

Temsa'dan ODEON Tours'a 10 Safir



5'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 134 • 14 - 20 Nisan 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Büyükşehir belediyesi alanına yeni giren yerlerde, geçerli yetki belgesine sahip yolcu taşımacısı yok.

KORSAN VAAAR!

● 30 Mart'ta alanlarına giren yerlerde yolcu taşımacılığıyla ilgili tüm yetkiler büyükşehir belediyelerine ve UKOME'lerine geçti.

● Bakanlıktan alınan belgeler artık büyükşehir alanında geçersiz olup, bunların burada taşıma yapmaları yasa dışıdır.

● Önceden büyükşehir alanında bulunmayan yerlerdeki belediyelerin yetkileri sona ermiş olup, bunların eski izinleriyle taşıma yapılması da tartışmalıdır.

14 ilde, il çapında büyükşehir belediyesi kurulması ve mevcut 14 büyükşehir belediyesinin sınırlarının il sınırlarına genişletilmesine ilişkin kanun düzenlemelerine göre İstanbul ve Kocaeli sonrasında toplam 28 ilin tamamı daha büyükşehir oldu. Bu illerin tamamında ilçe yolcu taşımacılığı yapma ve/veya izin verme yetkileri bu belediyelere ve bunların UKOME'lerine geçti. Bunun önemli sonuçları var.

Geçersiz belgeler...

Bakanlıktan alınan A1, B2-D2, B3-D3 ve D4 belgelerinin ilçe taşıma yetkileri artık büyükşehir alanlarında kalkmış olup bu belgelerle ilçe taşıma yapılması suç teşkil etmektedir.

Yeni büyükşehir belediyelerinin alanına giren tüm belediyeler, yolcu taşımacılığına ilişkin yetkilerini kaybetmiş olup, bunlar tarafından yeni belge verilemeyeceği gibi önceden verdikleri belgelerin hukuki geçerliliği de şüphelidir.

Vatandaş kim taşıyacak?

Peki, bu durumda önceden Bakanlık belgeleriyle veya yerel belediyelerin izinleriyle yapılabilen taşımalar kimler tarafından, nasıl yapılabilecek? Hepsini korsan taşımacılardan vatandaşların olası mağduriyetleri nasıl önlenecek? ■

Trafik Kanunu ne diyor?

Ek 2'nci madde: "İlgili belediyeden izin veya ruhsat almaksızın, belediye sınırları dâhilinde ticari amaçlı yolcu taşıyan kişiye, araç sahibine, bağlı bulunduğu durak, işyeri ve işletmelerin sorumlularına birinci fıkrada gösterilen idari para cezası üç kat olarak, fiilin işlendiği tarihten itibaren bir yıl içinde tekrarı halinde ise beş kat olarak uygulanır. Ayrıca, araç her defasında altmış gün süre ile trafikten men edilir.

Ayrıca işareti bulunmayan üçüncü fıkra kapsamındaki araçlardan taşımacılık hizmeti alanlara da birinci fıkrada belirtilen cezanın üçte biri oranında idari para cezası uygulanır."

Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş, sektörü değerlendirdi:

Otobüsçü kısa mesafeye yoğunlaşıyor

Uçak ve trenin gittiği hatların sektör için sıkıntı yarattığını belirten Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş, "Otobüsçü için doğrusu da kazanç sağlayıcı da kısa mesafeli hatlar. Otobüsçüler uçak ve trenin gitmediği hatlara yoğunlaşmalı, bizim öncelikli hedefimiz de bu" dedi. ■ 6'da



Mehmet Özkeleş

Ben Turizm'e 22 Travego



6'da

Mercedes-Benz Türk



Turizm sezonunu Antalya'da açtı 7'de

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

İmran Okumuş'tan EPDK Başkanı'na ziyaret

EPDK: Kaçak akaryakıt denetimleri artacak



Mustafa Yılmaz

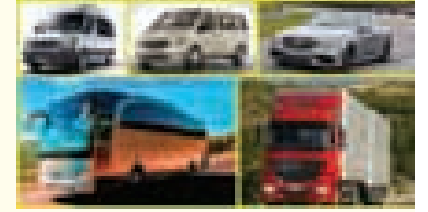
İmran Okumuş

2'de

» Araç

Mercedes-Benz'den Nisan'a özel teklifler

Otobüsten kamyonu, hafif ticari araçtan otomobile, sıfır ve ikinci elde, çeşitli faiz ve taksit imkanları sunuluyor.



- Yeni Amarak Canyon satışa sunuldu
- Renault'dan cazip kampanya
- Volvo Kamyon'dan indirimli motor yenileme
- Ford yetkili servislerde "Yaşımın 4 katı indirim"

10'da

» Lojistik

Krone 1000. Huckepack sahibine ulaştı



- Çevre dostu yaklaşımlar önem kazanıyor
- Aışan Group, 29. yılını kutladı
- Jan Devrim, Demiryolu Taşımacılığı Derneği Genel Sekreteri seçildi
- GEFCO'dan iPad ile daha güvenli taşımacılık

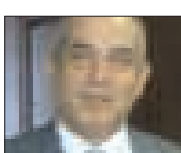
8-9'da



Dr. Zeki Dönmez

Büyükşehir karmaşası...

7'de



Prof. Dr. Mustafa İlıcalı

AB, ABD Ulaştırma Politikaları ve Türkiye-4

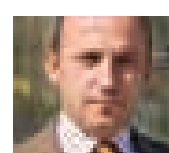
2'de



Mustafa Yıldırım

Anadolu Otogarı Projesini İSPARK üstlensin

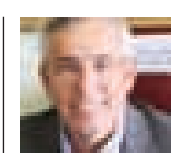
5'te



Akif Nuray

Krizin ertesi evrim...

6'da



Salim Altunhan

Yeni bir başlangıç!

7'de

Busworld Turkey 24-27 Nisan'da

Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2014, 24 Nisan'da kapılarını açıyor. ■ 11'de



2 » Kentiçi

Tasıma Dünyası

14 - 20 Nisan 2014

Ülkemizin arazi yapısı, gerek Anadolu satınıca ve gerekse de İstanbul'da, Orta ve Batı Avrupa'ya oranla oldukça engelbelidir. Yer yer Orta Anadolu, İç Batı Anadolu ve Ortadoğu Anadolu'da düz araziler bulunmakla beraber, birçok ilimizin ve yöremizin genel karakteristiği, engelbeli arazi yapısıdır. Bu kapsamda; turizm potansiyeli, ulaşım talepleri ve benzeri ihtiyaçlar kimi illerimizde alternatif bir ulaşım türü olan kablolu sistem yatırımlarına ön açmaya başlamıştır. Dolayısıyla son yıllarda; Samsun, Ordu, Bursa, İzmir, Antalya, Artvin, Ankara, İstanbul, Kayseri ve Bartın başta olmak üzere birçok ilimizde teleferik yatırımları gerçekleştirilmiş veya gerçekleştirilmek üzere.

Bu anlamda; Erzurum tarihi zenginliği, merkezi konumu, turizm potansiyeli ve kültürel derinliği itibarıyla hem yöresel hem ulusal ve hem de bölgesel düzeyde önemli bir potansiyeli barındırmaktadır. Hepimizin bildiği üzere yakın dönemde, Erzurum'da Kış Olimpiyatları gerçekleştirilmiş olup, ilimizin kişi turizmi potansiyeli bilinen bir konudur. Bunun yanı sıra, T.C. Erzurum Atatürk Üniversitesi uzun yıllardır önemli bir öğrenci potansiyelini bünyesinde bulundurmaktadır. Bu çerçevede, Erzurum şehir merkezi, Atatürk Üniversitesi ve Palandöken'i kapsayan bir hat üzerinde teleferik fikri üzerinde düşünülebilir. Bu bağlamda, teleferik başta olmak üzere kablolu sistemlerin özelliklerine dair öne çıkan konuları şu şekilde açıklayabiliriz:

Kablolu sistemler...

Bugün dünyanın dört bir yanında; belediye otoriteleri ve ulaşım işletmecileri büyük bir engelle karşı karşıyadır. Şöyle ki ulaşım taleplerinin karşılanmasına çözüm getirilmesi; aynı zamanda hem bir bütçe meselesi hem de çevre bilinci ile ilgilidir. Ulaşım sorunlarının çözülmesi; hem yüksek kalitede bir planlama hem de uygun ulaşım tiplerinin seçilmesini gerektirir. Bu bağlamda; kablolu ulaşım sistemleri artan önemde bir rol oynamaktadır. Tıpkı otobüsler ya da özel araçlar gibi; kent teleferikleri de kendi

AB-ABD Ulaştırma Politikaları ve Türkiye-4

avantajlarını ve dezavantajlarını içinde barındırır.

- Teleferik; istasyonlarda devasa elektrik motorları büyük devir yaparak taşıtları kilometrelerce kablo boyunca istasyondan istasyona taşır. Mimarlar istasyonları gelecek görüşleri ile tasarlarlarken, ulaşım otoriteleri teleferik taşıtlarının tasarım ve donanımını yapar, belediye otoriteleri vatandaşlarına daha yüksek kalite bir yaşamı temin etme adına; ulaşımın imkanı gelişiminde ara bağlantıları sağlar.
- Düşey olarak çalışan asansörlere kıyasla; teleferikler verilen araziye çok rahat olarak uyarlanabilir. Birçok durumda; sonuçta karar vermede kritik öneme sahip olan arazi yapısıdır: funiküler hattı veya kablolarla yerin üstünde yol alan kabinlerle donatılmış havaryaz, bazı durumlarda; eğimli bir asansör olan bir funiküler çeşidi optimum çözümdür.
- Teleferik sistemi; kolların birbirine bağlayan çelik halat üzerinde hareket eden taşıtlardan oluşmaktadır. Bu sebeptir ki bu teleferikler çok dik eğimleri geçebilmektedir. Yolu güzergahtaki diğer kullanıcılarla paylaşan otobüse kıyasla; teleferik kendisi için tasarlı güzergahtı boyunca ilerlemektedir. Otomatik kontrol sistemiyle donatıldığına; sadece birkaç personel ile yüksek düzeyde ulaşım kapasitesine erişmek mümkündür.

Kablolu sistemler daha çok kentçi ulaşım için kullanılan bir ulaşım türü olup daha öncede değindiğimiz üzere Erzurum'un

Kısmi çözümler...

Kablolu sistemler daha çok kentçi ulaşım için kullanılan bir ulaşım türü olup daha öncede değindiğimiz üzere Erzurum'un



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

ulaştırma-sehirleşme ilişkisi bölgesel ölçekte de değerlendirilmelidir. Zira Erzurum; Erzincan, Bayburt, Kars, Ardahan, Iğdır, Artvin, Ağrı, Muş, Gümüşhane ve Bitlis ile bölgesel temelde, Ahıska (Gürcistan), Batum (Gürcistan), Revan-Erivan (Ermenistan) ve Nahçıvan'ı içine alan bölgenin sosyal-ekonomik-kültürel-stratejik ve coğrafi olarak öne çıkan bir yerleşimdir.

Ekonomide yer alan bölgesel yönetim sektörüne girdi-çıkrtı analizi uygulanarak ekonominin farklı durumlarına göre ortaya çıkan problemlere kısmi çözümler getirilmeye çalışılmaktadır. Ekonominin daha önce içinde bulunduğu koşullar uzun dönemde hizmet harcamalarını etkilemektedir. Örneğin yiyecek ve içecek

hizmetleri ölçek ekonomilerinden fayda sağlamaktadır. Yapılan çalışmalarda yerel yönetim ve hane halkı sektörü bir sürece sokulmuş ve bu süreç sonucunda kamusal sermaye yatırımlarının ciddi sorunlar ortaya çıkardığı gözlemlenmiştir. Bölgesel yönetim kararları açısından girdi-çıkrtı sonuçlarına bakıldığında; bölgesel yönetimlerin yüzyıllardır var olmalarına rağmen hiç bugünkü kadar büyük ve karmaşık bir görünüme sahip olmadıkları ve hiç bugünkü kadar büyük paralar harcamadıkları ortaya çıkmıştır. Yurt dışında ele alınan çalışmalarda, yerel ya da bölgesel idareler bir "bölge kamu hizmeti harcama projesi modeli"nde ele alınmakta ve net mali iyileşme sonuçlarını içeren bölgesel planlamaya ilişkin alternatif planlar geliştirilmeye çalışılmaktadır.

Stratejik amaçlar...

