanda bu yeni süreç 'Teknik Gelişmeleri' daha iyi okumamız, daha rafine olarak algılayıp değerlendirebilmemiz ve bunu kendi perspektifimizle ile bütünleştirip kendi akıl yatağına mal etmemiz için, son iki asırda hiç olmadığı kadar önemli fırsatları önümüze çıkartacak tarihi bir dönemeci ifade etmektedir.

Dünyanın en büyük 10 ekonomisi

Daha önce belirttiğimiz gibi, '2023 Dünyanın En Büyük 10 Ekonomisi' arasına girme hedefi; planlama ve ulaşım sorunlarını çözmekten, minimize etmekten ve bu argümanları en aktif şekilde kullanmaktan geçer. Bu argümanların maksimum kullanımı ise; entegrasyon, enerji verimliliği, alternatif enerji konularıyla yakından ilintilidir. Bütün bu bağlamın merkezin bir yerde de 'akıllı ulaşım ve akıllı şehirler' kavramı vardır. Ülkemiz; alternatif enerji yönünden zengin ve bakir bir ülkedir. Günümüz itibarıyla, kaynaklarımızdan maksimum düzeyde faydalanabileme noktasında değiliz, fakat 2023 Vizyonu çerçevesinde, bu kaynaklarımızın kullanımının maksimizasyonu yönünden bir ivmelenme sürecine girmemiz gerekmektedir. 'Akıllı şehirler ve akıllı ulaşım' konusu; sürdürülebilir



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

kalkınmadan ayrı düşünülemez. Dünyada görselin ve gösteri toplumunun bütünüyle öne çıktığı bu dönemde; bu konu gerçek bir 'akıllanma'ya, kaynakların adil paylaşımını, hizmet parametrelerinin 'insan odaklı' olarak maksimizasyonunu, dengeli güç ve denetim dağılımını öngörmedikten sonra salt 'görsel teknolojik-ekonomik büyüklük' algısı ile ele alınırsa, küçük bir felsefe altyapısının üzerine inşayı ifade etmiş olacaktır ki; bütün bu yönleriyle 'teknik altyapı, ekonomik altyapı' gibi yetersizliklerden çok daha büyük bir zaaf alanını işaret edecektir.

Hızlı demiryolunda buluşma noktası

Bu anlamda; yüksek hızlı demiryollarının Avrupa saatinde hızlanarak inşası, Avrupa'nın 'sürdürülebilirlik' gündeminin bir parçası olup 20-30-50 yıllık hedeflerde modal dağılımda çok ciddi paylarla buluşmaktadır. Aynı süreci Japonya, Güney Kore ve özellikle son yıllarda da Çin Halk Cumhuriyeti en etkin şekilde tecrübe etmektedir. Öyleki bu bağlamda; ABD' nin Barack Obama döneminde Güney eyaletleri başta olmak üzere 'yüksek hızlı demiryolları' paradigmasını kaydediyordu görmekteyiz. 'Sürdürülebilirlik'in ve dolayısıyla 'akıllı ulaşım'ın bir parçası olarak 'yüksek hızlı demiryolları', Çin'den Londra'ya kadar geniş bir alanın 'İpek Demiryolu' ile entegrasyonunu da içermekte olup, bu hattın ve anlayışın merkezinde, ülkemiz bir köprü olarak değil bir ana kavşak ve buluşma noktası olarak yerini alacaktır, almaktadır.

Yatırımlar ve gelişme...

Ülkemizde, bu çerçevede; son on yıllık süreçte çok ciddi yatırımların ve ivmelenin gerçekleştiği aşikardır. Burada

esas olan; uygun zamanlarda uygun yatırımların alabilmesine üst düzey altyapı koşulları üzerinde gerçekleştirilmesidir. Bu kapsamda ilk olarak; Ankara-İstanbul YHD hattının Ankara-Eskişehir etabı gerçekleştirilmiş, takiben kısa sürede Ankara-Konya YHD hattı hizmete açılmıştır. Ankara-İstanbul YHD hattının Eskişehir-İstanbul etabı tüm hızıyla devam etmekte, Ankara-Yozgat-Sivas hattının inşası sürmekte, Sivas-Erzincan hattı da bu yıl itibarıyla gündeme alınmaktadır. Bunun takibinin ise Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattı üzerinde olacağı bilinmektedir. Aynı zamanda, yakın bir geçmişte, Bursa şehri de YHD ağına dahil olmuş ve çalışmalar başlamıştır. Yine Eskişehir-Konya YHD bağlantısının açılmasıyla bu hat 1 saat 40 dk. ya inmiştir. Gaziantep-Halep, Halkalı (İstanbul)-Bulgaristan, Ankara-Kayseri, Ankara-İzmir gibi önemli YHD hatları da sıcak gündemdedir. Yüksek hızlı demiryolu yatırımları; şehirler, yöreler, ülkeler ve bölgeler arası entegrasyonu arttırmakta, insanlara daha üst düzey hizmet parametreleri sağlamakta, altyapı standartlarını yükseltmekte, mesafeler arası zaman aralıklarını kısaltmaktadır.

Daha rekabetçi ve şansı yüksek

Bu çerçevede; iki farklı şehir arasında günlük bir yolculuk ve hatta ev-iş, ev-okul yolculukları imkanı doğmaktadır. Yüksek hızlı demiryolları; bugün itibarıyla 1000 km mesafeye kadar olan güzergahlarda, havayollarından daha rekabetçi durumda olup, havaalanı benzeri bir devasa ana istasyona erişim ve burada saatleri bulan işlemler zorunluluğu gerektirmemektedir. Bununla beraber; son on yılda ülkemizin havayolu sektörünün devasa bir gelişim gösterdiği gerçektir. Havayollarında yaşadığımız yüksek ivmeli büyüme, Avrupa Birliği havayolu sektöründeki küçülmeye paraleldir. Bu da bizi bu sektörde, Ortadoğu ve Akdeniz Avrupa'sında bölgesel merkezlik konumuna yükseltmektedir. Havayolu sektöründeki bu büyüme ve yüksek hızlı

demiryollarına yapılan yatırımlar; modlar arası dengeli dağılıma katkı sağladığı, farklı modlarda yer değiştirme ve yeni imkan alanları ortaya çıkarmaktadır.

Otobüsçüler Asya'ya...

Bu çerçevede; şehirlerarası otobüs işletmelerimizin Orta Asya ve Orta Güney Asya'da yeni piyasalara açılma eğilimi bulunmaktadır. Bütün bunlar; toplam ekonomik büyümemizle paralel olup, ulaştırma-ekonomi parametrelerinin birbirini besleyen karşılıklı ilişkisine dayanmaktadır. Yüksek hızlı demiryolları; sağladığı şehirlerarası ulaşım imkanlarıyla şehirlerin büyüme eksenlerini ve ölçeklerini adeta yeniden tanımlamakta ve yöresel ortada üretim koşullarının meydana çıkmasına yardımcı olmaktadır. Alternatif enerji ve yenilenebilir enerji konularının 'yüksek hızlı demiryolları' ile bütünleştiği nokta ise çok münbit (verimli), bakir ve fırsatlar alanını ifade etmektedir.

Değerli okuyucularımıza sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Anadolu Isuzu 30 Nisan'da yeni ürünlerini tanıtıyor



İstanbul Hilton Convention Center'de 30 Nisan Salı günü saat 18.00'de Anadolu Isuzu, yeni otobüsü Coach ve sayısız ayrıntısıyla yenilenen Novo otobüslerini düzenlenecek kokteyl ile sektör mensuplarına tanıttacak. ■

DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE'NİN GURURU!



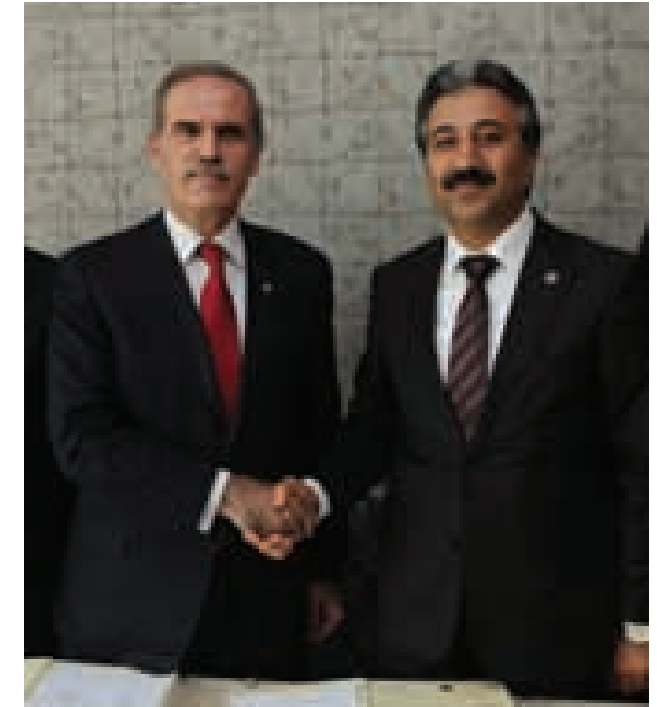
www.isuzu.com.tr facebook.com/isuzuturkiye twitter.com/isuzuturkiye



**Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.
Bu gurur hepimizin!**

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 1S2
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR



Bursalı özel halk otobüsçülerine Büyükşehir desteği

Bursa Büyükşehir Belediyesi ile Özel Halk Otobüsçüleri Odası arasında imzalanan protokol, hem hizmet kalitesi artacak hem de araçların yenilenmesine imkan sağlanacak. Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, hizmet bedellerinin düşürülmesi ile hak edişlerde artış sağlanması gibi bir takım düzenlemeleri içeren protokolle hizmet kalitesinin artacağını söyledi.

Bursa'yı her alanda ulaşılabilir bir kent haline getirmek amacıyla kara, hava, deniz ve raylı sistem yatırımlarını hızla sürdüren Büyükşehir Belediyesi, diğer taraftan kent içi ulaşımında hizmet kalitesinin daha artırılması amacıyla önemli bir adım attı. Özel Halk Otobüsçülerinin eski ve hizmet kalitesinin yetersiz seviyede olması gibi vatandaşlardan gelen şikayetleri yakın takibe alan Büyükşehir Belediyesi bu alanda da hizmet çitasının yükseltilmesi amacıyla Özel Halk Otobüsçüleri Odası ile protokol imzaladı. Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Ramadan Çalan ile Gemlik Atatepe Sosyal Tesisleri'nde bir araya gelen Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Büyükşehir Belediyesi olarak bu konuda da üzerlerine düşeni yaptıklarını vurguladı.

Kent içi ulaşımında kalite artacak

Kent içi taşımacılıkta hizmet kalitesinin vatandaş tarafından istenilen seviyeye çıkarılması amacıyla 355 üyesi bulunan Halk Otobüsçüleri Odası ile protokol imzalandıklarını belirten Başkan Altepe, "Protokol kapsamında, Belediye tarafından alınan işletme bedellerinin düşürülmesi ve bunun hizmet bedeline yansıtılması için çalışmalara başlanması gibi bazı iyileştirme kararları alındı. Esnafımıza da araçlarını yenilemek suretiyle hizmet kalitesinin artmasını sağlayacak. Protokolün hem esnafımıza hem de halkımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Ramadan Çalan, Burulaş'ın araç takip sisteminin etkin kullanımı ve bilgi paylaşımı ile daha verimli ve disiplinli bir çalışma sistemine geçileceğini belirterek, esnafın artık kaliteli hizmet yarışına gireceğini vurguladı. Çalan, verdikleri destekler nedeniyle Başkan Altepe'ye teşekkür etti. ■

Malkara Yıldırım, İstanbul Seyahat ailesine katıldı



1938 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan Malkara Yıldırım firması, 5 Nisan Cuma günü Malkara'da düzenlenen bir törenle İstanbul Seyahat ailesine katıldı.

Trakya'da hizmet ağını genişleten İstanbul Seyahat firma sahibi Selami Tırış, Malkara Yıldırım firmasının yıllardır şehirlerarasında hizmet veren köklü bir firma olduğunu belirterek, "Uzun yıllara dayanan bir dostluğun abi kardeşliğin başanlı bir yol arkadaşlığına

dönüştüğü güzel bir yoldayız. İlkeli ve doğru adımlarla büyüyen İstanbul Seyahat yatırımlarına devam ediyor. Firma olarak Türkiye genelinde hat sayısını hızla artırırken, diğer taraftan otobüs filomuza yeni araçları katarak servis ağıımızı geliştiriyoruz. Malkara Yıldırım firması yıllardır şehirlerarası yolcu taşımacılığının içinde olan köklü bir firma. Bu firma ile işbirliği kararı aldık. Bu hizmet kalitemizi de Malkaralılar ile paylaşmaktan mutluluk duyacağız. Bu işbirliğinin oluşmasında başta Yavuz abime ve Bulut kardeşime olmak üzere emeği geçen bütün herkese çok teşekkür ediyorum" dedi.

Trakya bizim için özel

Seferler hakkında da bilgi veren Selami Tırış, Malkara'dan Kadıköy, Ataşehir'e doğrudan seferlerinin olacağını söyledi: "Belli saatlerde ekspres seferler yapacağımıza inanıyorum. Bütün Trakya hatlarımızda olduğu gibi en iyisini yapacağız. Trakya'daki kalitemizi Malkaralılara sunacağız."

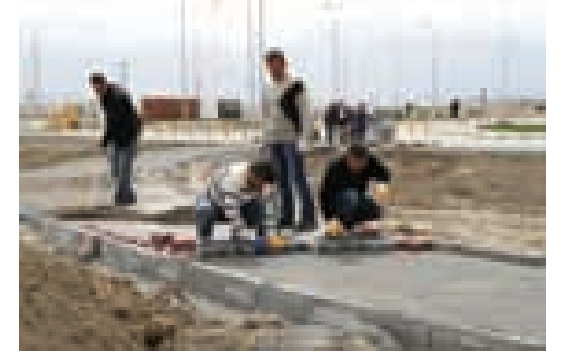
Hizmetin en iyisini vereceğiz

Malkara Yıldırım Firma Sahibi Yavuz Yıldırım ise, İstanbul Seyahat ile hizmet kalitelerini artıracaklarını söyledi. Malkara Yıldırım-İstanbul Seyahat işbirliğinin hayırlı olmasını dileyen Yıldırım, "Selami kardeşim benim baba dostum. Hizmetin en iyisini İstanbul Seyahat ile yapacağız. 1938 senesinden beri şehirlerarasında yolcu taşımacılığı yapıyoruz. Ben 1972'den 2008 yılına kadar firmanın başındaydım. Şimdi firmanın başında oğlum Bulut Yıldırım geçti. Bu işbirliği Malkara'ya hayırlı olsun. Selami kardeşime hayırlı olsun. Ankara ve Bursa'ya seferlerimiz devam edecek. İstanbul'da da 50 şubemiz bulunuyor. Hizmet ağıımızı genişleyecek" dedi.

Malkara Yıldırım'ın 5 yıldır yöneticiliğini yapan Bulut Yıldırım da "Malkaramıza hayırlı olsun, Malkara hizmetin kalitesini en iyi şekilde yaşayacak" diye konuştu. ■



Erzincan Otobüs Terminalinde çevre düzenlemesi yapılıyor



Erzincan Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ve Park Bahçeler Müdürlüğü tarafından şehirlerarası otobüs terminalinde çevre düzenleme ve kaldırım çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor.

Çalışmaların en kısa zamanda tamamlanacağını belirten Erzincan Belediye Başkan Yardımcısı Sami Molloğulları bölgenin peyzaj çalışmaları sonrasında estetik bir mekan haline geleceğini vurguladı. Molloğulları daha sonra şunları söyledi. "Geçtiğimiz yıllarda hizmete açılan Erzincan şehirlerarası otobüs terminalinde çevre düzenleme çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. Otobüs terminalimize diğer illerden gelen vatandaşlarımızın dinlenebilecekleri ve istirahat edebilecekleri koşullar oluşturmaya çalışıyoruz. Ayrıca bu alan çevre yolumuzun da kenarında kalıyor. Transit yolcuların güzergahları olması sebebi ile de şehrin imajını doğrudan etkiliyor. Bölgede yeşillendirme ve bitkilendirme çalışmaları, yürüyüş yolları ve kamelyalar yapacağız. Diğer illere örnek olarak gösterilen otobüs terminalimizin son haliyle de takdir toplayacağına eminim" dedi. ■



Manisa Şehirlerarası Otobüs Terminali inşaatı hızla ilerliyor

Manisa Belediyesi'nin temelini 2012 yılı Aralık ayında attığı yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali inşaatında, çalışmalar hızla ilerliyor. Yeni Otobüs terminal inşaatında incelemelerde bulunan Belediye Başkanı Cengiz Ergün, projenin ihalesinde belirtilen işgünü öncesi tamamlanması için yüklenici firmanın da özen gösterdiğini belirterek, "İnşallah yaz mevsiminin sonuna doğru açılışımızı yapacağımızı düşünüyorum" dedi.

Belediye Başkanı Cengiz Ergün; Başkan Yardımcıları Azmi Açıkıl, Tamer Çipiloğlu, Cem Çöllü ve Park-Bahçe İşleri Müdürü Serpil Çakar ile birlikte, 2012 yılı Aralık ayında temeli atılan Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde incelemelerde bulundu. Yüklenici firma yetkililerinden çalışmalar hakkında bilgi alan Başkan Ergün, inşaatın hızla ilerlemesinden



Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde incelemelerde bulundu.

memnuniyet duyduğunu dile getirdi. Lokanta, restoran, idari bina, bilet satış yerleri, bekleme salonu ve işyerlerinin bulunduğu alanları gezen Başkan Ergün, çalışmanın ihale sözleşmesinde belirtilen tarihten önce tamamlanmasının planlandığını söyledi.

Mevcut Otogar çevresindeki esnaf mağdur olmayacak

İnşaatın yüklenici firma yetkililerinden iş bitirme süresi öncesi tamamlanacağı sözünü aldıklarını belirten Belediye Başkanı Cengiz Ergün, "İnşallah yaz mevsiminin sonuna doğru açılışımızı yapacağımızı düşünüyorum. Bununla ilgili meclis üyelerimizden oluşan bir komisyon kurduk. Bu komisyon, mevcut Otogar'daki esnafla ilgili geçiş sürecinin çalışmasını başlattılar. Kimseyi mağdur etmeyeceğimizin bilinmesini istiyorum" dedi. Aldıkları tüm ihaleleri iş bitirme süresi öncesi teslim ettiklerini belirten firma yetkilileri de, Yeni Ototermin binası inşaatında da hızla çalıştıklarını, iş bitirme süresi olan Eylül ayından önce binanın tesliminin yapılacağını belirttiler.

Başkan'dan yalıtım uyarısı

İnşaatın izolasyon çalışmalarını ile ilgili de yüklenici firma yetkililerine uyarılarda bulunan Başkan Ergün, "Sizden bir ricam var. Yalıtım ile ilgili sorunlarla karşılaşabiliyoruz. Bunun olmaması için yalıtımı yaptıktan sonra 2 gün, 3 gün hatta 4 gün su doldurun 20-30 santim. Doldurun, dursun. Sonra ne bize, ne size, ne de burayı kullanacak vatandaşımıza eziyet olmasın" dedi. Daha sonra inşaatın diğer kısımlarını da inceleyen Başkan Ergün, Yeni Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin kentin önemli bir ihtiyacı olduğunu hatırlatarak, Belediye tarihinin en büyük yatırımı olan bu projeyi hayata geçirmiş olmanın gururunu yaşadıklarını ifade etti. ■

ANTOTO OTOMOTİV A.Ş

2. EL'de Geniş Araç Yelpazemiz ile Daima Hizmetinizdeyiz.






Yetkili Satıcı ve Servis

1998	MERCEDES	403
2000	TEMSA	SAFİR
2001	TEMSA	SAFİR
2004	TEMSA	SAFİR
2004	MERCEDES	INTROU
2004	MERCEDES	403 EURO 2
2005	MERCEDES	403
2005	TEMSA	SAFİR
2005	TEMSA	DIAMOND
2005	TEMSA	DIAMOND
2006	TEMSA	SAFİR VIP
2006	MERCEDES	403
2006	TEMSA	SAFİR
2009	TEMSA	SAFİR
2010	TEMSA	YENİ SAFİR
2008	MERCEDES	TRAVEGO 15 SHD
2011	MERCEDES	TRAVEGO 15 SHD otm
2006	MAN	FORTUNA
2005	MAN	FORTUNA
2005	MERCEDES	INTRO
2004	MAN	FORTUNA
2004	MERCEDES	403 EURO 3
2010	TEMSA	SAFİR 13 METRE
2000	MERCEDES	403
2002	MERCEDES	403

ANTALYA: Altınova Sinan Mh. Serik Cd. No:103/A
T: 0242 340 55 50 F: 0242 340 55 51
İSTANBUL: Altıntepsi Mh. Yeni Otogar İçi No: 38 - 50 Bayrampaşa
T: 0212 658 27 50 F: 0212 658 27 57
Gsm: 0530 969 27 71 - 0530 696 27 72
www.antoto.com.tr

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el hedefi:

4000'in üzerinde araç satışı

2013 yılının ilk üç ayında 796 araç satışıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38 büyümeye elde edildi. 2012 yılında ikinci el faaliyetlerinde 3254 adetlik satış hacmine ulaşılrken, 2013 yılı sonu hedefi 4000 araç satışının üzerine çıkmak.

İkinci El Ticaretinden Sorumlu Genel Müdür Osman Nuri Aksoy, 4 yıllık süre sonunda 125 milyon Euro ciro seviyesine ulaştıklarını belirterek, "Çalışan sayımız 43 kişi oldu. Personel sayısında daha fazla büyümek istemiyoruz. Büyümemiz ağırlıklı olarak bayiler ve lokasyon yapısında olacak. İstanbul'da daha fazla organizasyonel anlamda büyüme hedeflemiyoruz" dedi.

6600 adetlik alım-satım hacmi

2012'ye yönelik belirledikleri yüzde 50 büyümeye hedefini gerçekleştirdiklerini ifade eden Aksoy, "6600 alım-satım hacmine ulaştık. Ürün grubu bazında TruckStore ile 1572 satış adedine ulaştık ve yüzde 27 büyümeye elde ettik. İkinci el kamyon faaliyetinde Daimler bünyesinde Almanya'dan sonra ikinci sırada yükseldik. Bu bizim için onur verici bir durum. Her marka ve her tipteki aracı alır, satar durumdayız. TruckStore ticari faaliyetini destekleyici turizmle Karadeniz, İç Anadolu, Ege ve Akdeniz' de etkinlikler düzenledik. Etkinlikler bu yıl da devam edecek. 2011 yılında rekor bir pazar seviyesi vardı. 2012 yılında daralan pazarda Busstore yüzde 34 büyüyerek satış adetlerinde 374'e ulaştı. Otobüs konusunda da yine Daimler bünyesinde Almanya'dan sonra ikinci sıradayız. İkinci el faaliyetlerimiz ile yurtdışında işleyişi, ulaştığı hacim ile örnek bir model oluşturduk. İkinci el faaliyetlerimize çok büyük ilgi var" dedi.

İhracat çalışmalarımız

Aksoy, ihracat pazarlarının değerlendirilmesi noktasında yaptıklarını çalışmaların son aşamaya geldiğini ve yılın ikinci yarısında bunun ilk meyvelerini alacaklarını belirtti. www.busstore.com web sitesinden memnun olmadıklarını ve baştan aşağı tümüyle bir yenilemeye gittiklerini ifade eden Aksoy, kullanımı kolaylığı sağladıklarını ve bilgileri güncellediklerini açıkladı.

USED1'de rekor büyüme

Hafif ticari araçların satışının gerçekleştirildiği USED1 organizasyonuna 2010'un 10 ayında başladıklarını ifade eden Osman Nuri Aksoy, "Daha önce kamyon ve otobüs grubunu bizim yapmamız, hafif ticari araç kısmını ise bayilerin yürütmesi kararını almıştık. Daha sonra iş modeli değişikliğine giderek USED1 ile hafif ticari araç operasyonunu da yapma kararı aldık. 2012 yılında 1002 adet satış ile yüzde 117 büyümeye elde ettik. Alım satım hacmi bakıldığında 2 bin adetlik işlemden bahsediyoruz. Bilinirliği artırmak için ikinci el oto pazarlarında çeşitli aktiviteler planlıyoruz" diye konuştu. Otomobil operasyonun yürütüldüğü EL2 ile ilgili bilgiler de veren Aksoy, "Otomobil bizim ana işimiz değil, bunu bayiler yapıyor. Genelde şirket ve sponsor araçları ile sınırlı. Burada 306 adetle yüzde 45'lik büyümeye var, çünkü şirket havuzu büyüyor ve yeni projelerimiz hazır" dedi.

8500 adetlik işlem hacmi

Hızla büyümeye devam ettiklerini ve 2013'ün ilk üç ayında yüzde 38'lik büyümeye ile kapattıklarını belirten Osman Nuri Aksoy, "İlk üç ayda 796 araç satışı gerçekleşti. Her ürün grubunda yaklaşık yüzde 40'a varan büyümeler



Mercedes-Benz Türk İkinci El Ticaretinden Sorumlu Genel Müdür Osman Nuri Aksoy, BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, TruckStore Müdürü Tolga Bilgisu, USED1 ve EL2 Müdürü Faruk Özer'in katılımıyla gerçekleşen basın toplantısında 2012 yılı değerlendirirken tüm ürün gruplarına yönelik 2013 hedefleri paylaşıldı.

elde ettik. Bu yıl 4 binden fazla araç satışı hedefliyoruz. Bu alım ve satım olarak 8 bin-8 bin 500 adetlik bir işlem hacmi olacağına inanıyoruz. Büyümeye devam edeceğine inanıyoruz. Pazarın büyüklüğü de bunu gösteriyor. Dört yıl içinde işlevi ve süreleri ile örnek olunacak bir yapıya ulaşmak çok önemli. İkinci el operasyonumuz sorgulanıyor ve soruluyor, bundan gurur duyuyoruz. Artık tam anlamıyla ikinci el işini yapabiliyoruz. Müşteri finansmanını kullanıyor. Çok yakın dönemde finansal hizmetlerle birlikte ikinci el sigortasını uygulamaya aldık. Garanti hizmetlerimizi daha önce anlatmıştık. Özel müşterilerimizin kısa dönem otobüs, kamyon ve hafif ticari araçta talepleri olabiliyor. Bu kiralama modeli, satın geri alma modeli de olabiliyor. Bir ikinci el operasyonundan ne bekleniyorsa, müşterinin beklentisi neyse, biz bunların hepsini tüm ürün gruplarında verebilir durumdayız. Bir müşteri kapıdan içeri girdiği zaman kredisi yoksa peşin bir işe iki-üç saat içinde aracının noterden satışını alıp gidebiliyor. Bundan sonraki büyüme bölgesel anlamda MBT bayileri ile birlikte olacak. Bir satış noktası konseptimiz var. Tüm aracın maliyeti, sorumluluğu bizde. Bayiler acente gibi eleman alıp, aracı sergileyip satış üstünden komisyon kazanabiliyorlar. Bu model yaygınlaşacak. 2013 yılında minimum 10 satış noktası ile Tüm Türkiye'yi kapsayan bir satış ağı oluşturacağız. Hedefimiz çok yukarıda. Niye 10 binler olmasın diyebiliyoruz. Bu satış adetlerine ulaşacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

Aynı bir şirket yapısı ile değil de Mercedes-Benz Türk AŞ bünyesinde faaliyet göstermelerine yönelik değerlendirmeler yapan Osman Nuri Aksoy, "Mali taraftan bu işin aynı çatı altında yürütmesinin daha sağlıklı olacağını düşündük. Süreçlerimizde herhangi bir yavaşlama yok. Birçok konuda ilerleme sağladık. İşleyişte, organizasyonda, hedeflerde bir değişiklik olmadı. Büyüme anlamında son derece katma değer sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Satışların yüzde 50'sini Mercedes-Benz marka araçlardan oluştuğunu belirten Osman Nuri Aksoy, "Kamyonda yüzde 50, otobüste pazar lideri olmamızın da sonucu olarak yüzde 75, HTA'da ise bu oran yüzde 65'ler civarında. İkinci elde de Mercedes-Benz ürün talebi çok yüksek" dedi.



Osman Nuri Aksoy ve Haluk Burçin Akı

İkinci el satış

İkinci el satış lokasyonları konusunda Hatay, Ankara, İstanbul, Aksaray, Denizli ve Antalya'da faaliyet gösterdiklerini ve bu iller arasında yenilerini ekleyeceklerini belirten TruckStore Müdürü Tolga Bilgisu Tolga Bilgisu, "Samsun bu sene devreye giriyor. Silopi'de düşünüyoruz. Müşteri nerede biz orada olacağız" diye konuştu. BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, "Otobüs kısmında daha önceki yıllarda şehirlerarası firmalar ile çalışırken, 2013 yılında turizm taşımacılar ile çalışmalarımız yoğunlaştı" dedi.



Osman Nuri Aksoy ve Tolga Bilgisu

Mercedes-Benz Türk'ten Nisan kampanyası

Mercedes-Benz Türk tüm ürün gruplarında Nisan ayı süresince uygun finansman seçenekleri ile kampanya düzenledi.

Otobüsler

Müşteriler Finansal Hizmetler'in Travego ve Turismo model otobüsler için Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi dahil ödeme planı seçerek 40 ay boyunca TL olarak yüzde 0,71 faiz oranı ile 7.251 TL'den başlayan, Euro olarak ise yüzde 0,41 faiz oranı ile 2.727 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle otobüslere sahip olabiliyorlar.

Kasko tercih etmeyen müşteriler, Euro'da yüzde 0,45 faiz oranı ile 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için 40 aylık vade süresince 2.750 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle ve TL'de ise yüzde 0,75 faiz oranı ile 450 bin TL'ye varan kredi tutarları için 7.310 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabilirler.

Kamyonlar

Finansal Hizmetler'in tüm kamyon tipleri için özel finansman kampanyası dahilinde sunduğu Mercedes-Benz kasko ile 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih eden müşteriler, yüzde



0,76'dan başlayan avantajlı faiz oranlarıyla 150 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinde Mercedes-Benz kamyonu sahip olabiliyorlar. Euro ödeme seçeneklerinde ise; yüzde 0,46'dan başlayan avantajlı faiz oranları ve, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları ile 48 aya varan vade seçeneklerini kullanarak kampanyadan yararlanabilirler.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Axor 2529 model kargo tipi kamyonlara avantajlı faiz oranlarıyla 150.000 TL'ye varan kredi tutarları için 48 aya varan vade seçenekleri ve 2.829 TL'den başlayan aylık ödemelerle Nisan ayında da sahip olmaları mümkün. Nisan ayına özel olarak, Axor 8x2 C HL 7 (3229 C-HL 7 ve 3240 C-HL 7) modellerinde de kasko fırsatlarından yararlanmak isteyen müşteriler 170.000 TL'ye varan kredi tutarları için 48 aya

varan vade seçenekleri ve 3.292 TL'den başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz kamyonlara sahip olabiliyorlar.

Axor 2529 model tiplerinde kasko tercih etmeyen müşteriler ise 150.000 TL'ye varan kredi tutarları için 48 aya varan vadeler ve 2.854 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinde; Axor 8x2 C HL 7 (3229 C-HL 7 ve 3240 C-HL 7) modellerinde kasko tercih etmeyen müşteriler ise, 170.000 TL'ye varan kredi tutarları için 48 aya varan vadeler ve 3.317 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden yararlanabilirler.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Nisan ayında çekici grubu kamyonlara özel sunduğu kampanya çerçevesinde, 48 aylık vade boyunca iki ayda bir 2.665 ödemelerle Mercedes-Benz kamyonu sahip olmak mümkün. Tüm kamyon tipleri için sunulan başka



bir finansal çözüm sayesinde ise müşteriler 48 aya varan vade seçenekleri ile 2.583 TL'den başlayan aylık ödemelerle istenilen Mercedes-Benz kamyonu sahip olabiliyorlar. Bu kampanya dahilindeki ürünlere Euro ödeme seçenekleri ile de sahip olmak mümkün.

Hafif Ticari Araçlar

Yeni Citan
Finansal Hizmetler'in Citan'a özel hazırladığı kampanyada tüm müşterilerin 49.600 TL'den başlayan cazip fiyat avantajları ile Citan'a günlük 9 TL'den başlayan ödemelerle ve yüzde 0,83 faiz oranıyla ve 48 aya varan vadelerle sahip olunabilir

Sprinter, Vito ve Viano
Finansal Hizmetler'in Sprinter, Vito ve Viano araçları için hazırladığı kampanyada 2013 model araçlar için inanimaz bir faiz oranı mevcut. Mercedes-Benz "Yıldızım Kasko" kullanıldığı takdirde sunulan yüzde 0,49 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler ayda 707 TL'den başlayan aylık ödemelerle Sprinter, Vito ve Viano sahibi olabiliyorlar, bireysel müşteriler aylık 719 TL'den başlayan ödemelerle Vito ve Viano sahibi olabiliyorlar. 2012 model araçlarda ise Mercedes-Benz "Yıldızım



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Elden gelen öğün olmaz, o da lazım olduğunda bulunmaz!

Sezon geliyor, her yıl olduğu gibi otobüsçüler bir yandan gelen sezonda neyi nasıl yapacağını, hangi güzergahlarda kaç otobüsle kaç sefer yapacağını planlarken bir yandan da rekabetçi pazarda neler yapacağını düşünüyor.

Bir ekşimiz var: Rakip ile hasım arasındaki farkı gözetmiyoruz. Aynı alanda çalışıyoruz, menfaatlerimiz bir, ama birbirimizi yok etmeyi rekabetin gereği olarak görüyoruz. Tabii ki olmuyor. Tabii ki zarar kendimiz çekiyoruz.

Ben hep derim; paylaşmak sevinçleri çoğaltır, sıkıntıları azaltır. Onun için de, yüksek sezonun yoğun günleri gelmeden aklımızı başımıza devşirip birliktir, dirliktir olmalıyız. Kararlı durmalı, sadece kendimizi değil geleceğimizi de düşünmeliyiz.

Rahmetli Kamil Koç, "dostun eskisi, otobüsün yenisi" diye yol göstermişti. Aklın yolu birse, duayenler de işaret etmiş neden bu ayrılık, gayrılık. Anlayan beri gelsin. Kör bile o haliyle aynı kuyuya iki kez düşmezken otobüsçülerin her yıl aynı sıkıntıyı yeniden çekmesi sizi düşündürüyor mu? Neden böyle oluyor? Neden otobüsçüler kendi bindiği dalı kesmeyi matah bir şey sanıyor? Kimsenin bildiğini sanmıyorum.