Kalkınma Planı döneminde ekonomik büyümenin sağlanması ve sosyal kalkınmanın istikrarlı bir yapıda sürdürülmesi ve kalkınma planının vizyonunun belirlenmesi açısından

bazı stratejik amaçlar, gelişme eksenleri olarak belirlenmiştir. Bu stratejik amaçlar:

- Rekabet gücünün artırılması,
- İstihdamın artırılması
- Beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi,
- Bölgesel gelişmenin sağlanması,
- Kamu hizmetlerinde kalitenin ve etkinliğin artırılması

9. Kalkınma Planı'nın 2007-2013 dönemine ilişkin olarak uluslararası gelişmeler ve temel eğilimler açısından, Türkiye ekonomisi için geçmiş dönemde yaşanan gelişmeler ile mevcut ekonomik ve sosyal gelişmeler göz önüne alınarak hazırlanmış ve planın vizyonu, "istikrar içinde büyüyen, gelirini daha adil paylaşan, küresel ölçekte rekabet gücüne sahip, bilgi toplumu döndüğü ve AB'ye üyelik için uyum sürecini tamamlamış bir Türkiye" şeklinde belirlenerek bölgesel planlama hususunda daha sistematik temellere dayandırılmış ve özellikle AB bölgesel politikalarına paralel bir tutum izlenmiştir. Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Tablo.3.Türkiye'de Bölgesel Kalkınma Ajansları

Kalkınma Ajansı	Oluştugu İller
İstanbul	İstanbul
Batı Marmara	Edirne,Kırklareli,Tekirdağ,Balıkesir,Çanakkale
Ege	Izmir,Aydın,Denizli,Muğla,Afyonkarahisar,Kütahya,Manisa,Uşak
Doğu Marmara	Bilecik,Bursa,Eskişehir,Bolu,Düzce,Kocaeli,Sakarya,Yalova
Batı Anadolu	Ankara,Karaman,Konya
Akdeniz	Antalya,Burdur,Isparta,Adana,Mersin,Hatay,Kahramanmaraş,Osmaniye
Orta Anadolu	Aksaray,Kırıkkale,Kırşehir,Niğde,Neveşehir,Kayseri,Sivas,Yozgat
Batı Karadeniz	Bartın,Karabük,Zonguldak,Çankırı,Kastamonu,Sinop,Amasya,Samsun, Çorum,Tokat
Doğu Karadeniz	Artvin,Giresun,Gümüşhane,Ordu,Rize,Trabzon
Kuzeydoğu Anadolu	Bayburt,Erzincan,Erzurum,Ağrı,Ardahan,Kars,Iğdır
Ortadoğu Anadolu	Bingöl,Elazığ,Malatya,Tunceli,Bitlis,Hakkari,Muş,Van
Güneydoğu Anadolu	Adıyaman,Gaziantep,Kilis,Diyarbakır,Şanlıurfa,Batman,Mardin,Şırnak,Siirt

Tablo.4.Bölgeler-Fert Başına Üretim

Bölgeler	Fert Başına Üretim
İstanbul	598.740.060
Batı Marmara	428.448.654
Ege	435.534.237
Doğu Marmara	426.099.613
Batı Anadolu	552.228.897
Akdeniz	373.576.095
Orta Anadolu	329.225.324
Batı Karadeniz	389.474.277
Doğu Karadeniz	435.961.621
Kuzeydoğu Anadolu	335.848.462
Ortadoğu Anadolu	290.260.669
Güneydoğu Anadolu	121.170.223

İDO Avşa ve Marmara Adası seferleri başlıyor

Bahar aylarıyla birlikte yeni seferlerini devreye sokan İDO, 18 Nisan Cuma gününden itibaren Marmara-Avşa Adası seferlerini başlatıyor. Hafta sonunu deniz kenarında değerlendirmek isteyenlerin ve yazlıkların gözde mekanları arasında yer alan Marmara ve Avşa Adası'na, İstanbul'dan Cuma akşamları gidiş Pazar akşamları dönüş avantajı 26 TL'den başlayan fiyatlarla, İDO'da...

18 Nisan 2014 Cuma günü başlayacak olan seferler için, 26 TL'den başlayan avantajlı fiyatlar açıklandı ve şimdiden yaklaşık 350 biletin satışı gerçekleşti bile. İDO'nun 15 Haziran 2014 tarihinde sona erecek Bahar Tarifesi boyunca, bu hatta 6 bin 700 koltuk kapasitesi satısa sunuldu. ■



İmran Okumuş'tan EPDK Başkanı'na ziyaret

EPDK: Kaçak akaryakıt denetimleri artacak

Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası Başkan Vekili İmran Okumuş, Enerji Piyasası Denetleme Kurulu Başkanı Mustafa Yılmaz'ı ziyaret etti.

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz ile tavan fiyat uygulamasını gördüklerini belirten Okumuş, başından beri, tavan varsa taban fiyat uygulaması da getirilmeli dediklerini vurguladı. "Keşke ikinci kez hayata geçen tavan fiyat uygulamasında taban da denenseydi" diyen Okumuş, Türkiye'de akaryakıt kaçakçılığı değil, vergi kaçakçılığı yapıldığını iddia etti: "Belli yerlerde ucuz mazot adı altında 10 numara yağlar satılıyor. Eğer taban uygulaması da gelirse bu kaçakçılık biter ve vergi kaybı da önlenir.

İsrarla bu konuyu gündeme getirdiklerini ifade eden Okumuş, denize verilen ÖTV'siz yakıtın karaya döndüğünü de söyledi: "Sadece istasyonların değil, istasyon dışı satışların da denetlenmesini istiyoruz."

Taban fiyat uygulaması

EPDK Başkanı Yılmaz, denetimlerin artacağını kaydederek, 20 Mayıs'tan itibaren bayii ve ana dağıtım şirketlerinin tavan



uygulaması ile ne yapacaklarına bakıp, tekrar müdahale bulunabileceklerini söyledi. Katkılı yakıtlardan yapılan usulsüz satışların vergi kaybına neden olduğunu ifade eden Yılmaz, bu konuda görüşmeye açık olduklarını vurguladı. "Bizim aldığımız mesaj, 20 Mayıs'tan sonra da tavan fiyat uygulamasının devam edeceği yönünde" diyen İmran Okumuş, uygulamanın tüketici için güzel olduğunu, ancak burada birilerinin memnun ederek, 13 bin bayi ve 80 dağıtım şirketini mağdur ederek memnuniyet sağlamanın yanlışlığını da ifade etti. ■

ISUZU NOVO

ZİRVEYİ İSTEYENLERİN YOLU BELLİ



ufi Approved Event
busworld TURKEY İSTANBUL
Tüm otobüslerimizle Busworld Fuarı'ndayız.
24 - 27 Nisan 2014
İstanbul (CNR) Fuar Merkezi Salon 1

Yolcu taşımacılığı güven, konfor, performans ister. Sınıfının standartlarını belirleyen Isuzu Novo, hem yolcularını hem de yolların profesyonellerini mutlu eder.

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

ISUZU

UYOF örgütlenme atağında

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) yurt çapında örgütlenme çalışmalarını sürdürüyor.

10 Nisan Çarşamba günü UYOF'un örgütlenmesine yönelik üçüncü toplantıyı yaptıklarını belirten Karayolu Profesyonel Yöneticiler Derneği Başkanı İmran Okumuş, "Bu toplantıda stratejilerimizi belirledik. Türkiye genelinde tüm çalışanlar dahil yapılanma kararı aldık. Bölgesel dernekler kuracağız, bölgesel dernekler dışında da, il temsilcileri atama kararı aldık. Böylece Türkiye'nin tamamını temsil etmeyi düşünüyoruz. Biz bu sektörde tüm bireylerin tamamını bu federasyon çatısı altında toplamayı

düşünüyoruz. Kapımız herkese açık. Tecrübe sahibi olan arkadaşlarımızdan, bu işi bilenlerden eksiklerimizi tamamlayacağız. Sektörümüzde yer alan insanların bize destek verip bilgilerini bizimle paylaşmalarını rica ediyoruz" dedi. Okumuş, UYOF'un Genel Kurulu'nu Mayıs ayı içinde yapacaklarını da açıkladı.

Okumuş, sektör mensuplarına yönelik sağlanan akaryakıt indirimlerine de değinerek, "Tavan fiyat uygulaması otobüsçüye sağlanan indirimlerin aşığı çekilmesine neden oldu. Biz yine de indirim noktasında iddiamızı sürdürüyoruz. Sektörün elde edebileceği en iyi indirimi UYOF olarak Lukoil ile birlikte sunuyoruz. Önümüzdeki hafta indirim rakamlarını açıklayacağız" dedi. ■





OTOKAR HAYATIN HER YERİNDE

Yarım asırdır yeniliklere
ilk günkü heyecanımızla yaklaşıyoruz.

Şehirçi, turizm ve servis taşımacılığına yönelik
ürettiğimiz araçlarla, hayatın her yerinde yol alıyoruz.
Herkes için yolculuğu güvenle buluşturuyor,
hizmeti konfora dönüştürüyoruz.

Bizi daha yakından tanımak ve
yepyeni araçlarımızı incelemek için,
Busworld Türkiye Fuarı'na
sizi de bekleriz.

**Busworld
Türkiye'deyiz**

Salon:1
Stant: A07



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

 Koç

Otokar

4 » Vefat

BAŞSAĞLIĞI

İZOTAŞ A.Ş. ve EBOD kurucusu,
Merhum Mehmet Niyazoğlu'nun oğlu,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Niyazoğlu'nun sevgili kardeşi,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

**UĞUR
NİYAZOĞLU**

Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.



Mustafa YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

İZOTAŞ A.Ş. ve EBOD kurucusu,
Merhum Mehmet Niyazoğlu'nun oğlu,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Niyazoğlu'nun sevgili kardeşi,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

**UĞUR
NİYAZOĞLU'nun**

genç yaşta vefatı bizleri derinden üzmüştür.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Sektör duayenlerimizden, İZOTAŞ A.Ş. ve EBOD kurucusu,
Rahmetli Mehmet Niyazoğlu'nun oğlu,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Niyazoğlu'nun sevgili kardeşi,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

**UĞUR
NİYAZOĞLU'nun**

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

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

**BAŞSAĞLIĞI**

İZOTAŞ A.Ş. ve EBOD kurucusu,
Merhum Mehmet Niyazoğlu'nun oğlu,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Niyazoğlu'nun sevgili kardeşi,
İZOTAŞ A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

**UĞUR
NİYAZOĞLU'nun**

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Temsa'dan ODEON Tours'a 10 Safir



Turizm sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan ve OTI Holding bünyesinde 22 yıldır faaliyetlerini sürdüren ODEON Tours filosunu 10 Safir yatırımı ile büyüttü.

11 Nisan Cuma günü Antalya'da Ant Oto'nun merkezinde düzenlenen törene ODEON Tours Genel Müdürü Vahit Petek, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy ve Temsa Bölge Yöneticisi Volkan Tolunay katıldı.

22 yıldır tek ilke: Mükemmel hizmet

Genel Müdür Vahit Petek, ODEON Tours'un OTI Holding bünyesinde 1992 yılında faaliyetine başladığını ve o günden bugüne ilk önceliklerinin mükemmel hizmet süreci olduğunu belirtti: "Türkiye'de ilk kez, seyahat acenteliği hizmetlerinin tamamını kapsayacak şekilde ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Standardı'nı sağlıyor olmamız bir farklılık unsuru oldu. Ayrıca 2008 yılında Ulusal Kalite Hareketine katılmış bir kurum olarak, bir yaşam biçimi ilkesine dönüştürdüğümüz Kalite Yönetimi anlayışımızı bir kez daha somutlaştırmış bulunuyoruz. EFQM Mükemmellik Modeli doğrultusunda yapılan değerlendirmelerle, 2008'de

EFQM Mükemmellikte Kararlılık, 2011'de EFQM Mükemmellikte Yetkinlik belgelerini alarak, 2013'de 5 yıldız seviyesinde sertifikalandırılarak misafirlerimize sunduğumuz kaliteli hizmeti tescilledik. 2013 yılında uluslararası marka değerlendirme şirketi Brand Finance'in açıkladığı raporda, ODEON Tours, Türkiye'nin en değerli markaları arasında 42'nci sırada yer alarak, bu sıralamadaki tek turizm firması olmasıyla dikkat çekti" dedi.

Coral Travel ile büyüyen hedefler

2014 yılında çok önemli bir gelişmenin de adınımlı attıklarını belirten Vahit Petek, "OTI Holding, tüm dünyada 30'a yakın destinasyona hizmet veren dünya markası tur operatörü Coral Travel ile Türkiye pazarına girdi. Coral Travel, tur operatörü olarak Rusya'da kurulduğu 1994 yılından bu yana, sektör deneyimi ve kaliteli hizmet anlayışı sonucu Ukrayna, Beyaz Rusya, Polonya, Gürcistan ve şimdi de Türkiye'ye merkez ofisleri ile konumlandı. 2013'te 2 milyona yakın turiste hizmet veren Coral Travel, bulunduğu pazarlarda en yüksek güvene sahip markalar arasında yer almakta ve Türk sermayeli yurtdışı şirketleri arasında en büyük üçüncü şirket konumunda. ODEON Tours Destinasyonlar Yönetim Merkezi; Türkiye, Mısır, Tayland, B.A.E ve İspanya'daki merkez ofisleri ile, dünyada her geçen gün artan ülke ve destinasyonda,

2,5 milyona yakın 'misafir'ine kaliteli hizmet vererek zincirini diğer bir halkasını tamamlıyor. Coral Travel, 2015 yılından itibaren tüm destinasyonları ve ürün gamı ile misafirlerine kaliteli tatil seçenekleri sunacak" dedi.