Ali Osman Ulusoy Ağa, 18-19-20 Nisan günlerinde, bu yıl da otobüsçülerini, TOF ve TOFED diye ayırmadan Trabzon'da ağırlayacak. Hepimiz bu davete icabet edeceğiz, hayırlara vesile olmasını diliyoruz. Sezon öncesi önemli bir toplantı, duayenler de katılacak bilgilerini tecrübelerini aktaracak ve bizlere yol gösterecekler. Orada alınan kararlar inşallah havada kalmaz, suya yazılmaz, hayata geçirilir.

Bir önerim var: Otobüsçüler olarak bu ve benzeri toplantıları düzenli ve sık olarak yapmalıyız. Böylece hizmette rekabet daha öne çıkacak, fiyatta rekabet giderek bitecektir. Firmalar kendi içlerinde her hafta hatta her gün toplantı yapıp strateji belirliyor. Biz sektör olarak hepimizin geleceğini niye planlamıyoruz? Bunun için finansör, sponsor aramamıza gerek de yok. Düzenli ve sürekli toplantıların getireceği faydalarla kazancımız harcadıklarımızın karşısında solda sıfır kalacaktır. Biz otobüsçülerimizde yolcularımıza birçok ikramda bulunuyoruz, yani iyi ilişki kurmayı severiz. Biraz da kendimize çevirsek yüzümüzü de kendimizi de ağırlasak, ne kaybederiz? Çok şey kazanırız ama.

Otobüsçülerin Ali Osman Amcası Ali Osman Ulusoy'u geçen yıl Kırkpınar'a davet etmiş ve Ağılık yapmasını istemiştik. O da kabul etmişti. Bu sene zamanında, Trabzon toplantısından sonra kendisini Kırkpınar Ağası olarak Edirne'ye bekliyoruz. ■

Mardin Otogarı Eylül'de hizmete girecek

Geçtiğimiz yıl temeli atılan otogarı Eylül 2013 yılında hizmete girmesi planlanıyor.

Mardin-Kabala yolu üzerine 45 bin metrekare alana kurulacak olan otogar, yıllık 60 bin araç kapasiteli olacak. Yıllık 500 bin kişilik yolcu ağırlama kapasitesi ile önümüzdeki uzun yıllar boyunca kentlin otogar ihtiyacını karşılayacak. Mardin Belediye Başkanı Mehmet Beşir Ayanoglu, "13 yıldır otogarsız olan şehrimize, yeni otogar için önce proje hazırladık ve ihaleye çıktık. Eylül ayında tamamlanacak olan yeni otogarımız büyükşehir unvanına layık olacaktır. Otogarı hizmete girmesi ile şehrin farklı alanlarına yayılan otobüs yazhaneleri ve yolcu indirme ve bindirme hizmetleri de ortadan kalkmasıyla, kent içi trafikte de önemli rahatlama sağlanacaktır" dedi.

Kasko" kullanıldığı takdirde yüzde 0 faiz fırsatı veya Sprinter araçlarda 6000 TL'ye, Vito 8+1 110 CDI modeli 9.000 TL'ye varan fiyat avantajları sunuluyor.

Finansal Hizmetler'in Nisan ayı kampanyası ile 2. el hafif ticari araçları yenisi ile veya başka bir 2. el hafif ticari araçla değiştirmek mümkün. 483 TL'den başlayan aylık ödemeler ve yüzde 0,59 sabit faiz avantajıyla Mercedes-Benz araçlara sahip olmak daha da kolay. ■





Temsa yetkili satıcıları İstanbul'da buluştu

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, bölge satış yöneticileri ve yetkili satıcılar ile buluştu.

Greenpark Pendik Otel'de düzenlenen toplantıda, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2012 yılını değerlendirdi ve 2013 yılına yönelik hedefleri paylaştı. İlk üç ayda Temsa ürünlerinin pazarda gördüğü ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getiren Çelik,

"Safir, Prestij ve Avenue ürünümüz sahip olduğu teknolojik özellikler ve kullanıcıya işletmede sunduğu ekonomik avantajlar ile müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılıyor. Pazarda ürünlerimize gösterilen yoğun ilgi bunun kanıtı. Ürün satışında yetkili satıcılar olarak sizlerle oluşturduğumuz sinerjiden çok memnunuz. Büyüyen hedeflerimize sizlerde katkısıyla ulaşmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi. Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl da sıfır araç satışının yanı sıra, takas

ve vade imkanları ile müşterilere hizmette ayrıcalıklar sunma çabası içinde olduklarını belirterek, "Müşterilerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini öğrenme konusunda ve ürünlerimizin özelliklerinin iyi anlatılması noktasında müşteri ziyaretleri yapmak büyük önem taşıyor. Sizlerin bu noktada yürüttüğü yoğun çalışmaların katkısını bizler de, ilk üç ayda pazar satışlarında geldiğimiz noktaya göre biliyoruz. Yıl içinde çeşitli aktivitelerle bir araya geleceğiz" diye konuştu. ■

Real Madrid'in Safir keyfi

UEFA Şampiyonlar Ligi çeyrek final rövanş maçında Galatasaray ile karşılaşmak için İstanbul'a gelen İspanyol temsilcisi Real Madrid kafilesi ve İspanyol basını, Midi Tur'un Safir araçlarıyla taşındı.

Midi Tur'un 6 Nisan Cumartesi günü Antoto İstanbul Şubesi'nden teslim aldığı iki yeni

Safir otobüsün ilk konukları dünya çapındaki futbol takımı Real Madrid oldu. 7 Nisan Pazar günü İstanbul'a gelen Real Madrid futbol takımının Çırağan Sarayı'na transferleri Midi Tur'un Safir araçlarıyla yapıldı. Yeni teslim aldıkları araçlarında filolarında 12'si özmâl olmak üzere 20 araca ulaştıklarını belirten Midi Tur firma sahibi Engin Başaran, "Yeni Safir araçlarımızla ilk konuğumuzun dünya çapındaki bir futbol takımının olması



bizleri çok sevindirdi. Futbolcular ve teknik heyet Safir araçların yüksek konfor düzeyinden memnun kaldılar. Hem otel transferlerini hem de maç günü stada ulaşımını sağladık. Safir araçların sağladığı işletme avantajlarından biz de memnunuz. Yolcularımız da araçların konfor düzeyinden çok memnun kalıyor. 2 yeni Safir yatırımını daha yapmayı planlıyoruz" dedi. ■

Midi Tur'un yeni Safir araçları, Antoto İstanbul Satış Müdürü Şafak Kıyar tarafından firma sahibi Engin Başaran, Operasyon Müdürü Hakan Seber, Operasyon Sorumlusu Adnan Başaran, kaptanlar Ersan Şengezer ile Ümit Candan'ın hazır bulunduğu törenle teslim edildi.



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Trafikte ortak akıl ve bisiklet

Çumhurbaşkanı'nın direktifleriyle kurulmuş Trafikte Ortak Akıl Platformu'nda Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz ile tanıştık. Hepimizin önüne yeni bir vizyon açtı ve önümüze öyle bir perspektif koydu ki bisikletin sıradan bir alet olmadığını anlattı.

Ben bisiklet uzmanı değilim, ama anlatılanları aktarıncaya hak vereceksiniz. Bisikleti sevdirmenin başta küresel ısınma olmak üzere yakıt tüketimi açısından faydası var. Enteresana bir şey; bisikletlere birer batarya koyuyorlar, pedal döndükçe enerji üretiyor. Bisikleti park ettiğinizde -tabii özel parklar bunlar- temas ettiği yere enerji aktarıyor. Teknoloji bu kadar ileri gitmiş. Trafikte Ortak Akıl Platformu'nda, Bakırköy sınırları içerisinde yapılan birkaç özel bisiklet yolunun artırılması ve yeni gelişen yerleşim merkezlerinde yeni yapılan yollarda bisikletlere özel yolların ayrılması konusunda özen gösterilmesi bir politika olarak benimsendi.

Bir toplumun sağlıklı olması için olduğu kadar ulaşım ihtiyacı'nın giderilmesi için de önemli işlevler kazanan bisikletin hayatımızda yer alması için Murat arkadaşımız 9 ayrı bakanlıkla iletişime geçmiş.

Fukara bineceği...

Bizim ülkemizde bisiklet fukara bineceği olarak görülüyor, oysa dünyada öyle değil; çocuklar kadar kravatlı beylerin de kullandığı bir ulaşım aracı; Hindistan, Pakistan gibi gelişmiş ülkelerde de yoğun kullanılıyor. Hollanda örneğin. Almanya, özellikle destekliyor bisiklet kullanımını. Berlin'de, bundan 7-8 sene önce trenden, metrodan inen yolculara ücretsiz 6 bin bisiklet tahsis edildi. İnsanlar gidip gelişlerinde bisiklet kullanmaya başladı. Yaygın kullanım alabildiğine arttı ve ücretsiz bisiklet yaygınlaştı. İngiltere yeni altyapılarda bisiklete uygun planlamalar yapıyor. New York'ta 2025 yılında bisikletin zorunlu bir araç olacağı,

şehir otomobillerin girişinin yasaklanacağı, sadece toplu taşıma araçlarının, raylı sistemin ve bisikletin kullanılacağı bir ulaşım sistemi projelendiriliyor.

Dünya hazır olsun

Çevreyi kirleten, trafikte olumsuz etki yapan, insana zaman kaybettiren unsurlar ortadan kalkacak yollar insan taşıyacak, araç taşıyacak. Bisikletler obeziteden dolaşım hastalıklarına, kolesterolden kalbe kadar sağlık sorunlardan kurtulmayı sağlayacak, insanlarımız daha mutlu olacağı gibi ulaşım da daha az para harcayacak. Yakın bir zamanda 'bisiklete binen kardeşim, otomobilin bu bölgeye girişi yasak' diyecekler. Dünya buna hazır olsun.

Altyapı hızlandırılmalı

Bu kadar büyük bir ihtiyacı karşılayan bisikletin toplu taşıma sistemlerimize de girmesi gerekir. Şehir içinde bisiklet yolu olsa, çok katlı bisiklet parkı yapılsa, kameralarla desteklenmiş, çalınma riski alabildiğine azaltılmış parklanma yerlerine insanlar bisikletini güvenle bırakabilir. Böyle düşündüğünüz zaman şimdi ben bunu kendi şirketimde niye yapmıyorum? Ailemde bisiklet kullanımını arttırmaya çalışacağım. Herkesin bisikleti önememesi lazım.

Ücretsiz taşıyacağız

Bisikletliler Derneği Başkanı, milli bisikletçi Murat Suyabatmaz ile karşılıklı mutabık kaldık. Biz otobüslerimizde, bisikletleri -destek sağlamak için- ücretsiz taşıyacağız, ama sayısı fazla olmaması lazım. Otobüse birkaç bisikleti ancak koyabiliriz. Dünyanın en gelişmiş ülkelerinde bile bisikletin toplumsal rolü iyi algılandı ve trafik sorununu çözümler olarak görülüyor. Bu konu üzerine diğer otobüs firmalarına da önerilerimizi götürdük, götüreceğiz. İstanbul'da 1 milyon bisiklet olursa trafik çok daha rahatlayacak. Ben bisiklet konusunda Murat Suyabatmaz'a teşekkür ediyorum. ■



MD9 LE



Kaptanınız konuşuyor!

**Ne otobüs ne midibüs...
O bir KONFORBUS!**

TEMSA'nın her zaman müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, sürekli kazancık sağlayacak çözümler sunduğunu tüm kaptanlar bilir...



**Akif
Nuray**

akifnuray59@gmail.com

Heves değil sabır, ama önce planlama

Geçen hafta 'işimizi tasarlamaktan' konuşmuştuğ, şimdi 'planlama'dan söz edeceğiz.

"Türk gibi başlamak" deyşi var, bilirsiniz; kuvvetli hevesle, yüksek motivasyonla, büyük amaçlarla, hızla başlanı. Bu tür başlamalara da cesaret, gözü karalık, özgüven, azim gibi olumlu ve süreli üstünlükler yakıştırılır. Hatta kervanın da yolda zaten kendiliğinden dizileceğini ve bu nedenle kervanı evde iken dizmenin zaman kaybı olduğunu da düşünürüz.

Yola koyuluruz, ilk sorunumuz çıkıncaya kadar... İlk sorunun çıkacağı zaman belli değildir, hiç çıkmayabilir de. O zaman işte, yolun tamamını alıveririz, sorun çıkarsa orada durur, düşünürüz. Başlanı çözüm düşünmeye, şans da dileriz. Plan olmadı için, her gün çözüm düşünmekle geçer zamanımız.

Biz bu kadar aktif iken, başkalarının hala kağıt, kalem, kitaplar kullanmakta; yazmakta, çizmekte olduğunu; veri topladığını, verilerden bilgiler çıkardığını hayretle izleriz. Yenilenmiş bilgilerle, yeni düşüncelerle eriştiğini görürüz, anlamaya çalışırız. Onların zaman harcadığına karar veririz, geçeriz. Onlar ilk soruna rastlamadan evvel tedbirlerini alırlar; yine de sorun çıkarsa o tedbirleri devreye sokarlar ve çözümü elde ederler, yola devam ederler. Yanımızdan geçip giderler. Onlar Türk gibi başlamak yerine planlayarak başlarlar.

Planlama, geleceği bugünden kağıda dökmek olsa gerek, katılır mısınız? Sean Mc Meekin'in "Berlin-Bağdat Demiryolu" kitabını okumanızı öneririm (ISBN 978 975 01759 9 2).

Planlamanın planlanması...

Planlama'nın bile bir planı olur; ne zaman biteceği, ne zaman sunulacağı, görüşüleceği, sonuçlanacağı bellidir. Kolay mıdır, geleceği bilme? Evet, kolaydır.

En kötü plan bile plansızlıktan iyidir. Demek ki, planlamak kolay. Tasarlarken işe yarayan olan pek çok hayal, veri, bilgi, deneyim ve karşılaştırmaya şimdi temel olacak. Bunları nerelerden bulacağız?

Sektörümüzün derneklerinden, devletimizin planlama teşkilatının kaynaklarından, üniversitelerin araştırma merkezlerinden ve mesleğin pirlilerinden.

Yapacaklarımızın listesi çıkmaya başlar ve listedekileri sıralarız. Sıralama çok önemli adım, çünkü geçtiğimiz haftalarda konuştuğumuz 'Süreç Kalitesi' burada etkili olmaya başlar. Doğru sıralama kaliteli süreçlerle yapılır. Sıraladıklarımızı ne zaman yapacağımızı merak etmeye başlarız, yavaş, yavaş.

Zamanlamaya geldi sıra; ne zaman yapsak doğru olur acaba?

Biz işimizi o zamanlarda yaparken de. O zaman işte, yolun tamamını alıveririz, sorun çıkarsa orada durur, düşünürüz. Başlanı çözüm düşünmeye, şans da dileriz. Plan olmadı için, her gün çözüm düşünmekle geçer zamanımız.

Biz bu kadar aktif iken, başkalarının hala kağıt, kalem, kitaplar kullanmakta; yazmakta, çizmekte olduğunu; veri topladığını, verilerden bilgiler çıkardığını hayretle izleriz. Yenilenmiş bilgilerle, yeni düşüncelerle eriştiğini görürüz, anlamaya çalışırız. Onların zaman harcadığına karar veririz, geçeriz. Onlar ilk soruna rastlamadan evvel tedbirlerini alırlar; yine de sorun çıkarsa o tedbirleri devreye sokarlar ve çözümü elde ederler, yola devam ederler. Yanımızdan geçip giderler. Onlar Türk gibi başlamak yerine planlayarak başlarlar.

Planlama, geleceği bugünden kağıda dökmek olsa gerek, katılır mısınız? Sean Mc Meekin'in "Berlin-Bağdat Demiryolu" kitabını okumanızı öneririm (ISBN 978 975 01759 9 2).

Planlama'nın bile bir planı olur; ne zaman biteceği, ne zaman sunulacağı, görüşüleceği, sonuçlanacağı bellidir. Kolay mıdır, geleceği bilme? Evet, kolaydır.

En kötü plan bile plansızlıktan iyidir. Demek ki, planlamak kolay. Tasarlarken işe yarayan olan pek çok hayal, veri, bilgi, deneyim ve karşılaştırmaya şimdi temel olacak. Bunları nerelerden bulacağız?

Haydi baştaki sözü tamamlayalım: Türk gibi başlamak, İngiliz gibi bitirmek. Aradaki boşluğu haftaya dolduralım. Yanı sıra planınız nedir, lütfen? ■

TOF ve TOFED'ten Kurz'a veda, Genes'e hoş geldin yemeği

Mercedes-Benz Türk Direktörleri Kurulu eski Başkanı Wolf Dieter Kurz'a veda, yeni Başkan Christian Rainer Genes'e hoş geldin yemeği düzenlendi.

12 Nisan Cuma akşamı, Beyti Restoran'da düzenlenen yemekte konuşan TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, "2011 yılında 42 bin 726 adetlik satış ile 45 yıllık tarihinin en yüksek satış rekorunu kıran, 2011 yılında büyük otobüs pazarında 1107 adetlik satış gerçekleştiren ekibin başında Sayın Kurz vardı. Kendisine 'güle güle' diyoruz; aynı başarıları yeni görevinde sürdürüceğine inanıyoruz. Sayın Genes'e de, 'hoş geldin' diyorum. Sayın Genes'in de kendisinden önceki başkanlar gibi, bizlerle işbirliği ve diyalog içinde olacağından eminim. Bizi kredi noktasında yalnız bırakmayan finansman bölümünün değerli Genel Müdürü Tolga Oktay Bey'e ve sektörümüze katkıları inkar edilemeyecek kadar büyük olan, Pazarlama Direktörü Süer Sülün ve ekibine teşekkür ediyorum" dedi. Erdoğan, daha sonra Wolf Dieter Kurz'a Kayseri'nin el üretimi Yahyalı halısı hediye etti.

Mercedes'in izi

"Türk otobüsçülüğünün kalkınmasında, gelişmesinde, her adımında ve bugün lider oluştunda, Mercedes'in izleri var" diyen TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, "Mercedes bir kültür. Otomotiv sanayinin gelişmesinde Mercedes'in büyük katkıları var. Katkı sağlayan geçmişteki ve bugünkü yöneticilere teşekkür ediyorum. Sayın Kurz, Türkiye'de rekorlara imza attı. Aynı rekorları biz Sayın Genes'ten de bekliyoruz. Bunlar iyi ilişkilerle, güzel ürünlerle oluyor. Ancak Türkiye değişti, taşımacılık da değişti, değişmeye devam ediyor. Otobüs işletmeciliği bugünlerde çok sıkıntılı. Biz Mercedes'ten; ucuz, büyük kapasiteli, daha az yakıt tüketen, garanti süresi uzun otobüsler istiyoruz. Çok şey istiyoruz biliyoruz, ama bizden de bunlar isteniyor. Maliyetlerimizin arttığı bir dönemde sektör



çok pahalı otobüslerle taşıma yapamaz. Türkiye'de şehirlerarası otobüs küçülürken, kısa mesafe büyüyor. 13 metrelik arabaları niye tercih ediyoruz; daha ucuz ve işletme giderleri daha düşük olduğu için. Bu otobüslere daha çok değer versinler, bizi ithal otobüs almak zorunda bırakmasınlar. Otobüslerin tasarımına önem versinler, Bu mesajı vermeden geçemeyeceğim. Arkadan Çin geliyor. Tabii, Çin hiçbir zaman Mercedes kalitesine erişemez, ama diğer taraftan elektrikli arabalarla geliyor. Ucuzla geliyor, ucuz iyi değildir onu biliyoruz ama her geçen gün iyileştirdiklerini görüyoruz. Ucuz ama kaliteli, uzun garanti süresi olan, düşük işletme giderlerine sahip otobüslerle yolumuza devam edeceğiz. Pazarın son 3 yılına baktığımızda, daha çok 200-250 bin Euro segmentindeki otobüslerin rağbet gördüğünü görüyoruz. Çünkü Türkiye'de uzun mesafe otobüsçülüğü bitti, kısa mesafeli otobüs taşımacılığı başladı. Kısaya da çok büyük otobüs gerekmiyor. Yolcularımızdan da böyle bir talep gelmiyor. İlla, peron arabası olsun mantığını bir tarafa bırakmak



zorundayız. Bay Kurz'a bundan sonraki yaşamında başarılar, Bay Genes'e Türkiye'ye hoş geldin diyorum" dedi.

Sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy'da, Mercedes ile sektör mensuplarının iş ortağı olduğunu belirterek, "Mercedes bu ülkede faaliyete başladığı andan beri pazar lideri. Mercedes'in bu sektöre her zaman destek olması gerektiğini düşünüyorum" diye konuştu. 19 Nisan'da Trabzon'da sektör mensuplarını ağırlayacaklarını ve sektörün sorunlarını masaya yatıracaklarını vurgulayan Ali Osman Ulusoy, "Trabzon'un ardından bir iki kentte daha sektörün sorunlarını tartışılacağı toplantılar düzenleyeceğiz. Sorunlarımızın hükümette iletilmesini sağlayacağız" dedi.

Galip Öztürk'ten sevgi mesajı

Metro Turizm Genel Müdürü Umud Kahrman da, TOFED Kurucu Genel Başkanı Galip Öztürk'ün sevgi ve selamlarını iletirken, "Sayın Galip Öztürk, Mercedes'i başından başarıya koşturan Sayın Kurz'a bundan sonraki hayatında başarılarının devamını diledi. Sayın Genes'e hoş geldiniz dememizi istedi" dedi. Kahrman, "Sayın Galip Öztürk ve Metro Turizm adına biz de Sayın Kurz'a teşekkür ediyoruz" diye konuştu. Umud Kahrman, Kurz'a günün anısına bir hediye sundu.

TOFED Genel Başkan Vekili Selami Tırış, Kurz'a başarılar dilediklerini belirterek, "Birlikte çalışmanın gururunu ve mutluluğunu yaşadık. Sayın Genes'e hoş geldin diyoruz. Yeni görevinde başarılar diliyoruz" dedi. Tırış, günün anısına Wolf Dieter Kurz'a bir plaket sundu.

TOSEV Vakfı İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali, "Rekabetin çok yoğun olduğu bir sektörde ileri gidenler ve geri kalanlar olabiliyor. Sektör mensuplarının çocuklarına eğitim ve sağlık konularında destek vermek istiyoruz. Mercedes'in vakfımıza ve oluşturulması planlanan müzeye katkılarını bekliyoruz" diye konuştu.

TTDER Başkanı Sümer Yiğci da, "Biz sizi çok sevdi. Siz gitmiyorsunuz, görev değiştirdiniz. İnsanlar görev değiştirdi, bir yerden bir yere gider. Giderken kalpler ayrılmaz. Kalpler birbirine bağlıdır. Bizim Türkiye'de bir adet vardır. Bir fincan kahvenin hatırı 40 yıldır. Almanya'da kahve içtiğinizde bizi 40 yıl hatırlamanız için bu hediyeyi size sunuyorum. Sayın Genes'e hoş geldiniz diyoruz" diye konuştu.

Bu ülkeye aşık oldum

Mercedes-Benz Türk Direktörleri eski Başkanı Wolf Dieter Kurz, "Türkiye'de görev başladığım 2009 yılı Ekim ayında yine buradaydık. Son derece başarılı bir üç yıl geçirdik. Bu bir kişinin değil, bir takım başarısı. Tabii, takım başarısı olduğu kadar Mercedes-Benz müşterileri ile değerli işbirliğinin bir sonucu. Benim için otobüsçülerle birlikte çalışmak her zaman çok keyif verici oldu. Zaman zaman çok ciddi pazarlıkları yaptığımız durumlar oldu. Burada sadece bir satıcı ve alıcı, firma ilişkisi değil, bir aile gibi hareket eden bir organizasyondan söz ediyoruz. Bu aynı zamanda güvene dayalı iyi ve kötü günde devam eden bir ilişki oldu. Şimdi Türkiye'den ayrılmak gerçekten benim için çok güç. Çünkü kendimi burada her zaman iyi hissettim. Bir, iki yıl değil beş yıl daha kalabilirdim. Geldiğim gün bu ülkeye aşık oldum, sadece ülkeye değil insanlarına da... Sizler de benim bu duygularımı hissetmişsinizdir. Ülkenizden ayrılmak bu üç yılda göstermiş olduğunuz işbirliğine, duyduğunuz güvene ve Mercedes'teki takım arkadaşlarıma çok teşekkür ederim. Son derece güzel organize edilmiş gece ve hiç beklemediğim hediyeler için de teşekkür ederim. Ailem bir süre daha Türkiye'de kalacak, bu benim için de kademel bir ayrılık olacak. Buradan bir dostunuz olarak ayrıldığımızı ifade etmek isterim. Bir dilek hakkım daha olsaydı; artık beni yeni görevimde satış sonrası hizmetlerin başına gittiğim için bizden daha fazla yedek parça almalarını dilerdim" dedi. ■

300 otobüs kaptanına sertifika verildi

TOF ve TTDER VE Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü işbirliği ile düzenlenen eğitim programında ilk mezunlara sertifikaları düzenlenen törenle verildi.

Törene Turizm Taşımacılık Derneği Başkanı Sümer Yiğci, Genel Sekreter Nusret Ertürk, Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü Başkanı Doç. Dr. Kemal Karayomruk ve kaptanlar katıldı.

Düzenli hale getireceğiz

Sertifika töreni öncesinde bir konuşma yapan TTDER Başkanı Sümer Yiğci, "Bu tür eğitimleri daha sık yapmak istediklerini belirterek, "Eğitim programını işlerin düşük olduğu kış döneminde yapmak, kaptanları değişen ihtiyaçlara yönelik

bilgilendirmek çok büyük önem taşıyor. Afyon Kocatepe Üniversitesi'nden değerli hocamız Doç. Dr. Kemal Karayomruk bu eğitimlerin verilmesinde bizlere katkı sağladı. Kendisine ve üniversiteye teşekkür ediyoruz. Her yıl bu katkıyı kendilerinden bekliyoruz. Bu eğitimlerin hizmet kalitesinin artmasına sağladığı katkı çok büyük. Bu eğitim programını düzenli olarak yapacağız." dedi.

Nitelikli şoför

Doç. Dr. Kemal Karayomruk, üniversitenin hayatın içinde olması gerektiğini ve katkı sağlaması gerektiğini vurgulayarak, "İnsanın bilginin süreci hayatı boyunca devam etmesi gereken bir süreç. Türkiye'ye gelen 30 milyon aşkın turist ilk karşılaştığı kişi kaptanlarımız oluyor. Onların otele, havaalanına ulaşımını kaptanlarımız sağlıyor. Son 30 yılda bu meslek prestij kaybına uğradı. Bunun en büyük

sebebi de usta, çıkar ilişkisinin bitmesinden oldu. Nitelikli şoför bulmak giderek zorlaşmaya başladı. Hizmet içi eğitimler konusunda sizlerden çok iyi dönüşler aldık. Memnun olduğunuzu gördük, bu bizi mutlu ediyor. Yaptığımız işle sizlere değer katmak en büyük hedefimiz. Bu eğitimlere katıldığınız için sizlere teşekkür ediyorum. Sizleri bu eğitimlere yönlendiren firma sahiplerine teşekkür ediyor ve bu bilincin artması gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.

TTDER Genel Sekreteri Nusret Ertürk'de yaptığı konuşmada, şoförlük mesleğinin sahipsiz olduğunu belirterek, "Dernek olarak mütevazı imkanlarımızla son üç yıldır bizler kaptanlarımıza bilgi katmak için çaba gösteriyoruz. Hocamızın da katkılarıyla bu işi yapmış olmaktan dolayı mutluyuz. Bunu devam ettirmek istiyoruz. Afyon Kocatepe Üniversitesine ve değerli



Nusret Ertürk Mehmet Öksüz Kemal Karayomruk Sümer Yiğci

hocamız sayın Kemal Karayomruk'a teşekkür ediyoruz" dedi.

Program kapsamında kaptanlara doğru beslenme, güvenli ve ekonomik sürüş teknikleri, trafik bilgisi, meslek ahlakı, müşteri ilişkileri ve uykusuzluk konularında eğitimler verildi. ■

Eğitim programına en fazla kaptan gönderen Mini Tur, Fatih Turizm, Nida Turizm ve Koray Turizm'e sertifikaları sunuldu.



Nida Turizm



Büyükşehir Belediyesi, Anadolu Otogarı'nı 2014 Mart ayına yetiştirecek!

İstanbul'a Terminal Zinciri

● Ataşehir'de bir terminal yapıp 2014 Mart'ına kadar hizmete girmesi ana gündem. Kurtköy'de Anadolu yakası ana terminali yapımı 2023 hedefi. Aksaray terminalleri yerine Atatürk Havalimanı yakınında yolcu ve eşya terminali yapımı da gündemde.

● Belirtilen yeni terminaller, mevcut Bayrampaşa terminali ile bitme aşamasında olup üstelik de büyütülen Alibeyköy Terminali'ne eklendiğinde, taşıma amaçlarına çok uygun bir terminal sistemine ulaşılacak.

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, İstanbul'a Büyükşehir Belediyesi'nin üç yeni otogar projesi inşa edilmesi yönünde çalışmalarını bulunduğunu belirterek, "Öncelik Anadolu Otogarı Projesi'nde. İkinci otogar projesi ise Uluslararası Yük ve Yolcu Otogarı, üçüncüsü ise 2023 yılında Kurtköy'e yapılacak olan Anadolu yakası ana otogarı projesi" dedi.

Anadolu yakasının 2014 Mart ayına kadar yeni otogara kavuşturulması planlanıyor. Başbakan Erdoğan'ın, Harem'in bir transfer merkezi haline gelecek olması nedeniyle, Ataşehir'de yapılması planlanan Anadolu Otogarı'nın 2014 Mart ayına yetiştirilmesi talimatı verdiği ifade ediliyor.

Sektörün verileri

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım gazetemize

yeni terminal projeleri ile ilgili açıklamalarda bulundu: "İstanbul'da otobüs seferleri kışın günlük 1300-1600 arasında değişiyor, yazın ise bu rakam 1800-2200'e ulaşılıyor. Anadolu istikametinden gelen otobüslerin yüzde 95'i Bayrampaşa Otogarı'na giriyor. Toplam otobüs sayısının yüzde 18'i Trakya, yüzde 82'si Anadolu istikametinden geliyor. Trakya istikametinden gelen otobüslerin yüzde 50'si ilk kalkış son varış yeri olarak Bayrampaşa Otogarı'nı kullanıyor. Diğer yüzde 50'si Anadolu istikametine gidiyor. Harem Otogarı'ndan fiziki yetersizlik nedeniyle kış aylarında 500 ile 700, yaz aylarında ise 800-1100 arasında otobüs kalkıyor. Çok otobüs kaldıran büyük firmalar doğu ve batı Ataşehir'de geçici olarak yapılanmış durumda. İstanbul'daki toplam yolcu sayısının yüzde 66'sı Avrupa yakasından, yüzde 34'ü Anadolu yakasından hareket ediyor.

Anadolu yakasının günlük yolcu hareketliliği; kışın 45 bin, yazın 65 bin civarında. Bu yolcuların servis kullanma oranı ise yüzde 60. Bu yolcuların yüzde 23'ü Pendik, Tuzla, Sultanbeyli, yüzde 31'i Kartal, Maltepe, Ataşehir, yüzde 19'u Kadıköy, yüzde 27'si Ümraniye, Üsküdar, Beykoz ve diğer bölgelere yayılıyor. Otobüsler Gebze'den itibaren TEM otoyolunu kullanıyor. Çamlica gişelerden sonra Kozyatağı'ndan D100 Karayoluna katılarak Harem istikametine devam etmekte, Harem'den sonra yine aynı istikametten geri dönerek TEM yolundan FSM köprüsünü kullanarak Avrupa yakasına geçiyor. Servis araçları, Ümraniye, Dudullu, Ataşehir, Harem ve Kavacık'taki otogar ve özel terminallerde otobüsten inen yolcuları gişelere D100 Karayolu ve Anadolu yakasındaki ana caddeleri kullanarak dağıtıyor."

Anadolu Otogarı

Bütün bu bilgiler ışığında İstanbul'da sektörün sağlıklı bir işleyişe kavuşabilmesi için yeni terminallere ihtiyaç duyduğunu belirten Başkan Yıldırım, önceliğin Anadolu Otogarı'nda olduğunu belirtti. Sayın Başbakan Erdoğan'ın Anadolu Otogarı projesinin 2014'ün Mart ayına yetiştirilmesi konusunda talimatlar verdiğinin bilgilerini aldıklarını ifade eden Mustafa Yıldırım, "Ataşehir'de yapımı planlanan otogarı mülkiyet sorunları henüz çözülmüş değil. Planlanan tarihe yetişmesi için çok hızlı hareket edilmesi gerekiyor. Başbakan Erdoğan'ın da bu sürecin hızlandırılması talimatını verdiği Büyükşehir Belediyesi yetkilileri tarafından bize ifade edildi.

Ataşehir'deki 58 dönümlük arazi ile ilgili sorunların çözümü noktasında Ulaştırma, Maliye, Enerji ve İçişleri Bakanlığı ile gerekli yazışmalar yapıyor. Proje grubu çalışmalarına başladı. Bir buçuk ay içinde mülkiyet sorunlarına yönelik çözüme ulaşırsa, biz yeni otogarı Mart ayına yetiştireceğine inanıyoruz. Sektörümüzü yakından ilgilendiren otogar projesinin yerinin seçimi, otogarı doğru yapımı ve işletim modeline yönelik görüşmelerimiz sürüyor. Ataşehir Terminali bir transit noktası olacağı için çok büyük alanlara ihtiyaç duymayacaktır. Otogarı giriş çıkışı TEM'den olacak, bununla ilgili gerekli yazışmalar Karayolları Genel Müdürlüğü ile yapıldı" dedi.



Mustafa Yıldırım

Alibeyköy Terminali büyüdü

İSPARK'ın yapımını sürdürdüğü Alibeyköy Terminali ile ilgili açıklamalarda da bulunan Mustafa Yıldırım şunları söyledi: "Alibeyköy Terminali 22 bin m2 olarak planlandı; bu alanın yetersizliğini dile getirdik ve proje 50 dönüm üzerine çıkarıldı. İstiklal çalışmaları başladı. Biz Alibeyköy Terminali'nin kalkışı ve varış noktası olmasını, otogarıların özgülleştirilmesini ve rekabete açık hale getirilmesini istiyoruz" diye konuştu.