Ayrıcalıklı ve kaliteli zaman

"OTI grubunun tüm şirketleri, personel eğitimi, takım çalışması ve motivasyon gibi sürekli eğitim unsurlarının tümü ile 'koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlamaya' odaklanıyor" açıklamasını yapan Vahit Petek, hedeflerini şu şekilde aktardı: "Bu bütünlük hizmet anlayışında, Coral Travel ile tatile çıkan ve ODEON Tours ile karşılanan tüm müşterilere 'ayrıcalıklı ve kaliteli bir zaman dilimi' sunmak hedefleniyor. Bu alanda sağlanan başarılar, Türkiye'de ilk kez seyahat acenteliği hizmetlerinin tamamını kapsayacak şekilde Kalite Yönetim Standardı tarafından düzenli olarak ölçümleniyor.

Büyüyen hedeflere Safir ile ulaşmak

ODEON Tours'un belirlediği hedeflere yürüyüşünde yeni araç yatırımının büyük önem taşıdığını da vurgulayan Vahit Petek, "Müşterinize sunduğunuz hizmet sürecinde karayoluyla konforlu bir seyahat süreci de çok büyük bir önem taşıyor. Havalimanından otele ilk adımın atıldığı bu süreçte otobüslerinizin kalitesi, konforu müşteri memnuniyetini sağlamada ilk adım oluyor. Yeni

araç yatırımında müşterilerimizin bizden beklediği kaliteli hizmeti sunabileceğimiz araçlara yönelik yatırımların Safir ürünleri öne çıktı. Safir araçlar, zaten yıllardır turizm taşımacılığının gözdesi bir üründü. Temsa ile yaptığımız bu işbirliği sürecinden geçtikten çok büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bizim önceliğimiz her zaman kaliteli hizmet olacaktır. Bunu da Safir ile sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

İki kaliteli anlayış buluştu

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl da, ODEON Tours gibi 22 yıldır tek hedef olarak mükemmel hizmeti belirleyen bir şirketin yeni araç yatırımında Safir tercihinde bulunmasının kendilerini çok mutlu ettiğini belirterek, "Bu anlayış ve ilkeye sahip olan bir taşımacı grubun Safir tercihi gerçekten çok önemli. Turizmin her zaman gözbebeği olmuş Safir aracımızın ODEON Tours'un hedeflerini gerçekleştirme konusunda önemli katkı sağladığına inanıyoruz. Ülkemizin geleceği turizm sektöründe. Bu sektörün gelişimi ve büyümesinde en büyük paya sahip olanlarda ODEON Tours gibi anlayışa sahip şirketlerin olacak. Biz ODEON Tours ile işbirliğimizin daha da büyüyeceğine, yeni yatırımlarda tercihin yine Safir araçlarına inanıyoruz. Yeni Safir araçların hem ülke turizmine hem de ODEON Tours'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Anadolu Otogarı projesini İSPARK üstlensin

Yerel seçimler nedeniyle otoglar konusunda duraklama yaşadık. Bir tarafta İstanbul Otogarı'nın eksikleri, diğer tarafta Alibeyköy Terminali'nde yaşanan bazı sıkıntılar vardı. Alibeyköy'deki firma temsilcilerinin bir toplantı yapıp, bize rapor sunmalarını istedik. Yaşanan sıkıntılar 14 madde halinde bize geldi. Bir kısmı, 11 Nisan Perşembe günü, İSPARK yönetimini ziyaretimiz öncesinde çözüldü.

İSPARK ile buluşma

Sorunlarla ilgili İSPARK Genel Müdürü Sayın Mehmet Çevik ile bir araya geldik. Terminalde sundurmalar ile doğu yakasına tuvalet yapılacak. Servis amirleri için birer küçük çalışma ofisi verilecek. Kafeterya, sosyal tesis yapılacak. İSPARK yönetimi ile sorunların çözümünde mutabık kaldık. Çevre sorunu çözüldü. Otopark sorununun da çözüleceğine inanıyoruz. Servis arabaları ile ilgili sorunlar; park, bekleme, araçların hızlı giriş çıkış yapmasından kaynaklanan kaza riskleri hız kesici tümsekler yapılarak önlenecek. Terminalin 15 Mayıs'tan sonra hiçbir sorunu kalmayacak. Sezona sorunsuz girilecek.

15 Nisan'da çıkış 7,5 lira

Aynı gün Alibeyköy Terminali'ni de ziyaret ettik. Son derece modern, çağdaş hizmet anlayışı ile pırl pırl hizmet verilen, yolcuların çok memnun olduğunu gördük. Ufak sorunlar da çözüldüğü zaman Alibeyköy daha iyi olacak. 12 firma 4 araç ile ortak servis hizmeti vermeye başladı. Maliyet açısından baktığımızda çıkış parası 5 TL. 15 Nisan'dan itibaren 7,5 lira olacak. Terminalin açılması ile o bölgede özel terminal hizmeti veren firmaların maliyetlerinde 50 bin TL'ye varan düşüşler oldu. Anadolu Otogarı da sektörün ihtiyaçları doğrultusunda inşa edilirse maliyet avantajları daha da büyüyecek.

Anadolu Otogarı'nı İSPARK yapısın

Sayın Mehmet Çevik ile Anadolu Otogarı'nı da konuştuk. Büyükşehir Belediyesi

yetkilileri ile uzun zamandır yaptığımız görüşmelerde mesafe kaydedemedik. Onun için Anadolu Yakası Otogarı projesinin hayata geçirilmesinde İSPARK ile çalışma isteğimizi ilettik. Sayın Çevik, Başkan Kadir Topbaş ile bunu görüşecek. İSPARK'ın tecrübesi ve özel sektör ile kamunun fikirlerinin yan yana gelerek doğru bir çözüm yolunun bulunduğunu gördük. Yine İTO Başkanı Sayın İbrahim Çağlar'a da bu sorunu ilettik. Önümüzdeki hafta Başkan Topbaş'tan bir randevu alınarak, hem seçim sonrası hayırlı olsun ziyaretini, hem de Anadolu Otogarı projesinin hızlandırılmasına yönelik çalışmanın başlatılmasını talep edeceğiz. Şu anda otogar alanının bir bölümünün TEİAŞ tarafından alınması, bir bölümünün kavşak yolu olarak ayrılması, yaklaşık 25-30 dönümlük bir alanda bu işin yapılamayacağı konusunda genel kanaat oluştu. Harem biran önce kalsın, bir otogar yapılınsı anlayışı ile doğru sonuçlara ulaşamayız.

Otogarlar hafife alınmaz

Dünyanın en modern havaalanları ile övünen bir ülkenin ana ulaştırma kollarından biri olan karayolu için otogarların bu kadar hafife alınması doğru bir şey değil. Sayın Başkan Topbaş, İstanbul'da önemli işlere imza attı. Onun döneminde ulaşımda altın çağ yaşandı, yaşanmaya devam edecek. Yeniden seçilmesi için de, 'hayırlı olsun' diyoruz. Ancak Anadolu Otogarı sorununun çözümü konusunda hafife alınması bizim canımızı sıkıyor. 25-30 dönümlük bir alanda 80-90 peronlu bir otogar fonksiyonun olamayacağını bilinmesi lazım. Çünkü kısa mesafe taşımacılığında hareketlilik artıyor. Belki bazı otobüsler hiç Avrupa yakasına geçmeden dönüş yapabilecek. Yine belki Marmaray'a entegre olup yolcularımızı aktarabileceğiz. Önümüzdeki hafta Sayın Kadir Topbaş'a gittiğimizde Anadolu Otogarı Projesini geniş şekilde görüşme imkanı bulabileceğiz. Herkes iyi haftalar... ■

Kazanç göründü!



Ekonomi ve estetik bir arada.

13 metrelik boyu, 54 kişilik yolcu kapasitesi ile koltuk başına düşen maliyeti minimuma indiren Safir, güçlü ve tasarruflu motoru ile de göz dolduruyor. Estetik görünüşü ile sınıfına yeni bir anlayış getiren Safir, uzun bakım aralıkları ile yıllarca kazandırmaya devam ediyor. **Âdeta iki otobüsün işini tek başına yapıyor.**



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

- + Tek rehber
- + Tek kaptan
- + Çok yolcu
- + Az masraf
- + 54 kişilik

SAFİR

www.temsa.com.tr



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Krizin ertesi evrim...

"... Ekonomide dağılım -paylaşım- erişim dengliği adıyla işlediklerimizin, şimdilerde "Ekonomide Demokrasi" ifadeleri ile dile getirildiğini görüyoruz. Bu iş hepimizin işi..." diyerek bitirdik geçen hafta.

Ekonomide demokrasi. Düşünüyorum... Denize açılmışsan; kamaramı değil gemini düşünceksin. Hatırlarsınız 10 kişiden az çalışan olan işletmelere, mikro-KOBL, deniyor. Vergi müfettişleri geçen yıl 71 bin mükellef incelediler, 8,5 milyar TL'lik vergi kaybı buldular. Bu para, 190 bin mikro-KOBL'nin 1 yıllık kredi toplamına eşit. Ayrıca cezaları da bu hesaba katabilirsiniz. Ekonomide demokrasi, acaba olmalı mı?

Maliye Bakanı, Gelir Vergisi Kanun tasarısının alt komisyonundan bile çıkarılmadığını söylüyor. Kalkınma Bakanı, şehirleşme rantlarının vergilendirilmesi için çalışıyor.

Ekonomide demokrasi gerçekleşmeli mi, sizce?

Her kazancın vergilendirilmesini savunuyoruz.

Anayasa mahkememiz dünyaya demokrasi getirenlere ayrıcalık tanıyor, vergisiz kazanca yol veriyor.

Kanun yollarını tüketmiş bireysel başvuruyu değil de; kanun yollarını hiç kullanmamış bireysel başvuruyu kabul ederek, kararını da oybirliği ile vererek.

Ekonomide demokrasi zor mu?

Zor olsa bile, kalkınma başlar, yayılır. Uluslararası rekabet gücümüz artar.

TOBB Başkanı 2014 şartlarında yanlış hale gelen 1995 Gümrük Birliği uygulamasını değiştirmeye, düzeltmeye çalışıyor. Hedef; GB karar mekanizmasına dahil olmak, geçiş kotalarını kaldırmak. Demokrasi abidesi AB'den pek duyan yok.

Ekonomide demokrasi, kolay mı?

Ekonomide demokrasi olmazsa eğer...

"Göç, işsizlik ve sosyal güvence konularında yaratıcı projeler sunamayan siyasal partilerin 2020 sonrasında Avrupa siyaseti içerisinde yer alamayacağı, sistem dışına itileceği belirtiliyor" diyor, AB ekonomi uzmanları. Sizce de Türkiye siyasetinde daha mı erken oldu bunlar?

2008 krizinin devam etmesinin nedeni de bu dengenin gecikmesi... Paranın olduğu yerlerde ihtiyaç yok; ihtiyacın olduğu yerlerde para yok!

Erişim-paylaşım-dağılım dengliği sağlanırsa...

Ekonomide demokrasi varsa; STK'lar (Sivil Toplum Kuruluşları) başarılıdır...

Şimdi can alıcı soruda sıra: Sizin STK'nız başarılı mı?

Denkleştirin bakalım... ■

Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş değerlendirdi:

Otobüsçü kısa mesafeye yoğunlaşıyor

Uçak ve trenin gittiği hatların sektör için sıkıntı yarattığını belirten Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş, "Otobüsçü için doğrusu da kazanç sağlayıcı da kısa mesafeli hatlar. Otobüsçüler uçak ve trenin gitmediği hatlara yoğunlaşmalı, bizim öncelikli hedefimiz de bu" dedi.

Mehmet Özkeleş, sektörde yaşanan gelişmeler ve Ben Turizm'in hedefleriyle ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Günlük 30 servis hedefi

Filolarında 36 araç bulunduğunu belirten Özkeleş, "Düşük sezonlarda araç filomuz bu seviyede geçiyor. Galerilerde de araçlarımız var. Yazın filomuzdaki araçları ihtiyaç olduğunda bunları devreye sokuyor ve 45 dolayında araçla hizmet veriyoruz. Bazı kısa mesafelerde yoğunluğumuz olduğu için 54 koltuklu araç yatırımı planımız var. Az da olsa tercih ediyoruz. Yazın, günlük 26 servis yapıyoruz. 2014 yılı için de bunu 30 servis olarak planlıyoruz. Özellikle, Marmaris, Bodrum, Isparta, Denizli, Muğla gibi uçan ve trenin gitmediği bölgelere yoğunlaşma düşüncemiz var. Yeni bir iki hat konusunda araştırmamız var" diye konuştu.

Küçük firmalar zorlanacak

Önümüzdeki dönemde küçük firmaların ayakta kalmakta zorlanacağına dikkat çeken Özkeleş, "Uzun hatlarda otobüsçülerin para kazanma şansı kalmadı. O yüzden herkes kısa mesafelere ve uçağın ve trenin gitmediği bölgelere yoğunlaşıyor. Bu da bu hatlarda rekabetin büyümesine neden oluyor. İstanbul-Ankara hızlı trenin açılması bu hatlarda yoğunlaşan firmalar için daha büyük sıkıntı yaratacak. Bu firmalar da hat arayışı içinde. Önümüzdeki dönemde büyük

firmalar kalacak; küçük firmalar da varlıklarını sürdürme konusunda büyük sıkıntı yaşayacak. Şu anda var olan 343 firma sayısı giderek azalacak. Küçülme bir yanıyla iyi olabilir; 250-300 firma seviyesine düşerse herkesin para kazanma şansı artacaktır. Sektörde firmalar ya birleşecekler ya da bitecekler. Kendi bölgemizde 3 firma var. Gaziantep ülkemizin 6'ncı büyük kenti. Şu an potansiyel üç firmayı kaldırıyor. Ancak bölgeyi geçiş olarak kullanan firmalar sıkıntı yaratıyor. Burada kaliteli hizmet veren, yolcusunu memnun eden herkes kazanacaktır. Kısa mesafe otobüsü için her zaman iyidir ve kazançlıdır. Gaziantep'ten Mersin 330 km 33 lira alıyoruz. Ankara 770 km 60 lira alıyoruz. İstanbul 1100 km 85 lira alıyoruz" dedi.

Maliyet ve konfor açmazı

Mehmet Özkeleş, maliyet ve konforlu hizmet standardı açmazını nasıl dengelediklerini şu şekilde açıkladı: "Kendi akaryakıt istasyonumuz ve yedek parça işimiz bu iki maliyet kalemini düşürüyor. Yazhaneler, şubeler ve otobüsler bizim; bu da kontrolü kolaylaştırıyor. Aile şirketi olduğumuz için yönetim süreçlerini daha hızlı yapıyor ve maliyetlerimizi dengeleme imkanı bulabiliyoruz. Hizmetten ödün vermeden bunu yapıyoruz."

Acenteler azalacak

2005 yılından beri internet bilet satışı yaptıklarını ve bu oranın her yıl arttığını vurgulayan Özkeleş, "Kışın internetten bilet almına yönelik indirim yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde internetten bilet satışı oranı giderek artacak, acente sayısı azalacak" dedi.

Hedef konfor ve kalite

Konforun hizmetin bir parçası olduğunu belirten Özkeleş, "Araçlarımızın tamamı koltuk arkası ekranlı. 10 inç Funtoro ekranlar ve internet bağlantısı ile yolcularımızın seyahat sırasındaki konforunu



artırıyoruz. Bu kalitede bölgemizde koltuk arkası ekran kullanan firma yok. Ayrıca bölgemizde filosunun büyük bölümünü yenileyen tek firma biziz" dedi.

Turizm taşımasında da varız

Turizm taşımacılığı alanında da

hizmet verdiklerini ifade eden Mehmet Özkeleş, "Kendi bünyemizde, 3 aracımızı hizmet verdiğimiz 'Yesemek' adında seyahat acentemiz var. Araç ihtiyacı olduğunda öbür araçlardan kaydırma yapıyoruz. Özellikle kış dönemlerinde tur şirketlerine de araba veriyoruz" diye konuştu. ■

Funtoro, koltuk arkası ekranda tek tercihimiz

Teslimat töreninde MSI Funtoro yönetiminden Direktör Machine Tsai ve MSI Türkiye Yöneticisi Semih Chiu da hazır bulundu. Mehmet Özkeleş, Funtoro tercihlerini şu şekilde açıkladı: "Funtoro ilk çıktığı günden beri kullanıcı olduk. Bir sıkıntımız olmadı. Her konuda yardımcı oluyor, anında müdahale edebiliyorlar. Sayın Ahmet Dönmezoglu her zaman bize yardımcı oldu. Yeni çıkardıkları ürünler de çok hoşumuza gitti. 10 inç HD ekran, internet bağlantısı var. Radyo yayını otomatik olarak arayabiliyorsunuz. Ürünler gerçekten çok kaliteli. Onun için biz de Funtoro ile devam etmeye karar verdik. Yolcularımızın da çok memnun olduğunu gördük. Ayrıca galerilerimizdeki ikinci el otobüslerde

koltuk arkası ekran Funtoro ise daha yüksek fiyattan satılabiliyor.

Ben Turizm ile işbirliğinden gurur duyuyoruz

MSI Corporation Funtoro Direktörü Machine Tsai ve Semih Chiu da, "Funtoro bütün dünyada kaliteli ürün ve kaliteli hizmet önceliğiyle hareket ediyor. Bu yüzden şu anda koltuk arkası ekran sektöründe dünyanın birinci markasıyız. Her zaman ürünümüzün arkasında duruyoruz. Kalite konusunda çok titiz davranıyoruz. Bu yüzden birinci olduk. Ben Turizm ile devamlı çalışıyoruz. Bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Ben Turizm ile çalışmaktan gurur duyuyoruz" diye konuştu. ■



Ben Turizm'e 22 Travego



Mercedes-Benz Türk otobüs teslimatlarını sürdürüyor. Ben Turizm'e Koluman Gaziantep tarafından satışı gerçekleştirilen 22 Travego, Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle teslim edildi.

8 Nisan Salı günü gerçekleştirilen teslimat törenine Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Arap Özkeleş, İstanbul Bölge Müdürü Doğan Özdeniz, İstanbul Yazihane Sorumlusu Yunus Dal, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış

Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Busstore Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Erdal Kaş ve MSI Funtoro yönetiminden Direktör Machine Tsai ve MSI Türkiye Yöneticisi Semih Chiu katıldı.

Yıldızdan şaşmıyoruz

Törende konuşan Mehmet Özkeleş, "filomuzda 2011, 2012 araçlar vardı. Bu araçları takasa vererek 2014 model ile yeniledik. 'Yenilenemezseniz, yenilirsiniz' anlayışı ile hareket ediyoruz. Araçların dörtte üçünü yeniledik. Geri kalan araçlarımızı üç akslı olarak planlıyoruz. 2016'da yeni çıkacak ürünle birlikte yine filomuzun



**Mehmet
Özkeleş**

tamamını yenilemeyi hedefliyoruz. Finansman konusunda Mercedes bize yardımcı oldu. O konuda da teşekkür ediyoruz. Filomuzun tamamı Mercedes. Yıldızdan şaşmıyoruz" dedi.

46 yıldır var olmanın avantajı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü Burak Tarım, yıla Setra teslimatları ile başladıklarını belirterek, "Turizm tarafına en yüksek satış adedi olan 38 Tourismo'yu teslim ettik. Bu yıl şehirlerarasında en yüksek adetli satışımızı da şimdilik Ben Turizm'e yaptık. Bölge için önemli bir yatırım. Ciddi bir alm. Hem Gaziantep'e, hem ülkemize hem Ben Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. İşbirliğimizin devamı açısından da bu teslimat bizim için çok önemli. 46 yıldır bu sektörde var olmanın avantajıyla geçmişte olan ilişkilerimizi, bağlarımızı bugünlere taşıyoruz. Daha sonra da geleceğe taşımaya devam edeceğiz. Bu bizim



**Burak
Tarım**

için önemli bir mirastır. Mercedes'in otobüs sektöründe taşıdığı en önemli sorumluluklarından bir tanesi de bu miras" dedi. Bu yatırımda her zamanki gibi takas, finansman, sigortanın bir arada olduğunu belirten Burak Tarım, "En kuvvetli olduğumuz yanlardan bir tanesi. Bu bir iş modeli oldu. Bu bizim hizmet bütünlüğümüze işaret ediyor. Gaziantep Koluman son derece kuvvetli bir bayi. Bölge hakimiyeti önemli. Bu operasyonda önemli katkıları var. Koluman'a teşekkür ediyoruz" diye konuştu. Burak Tarım, zaman zaman sektörden 3 aks otobüse yönelik talep geldiğini, siparişe yönelik bu ürünlerin üretimini yaptıklarını kaydetti.

İki tarafa da hayırlı olsun

Gaziantep

Koluman

Otobüs Satış

Müdürü Erdal

Kaş, Ben

Turizm ile çok

eskiye dayanan

bir dostlukları

olduğunu

vurgulayarak,

"Çok güzel bir alışveriş oldu. Her iki

tarafa da hayırlı olmasını diliyoruz.

İşbirliğimizin devamı

yatırım konusunda görüşmelerimiz

sürüyor. 22 adet önemli bir adet.

2013'ü 108 adet otobüs satışı olarak

tamamladık ve bu yıl da Gaziantep

Koluman olarak bu seviyelerde bir

satış hedefliyoruz" dedi. ■



**Erdal
Kaş**



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Yeni bir başlangıç!

Bir şarkı vardı, hatırlayanlarınzın olacaktır muhakkak: "Bundan böyle düşünerek atın adımlarınızı / Elbet bir gün mutluluktan yana alınız payımızı". Şarkı çoşku, heyecan ve mutluluk üzerine sürüp gidiyor. Sizi bilmem, ama benim kafamda kasap çengeli misali kocaman soru işaretleri oluşturuyor.

Ne olacak bu sektörün hali, sorusu içlerindeki en önde geleni... Bir yandan "birleşin" diye çırpınan sektör ileri gelenleri, bir yanda laf ola beri gele birleşme haberleri. Firma birleşmeleri kişin gündeme gelir, sezonda yeniden ayrılık gelir. Bu, artık hepimizin kanık olduğu bir süreç. Peki, sektörü çatısı altında buluşturma misyonu üstlenen derneklere ne demeli?

Durun, önce altyapısını oluşturalım. Uzak mesafeli seyahatler havayoluyla kaymış; demiryolu hızlı trenlerle belli güzergahlarda yolcu toplama, hatları arttıkça daha da toplayacağından başka. Otobüsçü için tek seçenek kısa mesafelerle çapraz diyebileceğimiz güzergahlar kalmış. Sektör her geçen gün daralıyor. Sıkıntılarında sınırlamak için ne yapacağını düşünüyor... Ama bir yandan da Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) gibi kısa vadede de uzun vadede de ne getireceği bilinmeyen bir "birleşme" çabası görülüyor.

Yurtiçinde neyse yurtdışında da odur, bunu sektöre dün girenler bile bilir. Eğer otobüsçü çıkar yol arıyorsa uluslararası yollardan umduklarını bulamaz. Çünkü diğer ülkelerdeki meslektaşlarımız da en az bizim kadar sıkıntı içerisinde, çünkü oralarda zaten demiryolu vardı ve uçak tehdidi devam ediyor.

Eğri oturup doğru konuşalım. Acı söyleyelim, dost olduğumuzu herkese gösterelim. Sadece IPRU ile değil, kurulması düşünülen yeni federasyonlar, konfederasyonlar, yeni dernekler ile sektörün sorunlarını ne kadar çözümlenebileceğini konuşalım.

Neredeyse 40 yıl öncesinin bu neşeli şarkısı; çözümsüzlükten ne yapacağını bilemeyen sektöre ve sektörün çözümüne kaosa götüren koşulları yaratana gelisin: "Bundan böyle düşünerek atın adımlarınızı..." ■

Büyükşehir karmaşası...

Büyükşehir belediyelerinin kurulması veya alanlarının genişletilmesine ilişkin kanunlar yürürlüğe girdi. Bunun, şüphesiz ki önemli sonuçları olacak. Zaten bu amaçla yapılmadılar mı? Bu arada, olumsuz sonuçları da olabilir... Peki, olumlu, olumsuz bu sonuçlara hazır mıyız?

Önemli sonuçları arasında ulaşım konusu da olacak. Karayolu Taşıma Kanunu, yolcu-yük, belediye içi-dışı tüm taşımacılık için hazırlanmış da diğer kanunların verdiği hak ve yetkiler nedeniyle belediye alanı içi yolcu taşımacılığı neredeyse tümü kapsama dışı. Neyse ki yük için bir ayırım yok.

Yetki büyükşehirlerde...

Gerek Karayolları Trafik Kanunu gerekse büyükşehir veya normal belediye kanunları; yolcu taşımacılığına ilişkin önemli yetkileri, bu kapsamda izin-yetki belgesi verme hakkını da belediyelere veriyor. İl boyutundaki büyükşehirlerde tek yetkili Büyükşehir Belediyesi oluyor.