Kurtköy Terminali

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım'ın 2023 yılı hedefi olarak gösterdiği önemli bir terminal projesi daha var. Sabiha Gökçen Havalimanı'nın sirtlarında Kurtköy'e bir ana terminal yapılması gerektiğini vurgulayan Yıldırım, "Bu, İstanbul çevre planına eklendi. Raylı sistem bağlantıları da ona göre planlanıyor. Kurtköy Terminali Trakya'ya geçmeyen otobüslerin son varış noktası olacak" dedi.

Uluslararası Yük ve Yolcu Terminali

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, İstanbul'da uluslararası yük ve yolcu taşımacılığına yönelik yeni bir terminal ihtiyacı bulunduğunu da vurgulayarak, Atatürk Havalimanı kavşağında, Ayamama Vadisi içerisinde 90 dönüm üzerinde uluslararası yük ve yolcu taşımacılığının ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir terminalin yapımının planlandığını açıkladı.

"Bir kısmı İstanbul Otogarı'nda olmak üzere yoğunluklu olarak Aksaray'da 100 dönüm üzerinde 90'a yakın firma, Yunanistan, Bulgaristan, Makedonya, Romanya, Rusya, Gürcistan, Azerbaycan, İran, Irak ve Suriye gibi ülkelere yoğun bir tarifeli taşımacılık yapıyor. Aksaray'da 3 terminal yer alıyor. Bu terminallerde yapılan taşımacılık baval ticaretinin şeklini değiştirmiş durumda. Yaklaşık 200 kargo firması otobüslerle yolculuk yapan insanların yüklerini turlarla taşımaktadır. Bu nedenle Aksaray'daki terminaller yolcu ve kargo fonksiyonunu birlikte yürütüyor. Günde 180 gelişi 180 de dönüş olmak üzere 360 otobüs hareketi mevcut. Ayrıca yılda 14 bin tr olmak üzere günde 40 tr da daha önce bavullarla taşınan yükleri taşıyarak yılda 3 milyar dolara yakın ihracat yapılmasına vesile oluyor.

Atatürk Havalimanı kavşağı uygun

Bu taşımacıların Aksaray'daki Marmaray düzenlemeleri nedeniyle çalışma koşulları her geçen gün kötüleşiyor. Yeni düzenlemeler sonrasında Aksaray'da bu faaliyetleri sürdürmek mümkün olmayacak. Bu nedenle toplu taşıma sistemleriyle entegre olmuş, erişim imkanları yüksek yeni bir uluslararası yolcu ve kargo terminalinin acil olarak yapılması gerekiyor. Atatürk Havalimanı kavşağında yapımı planlanan terminal çok önemli bir işlevi yerine getirecek. Bazı yatırımcıların bu terminalin yapımına yönelik çok büyük ilgisi olduğunu ve Özelleştirme İdaresi ile irtibatla olduklarını biliyorum. Desteklenmesi gereken bir proje olduğunu düşünüyorum. Bu terminalle otobüsçünün servis yükünü azaltırken, otogarı ters istikametteki trafik yükünü de alacak."

TEM üzerinde geçici bir terminal

Başkan Yıldırım, Kurtköy Terminali yapılına kadar geçici bir terminal ihtiyacının daha bulunduğunu belirterek, "Kavacık'taki gibi bir indirme-bindirme noktası oluşturulacak. TEM üzerinde geçici bir terminal ancak Mehmetçik Vakfı'nın bulunduğu araziye yapılabilir. 70 dönümlük bu alanda sektörün ihtiyaçlarına cevap verebilecek geçici bir terminal inşa edilmesi talebimizdir" diye konuştu.



Dr. Zeki Donmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Daldan, doruktan...

Çoğunlukla geçtiğimiz haftanın veya taşımacıların genel gündeminin en önemli gördüğü konusunu yazıma konu ediyorum. Tabii, sadece bir konu yazınca pek çok konuya sıra gelmiyor. Böyle olunca, arada bir, gündemden notlar, 'oradan buradan' türi yazılar yazıp çok şey değinmek gerekiyor.

Trafik sigortası primi

Trafik sigortası primlerinde büyük artış var ve çokça şikayet ediliyor. Primlerin yüzde 250'den fazla arttırılmaması gerekiyor, ama bazı hallerde buna uyup diğer hallerde uymamanın yolunu sigortacılar bulabiliyor. Peki, çözüm ne? Bizim taşımacılardan özellikle otobüsçüler her şeyi UHD Bakanlık'na şikayet edip çözüm istemeyi pek bilirler. Üstelik bunun bir hak ve geçerli bir yol olduğunu düşünürler. Halbuki, bunun ilgilisi Hazine Müsteşarlığı ve bunun bağlı olduğu Bakan. Peki, bu Bakan veya UDH Bakanı ne yapacak? Primleri mi belirleyecek, yoksa tavan mı getirecek? Ki bu tavan yüzde 250 olarak zaten var, ama işi çözmüyor. Serbest piyasa ekonomisinde böyle çözümler olmaz. Hükümet her şeyin fiyatına kısırsız olarak rejimin adı bir başka olmaz mı?

Bu işin çözümü mevcut 50-60 sigortacının birbirleriyle rekabetiyle primlerdeki artışın engellenmesi hatta düşmesi. Ya rekabet etmezlerse? Buna bakacak kurum, Rekabet Kurumu. Onların incelemesi galiba sürüyor ama sigortacıların rekabet içinde olduğu da görülmüş. Yani ortak bir prim veya prim politikası belirleme hali de yok.

Primler niye yüksek?

Bunun en önemli nedeni geçmiş yıllardaki düşük primlerden oluşan zararları gidermek için primlerin arttırılması: Hem zarar giderilecek hem de kar edilecek. Bazıları diyor ki, onların zararını taşıt sahipleri mi ödeyecek? Tabii ki onlar ödeyecek, sigortacı kime ödetmek isterse. İsterseniz domates üreticileri veya inşaatçılar ödesin, olur mu?

Bunun dışında, benim de dahil olduğum bazı girişimlerle sigorta teminatları arttı. Bu da sigortacıların ödemelerini arttırıp zarar getirdi. Önceki düşük primlere göre önerilen teminatların artması, başka tazminatların da kapsanması istekleri hala sürüyor. Ne kadar çok teminat o kadar çok prim. Bu unutulmasın! İhtiyari sigorta ile çözülebilecek işleri zorunlu sigorta ile çözmek, herkesi bu yüksek primlere mahkum etmek değil mi?

Sigortanın ödememesi gereken zararlar için anlaşılmalı sahte kaza ve rapor yaratılıp sigortalardan sahte hasar parası alınması da sigortacıların yükünü arttırıyor. Yeni kaza tutanak sistemi bunu kolaylaştırıyor.

Sigortasını yaptırmayan araçların doğrudan mahrumiyeti gideren Garanti Fonuna para kesilmesi de maliyetleri arttırıyor. Halbuki herkese sigorta yaptırılma iş daha düşük bedelli olacak.

Keza sigortacıların tedavi amaçlı olarak belirli bir primi sosyal güvenlik sistemine aktarması ve zarar görenlerin lüks tedavi hakları olduğu da ayrı bir maliyet getiriyor.

Bu arada trafik dışındaki koltuk ve taşımacılık gibi zorunlu sigortalardan primleri ne almede? Keza kasko primleri de öyle. Kasko priminden şikayet merci neresi? Çünkü bu, zorunlu değil.

Yazihane ve servis konusu

Tarifeli yolcu taşımacılığıyla ilgili bir haberde Üsküdar'daki bilet satış yazihanelerinin kapanacağı, çünkü belediyenin buraya servis aracı girmesine izin vermediği yer alıyordu. Şu bilinsin ki, bir yerde buse veya acente türünden bir bilet satış yazihanesi olması illa oraya ücretsiz servis çalışacağı anlamına gelmez. Ücretsiz servis için ayrıca izin ve hat gerekir. Üsküdar'a servis yasaklansa bile yazihaneler sürer; kimse kapatmaz, kapatamaz.

Ücretsiz servisin trafik sorunu olması ortak servisi savunmak için bir fırsat sayılabilir. Ortak servis uzak bir hayal. Üstelik isteyen hemen yapabilir. Kimsinin elini, kolunu bağlayan yok! Herkesi mecbur etmese zaten yanlış olur.

Taksilerde akbil

Basına bu şekilde yansıyan bir haber oldu. Aslında özü mevcut taksimetrelerin ücret belirlenmesinin ötesinde bir yazarkasa olması, ödemelerin akbil, kredi kartı vs. ile yapılması gibi bir şey. Bazı taksiciler bu işe 1000 Euro gerekeceği, kendilerindeyse bu paranın olmadığı, akbil sisteminden paranın alınmasının bir gecikmeye yol açacağı; halbuki kendilerinin gününbirlik yaşayabildiklerini belirtmişler. Aslında sadece bir deneme söz konusu. Hiç ücret de istenmiyor. Akbil'den alınan parayı anında ödeseniz, hatta bir avans verseniz kabul edilir mi? Hiç sanmam! Önerilen sistemin amacı ödeme kolaylığı vs. yanında kayıt altındalık sağlamak. Bunu da hiç kimse istemiyor. Tabii, taksiciler de istemeyecek. Halbuki gerçekler ve bu kapsamda çözüm ona taksicilerin ne kadar az (!) para kazandığı ne güzel ortaya çıkacak. Niye çekiniyorlar acaba?

İstanbul-Bursa seyahatleri

Önce bu ulaşımın tek seçeneği karayolu. Sadece bunun İzmit Körfezi'ni dolaşma ve/veya araba vapuruyla geçme seçenekleri vardı. İstanbul-Bursa havayolu seyahatleri bir oldu, bir olmadı. daha sonra buna İDO'nun İstanbul-Yalova ve İstanbul-Güzelyalı feribot ve deniz otobüsü seçenekleri eklendi. Son dönemde BUDO'nun deniz otobüsleri de yeni bir seçenek oldu. En son olarak Haliç-Gemlik Körfezi arasında 18 dakika uçuş süreli deniz uçakları geldi. Gemlik sonrası 25 dakikayla, yani toplamda 45-50 dakikada Bursa. Çeşitlilik ne güzel! Tabii, zamanla bunlara İzmit Körfezi Köprüsü eklenip düzen yeniden şekillenecek.

Petrol istasyonları

Kendilerini çok akıllı sanan bazıları ekonomi mühendisliği yapıp şehirinde 1, şehirlerarasında 10 km.den sık istasyon olmasını demiş. Yoksa istasyon çöplüğü oluyor. Tabii, karşı da çıktı. Gereksiz istasyonu kimse kurmaz. İstasyona para yatıranlar en az herkes kadar akıllı. Şu serbest piyasayı bir anlayın ya da harbinden karşı çıkın, merkezi planlamacı ekonomi deyin.

İsparta'da düşen uçak

Yıllar önce İsparta'da düşüp çok sayıda ölüm getiren uçakla ilgili davada okunan bilirkişi raporuna göre "Bu kadar arza ve eksiklere olan uçağın uçuşmasına izin verilmesi kazanın başlıca sebebidir." denmiş ve kusurlular belirlenmiş. Asli kusurlular havayolu şirketinin genel müdürü, teknik müdürü, bir hissedarı ve Sivil Havaçılık Genel Müdürlüğü olarak ifade edilmiş. Bilinmesinde fayda gördüm. ■



Binek araç ithalinde ilk dörde girince

Otomotiv üreticileri yüzünü Türkiye'ye çevirdi

Dünyada otomotiv sektörünün, gelişmiş pazarlarda büyümesi yavaşlarken, gelişmekte olan pazarlardaki büyüme devam ediyor. Booz & Company danışmanlık firmasının verilerine göre 2018 yılı itibarıyla dünyada otomotiv piyasasındaki talebin yüzde 20'si gelişmekte olan ekonomilerden gelecek.

Türkiye'de hafif ticari araçların 2011-2015 yılları arasındaki üretim büyüme (CAGR) oranı yüzde 2,6 düzeyinde bekleniyor. Rusya'da yüzde 4,8, Polonya'da yüzde -6,7 olarak gerçekleşeceği tahmin ediliyor. Aynı oranın Fransa'da yüzde 1,8, Almanya'da yüzde 0,8, İngiltere'de yüzde 5,5 ve İspanya'da yüzde -0,3 olacağı öngörülmüyor. 2011 yılında Avrupa Birliği



tükelerinin en çok binek araç ithal ettiği ilk 4 ülke yüzde 27,5 ile Japonya, yüzde 19,5 ile USA, yüzde 14,1 ile Güney Kore ve yüzde 13,9 oranla Türkiye (Eurostat 2012) oldu.

Bugün Mercedes Benz, Ford, Renault, Fiat, Toyota, Hyundai ve Honda gibi global otomotiv üreticilerinin Türkiye'de üretimleri bulunuyor. 2012 yılı LMC verilerine göre, dünya motorlu araç üretiminde 19,8 milyon üretim adedi ile Çin ilk sırada yer aldı. Daha sonra sırasıyla 10,1 milyon adet üretimle Amerika ve 9,7 milyon adet ile Japonya geldi. Toplam 27 AB ülkesi arasında Türkiye toplam motorlu araç üretiminde 6. sırada, hafif ticari araç üretiminde ise 1. sırada bulunuyor. Volkswagen gibi güçlü global üreticilerin de Türkiye'ye yakın zamanda üretim tesisi kurması beklentiler arasında.

DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Hakan Kırımlı, DHL Supply Chain'in tespitleri ve trendlerle ilgili düşüncelerini "Otomotiv sektörü maliyetleri düşürmek istiyor. Lojistik hizmetler de bu en önemli kısmını oluşturuyor" dedi. ■



Shell CEO'su Peter Voser, Yılın Üst Düzey Yöneticisi seçildi

Royal Dutch Shell CEO'su Peter Voser, enerji alanında araştırma ve danışmanlık faaliyetleri yürüten Energy Intelligence tarafından düzenlenen oylama ile 'Petrol Sektöründe Yılın Üst Düzey Yöneticisi' seçildi. Enerji sektörünün en saygın değerlendirmeleri arasında yer alan ödül, 100'ü aşkın büyük enerji şirketinden üst düzey yöneticilerin oylarıyla belirlendi.

Energy Intelligence Baş Editörü ve Başkan Yardımcısı Thomas Waillin, ödülün gerekçelerini şöyle açıkladı: "Peter Voser, Shell'in yapılanmasını modernize etme, harcamalarını kontrol altına alma ve firmanın proje yönetimindeki itibarını geri kazandırma hedeflerini yerine getirmiştir. Voser'in sektördeki meslektaşları tarafından 'Petrol Sektöründe Yılın Üst Düzey Yöneticisi' seçilmesi, kendisinin Shell'in başında olduğu dönemde kazandığı saygının bir göstergesidir."

Ödül, Londra'da 30 Eylül 2013 tarihinde Peter Voser onuruna düzenlenecek olan gala yemeğinde takdim edilecek. ■



Alman Federal Cumhuriyeti Enerji ve Teknoloji Bakanı Dr. Phillip Rösler:

Türkiye ekonomisinin göstergesi MAN Türkiye Tesisleri

Ankara-Türk Enerji Forumu'nun açılışını gerçekleştirmek ve resmi temaslarda bulunmak üzere Türkiye'ye gelen Alman Federal Cumhuriyeti Enerji ve Teknoloji Bakanı Dr. Phillip Rösler, MAN Türkiye AŞ üretim tesisleri ile Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında kurulan Beceri Eğitim Merkezi'ni (BEM) ziyaret etti.

Ankara Akyurt'ta bulunan MAN Türkiye AŞ Tesisleri'ni gezen Alman Federal Cumhuriyeti Enerji ve Teknoloji Bakanı Dr. Phillip Rösler ve beraberindeki heyet, MAN Truck&Bus AG Üretim ve Lojistikten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Carsten Intra ile MAN Türkiye AŞ CEO'su Mütür Yavuz'dan bilgi aldı. Otobüs üretiminin her aşamasını yakından gören Bakan Rösler,

"Türkiye'nin ekonomisi gelişmeye devam ediyor. MAN Türkiye AŞ tesisleri de bunun en iyi göstergesi" dedi.

MAN'ın doğalgazlı otobüs üretimini de yakından gören Dr. Rösler, temiz enerji konusunda tüm dünyada değişim yaşandığını ifade etti ve sosyal sorumluluk kavramının üzerinde durdu.

Fotoğraf altı... fotoğraf altı... fotoğraf altı Son üretilen otobüsü kullanarak fabrika ziyaretini tamamlayan Bakan Rösler daha sonra Beceri Eğitim Merkezi'ni (BEM) ziyaret etti. Uygulama eğitimi yapan öğrencilerle sohbet eden Bakan Rösler aynı zamanda bir öğrencinin yaptığı işi inceleyerek, ceketini çıkartıp eğitim masasında çalıştı. ■



Pirelli hatırlatıyor: Şimdi yaz lastiğine geçme zamanı

Pirelli, güneşin kendini göstermesi ve havaların ısınmaya başlamasıyla birlikte, güvenliğinizi ve performansınızı artırmak ve yakıt tüketimi ile çevreye olan etkileri azaltmak için mevsimine uygun lastik kullanılması öneriyor. Kışın kış lastiği kullandıysanız güvenlik ve performansta kazandığınızı altını çizen Pirelli, şimdi ise kış lastiklerinden yaz lastiklerine geçerek aracınızı bahara hazırlamanın tam zamanı olduğunu hatırlatıyor ve bu dönemde kış lastiği kullanmaya devam etmenin, performans kaybı, daha fazla aşınma ve daha fazla yakıt tüketimine yol açacağını ifade ediyor.