İstanbul ve Kocaeli'nin büyükşehir belediyeleri öteden beri böyle olduğundan sorun yok. Ancak il boyutunda yeni kurulan veya alanı il sınırlarına genişletilen büyükşehirlerde bir geçiş sorunu var. Gazetemizin manşetinde de görüleceği üzere, bu önemli bir sorun.

Önceden duyurduk, ama...

Aslında büyükşehir belediyelerinin Bakanlık düzenlemelerine yolcu taşımacılığına etkilerini 24 Şubat 2014 tarihli 127'nci sayımızda duyurduk. Özellikle Bakanlık A1, B2-D2, B3-D3 belgelerle bu illerde önceden yapılabilen taşımacılığın artık

yapılamayacağını belirttik. Bu kadar önemli bir konuda 'çıt' yok. "Sen artık Antalya ilinde, Muğla ilinde, Balıkesir ilinde iç taşıma yapamazsın, çalışamazsın" diyoruz, ses çıkmıyor. Biz yanılıyorsak belirtirsin, ama o da yok. Böylece, "yasa içi veya dışı biz işimizi hallederiz" mi diyorlar? O zaman, ceza yivince "hep bizim üzerimize geliyorlar" dememeliyiz. Bana göre, Antalya'daki bir trafik polisi, hemen şu anda D2 belgesiyle, ilçe taşıma yapan otobüsü çevirip ceza yazmalı. Kanun böyle diyor. Aksi durumda idare, yani polis suçlu olur.

Ne yapılmalıydı?

Bu işin esas çözümü ilgili Büyükşehir Kanunlarına, bir geçici madde konmasıydı. Daha önce de belirttiğim gibi, büyükşehir belediyeleri, alanına yeni giren yerlerde önceden taşıma yapılmasına imkan veren yetki belgelerini belirli bir süre -örneğin Ekim 2014'e kadar- geçerli kabul etmeliydi. Ama bu yapılmamış. Peki, şimdi ne yapılabilir?

Yetkiyi ele alan her bir büyükşehir belediyesi, önceki belgelerin kendi alanında taşıma yapma hakkını bir süre için taniyebilir. Bu, bir anlamda, kendi izin verme yetkisinin mevcut belgeleri tanıma şeklinde kullanılması demektir. İşin aslına bakarsanız, büyükşehir belediyelerinin Bakanlık düzenleme ve düzenine sahip yetki belgeleri ile taşımacılığın işlerine devam etmelerine hep izin vermesi gerekir. Ama nerede! Her belediye bu işten kendisine ve bazılarının 'ekmek', daha doğrusu rant çıkarmak için

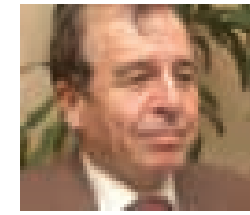
bundan vazgeçmez. Göreceksiniz, bize neleri nasıl yutturmaya çalışacaklar. Ben de, elimden geldiğince bunları yutmamaya, itiraz etmeye devam edeceğim.

Keşke olabilse...

Bu arada olumlu anlayışa sahip, Bakanlık düzenini takdir edebilecek belediyeler için Bakanlık da kolaylık yapmalı. Belediyenin izin vermesi halinde B1-D1-D4, B2-D2 ve B3-D3 gibi belgeler ve bunlara kayıtlı araçlarla ilçe taşıma yapılmasına olumlu bakmalı. Tabii, tarifelerde Bakanlık hat, güzergah, tarife, indirme-bindirme koşullarıyla çalışılacak. Bu taşımalarda KTY'nin 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 51, 55, 56, 57, 58, 59 ve 60'ncü maddelerindeki bazı şartların aranmasına imkan verilecek. Keza tarifesiz taşımalarda gece seferini yasaklayan genelgeler gibi hususlar da aranmayacak. Zaten ilçelerde bunlara uyan yok ya...

Farklı ulaşım anlayışı...

Aslına bakarsanız, bu belirttiğim düzeni kabul edip etmeme hususunu belediyelere bırakmamak, Bakanlık düzenini buralarda büyük ölçüde hakim kılmak konusu Kanunla getirilmeliydi, ama yok! Konu buraya gelince, benim ulaşım ile ilgili büyükşehir anlayışının farklı olduğunu belirtmeliyim. Büyükşehir belediyelerinin gerçek anlamı 'bütün il belediyesi'dir. Bütün il belediyesinin merkezinde gerçek anlamdaki büyükşehir vardır. Büyük veya küçük, sadece bu il merkezindeki taşımacılık büyükşehir belediyesine bırakılmıyordu. Burası, yani merkez ilçeler dışındaki ilçelerin kendi



**Dr. Zeki
Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

aralarında veya merkeze yönelik taşımacılığı Bakanlık düzenlemelerine tabi olmalıydı. Buna belki merkez ilçeler dışındaki ilçelerin iç taşımacılığının da bu ilçelere bırakılmasını eklemek mümkün olabilirdi.

Farklı büyükşehir anlayışı...

Aslında konu ulaşım da sınırlı değil. Büyükşehir (bütün il) belediyesi mevcut tüm yetkilerini sadece merkezde kullanmalı. Bunun dışındaki alanlardaysa bazı yetkilere hayır! İmar, su, ilçe yollar vs. tüm ilde büyükşehirin, ama mezarlık, itfaiye, ulaşım vb. konularda merkezde olmayan ilçe belediyelerine yetki ve imkan verilmeliydi. Mevcudun mu, yoksa benim önerimin mi daha iyi olacağını zaman içinde anlayabiliriz.

Bakanlık devreye girmeli

Bu yazının hareket noktası büyükşehirlerin yeni alanlarındaki taşımacılığın yetki belgesi sorununa dikkat çekmek, çözüm önermek idi. Bu önemli, ama geçici bir durum. Bir süre sonra, yeni belediyeler kendi belgelerini verecek ve sorun çözülecek. Peki, iyi çözülecek mi? Aslında hayır! Çok karmaşık, çapraşık bir çözüm olacak. 30 büyükşehirde 30 farklı anlayış! Yerelliğe evet, ama temel ilkeler, doğrular yok mu? Bakanlık bu alanda meydana gelebilecek olası yanlışları önlemek için devreye girmeli.

Gelecek hafta buradan devam edeceğim... ■

Mercedes-Benz Türk



Turizm sezonunu Antalya'da açtı

Mercedes-Benz Türk, 2014 turizm sezonunu bu sektörünün kalbi olan Antalya'da açtı. Antalya'da faaliyet gösteren müşterileriyle düzenlediği akşam yemeğinde yeni Sprinter, Türkiye pazarına özel olarak sunulan Vito 9+1 ve Tourismo tanıtıldı.

Mercedes-Benz Türk, etkinlikte sektörün ihtiyaçları ve müşterilerin beklentilerine mercek tutma ve sektöre özel haute-couture tasarlanan araç ve hizmetlerini tanıtmaya fırsatı buldu. Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım ve Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz, Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayii Hastalya'da düzenledikleri basın söyleşisinde turizm sektörünün ihtiyaçlarını eksiksiz karşılayan araçları hakkında bilgi vererek sektöre özel ortak sundukları hizmetler hakkında detaylı bilgi verdiler.

Burak Tarım, turizm sektörünün, ülkemiz ve ekonomimiz için büyük önem taşıdığını vurgulayarak şunları söyledi: "Türkiye'de turizm sektörü, henüz potansiyelinin sınırlarına erişmiş değil. Ülkemize gelen turist sayısının ve yapacakları ortalama harcamalarının önümüzdeki yıllarda artmasını bekliyoruz. Diğer taraftan turistlerin hizmet ve kalite beklentilerinde de artış söz konusu. Buna bağlı olarak turizm sektörümüz her geçen gün kalitesini ve hizmet çeşitliliğini artırıyor. Biz de üzerimize düşen görevi yerine getiriyor ve sektöre yeni, konforlu ve en önemlisi güvenli araçlar sunarak katkıda bulunuyoruz. Şirket olarak turizm sektöründeki işbirliklerimizin uzun soluklu olmasını arzu ediyoruz ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına

cevap verebilmek amacıyla konforlu, kaliteli, güvenli ve ekonomik ürünlerimizin yanı sıra finansman, ikinci el ve satış sonrası hizmetlerimizle müşterilerimize geniş bir hizmet yelpazesi de sunuyoruz. 2013 yılında "8 koltuktan 54 koltuğa kadar Mercedes-Benz'de herkesin yeri hazır" diyerek turizm sektörü ile dayanışma içinde olduğumuzu vurgulamıştık, bu sene de sektöre yapılan satışlar açısından kuvvetli bir başlangıç yaparak, turizm alanındaki ağırlığımızı arttırmaya devam ediyoruz."

Turizmin kalitesini arttırıyoruz

Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz, "Turizm ve seyahat sektörünün tüm paydaşlarıyla her zaman çok yakın ilişkiler içerisindeyiz. Bu yakın ilişkiler sayesinde ürünlerimizi geliştirirken müşteri bildirimlerinden çok faydalandık ve sektöre özel geliştirdiğimiz ürünlerle turizmin kalitesini arttırdığımızı düşünüyoruz. Sağlam temelleri olan bu ilişkilerin gelecekte de pekişerek devam edeceğini öngörüyoruz. Biz çok dinamik ve gelişmekte olan bu sektörün ihtiyaçlarına çok hızlı cevap verebilen bir şirketiz. Mevzuat değişikliği ile 8+1 araçlarla ilgili gelişmelere, piyasaya yeni sunduğumuz 9+1 Vito aracımız ile değişimlere ve beklentilere ne kadar hızlı tepki verebildiğimizi bir kez daha göstermiş olduk. Yeni Vito 9+1 ve yenilenen Sprinter; ön plana çıkan konfor, yakıt ekonomisi ve güvenlik özellikleri ile önümüzdeki dönemde de sektörün vazgeçilmez araçları olacak. Bizim üzerimize düşen turizm ve taşımacılık sektörlerinin beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilmek ve bu gelişimi desteklemek. Orta ve uzun vadede de sektörün her türlü ihtiyacına destek olabileceğimize arzusundayız" dedi. ■

UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.



bridgestone.com.tr



SA



Krone 1000. Huckepack sahibine ulaştı

Geçtiğimiz yılı %115 büyüme ile kapatan Krone, Ocak 2013-Şubat 2014 dönemi içerisinde Tire'deki Krone'nin en modern tesisi Krone Doğuş Treylar'de üretilen 1.000'inci Krone Mega Liner Huckepack tip tenteli römorku, kullanıcıları ile buluştu.

Krone Doğuş Treylar'ın İzmir-Tire'de faaliyete geçmesiyle 2013 yılında yüzde 115 büyüme gösteren Krone, Ocak 2013-Şubat 2014 döneminde Ro-Ro, tren, karayolu kombine taşımacılığında kullanılan "Mega Liner Huckepack" tip yarı römorklardan Ekol firmasına 800 adet, Intercombi firmasına 200 adet teslimat yaparak toplamda 1.000 adetlik teslimat gerçekleştirdi. Aynı model için 2014 yılı Nisan ayı içerisinde teslim edilmek üzere 100 adet siparişi de üretim planına ekledi.

Karayolu, RoRo, kombine tren, kombine taşımacılığın uygun donanımlar ve şasi yapısı ile üretilmiş olan Huckepack modeli, çatının ve yan perdelerin birbirinden bağımsız hareket edebildiği üst yapı sistemini kullanıcılarına standart olarak sunuyor. Söz konusu yarı römork isteğe bağlı olarak farklı iç net yüksekliklerle üretiliyor ve P393, P395, P397 ve P400 gibi Huckepack



profillerinin tüm gereksinimlerine uygun, zorunlu standartlar ve sertifikasyonlar Krone tarafından sağlanıyor.

Özellikle gün geçtikçe artan karayolu taşıma maliyetleri nedeniyle son dönemde birçok uluslararası nakliye firmasının tercih

ettiği bu taşımacılık türü, firmaların filo alımlarındaki model tercihlerini de bu yönde etkiliyor. Karayolu, RoRo, kombine tren, kombine taşımacılığı ile firmaların karayolunda bekleme süreleri ortadan kalktığından kullanıcıları hızla bir teslimat olanağı sağlıyor,

böylelikle kombine taşımacılığın olan ilgiyi artırıyor. Ayrıca çevre dostu olan bu taşıma şekliyle karayolu kullanımı minimuma indirdiği için doğaya mümkün olduğunca az miktarda CO2 salınımı yapılıyor ve gürültü kirliliğinin de önüne geçiliyor. ■

Pegasus Kargo sponsorluğunda

Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı başlıyor

Yeditepe Üniversitesi'nin, Pegasus Kargo sponsorluğunda bu yıl ikincisini düzenlediği "Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı" 22 Nisan'da gerçekleşecek.

Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı kapsamında Türkiye'nin Hava Kargo'daki yeri ve önemi anlatılacak. Yurtiçi ve yurtdışından konuşmacıların katılacağı konferans 2 oturumda gerçekleşecek.

"Uluslararası Hava Kargo Lojistik Konferansı"nda; Düsseldorf Kargo Havalimanı Genel Müdürü Gerton Hulsmann, World Flight Service Global SAS CEO'su Olivier M. Bijaoui, UTIKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin ve Reibel Taşımacılık ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Arif Badur konuşma yapacak. 22 Nisan'da başlayacak olan sektörün

uluslararası temsilcilerinin katılacağı konferansta Türkiye'nin kargo merkezi olması ve gençlerin sektörde başarılı olabilmesi için izlemesi gereken adımlar ele alınacak. ■



Ford Trucks Ulusal Fotoğraf Yarışması



Kamyoncuların Hayatı gözler önünde

Ford Trucks Sanat Atölyesi'nin, Coşkun Aral danışmanlığında bu yıl üçüncü defa düzenlediği "Kamyoncuların Hayatı/Yollar Sizin Gözünüzle Daha Çekilir Olsun" fotoğraf yarışması, tüm amatör ve profesyonel yarışmacılara açık olarak düzenleniyor. Yarışmaya başvurular 10 Ekim 2014'e kadar devam edecek.

Kamyoncuların hayatına daha yakından bakmaya davet eden yarışmaya, www.fordtruckssanatolyesi.com üzerinden katılmak mümkün. Fotomuhabiri ve belgesel yapımcısı Coşkun Aral danışmanlığındaki seçici kurulun yaptığı değerlendirmelerin ardından kazananlar, 22 Ekim 2014 tarihinde www.ford.com.tr ve www.fordtruckssanatolyesi.com adreslerinden duyurulacak.

Yarışmada birinci seçilen eser 5.000 TL, ikinci 3.000 TL, üçüncü ise 2.000 TL ödül kazanacak. Mansiyon, Jüri Özel Ödülü ve Ford Trucks Özel Ödülü'ne layık bulunan eserlerin sahipleri ise 1.000'er TL ile ödüllendirilecek. Performans Ödülü'nün kazananı 500 TL ödül kazanırken yarışmada satın alınan fotoğraflara da 300 TL telif ödenecek. ■

Müşteri odaklı çalışma

Loyalty 360 Awards'tan

OPET'e büyük ödül

Türkiye'de akaryakıt sektöründe 8 yıldır müşteri memnuniyeti en yüksek şirket seçilen OPET, uluslararası arenada da başarılarını taçlandırmaya devam ediyor. OPET, son olarak müşteri odaklı çalışmaları nedeniyle ABD'de düzenlenen Loyalty 360 Awards'ta "Platin" ödüle layık görüldü.

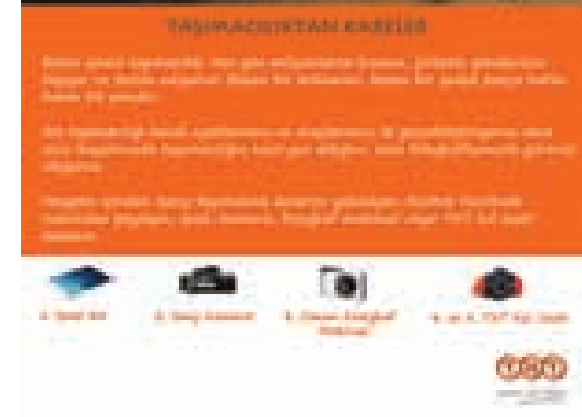
The Loyalty Marketer's Association tarafından düzenlenen Loyalty 360 Ödül Töreni, ABD'nin Orlando kentinde yapıldı. OPET, aralarında Avustralya, Almanya, İngiltere ve İspanya'nın da bulunduğu çeşitli ülkelerden 27 şirketin yarıştığı 'Uluslararası Pazarlar' kategorisinde en büyük ödül olan "Platin" ödüle layık bulundu. Uzun yıllardır başarıyla sürdürdüğü CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) programları, Opet Kart ve Opet Worldcard segmentasyon çalışmaları, Kusursuz Hizmet Programı, Online Yakıt, Şifre puan, etkin müşteri iletişim kanalları ve müşteri odaklı yaklaşımıyla birinciliğe hak kazanan OPET adına ödülü CRM Müdürü Nilay Güler ve Katma Değerli Servisler Müdürü Mehmet Alpınanç aldı. ■



Fotoğraf Yarışması

'Taşımacılıktan Kareler' başladı

TNT Express'in ödüllü fotoğraf yarışması 'Taşımacılıktan Kareler', TNT Express Türkiye Facebook sayfası üzerinden başladı. 7 Nisan - 6 Mayıs tarihleri arası devam edecek olan yarışmaya TNT Express Türkiye Facebook sayfasını beğendikten sonra 'Taşımacılıktan Kareler' fotoğraf yarışması uygulamasına girerek katılabilmek mümkün. TNT Express tarafından belirlenecek en ilginç 5 fotoğrafın sahibine yarışma sonunda birbirinden özel ödüller verilecek. 'Taşımacılıktan Kareler' fotoğraf yarışmasının birincilik ödülü Ipad Air, ikincilik ödülü Sony kamera, üçüncülük ödülü Canon dijital fotoğraf makinesi, dördüncülük ve beşincilik ödüllü ise TNT kol saati olacak. ■



Ekol Lojistik'in İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğüne Osman Ünal atandı.

1961 Ankara doğumlu Osman Ünal, 1984'te Hacettepe Üniversitesi ekonomi bölümünden mezun oldu. Kariyerine 1988 yılında Koç Holding'te İnsan Kaynakları Uzmanı olarak başlayan Ünal, ardından Migros'ta Personel Müdürlüğü, sonrasında İnsan Kaynakları Müdürlüğü görevlerini üstlendi.



Soyak Yapı'nın 2007 yılında Ulusal Kalite Ödülü aldığı süreci yöneten, halen KalDer İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdüren Ünal aynı zamanda Avrupa Komisyonu'na "Equality Pays Off" çalışma grubunda delege olarak görev yapmaya devam ediyor.

Gümrük operasyonları için

Volvo, CEVA'yı seçti

ABD'de 60 yılı aşkın süredir piyasada olan dev otomobil markası Volvo'nun The Rockleigh, New Jersey'de kurulmuş şirketi olan Volvo Cars of North America'nın gümrük operasyonlarını, CEVA yönetecek.

CEVA İş Geliştirme, Gümrük Operasyonları ve Ticari Hizmetler Kıdemli Müdürü Kimberley Wakeman, "Gümrük müşavirliği lojistik operasyonlarında Volvo'nun bizi tercih etmesinin sebebi sıfır hata disiplinimizdir. Proje ve operasyonlarımızda disiplin edindiğimiz Sıfır Hata Başlangıç Süreci'ni (Zero Defect Start-up process) ve uyum kabiliyetimiz ile gerek otomotiv sektöründe gerekse de gümrük operasyonlarımızda müşterilerimize eşsiz değer katarak uzmanlığımızı güçlendireceğiz" dedi.

Volvo Gümrük Müdürü Maureen Syme ise "CEVA'yı gümrük operasyon hizmetlerindeki en iyi uygulamalara eşlik eden proaktif ve geleceği düşünen çözümlerinden dolayı seçtik. Bu işbirliği operasyonlarımızı geliştirmemizi sağlayacak" diye konuştu.

Avcılar Ağır Nakliyat

Volvo FH aldı

Avcılar Ağır Nakliyat, filosunu 1 adet FH 540HP 6X2 çekici ile genişletti. Filodaki toplam Volvo Kamyon sayısını 2'ye yükselten Avcılar Ağır Nakliyat'ın toplam araç sayısı ise 11'e ulaştı.

Teslimat töreninde Volvo Kamyon adına Marmara Bölgesi Satış Danışmanı Bora Gür, Avcılar Ağır Nakliyat adına Mehmet Küçük yer aldı.



Yapımar Madencilik, Volvo yatırımı yaptı

İstanbul merkezli Yapımar Madencilik, 1 adet Volvo FH 500 4X2 Hp çekici satın aldı. Şirket, araç ve Volvo çekici sayısını 2'ye yükseltti. Şenol Çubukçu, "Volvo'ya yaptığımız yatırım bize kazanç olarak geri döndü" dedi. Servis hizmetinin kendilerini memnun ettiğini ifade eden Çubukçu, hedeflerini tek markalı araç parkına sahip olma şeklinde belirlediklerini açıkladı.

Volvo Kamyon Satış Temsilcisi Gökhan Hıraca, "Müşterimizin araçlarımızdan duyduğu memnuniyet, filosunu Volvo üzerine kurması kararında etkili oldu. Bu kararları ve markamıza duydukları güven için kendilerine teşekkür ederiz" dedi. ■



Teslimat töreninde Yapımar Madencilik ortakları Şenol Çubukçu ve Ahmet Hatkaoğlu hazır bulundu.

Lojistik sektöründe Çevre dostu yaklaşımlar önem kazanıyor

İstanbul Karbon Zirvesi'nde düzenlenen UTİKAD oturumunda, lojistik sektörünün karbon salınımindaki hassasiyetleri ve sektördeki uygulamalar ele alındı.



Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreticileri Derneği Başkanı Turgut Erkeskin'in moderatörlüğünü yaptığı "Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme: Türk Lojistik Sektöründe Çevre Dostu Yaklaşımlar ve Uygulamalar" konulu oturuma, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Kentleşme ve Çevre Sorunları Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Sevim Budak, Ekol Lojistik Yönetim Sistemleri Geliştirme Yöneticisi

Enise Ademoğlu, DHL Express Türkiye Pazarlama Müşteri İlişkileri ve İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nil Keskin Keleş ve Bureau Veritas İş Geliştirme Müdürü Burcu Boran Mutman konuşmacı olarak katıldı.

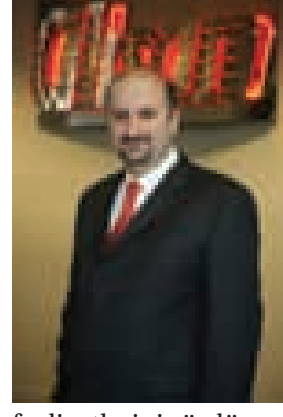
UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, küresel ısınmanın bugün sürdürülebilir bir dünya ve gelecek için daha da önem kazandığını vurgulayarak, taşımacılık sektöründe fosil yakıt kullanımının sera gazı etkisini artırdığını söyledi. ■

Jan Devrim, Demiryolu Taşımacılığı Derneği Genel Sekreteri seçildi

Alışan Lojistik Operasyonlar Koordinatörü Jan Devrim, 05 Nisan 2014 tarihinde düzenlenen Demiryolu Taşımacılığı Derneği Genel Kurul toplantısında, Yönetim Kurulu Genel Sekreteri seçildi.

Sürdürülebilir bir taşımacılık türü olan demiryolu taşımacılığını çağın ve ülkenin gerekleri doğrultusunda geliştirmek ve demiryolunun ülkenin toplam taşımacılığı içindeki payını yükseltmek amacıyla kurulan Demiryolu Taşımacılığı Derneği; 05 Nisan 2014 tarihinde gerçekleştirdiği 5. Olağan Genel Kurulu'nda derneği iki yıl boyunca yönetecek yeni yönetim kurulunu belirledi.

Uzman kadrosu ile global pazarda faaliyetlerini sürdüren Alışan Lojistik'in Operasyonlar Koordinatörü Sn. Jan Devrim; 5. Olağan Genel Kurul kapsamında alınan karar ile DTD Yönetim Kurulu Genel Sekreterliği'ne seçildi. ■



Alışan Group, 29. yılını kutladı



1985 yılından bu yana uzman kadrosu ile birçok başarılı projeye imza atan Alışan Group; 29'uncu yılını merkez yönetim binasında çalışanları ile birlikte kutladı.

Alışan Group Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Alışan, "Sektör adına ilklere imza atmayı kendine prensip edinen, kalite, çevre bilinci ve emniyet kavramlarını başarıyla bir araya getiren Alışan Group; 29 yıl önce ülkemizde kurulmuş ve marka gücünü kanıtlamış köklü firmalardan biridir. Bu

başlamda ülkemiz için 29 yıldır aralıksız çalışmalarını sürdüren Alışan Group'u bugünlere taşımış olmanın gururunu yaşamaktayız. Her yıl genişleyen filosu sayesinde dünya ile eş zamanlı olarak ilerleyen Alışan; 29 yıldır saygınlığını ve itibarını sizlerin değerli katkılarıyla korumaya devam ediyor. Sizlerden aldığımız güçle çalışmalarımıza hızla devam edeceğiz. Bugünlere gelmemizde emeği olan, hiçbir özveriye esirgemeyen siz değerli çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum" sözleri ile büyük ve güçlü bir aile olduklarının altını çizdi. ■

GEFCO, e-egitim platformunun içeriğini genişletiyor

İnternet üzerinden eğitim

GEFCO'nun farklı şehirlerde yer alan tesislerindeki çalışanlarına aynı platform üzerinden eğitim vermek amacıyla geçen yıl geliştirdiği e-egitim platformunu genişliyor. İş



yetkinliklerinin gelişimine yönelik eğitimlere katılım internet üzerinden zaman ve mekan sınırlaması olmadan, düzenleniyor.