Pirelli, 01 Nisan 2013 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere tüm yaz lastikleri alımlarına World'e özel 8 taksit ve 3 ay taksit erteleme fırsatı sunarken; kış lastikleri için de yetkili satıcıları vasıtasıyla lastik saklama hizmeti de veriyor. ■

"Trafikte her an,
sorumlu davran!"

Gazi Endüstri Meslek Lisesi'nde Doğuş Otomotiv Volkswagen Eğitim Laboratuvarı açıldı

Doğuş Otomotiv ve Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan protokol sonucu Ankara Gazi Endüstri Meslek Lisesi'nde kurulan Doğuş Otomotiv-Volkswagen Eğitim Laboratuvarı törenle açıldı.

Açılış törenine, Milli Eğitim Bakanı Müsteşar Yardımcısı Salih Çelik, Ankara Vali Yardımcısı Hamza Duygun, Ankara İl Millî Eğitim Müdürü Vekili Fikret Yılmaz, Yeni mahalle İlçe Millî Eğitim Müdürü Mehmet Yıldırım

ve Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları ve Süreç Yönetimi Direktörü Ela Kulunyar katıldı.

Eğitim laboratuvarından mezun olan öğrencilere, Volkswagen Yetkili Servislerinde çalışma imkânı sağlanacak. 2012-2013 eğitim döneminde 24 öğrencilerin kabul edildiği laboratuvar, iş güvenliği, benzinli motorlar, dizel motorlar, temel elektrik ve akım şemaları, ölçme tekniği, ELSA ve literatür bilgisi, kalorifer, klima, fren sistemleri ve Volkswagen teknolojileri gibi konularda eğitim verilecek. ■

Stajlar Volkswagen

Millî Eğitim Bakanlığı ve Doğuş Otomotiv işbirliği kapsamında, 12'nci sınıf öğrencilerinin haftada 3 gün zorunlu stajları da Volkswagen Yetkili Servisleri'nde yapılacak. Yine Gazi Endüstri Meslek Lisesi Gövde ve Boya Bölümü öğrencilerinin eğitimlerine de destek verilecek, bu öğrencilerin de stajları Volkswagen Yetkili Servisleri'nde organize edilecek. Öğrencilerin mezuniyetinin ardından da kendilerine yetkili servislerde staj ve iş imkânları sağlanacak. ■

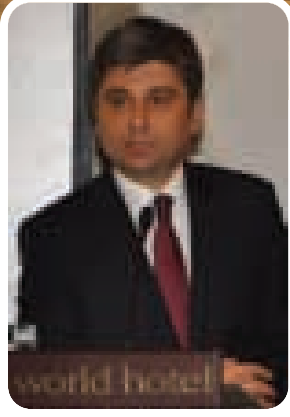


UTİKAD, üyelerini bilgilendirdi



UTİKAD'ın faaliyetleri ve çalışmalarını hakkında bilgilerin sunulduğu ve önerilerin paylaşıldığı etkinlik, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin'in açılış konuşmasıyla başladı.

UTİKAD'ın gündeminde yer alan konular hakkında bilgi veren Turgut Erkeskin, taşımacılık ve lojistik sektörünün



geleceğin yıldız sektörleri arasında yer aldığını ve ülke ekonomisine olan katkısının her geçen gün arttığını dile getirdi: "Bu noktada her geçen gün güçlenen ve büyüyen UTİKAD'a ve sektörün yapı taşlarını oluşturan siz üyelerimize önemli görevler düşmektedir. Sektörün sürekli hızla değişen ve güncellenen dinamiklerine karşı hazırlıklı olmak gerekiyor. Üyelerimiz arasında etkin ve verimli bir iletişim ve işbirliği ortamı yaratarak, gelişmelere ve sorunlara yönelik çözümler üretmek, yeni ve alternatif projelerle

ihracatçı sektörler yeni pazarlarda yol açmak, öncülük etmek durumundayız. Sektörümüzün dünya standartlarında hizmet verecek bir kaliteye ulaşması, uzmanlaşması, küresel pazarda rekabet şansını artırarak, pastadan aldığı payı büyütmeye adına ortak bir güç oluşturmak zorundayız. Bu konuda UTİKAD üyeleri olarak her birimize ayrı ayrı sorumluluklar düşmektedir."

UTİKAD'ın yeni çalışma döneminde sektör adına pek çok projeye imza atacağını bildiren Erkeskin, 2014 yılında ikinci kez UTİKAD'ın ev sahipliğinde yapılacak 52. FIATA Dünya Kongresi müjdesini de verdi. ■



63. Karayolları Bölge Müdürleri Toplantısı Bakan Yıldırım'ın katılımıyla yapıldı

Küresel rekabet için yol şart

Yıldırım, yolların öneminin ülkenin gelişmesiyle, kalkınmasıyla, refahıyla yakından ilgili olduğunu belirtti. Yıldırım, "Eğer yol olmazsa erişemeyiz, ulaşamayız, üretemeyiz, ürettiğimizi satamayız. Dolayısıyla ülkenin, küresel amansız rekabette diğer ülkelerle baş etmesi ancak ve ancak kaliteli yollarla, erişilen ulaşılan Türkiye ile mümkün hale gelir" diye konuştu.

Hükümetin, 2002 yılında 15 bin km bölünmüş yol hedefinin bulunduğu anımsatan Yıldırım, "Bu hedefi aşmış durumdayız. Şu anda bitmiş 16 bin 200 km bölünmüş yolumuz var. Birkaç bin km'lik de bölünmüş yol projemiz devam ediyor. Bölünmüş yollarda, 22 bin 300 km yola erişildi. Bu toplam ağımızın 3'te 1'ini oluşturuyor" diye konuştu.

Bölünmüş yolun, akaryakıt ve yollardaki bekleme zamanlarından kaynaklı yıllık 15 milyar lira tasarruf sağladığını anımsatan Yıldırım, bu rakamın karayollarının geçen sene yaptığı harcamalara bedel olduğunu vurguladı.

Yıldırım, yollara 22 milyon ağaç dikildiğini belirterek, bu yıl 3,5 milyon ağaç dikme hedeflerinin bulunduğunu söyledi. Konuşmasında Konfüçyüs'ün "Ya bir yol göster ya bir yol aç ya da yoldan çekil" sözlerine de yer veren Yıldırım, yol açan bir ecdadın torunları olduklarını sözlerine ekledi.

Doğudan batıya kesintisiz ulaşım

Karayolları Genel Müdürü Cahit Turhan, 65 bin 499 km yol ağı bulunduğunu belirtti. En büyük hedeflerinin 2023'te Türkiye'de batından doğuya kesintisiz ulaşım sağlanması olduğunu dile getiren Turhan, projeler hakkında bilgi verdi. ■



İpragaz, GO'da Turpak'ı seçti

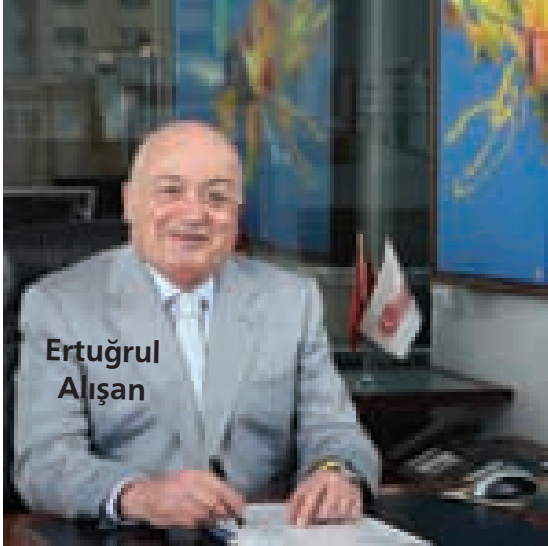
Enerji sektörünün 'Mavi Dev'i İpragaz, akaryakıt dağıtımındaki yeni, güçlü ve saygın markası GO için pazarın otomasyon lideri Turpak'ı tercih etti. GO ve Turpak arasındaki işbirliğine ilişkin imza töreni, Petroleum 2013'te gerçekleştirildi.

İpragaz AŞ Otogaz Satış Müdürü Hakan Çelik, "GO ile yüksek hizmet kalitesi ve özgün yapısının yanı sıra mükemmeliyetçi bir yaklaşım alanlarındaki en önemli partnerlerle işbirlikleri gerçekleştiriyoruz, otomasyon hizmetleri için de Turpak'ı tercih ettik" dedi.

Turpak Satış Müdürü Alper Önkol da, "GO, akaryakıt sektörünün en genci olmasına karşın güçlü ve saygın bir marka. Bizi tercih etmesiyle gurur duyduk özel ve özgün hizmetlerimizle destek vereceğiz" açıklamasında bulundu. ■



Alışan Lojistik 28 yaşında



Ertuğrul
Alışan

Kurulduğu 1985 yılından beri gerçekleştirdiği yatırımlarla sektörde ulusal ve global başarılarına imza atan

Alışan Lojistik; 28. kuruluş yıldönümünü çalışanları ile birlikte merkez yönetim binasında düzenlenen bir davetle kutladı.

Alışan Group Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Alışan, "Sektör adına ilkleri imza atmayı kendine prensip edinen ve ülkemiz için 28 yıldır çalışmalarını sürdüren Alışan Group'u bugünlere taşımış olmanın gururunu yaşamaktayız. Alışan Group olarak ulusal ve global pazar ihtiyaçları doğrultusunda yaptığımız yatırımlar ve büyük bir titizlikle devam ettirdiğimiz çalışmalarımız; 28 yıllık güçlü bir şirket olmamıza olanak sağladı. Alışan Group; kalite, çevre bilinci ve emniyet kavramlarını başarıyla bir araya getirebilmiş köklü bir firmadır. Alışan Group olarak sizlerden aldığımız güç ile çalışmalarımıza, yeni yatırımlarımıza tüm hızımızla devam edeceğiz. Bizler için ayrı bir öneme sahip olan 28'inci yıl kutlamamız kapsamında bugünlere gelmemizde emeği büyük olan, hiçbir özveriye esirgemeyen siz değerli çalışma arkadaşlarımızı teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. ■

Kıta Lojistik tek parçada 900 ton taşıdı



Hava ve denizyolu kombinasyonları ile multimodal taşıma biçimlerini tek bir potada birleştiren KITA Lojistik, Tüpraş'ın İzmit rafinerisinin yenileme projesinde de son derece aktif bir rol oynuyor. Bu projede İspanyol müteahhit firma ile yakın bir işbirliği içinde olan KITA, toplamda 300 bin metreküpten fazla yatırım malzemesini taşıyor.

Genel Müdür Emre Eldener, "Toplamda Türkiye'den tedarik edilen malzeme 3,000 TIR'ı bulacak. Projede yurtiçi taşıma altyapımız ve organizasyon

yapımız işimizi kolaylaştırdı. Ancak bu projeyi lojistik açıdan özel kılan, toplamda 50'den fazla gemi ile İzmit Körfezi limanlarına gelecek ve ağırlığı tek parçada 900 tonun üzerine çıkan yüzlerce parçanın çok özel ve kompleks taşıma yöntemleriyle İzmit'teki şantiyeye aktarılmasıdır. 100'e yakın çok ağır ve geniş parçayı, karayoluyla gidemediği için denizden şantiyeye taşımaya başladık. 300 tonu bulan yükler standart birer yükümüş gibi taşınmıyor artık" dedi. ■

WOLF OIL'in madeni yağ pazarında hedefi liderlik



1955 yılında Belçika'da kurulan ve bugün dünyanın en büyük madeni yağ üreticileri arasında yer alan Wolf Oil Corporation, Türkiye distribütörü Günay Otomotiv'le birlikte yeni kurumsal kimlik, yeni logo ve yeni ürün gamını Automechanika Fuarında tanıttı. Cirosunun yüzde 4'ünü Ar-Ge çalışmalarına ayıran WOLF OIL'in hedefi Türkiye pazarında lider marka olmak.

Wolf&Günay Otomotiv işbirliğinin Türkiye'de çok başarılı sonuçlar aldığını açıklayan Ülke Sorumlusu Marc Lombardi ve İhracat Müdürü Nicolas Bailly yeni ürün gamını tanıtan bir sunum yaptılar. Wolf Oil'in 5 farklı ürünü bulunuyor.

Wolf Oil Türkiye lansmanına İhracat Müdürü Nicolas Bailly, Ülke Sorumlusu Marc Lombardi ve Günay Otomotiv Genel Müdürü Selçuk Günay katıldı. ■

orijinal yedek parçalarda
%25'e
varan indirimler

MAN Servislerine bahar coşkusu geldi!

Bu kampanya 01.03.2013 - 31.05.2013 tarihleri arasında geçerlidir.

MAN Türkiye, Petrol Ofisi akaryakıtlarını ve motor yağlarını tercih ediyor.

MAN | Service
Genuine Parts

ADR'li tankerde kaliteyi sunmanın gururu Serin'in stratejisi güvenlik

Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, Tehlikeli Maddelerin Karayolu ile Taşınması Hakkındaki Yönetmelik'in 1 Ocak 2014'de uygulamaya girecek olmasını da değerlendirdi.

Bu güne kadar ADR'nin yasallaşması için çok önemli çaba harcadıklarını hatırlatan Recep Serin, "Her platformda Türkiye'nin bu konvansiyona katılmasının faydalarını anlattık. Trafikimizin yürüyen tekerlekli bombalardan kurtulacağına dile getirdik. ADR ile lojistikimizin çehresi değişecek" dedi.

Yönetmeliğin devreye girişi, bu konuda faaliyet gösteren birçok sektörü ilgilendirmesinin yanında özellikle "treylar ve üst yapı" imalat sanayini de yakından ilgilendirdiğini belirten Serin, ADR'nin taşımacılığın güvenli yapılabilmesi için konulmuş standartlar zinciri gibi düşünülmüş gerektiğini, treylar üreticilerinin de önemli sorumluluklar düştüğünü açıkladı.

ADR standartlarının, tankerin üretiminden önce parça tedarikinde başladığını dikkat çeken Serin, "Taşınacak ürünler ve sınıfları belirliyor. Ekipmanlar tanımlıyor, tasarım hesapları yapıyor. Tasarım dosyası, yetkili onay kuruluşu tarafından onaylandıktan sonra üretime başlanıyor. Bunun gibi üretimde de birçok kurallar var. Kullanılan her parçanın sertifikası var. Kaynakçımızın dahi sertifikalı olması gerekiyor" dedi.

Titiz kontroller

Serin, tüm kaynak dikişlerinin gözle kontrolünün ve buna ek olarak tank gövdesi kaynaklarının gözle görülmesi mümkün olmayan iç hatalarını tespit edilebilmesi amacıyla bu kaynaklardan film çekildiğini belirterek, "Radyografik (x-ray) olarak kontrolü yapıyoruz,



böylece kaynak dikişlerinin kalitesi garanti altına alınıyor. Kullanılan tüm malzeme ve ekipmanlarının uygunluk belgeleri ile birlikte temini ve izlenebilirliğinin sağlanması zorunluluk olup, tankerde kullanılan ekipmanlarla ilgili uluslararası normlara uygunluk belgesi istenmekte böylece bu ekipmanların oluşturabileceği riskler ortadan kaldırılıyor" dedi.

Basınç ve sızdırmazlık testleri için her bölmenin ayrı ayrı test edilerek tasarımın doğrulandığını ifade eden Serin, "Bu testlere ek olarak tüm ekipmanlar bağlanıp araç bittikten sonra sızdırmazlık ve hacim doğrulama testleri yapılıyor. Tüm bu kriterler doğrultusunda yapılan çalışmalardan sonra imalatı tamamlanan araç, son kontrolden sonra yetkili makamlarca onaylanıyor" sözleriyle tüm süreci aktardı.

Serin Treyler olarak ADR regülasyonlarını

karşılayan ve Türkiye'de zorlu koşullara göre üretilmiş ADR'li tankerine çok güvendiklerini hatırlatan Recep Serin, geçiş sürecinde taşımacıların çelik tankeri tercih edeceklerini öngördüklerini ve kendilerinin de bu yönde strateji belirlediklerini söyledi.

Daha iyi yol tutuş ve denge

Çelik ve alüminyum tankeri üretebilen birkaç firmadan biri olduklarını altını çizen Serin, ADR'li tankerde de 'Serin kalitesi'ni sunmanın gururunu yaşadıklarını söyledi.

Serin tankerlerinin ağırlık merkezinin aşağıda olması sebebiyle yol tutuşunun çok daha iyi olduğunu dile getirerek, "Bu da diğer ürünlerde olduğu gibi rakiplerimizden ayrı bir önemli bir artı değer olarak hanemize yazılıyor" dedi. ■

Devrilmeyen TIR'lara Brisa

Brisa ile OKT Trailer arasında "devrilmeyen TIR'larda Bridgestone kullanılması için işbirliği imzaladı. Brisa, OKT Trailer tarafından 2013 yılında üretilecek diğer araçlar için de tek lastik tedarikçisi olacak. Brisa Ticari Ürünler Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel; OKT

Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Maraş ile Brisa'nın Denizli'deki iş ortaklarından Kahramanlar Lastik'ten İsmail Çaptuğ'un katılımıyla gerçekleştirilen imza töreninde iki firma arasındaki işbirliği hakkında detaylı bilgi verildi.