Öncelikli olarak 45 kişilik katılımcı ile başlatılan proje kapsamında Müşteri Odaklı İletişim, Yazılı İletişim Teknikleri ve Zaman Yönetimi eğitimleri animasyonlu içeriklerle daha verimli ve renkli bir içerikle iş yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik gerçekleştiriliyor. ■

GEFCO'dan iPad uygulaması ile

Daha güvenli taşımacılık

GEFCO, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren müşterilerine kusursuz kalitede hizmet sunma amacıyla, şirket içinde ultra yenilikçi bir iPad uygulaması geliştirdi. Bu iPad uygulaması araç yüklemeye denetimlerini daha kolay hale getirecek.

FVL Bölümü Yönetim Operasyonları Denetleme Müdürü Morgan Bochet, "iPad uygulaması denetleyicinin tüm görevlerini kağıt, kalem ya da fotoğraf makinesi kullanmadan yerine getirmesini mümkün kılıyor. Bu basit, interaktif, kullanımı kolay, sezgisel ve özel olarak tasarlanmış bir araç. Tasarlanmasında ve geliştirilmesinde sektörün gereksinimleri gözönünde bulunduruldu. Denetleyicinin işini çok daha kolay hale getirecek ve kağıda dayalı sistemin getirdiği tüm maliyetleri ortadan kaldıracak. (yazdırma, geri dönüşüm vb). Bu şekilde de çevreye olumsuz etkileri azaltacak" dedi. ■



Beton Ankara 2014 açılıyor

Beton Ankara 2014 açılıyor Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) tarafından düzenlenen "Beton Ankara 2014 Hazır Beton, Çimento, Agregası, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı" 17 - 19 Nisan 2014 tarihleri arasında altıncı kez

Congresium Ankara'da yapılacak.

Fuarda hazır beton ve çimento ekipmanlarının yanı sıra beton santralleri, iş makineleri, kamyon ve çekiciler, transmikserler, pompalar, kalıp sistemleri, vinçler başta olmak üzere çok geniş bir ürün yelpazesi sunulacak.

Katılan otomotiv üreticileri

DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİC. A.Ş.
FORD OTOSAN-FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.
KOLUMAN OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.
MERCEDES - BENZ TÜRK A.Ş. ■



ESKİ DOSTLARA KAPIMIZ HEP AÇIK!

Scania'dan indirimli "Eski Dostlar Servis Kampanyası"

Güç, konfor ve prestiji bir arada sunan Scania, şimdi de 5 yaş ve üzeri araçlar için işçilik ve yedek parçada araç yaşının 4 katı kadar indirim fırsatı sunuyor.

Hemen Scania'nın Türkiye genelindeki 20 Yetkili Servis noktasından birine gelin, kusursuz bakım ve onarım fırsatını kaçırmayın.



Trafik Hayattır | Doğu Otomotiv | www.scania.com.tr | Müşteri Danışma Hattı: 444 72 44 (444 SC 44)

Sarf malzemeleri bu kampanyaya dahil değildir. 8 yaş üzeri araçlarda indirim oranı %32'dir. Yaş hesaplamasında aracın trafide çıkış tarihi esas alınacaktır. Kazalı araç onarımları ve banko yedek parça satışları kampanya kapsamında değildir.



Mercedes-Benz'den Nisan'a özel teklifler

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Nisan ayına özel kampanyaya başlattı. Otobüsten kamyonla hafif ticari araçtan otomobile, çeşitli faiz ve taksit imkanları ile ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuyor.

Otobüsler

Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Turismo 16 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs alımlarında; Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 40 ay boyunca TL'de yüzde 1,06 faiz oranı ile 9.334 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri, Euro'da ise yüzde 0,40 faiz oranı ile € 2.721'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor.

• Kasko tercih etmeyen müşteriler 600 bin TL kredi için yüzde 1,12 faiz oranı ve 9.445 TL'den başlayan, € 200.000'ye varan kredi

tutarları için de 40 ay boyunca yüzde 0,44 faiz oranı ve € 2.744'den başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz otobüs sahibi olabiliyor.

Kamyonlar

Tüm Mercedes-Benz kamyonlar için 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde yüzde 1,11'den başlayan faiz oranlarıyla 170 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,44'ten başlayan faiz oranları, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinden yararlanmak mümkün.

Hafif Ticari Araçlar

Yeni Sprinter

"Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığında yüzde 1,04 faiz oranıyla kurumsal müşteriler 806 TL'den başlayan aylık ödemelerden



yararlanabilirler. Yeni Sprinter, geliştirilen güvenlik donanımı, karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle segmentindeki standartları yeniden belirliyor.

Vito

Vito için Nisan ayında sunulan kampanya kapsamında "Mercedes-

Benz Kasko" kullanıldığında yüzde 1,04 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 806 TL'den başlayan, bireysel müşteriler ise 835 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerini tercih edebilirler. Ayrıca 2013 model Vito 8+1 model araçlar 85.900 TL'den başlayan tavsiye anahtar teslim fiyatıyla satışa sunuluyor.

Benzen bir kampanya binek otomobillerde ve ikinci el araçlarda da Nisan ayı boyunca uygulamada. ■

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Budanmak tazelenmektir

Kişisel kararlarımız, bizi ve bazı durumlarda yakın çevremizi bağlar; üst yöneticinin kararları tüm çalışanları bağlar. Ancak çok kez yöneticinin aldığı karardan ilgili kişiler veya bölümler habersizdir veya kararı alan, uygulayan işi farklı yorumlar. Sonuçta hepimizin bildiği huzursuzluklar yaşanır.

Bir çalışana, yetkinliğine uymayan bir görev verip ondan sonuç bekleme ve bu sonuç alınmadığı zaman da "beni kimse anlamıyor" diye yakınmak da bir yönetici için küçük düşürücü bir durumdur.

Pek çok yönetici karar almak yerine niyet belirtir. Karar aldığını zannederek ve bu niyeti de yüksek sesle ifade etmiş olduğu için kendisine bağlı olanların bu niyeti gerçekleştirilmelerini umut eder. Bu gerçekleşmeyince de kendisine haksızlık yapıldığını, etrafındakilerin duyarsız olduğunu düşünmeye başlar ve giderek asabi davranışlar sergiler.

Alınan kararı uygulama görevinin ve sorumluluğunun kime ait olduğunu mutlaka açıkça belirlemek gerekir. Eğer karar alıp sorumluluk ve yetkiyi saptamazsak sadece bir niyet beyanı emtiş olur, karar almış olmayız.

Karar almak, yanlışla doğru arasında seçim yapmak değil, birçok doğru seçenek arasında bir yol bulmaktır. Hayatta karşılaştığımız sorunların birden fazla doğru ve birden fazla yanlış cevabı olduğuna göre karar, en doğruyu seçmektir.

Karar alınmadan önce tarafsız, yansız bir tutum takınmak gibi durum söz konusu değildir. Hepimizin her konuda fikri vardır. Yöneticinin hem konuyla ilgili bir fikri olması hem de kendi fikrini değiştirmeye yani etkilenmeye açık olması gerekir. Maalesef "etkilenmek" kavramı bizim kültürümüzde "kişiliksizlik" gibi algılanıyor. Oysa hayatın tamamı etkilemek ve etkilenmek üzerine kurulu değil midir?

Kararın fikir birliği içinde almak gibi bir romantizm içinde olmak hiç de gerekli değildir. Önemli olan doğru kararın hangisi olduğunu bulmaktır. Ortak akıl, güçlü bir fikri bulup bunu karara dönüştürmek demektir. Liderin kendi fikri olmasa bile dinleyip anlayıp, ikna olduğu, üstün bir fikri uygulama kararı alabildiği anlamını taşır.

Şirketler ortalama kararlarla değil cesur kararlarla yol kat edebilir.

Ortalama kararlar, adı üzerinde vasat kararlardır.

Vasatlık da şirketleri yerinde saydırır. Kahramanlığın "asla vazgeçmemek" olduğunu sanıyoruz. Bu yüzden hayatta karşılaştığımız bazı an ve durumlarda gerçekçi olup o işin ve/veya ilişkinin yürümeceğini kabul etmek ve vazgeçmek de gereklidir.

Karşımıza "artık olurdu kalmamış" durumlar çıktığında bile, körü körüne mücadele etmeye devam etmek, emek verilen bir işkiden, bir işten, bir fikirten vazgeçmek dünyanın en zor şeylerinden biri olur, herkes için artık "faydası kalmamış" olanı terk etmek zor gelir bize.

Bitirmesini bilmemek, özel hayatımızda da yakamıza yapışan bir zulümdür. Ne kadar cendereye dönüşse de bir türlü vazgeçemediğimiz ilişkilerimiz, evliliklerimiz hep bundan kaynaklanır.

Bir ortaklığı, bir iş ilişkisini bitirememek, bir üretimi durduramamak veya bir markaya yatırım yapmayı sonlandıramamak düşündüğümüzden çok daha sık rastlanan bir durumdur. Halbuki hangi politikalardan vazgeçeceğine karar verebilenler, bir ağacı budanması gibi kendilerini tazeleme imkânı bulacaklardır.

Değişim ve yenilenmek için hem cesarete hem de bir nebe bilgeliğe ihtiyacımız var.

Şirketler için gerekli olan bu tutum, özel hayatlarımız için de geçerlidir.

Tazelenmek için terk etmesini bilmek gerekir. ■

Yeni Amarok Canyon satışa sunuldu

Volkswagen Ticari Araç'ın Nisan ayında satışa sunduğu Yeni Amarok Canyon, sıra dışı görünümü ve özel aksesuarlarıyla sınıfındaki iddiasını daha da güçlendiriyor.



Amarok ailesinin performansıyla olduğu kadar dikkat çekici görüntüsüyle de fark yaratan versiyonu Yeni Amarok Canyon, 95 bin 730 TL'den başlayan fiyatlarla

satın alınabiliyor. Özel Canyon koltuk kumaşı, ısıtmalı sürücü ve yolcu koltukları, ısıtmalı silcek başlıkları gibi özelliklerin standart olarak yer aldığı Yeni

Amarok Canyon'da gövde rengi ön tampon ve yan aynalar ile Canyon tampon kiti, sportif roll bar ve parlak siyah yan basamak ilk bakışta göze çarpıyor. ■

Sinyal cihazına tasarım ödülü



Arman Tasarım tarafından yaratılan ve Armas Elektronik tarafından üretilen Flare İnce Sinyal, dünyanın en prestijli tasarım ödülleri arasında biri olan Red Dot 2014'te "Ürün Tasarımı" kategorisinde büyük ödüle layık görüldü.

Red Dot uluslararası jürisi, Tasarımcı Murat Armağan ve



Murat Armağan

ekibinin geliştirdiği Armas Flare İnce Sinyal ürününü yenilikçilik, tasarım ruhu, işlevsellik, estetik, teknik özellikler ve tüketiciye sağladığı fayda kriterleriyle ödül almaya değer buldu.

Red Dot 2014'te Arman Tasarım'a ödül getiren, Flare Araç Üstü İnce Sinyal ürününü polis, kurtarma ve kamu güvenlik araçlarında kullanılmak üzere üretilmiş, ışıklı ve sesli uyarı sistemine sahip olan bir tavan sinyal cihazı. ■

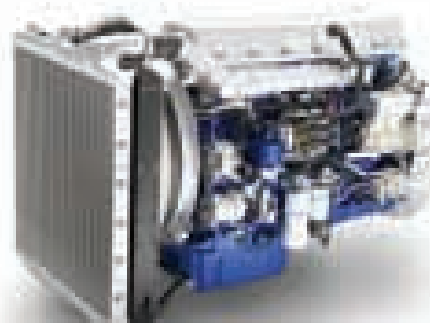


Volvo Kamyon'dan indirimli motor yenileme

Volvo kalitesini yeni baştan yaşamak isteyenler için Volvo Kamyon Yetkili Servisleri'nde gerçekleştirilen kampanya kapsamında motor yenileme kitlelerinde 30 Nisan 2014'e kadar yüzde 35'e varan indirim fırsatı sunuluyor.

Volvo kamyon ve Volvo çekicilerini yaz ayları öncesinde bakımdan geçirip, motorunu yenilemek isteyen müşterilere Volvo Kamyon Yetkili Servisleri'nde motor yenileme kitlelerinde yüzde 35'e varan indirimler uygulanıyor. 30 Nisan 2014 tarihine kadar sürecek kampanya, D12C-D 340/380/420/460 ve D13A 360/400/440/480/520 model araçları kapsıyor.

Teknoloji, performans ve düşük tüketim konusunda sektörünün lider üreticilerinden Volvo Kamyon'un amacı, müşterilerinin aynı verimlilikten uzun süre yararlanmalarını sağlamak. Volvo kamyon ve çekicilerin ilk günkü motor performansını sunmalarını sağlayan orijinal yedek parça garantili motor kitleleri için Volvo kamyon sahipleri yetkili servislere bekleniyor. ■



Ford yetkili servislerde "Yaşının 4 katı indirim"

Ford, gördüğü büyük ilgi üzerine Ford servislerinde "Yaşının 4 Katı İndirim" kampanyası 31 Aralık tarihine kadar devam ediyor. Ford, 4 yaş ve üstü tüm binek ve Connect araç sahiplerine, Ford yetkili servislerinden aldıkları yedek parça, aksesuar, FordStil ve işçilik tutarlarında yaşının 4 katı kadar indirim uyguluyor.

Kampanya ile 2010 yılı içerisinde alınmış 4 yaşındaki araç sahipleri yüzde 16, 2009 tarihli 5 yaşındaki araç sahipleri yüzde 20, 2008 - 1999 yılları arasında satın alınmış 6 yaş ve üzeri araç sahipleri ise yüzde 24 indirim fırsatından yararlanıyor. "Yaşının 4 Katı İndirim" kampanyası 31 Aralık tarihinde sona erecek. ■



Renault'dan cazip kampanya

2013 model tüm Renault binek ve ticari modellerinde 15.000TL, 15 ay vade için yüzde sıfır faiz fırsatı bulunuyor.

2014 model Master ve Trafic modellerinde ise müşteriler, Maxxi Korumalı olarak 24 ay 48.000TL için yüzde 0,99, 48 ay 48.000TL'ye kadar 1,09 faiz kampanyasından faydalanabiliyor.

Tüm bu fırsatların dışında 2013 model Renault'nun tüm benzinli modellerinde 2.000TL ekstra indirim fırsatı sunuluyor. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayın. ■

Büyük Numara
bulmak artık zor değil!

46 - 47
48 - 49

numaraları
başlı ve
başlı

Toplantı - Perşembe Tel: 0532 756 23 00

www.sedurre.com.tr

Farkınızı gösterin!

Size özel fotoğraf baskılı kapaklar...

Kalem... Çakmaklar...

BUS TOUR

BUS OTOBUS

ve yüzlerce çeşit...

Tel: 0549 341 55 58 e-mail: pivot.promosyon@gmail.com

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası
Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 134 • 14 - 20 Nisan 2014

Sahibi ve Sorumlu Yaz İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editör
Korkut AKIN

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yaz, 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 ıktibas edilemez.

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DIYARBAKIR
Ramazan DEMİR

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

Busworld Turkey 24-27 Nisan'da

24 Nisan'da başlayacak olan Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2014, kapılarını açıyor. Yeni modelleri ile fuar ziyaretçilerinin karşısına çıkacak olan otobüs endüstrisinin yanı sıra otobüs ve yan sanayi alanında faaliyet gösteren yerli ve yabancı pek çok firmayı ağırlayacak olan fuar, 24-25-26 ve 27 Nisan tarihleri arasında İstanbul (CNR) Fuar Merkezi, 1. ve 2. salonda yerli ve yabancı profesyonel ziyaretçilere açık olacak.



Mercedes-Benz Türk

Şehirlerarası otobüs pazarının 46 yıldır aralıksız lideri olan Mercedes-Benz Türk, İstanbul/Hoşdere fabrikasında ürettiği teknoloji ve kalitede öncü otobüslerini ve 2013 yılından beri satışını gerçekleştirdiği Setra marka otobüslerini, "Busworld 2014" fuarında sergileyecek.

Mercedes-Benz Türk'ün 12.560 m²'lik geniş standında; Conecto Solo, Conecto Körüklü, Travego 15, Tourismo 15, Tourismo 16, Setra 515 HD, Setra 516 HD/2, Setra 517 HDH araçları

sergileyecek.

Ziyaretçiler, ikinci el otobüs satış faaliyetlerini yürüten BusStore, Mercedes-Benz Satış Sonrası Hizmetler ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu hizmet ve kampanyalar hakkında bilgi edinebilecekler.

1967'de kurulduğu günden bu güne 807 milyon Euro yatırım yapan Mercedes-Benz Türk, üretime başladığı 1968 yılından 2013 yılı sonuna kadar toplamda 69 bin adet otobüs üretimi gerçekleştirdi. ■

ZF Grubu, otobüs grubu ürünlerle katılıyor

ZF Grubu, Busworld İstanbul 2014 fuarına, otobüsler için geliştirdiği yenilikçi ürünleriyle katılıyor



bulunacağı fuar standında, şehir içi otobüsler için tam otomatik 6 vitesli ZF Ecolife şanzıman ve kendisini şehirler arası otobüslerde kanıtlamış 12 vitesli AS Tronic şanzıman ailesinin, şehir içi 9m otobüsler için ürettiği yeni üyesi AS Tronic Lite'ı sergileyecek. Ayrıca kapasitesi artırılmış RL82EC Bağımsız Ön Suspansiyon ile alçak taban araçlar için ürettiği olan AVE 130 Elektroportal aks da görücüye çıkacak.

Otobüs grubu ürünler

AS Tronic, AS Tronic Lite, Ecolife, AVE 130, RL 82 EC ■

24-27 Nisan 2014 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek Busworld fuarına ZF, otobüs grubuna ait ürünlerin sergilenacağı bir stand ile katılacak. ZF Friedrichshafen AG Otobüs biriminden üst düzey yöneticilerin de hazır

Otokar, 9 ürünüyle Busworld'de

Otokar, Busworld 2014'te, Salon 1 A07 numaralı standında 6 metreden 12 metreye kadar geniş ürün yelpazesi ile yer alacak.

24-27 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek 5. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı'nda, Otokar, Busworld Turkey 2014'te şehir içi toplu taşımacılık, servis ve turizm taşımacılığı, kısa mesafe taşımacılık alanlarındaki ürünlerini sergileyecek.

4 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası Otokar, 24 kişilikten 43 kişiliğe kadar geniş otobüs yelpazesi ile fuarda yer alacak. Salon 1, A07 numaralı standında 9 farklı otobüsü ile yer alacak



Otokar, liderliğini Otokar'ı başarıyla ulaştırmış tüm araçları birarada sergileyerek vurgulayacak. ■

Otokar'ın sergileyeceği araçlar...

Sultan City, Doruk LE, KENT Lİ, KENT U, Sultan Mega, Sultan S, Sultan Maxi, Doruk T, TEMPO.

Karsan, toplu taşımacılığa ait yeni ürünleriyle katılıyor

Otomotiv sanayiinin köklü firması Karsan; kendi markasıyla ürettiği yeni jenerasyon toplu taşımacılık



ailesinin üyeleri JEST ve yılın ikinci çeyreğinde piyasaya sunmayı hedeflediği CXL ve MPXL'i 24 - 27 Nisan tarihlerinde CNR Expo Center'da düzenlenecek Busworld İstanbul Fuarı'nda sergileyecek. Bir numaralı holde 950 metrekairelik bir standla Busworld İstanbul'a katılacak olan Karsan, CXL ve MPXL kod adlı yeni ürünlerinin ticari isimlerini de ilk kez bu fuarda açıklayacak. Karsan markalı ürünlerin yanı sıra; Bursa Hasanağa fabrikasında üretilen BredaMenarinibus marka otobüsler de ziyaretçilerin beğenisine sunulacak. ■

Anadolu Isuzu'dan, yeni 12 metrelik otobüs geliyor

Anadolu Isuzu, yeni 12 metrelik toplu ulaşım otobüsünün lansmanını 24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında düzenlenecek Busworld Turkey Fuarı'nda yapacak. Anadolu Isuzu, ziyaretçilerini İstanbul (CNR) Fuar Merkezi 1. Salondaki standında ağırlayacak.

Bu yıl 5.si düzenlenen Busworld Turkey Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı'nda Anadolu Isuzu yeni 12 metrelik toplu ulaşım otobüsünün yanı sıra şehir içi toplu taşımacılık, servis ve turizm taşımacılığı



segmentlerindeki tüm otobüslerini sergileyecek. Anadolu Isuzu, fuarın ilk günü bir basın toplantısı ve lansman gerçekleştirecek. ■

TCV, Karat CNG ve Dizel otobüslerini sergileyecek

Türk mühendisleri tarafından geliştirilen, yenilikçi ürünleri sayesinde toplu taşımacılık sektörüne verimli çözümler sunan TCV, ürettiği son teknoloji otobüsleriyle yoluna devam ediyor. TCV, Busworld Turkey 2014'te kamu ve özel otobüs işletmecilerinin tercih ettiği

12 metre Karat CNG ve 10.7 metre Karat Dizel modellerini sergileyecek.

24-27 Nisan 2014 tarihleri arasında İstanbul (CNR) Fuar Merkezi'nde düzenlenecek Busworld Turkey'de, yüzde 100 Türk mühendisler tarafından tasarlanan ve Bozankaya Ankara tesislerinde üretilen

TCV otobüsleri, yakıt tasarrufu, yüksek yolcu kapasitesi, güvenlik, yolcu ve sürücü konforuyla müşterileriyle buluşacak. TCV, fuarda, Türkiye'nin en az yakıt tüketimini sağlayan ve en çok yolcu kapasiteli Karat CNG otobüsü ile 10.7 metre Dizel aracını sergileyecek. ■

Trabzon'daki "yıldızlar"a ziyaret

Mercedes-Benz Türk, ilköğretim okulu mezunu çalışan kız öğrencileri mesleki eğitime teşvik etmek, onların kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak ve iş hayatında söz sahibi olmalarını sağlamak için hayata geçirilen "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi ile

kızları meslek sahibi olma yolunda desteklemeye devam ediyor.

Bu kez Trabzon

Daha önce Van, Adana, Edirne, Konya, Amasya, Ankara, Mersin ve Denizli'de ki yıldızlar ile buluşan Mercedes-Benz Türk yetkililerinin son

durağı ise geçtiğimiz günlerde Trabzon oldu.

Trabzon'da eğitim yolunda desteklediği 25 çalışan kız ile yaratıcı drama eğitimlerinde buluşan MBT yetkilileri, eğitimden sonra her kız ile bire bir sohbet ederek onları daha yakından tanıma fırsatı buldular. ■



Bugsaş Genel Müdürünün 10. yılı AŞTİ Derneği'nden, Ruhi Kurnaz onuruna davet



Ankara Büyükşehir Belediyesinin en büyük şirketlerinden biri olan BUGSAŞ'ın 8 Nisan 2004'ten beri Genel Müdürü olan Ruhi Kurnaz'ın, görevi başındaki 10. yılı onuruna Ankara Şehirlerarası Terminali İşletmesi (AŞTİ) esnafı tarafından Vali Galip Demirel Ankara Vilayetler Evi'nde bir davet verildi.

Davetin ev sahipliğini, üyelerini AŞTİ esnafının oluşturduğu Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri

Derneği ve Ankara Otogar İşletmecileri Kooperatifi'nin üstlendiği geceye çok sayıda otobüştüğü esnafı, BUGSAŞ Yöneticileri, Kırşehir Dernekler Federasyonu Başkanı Hilmi Gökçinar ve davetliler katıldı.

Ruhi Kurnaz yaptığı konuşmada, böyle bir gece düzenlendiği için teşekkür etti ve 10 yıllık görev süresi boyunca kendisi ile uyumlu çalışan esnafa da ayrıca teşekkür etti. Dernek ve kooperatif başkanları da yaptıkları konuşmalarla Genel Müdür'e teşekkür ettiler.



AŞTİ Dernek Başkanı Mustafa Tekeli tarafından Ruhi Kurnaz'a 10.yılı onuruna bir plaket verildi.

İtibar Liginde 3 Attık!

Metro Turizm Son 3 Senedir "Türkiye'nin En İtibarlı Şirketleri" Arasında

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerindeki şirketlerin, kamuoyunda tesis ettiği itibarlarını ölçümleyen Türkiye İtibar Endeksi'nin 2011, 2012 ve 2013 çalışmalarında; süreklilik arzedecek şekilde araştırmaların radarına girerek, ülkemizin itibarlı şirketleri arasında yer aldığı kamuoyu nezdinde genel kabul gördüğünden, başarı belgesi almaya hak kazanmıştır. Memnuniyetleriyle üçüncü kez bizi onurlandıran yolcularımıza teşekkür ederiz.



METRO

twitter.com/MetroTurizmAS 
facebook.com/metroturizm4443455  
444 34 55
metroturizm.com.tr