OKT Trailer'in eğitim tankeri



OKT Trailer YK Üyesi Hakan Maraş, Brisa Ticari Ürünler Pazarlama Uzmanı Seren Sungur, Ege Bölgesi Müşteri Yöneticisi Ercüment Sönmez, Brisa'nın Denizli'deki iş ortaklarından Kahramanlar Oto Lastik'ten İsmail Çaptuğ ve Uluslararası Yol Emniyeti Uzmanı Mert İntepe.



Bridgestone'un sponsorluğunda bilinçli TIR kullanımını yaygınlaştırmayı amaçlayan OKT Trailer; sunumlar ve videolar eşliğinde teorik ve pratik eğitim veriyor.

OKT tarafından geliştirilen Bridgestone lastikli "Roll-Over Eğitim Aracı"nın lansmanı 12 Nisan Cuma günü Petroleum Fuarı'nda yapıldı. OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş, şoförlere eğitim verme fikrini sosyal sorumluluk olarak gördüklerini, aracın Avrupa'daki örneklerini inceledikten sonra test sürecine geçtiklerini söyledi. Avrupa'daki eğitim tankerlerindeki eksiklikleri gördüklerini ifade eden Maraş, "Bu eksiklikleri belirledik, aracı devirmeye çalıştık. Şasede değişiklik yapıldı, tankin mevcut yapısını bozmadan, devirebilecek hale getirmek için tasarımsal değişiklikler yaptık. Sosyal sorumluluk olunca treylarımızın üzerindeki tedarikçilerimizden bize destek vermelerini talep ettik. Bu araç sponsorlar desteğiyle oluşturuldu, sektöre mal edilmiş bir araç oldu. İlk eğitimler Aralık ayından itibaren vermeye başladı. Bu araç sektöre ve Türkiye'ye hayırlı olsun" diye konuştu. ■

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Cahil cesareti!

Amerikalı psikologlar Justin Kruger ve David Dunning'in 2000 yılında Nobel ödülü kazandıran çalışmaları, yani (Dunning-Kruger Etkisi) Türk sağıduyusunun yüzyıllardır "cahil cesareti" dediği şeydir aslında.

Televizyonda ya da herhangi bir platformda birileri için "Bu insan bu sıklıkla nasıl buralara kadar gelebilmiş" diye düşündüğünüz olmuştur mutlaka. İşyerinizde sizinle aynı ya da daha üst aşamada bir görevde olan bazıları, sizde büyük bir şaşkınlık uyandırmadı mı hiç? Onlara bakıp "Bu cahillik, kendini bilmezlik nasıl oluyor da fark edilemez" diye iç geçirdiniz mi?

Dunning-Kruger'ın çeşitli alanlarda yapılan araştırmalarının sonucunda şu bulgulara ulaşılmıştır:

- Niteliksiz insanlar ne ölçüde niteliksiz olduklarını fark edemezler.
- Niteliksiz insanlar niteliklerini abartma eğilimindedir.

- Niteliksiz insanlar gerçekten nitelikli insanların niteliklerini görüp anlamaktan da acizdirler.

- Eğer nitelikleri belli bir eğitimle artırırsa, aynı niteliksiz insanlar, niteliksizliklerinin farkına varmaya başlarlar.

İki uzman daha sonra, bu teorilerini test etme fırsatı da buldular. Cornell Üniversitesi'nden 45 öğrenciyeye bir test yaptılar, çeşitli sorular sordular. Ardından öğrencilerden "testin sonucunda ne kadar başarılı olacağınızı tahmin etmelerini" istediler.

En başarısızların (yani sadece yüzde 10 ve daha az doğru cevap verenlerin), testin yüzde 60'ına doğru cevap verdiklerine, ayrıca iyi günlerinde olsalar yüzde 70'e ulaşabileceklerine inandıkları ortaya çıktı.

En iyilerin (yani en az yüzde 90 doğru sonuç alanların) en alçakgönüllü denekler olduğu (soruların yüzde 70'ine doğru cevap verdiklerini düşündükleri) görüldü.

İki uzman psikolog bu bilincisizliği, "kronik kendi kendini değerlendirme (auto-evaluation) yeteneksizliğine" bağlıyorlar. Çalışan, kendi kapasitesini değerlendirmekten ve eksikliğini teşhis etmekte acizdir. Ama asıl vahim olan, bu "yetersizlik + haddini bilmeme" kokteylinin, mesleki açıdan, karşı koyulmaz bir itici güç oluşturması. İşinde çok iyi olduğuna yürekte inanan "yetersiz", kendini ve yaptıklarını övmekten, her işte öne çıkmaktan ve haddi olmayan görevlere talip olmaktan en küçük bir rahatsızlık duymayacaktır. Aksine bunu bir "hak" olarak görecektir. "Uyanıklık" bilecektir.

Bu arada, gerçekten bilgili ve yetenekli insanlar ise çalışma hayatında "fazla alçakgönüllü" davranarak kendilerine haksızlık edecekler, öne çıkmayacaklar, yüksek görevlere kendiliklerinden talip olmayacaklar, kıymetlerinin bilinmesini bekleyecekler (ve bilinmeyince için için kırılacaklar ve kendilerini daha da geriye çekecekler) ve muhtemelen üstleri tarafından "ihiras eksikliği" ile suçlanacaklardır. Üstleri de zaten, genelde "aynı yoldan geçmiş" insanlardır. Buna, insan kaynaklarının, iki benzer CV arasından, "kendine güvenen ve iyi sonuç alma olasılığı yüksek" adayı tercih edeceği gerçeğini de eklerse, Dunning-Kruger Sendromu'nun Peter Prensibi'nin (*) yatığını yaptığı da ortaya çıkar.

Sonuçta, "kifayetsiz muhterisler" her zaman ve her yerde daha hızlı yükselecekler ve daha yukarılara çıkacaklardır.

Kifayetsiz muhterisler;
1- Gücünü delegasyon bahanesinden alır. Ekibinin orkestra sefi havalarına girer.
2- Çok görüldü patırtır eder, çok şey yapıyormuş havası estirir.
3- Koridorlarda hızlı hızlı, düşünceli edaya yürür.
4- "Beşer şaşar" diye düşünür. Ama genellikle şaşan beşer başkası değil, kendisidir.
5- Ne olursa olsun, hazırlıksız, olacakları önceden biliyormuş gibi davranır.
6- Üstlerine karşı son derece kibardır; altındakilere (özellikle de en çok ihtiyaç duyduklarına) kötü muamele eder.

7- İktidar ilişkileri ve göstergeleri onun için çok önemlidir. Astlarına kimin üst olduğunu hatırlatmayı sever.
8- İlk denemede başarılı olamazsa, başarısızlığının belgelerini yok etmeyi unutmaz.

9- Talimatlarını post-it'le, e-postayla verir böylece astlarıyla yüzleşmekten kaçır.

10- Toplantılarda son sözü mutlaka o söyler, gerekirse başkasının sözünü tekrarlamak pahasına.

"Siz de çevrenize şöyle bir bakın" diyeceğimi ama eminim bu satırları okuyan bile aklınızdan bir dolu yüz, bir dolu isim geçti...

"Dünyanın sorunu, akıllılar hep kuşku içindeyken Aptalların küstahça kendilerinden emin olmalarıdır." Bertrand Russel

(*) Peter Prensibi: Her çalışan, iş ortamında yetersiz olduğu noktaya kadar yükselir. Bunun doğal sonucu olarak, yüksek makamlar daima yetersiz insanlar tarafından işgal edilir. ■

Çözüm Merkezleri

T.C. Ulaştırma Bakanlığı
Çağrı Merkezi
Türkiye'nin her yerinden
444 24 07

Görüş, öneri, sorun, şikayet talep, dilek, bilgi alanlarında 7 gün 24 saat arayabilirsiniz.

Yangın ihbar: 110
Hızır Acil: 112
Polis: 155
Jandarma: 156
Yol Danışma: 0312-415 88 00
Karayolları Bilgi Hattı: 159
OGS-KGS Danışma: 444 11 17
Trafik Kaza Danışma Birimi
Tel: 0312 412 25 92 - 412 25 94
Faks: 0312 299 55 17

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 2 • Sayı: 83 • 15 - 21 Nisan 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Çeliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

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 İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

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

Automecanika İstanbul ve Petroleum İstanbul Fuar açılışında konuşan Enerji Bakanı:

Sektörün en büyük destekçisiyiz ve sektöre sahip çıkıyoruz

Güneydoğu Avrupa ve Avrasya bölgesindeki tüm otomotiv üretim ve onarım profesyonellerini bir araya getiren Automechanika İstanbul ve paralel olarak düzenlenen Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı olan Petroleum İstanbul 11 Nisan 2013 Perşembe günü, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız tarafından açıldı.

Sektörün en büyük destekçisi olduklarına ve sahip çıktıklarını belirten Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, "Türkiye bir değişim, büyüme içerisinde. Bu değişimi yönetirken, kamu elindeki varlıkları makul oranda özel sektöre devrederken, tabii ki özel sektörün özelliklerine dikkat edecek ve onlara portföyünde yer verecek. Çünkü bu sektör bundan sonra el ele LPG gibi, petrol ve ürünleri gibi tamamen özelleşmiş bir yapının özel sektör eliyle yürütmesini sağlamak tabii ki bize düşen görevdir" dedi.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Hasan Köktaş, Milletvekili Mahmut Mücahit Fındıklı, Birleşik Meksika Devletleri Türkiye Büyükelçisi Jaime Garcia Amara'nın konuşmalarıyla yer aldığı açılışta, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Hayri Kaya ve Enerji Fuarı Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Komsuoglu da önemli açıklamalarda bulundu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Hasan Köktaş ise Petroleum İstanbul fuar ve konferanslarının her geçen yıl daha da büyüyen ve gelişen bir etkinlik niteliği taşıdığını belirterek, "Bu ileriye gidişi sağlayan temel unsur ise Türkiye petrol piyasasının büyümesi ve gelişmesidir. Her geçen yıl sektörde rekabet artmakta, piyasaya yeni oyuncular katılmakta, kalite ürün ve hizmet çeşitliliği gelişmektedir" dedi.

Petrol sektörünün yatırımcılar için bir cazibe merkezi olmayı sürdürdüğünü kaydeden Köktaş, 2012 yılında sektördeki şirketlerin finansal piyasalarda da ilgi odağı olması ve Türkiye'nin en büyük şirketlerinin başında petrol endüstrisi şirketlerinin bulunmasının da son derece olumlu olduğunu söyledi.

20 milyar dolarlık ihracat

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 14 Nisan'a kadar görülebilen ve bu yılki partner ülkenin Meksika olduğu Automechanika İstanbul, bölgedeki tüm otomotiv üretim ve onarım profesyonellerini bir araya getirerek, 38 ülkeden, yüzde 40'ı yabancı olmak üzere toplam 1.200 katılımcısı ile pek çok ilke de imza attı.

Petroleum

Finansal büyüklüğü 125 milyar TL'ye ulaşan Türkiye akaryakıt, LPG ve madeni yağ sektörlerini



temsil eden Petroleum İstanbul Fuarı da aynı tarihlerde paralel olarak düzenlendi. Hannover Fairs International Almanya Kıdemli Başkan Yardımcısı Wolfgang Lenarz, Messe Frankfurt Almanya Başkan Yardımcısı Michael Johannes da yaptıkları konuşmalarda özetle fuarın önemine değinerek, organizasyona tüm dünyadan yoğun ilgi olduğunu ve başarılı bir fuar olacağına inandıklarını dile getirdiler.

Fuar, enerji piyasalarına yönelik yasal düzenlemelerin ardu gündeme geldiği bu dönemde, önemli bir etkinliğe sahne oldu. 11. Uluslararası Petroleum İstanbul Fuarı'na, petrol, LPG, madeni yağ ve ekipman sektörlerinde faaliyet gösteren yerli ve yabancı 200'ü aşkın firmanın katıldığı. Sektörün dünyada ve Türkiye'de en büyük oyuncularının katıldığı fuar, geçmiş yıllara oranla daha fazla ziyaretçiyi ağırladı. 6 bin 500 Alman KOBİ'siyle Almanya en katılımcı ülke olurken, İtalyan katılımcılar ikiye katlanmıştır. Fransa, İngiltere, Singapur, Avusturya, Hırvatistan, Hindistan, Pakistan ve Tunus'un ilk defa milli katılım gösterdiği fuara, Renault Mais de katıldı ve bir ilke imza atarak yeni modelinin lansmanını yaptı.



Hayri Kaya, Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği YK Üyesi

TAYSAD olarak Automechanika İstanbul Fuarı'nı 2001 yılından bu yana desteklediklerini belirterek, fuarın Türk otomotiv tedarik sanayinin yerel bölgesel ve uluslararası pazarlara açılması için bir buluşma platformu sağladığını kaydetti.

Automecanika İstanbul ve Petroleum İstanbul Fuar stantlarını gezen Enerji Bakanı Taner Yıldız'a Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası Genel Başkan Yardımcısı ve Ulusoy-Varan Turizm Genel Müdürü İmran Okumuş da eşlik etti.

Petroleum İstanbul Fuarı'nda Kässbohrer ile kalite ve sorumluluk buluştu

TIRSAN Treylar AŞ'nin iştiraklerinden biri olan Kässbohrer, 11-14 Nisan 2013 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Petroleum İstanbul Fuarı'nda akaryakıt dağıtım sektörü ve müşterileri ile buluştu.

TIRSAN Treylar Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, TBMM Enerji Komisyonu Başkanı Mücahit Fındıklı ve EPDK Başkanı Hasan Köktaş'ı ağırlayarak ürünler hakkında detaylı bilgi verdi.

Özel olarak hazırlanan Kässbohrer akaryakıt tankerlerini, Petrol Ofisi, BP ve İpragaz GO ilgiyle inceledi.



Kässbohrer Standında Özel Simülatör

ADR'li araç üretimindeki uluslararası başansı ve mevzuat hakkındaki bilgi birikimi ile sektöre öncülük eden TIRSAN, sektör paydaşlarını bilgilendirme sorumluluğuyla özel simülatörünü de sergiledi.



İDO Sea&Miles ile Petrol Ofisi'nden anında %3 indirim

Petrol Ofisi (PO) ile İstanbul Deniz Otobüsleri AŞ (İDO) müşterilerine sundukları hizmetleri daha da geliştirerek yepyeni bir iş birliğine imza atıyorlar. Hayata geçirilen proje, deniz ulaşımını tercih eden İDO müşterilerinin, Mayıs ayından itibaren karada da kazanmalarını sağlayacak. İDO Sea&Miles kart sahipleri, diledikleri Petrol Ofisi istasyonunda yapacakları akaryakıt almalarında İDO Sea&Miles kartlarını istasyonlardaki sisteme okutarak yüzde 3 indirim hakkına sahip olacaklar.

OMV Petrol Ofisi Perakende Satışlar

Direktörü Ahmet Mert Yılmaz, "Ülkemizin en değerli kurumlarından biri olan İDO ile yine bir 'ilki' hayata geçiriyoruz. Stratejik iş birliklerimiz ile hem kendi sektörümüzün hem de diğer sektörlerin gelişimine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz" dedi. İDO Ticari İşler Direktörü Timuçin Konuksever, İDO Sea&Miles kart sahiplerine sundukları fırsatlar ve avantajlar dünyasına yeni bir ürün eklediklerini belirterek, İDO'nun hızlı, güvenilir ve emniyetli deniz ulaşımının yanında, hayatı kolaylaştıran hizmetlerle de yolcularının yanında olduğunu ifade etti.



Debriyaj katalogu yeniden yayınlandı

Ürün portföyü güncellenen Luk Debriyaj Katalogu; 1993 yılı ve sonrası üretilen binek ve hafif ticari araçlardaki debriyajların profesyonel onarımı için kullanılan ve 60'tan fazla araç üreticisine ait 2700'den fazla ürün içeriyor. Avrupa'daki araçların yüzde 95'ini kapsayan katalogta 20.000'den fazla araç bağlantısı bulunuyor. Katalogdaki tüm bilgiler İngilizce, Almanca, Fransızca, İtalyanca ve İspanyolca olmak üzere beş dilde sunuluyor.

Katalogun bir önceki baskısında olduğu gibi bu baskıda da açıklayıcı resimli anlatımlara sahip akıllı yapı, ihtiyaç duyulan yedek parçaları kullanıcıların hızlıca bulabilmesi için gezinmeyi kolaylaştırıyor.

Katalog, Schaeffler Automotive Aftermarket dağıtım ortaklarından, resmi web sitesinden edinilebilir.



Bosch yedek parça çift haneli büyüyecek

Otomotiv sektörünün önde gelen tedarikçilerinden Bosch, 11-14 Nisan 2013 tarihinde Beylikdüzü TÜYAP Fuar Merkezi'nde ziyarete açılan, OEM pazarının en önemli etkinliği Automechanika İstanbul 2013 Fuarı'nda iki standıyla yer aldı. Bosch Otomotiv Yedek Parça Ülke Direktörü Murat Kurtlar, yedek parça pazarının yanı sıra, Bosch Otomotiv'in faaliyetleriyle ilgili de önemli bilgiler paylaştı.

Bosch Otomotiv Yedek Parça Ülke Direktörü Murat Kurtlar, Bosch Otomotiv Yedek Parça iş biriminin 2012 yılını, 2011'e oranla çift haneli büyüme ile kapattığını, çift haneli büyümeyi 2013'te de devam ettireceklerini açıkladı ve pazarın da yüzde 5 oranında büyümesini beklediklerini söyledi. Pazarı 11 ürün grubunda 97 bin kalemden fazla malzeme sunduklarını ifade eden Kurtlar, Bosch Car Service'lerde ve Bosch Eğitim Merkezleri'nde önemli yatırımlar yapacaklarının müjdesini verdi.

Yeni Volvo FM,

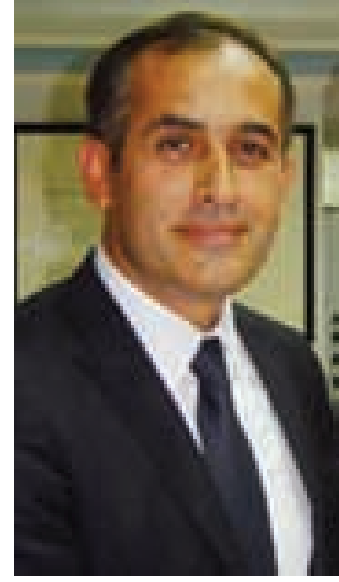
CV Fuarı'nda görücüye çıktı



Yeni Volvo FM, göz kamaştıran bir sunum ile ilk kez İngiltere'de düzenlenen Birmingham Ticari Araçlar Fuarı'nda sergilendi. Fuar'da yeni FM'in yenilenen sürüş ortamı ve geliştirilmiş verimliliği müşteriler için öne çıkartılan özellikler oldu. Volvo Trucks Başkanı Claes Nilsson, "Futboldan bir benzetme yapacak olursak Volvo FM, ihtiyaç duyulan her anda ve her yerde aynı mükemmellikte iş çıkartan çok yönlü, değerli bir oyuncu. Üstün esnekliği ve verimliliği ile FM tüm ihtiyaçları karşılıyor" dedi.

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener oldu



Fatih Şener 7 yıl aradan sonra 1 Nisan 2013 tarihinde yeniden UND İcra Kurulu Başkanı oldu. Çalışma hayatına otomotiv yan sanayinde başlayan Şener, askerlik görevi ardından Türkiye Kalite Derneği'nde (KalDer) görevine başladı. Aynı dönemde özel sektör ve birçok kamu biriminde, "verimlilik-kalite", yönetim becerilerinin geliştirilmesi ve vatandaşın sunulan hizmet kalitesine yönelik eğitimler verdi.

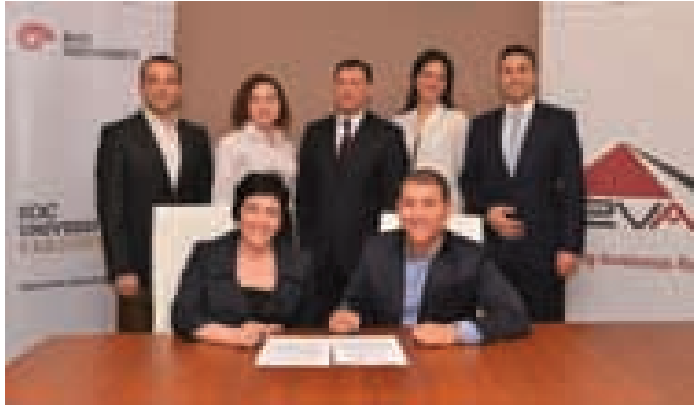
2001 yılında UND'de göreve başlayan Şener, UND'nin yeniden yapılanma sürecinde İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak yönetim sistemini kuran ekibin liderliğini yürüttü. İngiltere'ye giden Şener, "İş Etiği - Business Ethics" konulu tez çalışmasını yaparken, Türk İngiliz Ticaret ve Sanayi Odası'nda (TBCCI) danışmanlık görevine (2004-2005) getirildi.

Türkiye'ye dönen Şener, 2005-2006 yılları arasında UND'de İcra Kurulu Başkanlığı görevini yürüttü. Daha sonra başladığı Yönetim Danışmanlığı faaliyetleri yanında ilki 2005 ve 2007 yılında iki kez seçildiği TBCCI yönetim kurulu üyeliğini 2009 yılına dek sürdürdü. Şener, halen İzmit Belediyesi Başkan Danışmanı'dır. ■

CEVA Lojistik, Koç Üniversitesi ile geleceğin yöneticilerini yetiştirecek

CEVA Lojistik, bünyesindeki profesyonellerin geleceğin yöneticileri olması için Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programları ile bir eğitim anlaşması imzaladı. CEVA İnsan Kaynakları departmanı Koç Üniversitesi işbirliğiyle lojistik sektörünün en yetenekli çalışanlarını bünyesine kazandırmak için çalışırken geleceğin liderlerini de yetiştirmek için "Liderlik Gelişim Programları" düzenliyor.

Eğitim 4 modülden oluşacak: Hedef & Yön Birliği Sağlama, Tanıma & Takdir Etme, Gelişim Odaklılık eğitimleri; ikinci modülde Değişim Yönetimi ve Koçluk becerilerinin gelişimine yönelik eğitimler; üçüncü modülde Stratejik Bakış Açısı



Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programları Müdürü Orpen İstanbullu, CEVA İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim Direktörü Nihat Çukurkaya işbirliği protokolünü imzaladı.

Eğitimleri verilirken dördüncü modülde Proje Sunumları yer alacak. Eğitimi başarıyla bitiren katılımcılara

Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programları tarafından Liderlik Akademisi Katılım Sertifikası verilecek. ■

İlk 4S Ford Trucks bayisi açıldı



Ford Trucks'ın yeni konsepti doğrultusunda Ford Cargo müşterilerine satıştan servise, yedek parçadan ikinci ele tüm hizmetleri aynı çatı altında verebilmek amacıyla tesis edilen bayilerden ilkinin açılış töreni, Bursa'da Erdeğer Otomotiv tarafından yapıldı.

Ford Trucks'ın yeni konseptine göre inşa edilen 4S plazanın açılışına, Bursa Vali Yardımcısı Mehmet Vedat Müftüoğlu, Bursa Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Abdullah Karacadağ, Bursa Ticaret ve



Sanayi Odası Meclis Başkanı İlhan Parseker, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y.

Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ile Koç Holding ve Ford Otosan'ın üst düzey yöneticileri katıldı.

Açılış töreninde bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Ford Otosan Ailesi'ne 2007 yılında katılan Erdeğer Otomotiv; Yalova tesisinde binek, hafif ve ağır ticari ürün gruplarında müşterilere en iyi şekilde hizmet verirken, bu başarısını şimdi de Ford Trucks tesisiyle Bursa'ya taşıyor. Bu kıymetli yatırımı, 8 ay gibi kısa bir sürede hizmete açmaları için Erdoğan ailesine teşekkür ediyorum" dedi.

2014 sonunda 25 Ford Trucks bayisi 4S konseptiyle hizmet verecek

Ford Otosan'ın, küreselleşen ağır ticari araç segmentinde hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini arttırmak için "Ford Trucks" konsepti altında yeni bir yapılanma başlattığını vurgulayan Ali Koç, konuşmasına şöyle devam etti: "Ford Trucks yapılanması, her ilin ağır ticari araç satış ve servis potansiyelleri analiz edilerek oluşturuldu. Ford Trucks bayileri, bu yeni yapılanmayla satış, servis, yedek parça ve 2. El hizmetini bir arada vererek Ford Cargo müşterilerine bütünlük hizmet, kolaylık ve konfor sağlayacak. 2014 yılı sonuna kadar toplam 25 bayimizin 4S konseptiyle müşterilerimize hizmet vermesini öngörüyoruz. Bunlardan 13'ü 2013 Haziran ayı sonuna kadar tamamlanacak."

FORD CARGO ÇEKİCİLER

<p>İlan No: 11898644 Ford Cargo 1838T Model Yılı: 2010 Kilo: 247000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez-ADYAMAN GSN: 0 (032) 564 28 44 Fiyat: 95.000 TL</p>	<p>İlan No: 11898294 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 247000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez-ADYAMAN GSN: 0 (032) 564 28 44 Fiyat: 90.000 TL</p>	<p>İlan No: 118986199 Ford Cargo 2524 Model Yılı: 2010 Kilo: 750000 Üst Yüze: Ağız Kasa Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 63.000 TL</p>	<p>İlan No: 118984213 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 273000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez-ADYAMAN GSN: 0 (032) 564 28 44 Fiyat: 90.000 TL</p>	<p>İlan No: 118989304 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 410000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez-ADYAMAN GSN: 0 (032) 564 28 44 Fiyat: 90.000 TL</p>	<p>İlan No: 97888455 Ford Cargo 1838T Model Yılı: 2011 Kilo: 180000 Üst Yüze: Çiği Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 105.000 TL</p>
<p>İlan No: 120753759 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 140000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez - MERZİN Tel: 0 (036) 371 10 10 GSN: 0 (049) 418 41 81 Fiyat: 87.000 TL</p>	<p>İlan No: 120752554 Ford Cargo 1838T Model Yılı: 2011 Kilo: 193500 Üst Yüze: Çiği Yer: Yedigöller - MERZİN Tel: 0 (036) 371 10 10 GSN: 0 (039) 401 47 87 Fiyat: 109.000 TL</p>	<p>İlan No: 120748371 Ford Cargo 1838T Model Yılı: 2011 Kilo: 80000 Üst Yüze: Çiği Yer: Yedigöller - MERZİN Tel: 0 (036) 371 10 10 GSN: 0 (039) 401 47 87 Fiyat: 105.000 TL</p>	<p>İlan No: 110722570 Ford Cargo 1638T Model Yılı: 2011 Kilo: 32115 Üst Yüze: Çiği Yer: Şanlıurfa - ŞT Tel: 0 (0372) 024 39 39 GSN: 0 (049) 676 30 73 Fiyat: 105.000 TL</p>	<p>İlan No: 95081767 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 100000 Üst Yüze: Çiği Yer: Boğaziçi - İSTANBUL GSN: 0 (030) 148 65 81 Fiyat: 82.000 TL</p>	<p>İlan No: 113512927 Ford Cargo 1835 Model Yılı: 2010 Kilo: 310000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez - DENİZLİ Tel: 0 (036) 371 17 77 GSN: 0 (049) 418 41 81 Fiyat: 92.000 TL</p>

FORD CARGO İNŞAAT KAMYONLARI

<p>İlan No: 118485174 Ford Cargo 2530 Model Yılı: 2010 Kilo: 1000000 Üst Yüze: Çiği Yer: Boğaziçi - İSTANBUL GSN: 0 (030) 251 30 92 Fiyat: 88.000 TL</p>	<p>İlan No: 120468895 Ford Cargo 2430 Model Yılı: 2010 Kilo: 710000 Üst Yüze: Çiği Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 78.000 TL</p>	<p>İlan No: 120102748 Ford Cargo 3936 Model Yılı: 2012 Kilo: 3000 Üst Yüze: Çiği Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (036) 371 10 10 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 175.000 TL</p>	<p>İlan No: 101823212 Ford Cargo 4136 Model Yılı: 2012 Kilo: 71000 Üst Yüze: Çiği Yer: Şanlıurfa - ŞT Tel: 0 (0372) 024 39 39 GSN: 0 (049) 676 30 73 Fiyat: 105.000 TL</p>	<p>İlan No: 95867368 Ford Cargo 3530 Model Yılı: 2010 Kilo: 104000 Üst Yüze: Çiği Yer: Boğaziçi - İSTANBUL GSN: 0 (030) 889 30 13 Fiyat: 115.000 TL</p>	<p>İlan No: 108258853 Ford Cargo 2530 Model Yılı: 2010 Kilo: 300000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 65.000 TL</p>
---	--	---	---	--	---

FORD CARGO UZUN YOL KAMYONLARI

<p>İlan No: 113567178 Ford Cargo 3232 Model Yılı: 2012 Kilo: 60000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez - DENİZLİ Tel: 0 (036) 371 17 77 GSN: 0 (049) 418 41 81 Fiyat: 142.000 TL</p>	<p>İlan No: 107123586 Ford Cargo 2524 Model Yılı: 2010 Kilo: 410000 Üst Yüze: Çiği Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 65.000 TL</p>	<p>İlan No: 116238938 Ford Cargo 3230 C Model Yılı: 2010 Kilo: 490000 Üst Yüze: Çiği Yer: Sivas - ANKARA Tel: 0 (312) 269 80 00 GSN: 0 (041) 840 53 01 Fiyat: 89.000 TL</p>	<p>İlan No: 114743651 Ford Cargo 3230 S Model Yılı: 2012 Kilo: 300000 Üst Yüze: Çiği Yer: Şanlıurfa - ŞT Tel: 0 (036) 371 17 77 GSN: 0 (049) 418 41 81 Fiyat: 95.000 TL</p>	<p>İlan No: 120213869 Ford Cargo 3235S Model Yılı: 2010 Kilo: 104000 Üst Yüze: Çiği Yer: Boğaziçi - İSTANBUL GSN: 0 (030) 267 33 77 Fiyat: 106.000 TL</p>	<p>İlan No: 118649133 Ford Cargo 2520 Model Yılı: 1999 Kilo: 100000 Üst Yüze: Çiği Yer: Merkez - İZMİR Tel: 0 (033) 482 22 93 Fiyat: 87.000 TL</p>
--	--	--	--	--	---

fordtrucks.sahibinden.com

Ford Trucks bayileri markamızı ileriye taşıyacak

Ali Koç Bursa'da, Koç Holding için özel bir yeri olan ağır ticari araç üretimindeki gelişmeleri de anlattı: "Kamyon işimizin geçmişine baktığımızda; 1959 yılında merhum Vehbi Koç'un Otosan A.Ş.'yi kurmasını ardından, 1960 yılında F600 kamyonların montajı ile üretime adım atıldı. 1982 yılında çok zor ekonomik şartlarda İnönü fabrikası kuruldu, akabinde ilk yerli dizel motor tasarlandı ve üretime başlandı. Kamyon üretiminde 53 yıllık tecrübemizle 180 bin adedin üzerinde

üretim yaptık. 2013 itibarıyla 1.1 milyon m²'lik alanda kurulu kamyon fabrikamızda 1.500 kişiye istihdam sağlıyoruz. Ford Otosan'ın Küresel Mühendislik Merkezi'nde çalışan 1240 mühendisin ise 400'ü sadece Cargo için çalışıyor. Türkiye'nin dört bir yanına açılan bayilerimiz bugün Ford Trucks yapılanmasıyla; mekanik servis, boya, kaporta, şasi çektirme, ön düzen ve fren test hizmetleri de vermek için en yeni teknik ekipmanlarla donatıldı. Bu yeni tesisler, markamızın imajını çok daha ileri seviyelere taşıyacaktır. Şüphesiz ki, hedeflerimize ulaşmada en önemli gücümüz bayi teşkilatımızdır..."

Aynı anda 14 kamyonla hizmet

YASİAD (Yalova Aktif Sanayi İş Adamları Derneği) ve YTSO (Yalova Ticaret Sanayi Odası) üyesi olan Erdeğer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Erdoğan da törende yaptığı konuşmada Ford Trucks'ı Yalova'da temsil etmekten gurur duyduklarını ve Ford markasına yatırımlarını sürdüreceklerini belirtti. Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Kamyon müşterilerimizin her ihtiyacına cevap verebilecek kapsamdaki tesisimiz toplam 6000m²

alan üzerine kuruldu, 3700m² kapalı kullanım alanına ve 4500 m² açık alana sahip. Kaporta, şase çektirme, boya, ön düzen ve fren test cihazı dahil, işin gerektirdiği tüm ekipmanı barındıran tesisimizde 50 kişilik eğitimli, müşteri odaklı, işinin uzmanı dinamik bir kadro ile hizmet vereceğiz. Servisimizde aynı anda 14 kamyonla bakım ve onarım hizmeti sağlayabileceğimiz gibi devreye aldığımız ikinci el hizmeti ile müşterilerimizin bu yöndeki ihtiyaçlarını da karşılayacağız."

Fransa yol vergilerinde DKV indirimini

Fransa'da 2013'ün son çeyreği itibarıyla 3,5 ton ve üzerinde yük taşıyan turlar için DKV'den yüzde 13'e varan oranda vergi indirimini sağlayan yeni bir sistem geliyor. Uluslararası lojistik şirketlerinin lojistiğini yapan DKV, DKV Box ile Fransa karayollarından geçen kullanıcılarına otoyal ve ulusal yol vergilerinde yüzde 13'e varan indirim sağlayacak. ■



"Klinik Ekspres" ve "Soğuk Tedarik Zinciri"nde

TNT Ekspres'ten müşteriye özel uzmanlık

İlaç firmaları, klinik araştırma laboratuvarları ve ilaç üretimi yapan araştırma şirketleri için "Klinik Ekspres" hizmeti veren TNT Ekspres, klinik deneyler pazarındaki müşterilere yönelik tüm hizmetleri bir arada sunuyor. TNT Ekspres'in, "Klinik Ekspres" hizmeti kapsamında sağlık sektöründeki şirketlere düşük maliyetli bir ağ sağlayıcısı hizmetiyle uzman bir kuryenin kişiyi özel hizmetini bir arada veriyor. "Klinik Ekspres" kapsamında 7 gün 24 saat hizmet veriliyor.

TNT Ekspres'in uzmanlaştığı özel taşımacılık hizmetlerinden biri de "Soğuk Tedarik Zinciri". Bu hizmet kapsamında ısı kontrollü bir ortamda taşınması ve saklanması gereken tüm gönderiler için Sabiha Gökçen Operasyon Merkezi'ndeki Soğuk Hava Depoları kullanılıyor. ■

