

Yılın işbirliğinde 21 milyon Euro'luk yatırım

TEMSA'dan Metro Turizm'e 70 Safir, 50 Prestij

Temsa, Metro Turizm ile yaptığı anlaşmanın ikinci bölümü olarak 35 adedi Safir VIP olmak üzere toplam 70 Safir aracı ve 50 Prestij aracı düzenlenen törenle teslim etti. Son teslimatla Metro Turizm'in 1400 araçlık filosundaki Safir sayısı 345'e, Prestij sayısı ise 225'e çıktı. ■ 11'de



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 141 • 2 - 8 Haziran 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Ayıplı hizmetleri de kapsayan yeni Tüketici Kanunu yürürlükte

AYIPLI TAŞIMADAN SORUMLUSUNUZ!

● Mallar için ayrı ayrı "üretici" ve "satıcı" tanımları varken, hizmetler için her ikisini de kapsamak üzere sadece "sağlayıcı" tanımı bulunuyor.

● Ayıplı mallardan satıcısı sorumlu iken ayıplı hizmetlerden sağlayıcısı sorumlu olup tüketiciye seçimlik haklar sunuluyor.

● Garanti süresi sadece mallar için söz konusu. Bakım, onarım, muayene gibi hizmetler için dahi garanti süresi bulunmuyor.

7 Kasım 2013'te kabul edilip 28 Kasım 2013 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun", yürürlük kısmında belirtildiği üzere 28 Mayıs 2014 tarihinde uygulamaya geçti. Eskişine göre daha detaylı olan Kanunu özetle sunuyoruz.

✓ Yeni bölümler

Mal ve hizmetlere ilişkin genel düzenlemelerin yanı sıra taksitli satış işlemleri, tüketici kredileri, konut finansmanı, ön ödemeli konut satışı ile devre tatil, paket tur, abonelik ve promosyon gibi hususları da kapsayan diğer tüketici sözleşmeleri yer alıyor.

✓ Temel ilkeler

Tüketicisiyle müzakere edilerek gerektiği şekilde hazırlanmış, sonradan değiştirilmemiş sözleşmelere göre mal veya hizmet satışı esas olacak. Buna uymayan haksız şartlar hükümsüz sayılacak.

✓ Ayıplı mal ve hizmetler

Mallarda satıcı, hizmetlerdeyse sağlayıcı ayıptan sorumlu olacak. Onarım ve fiyat indiriminin yanı sıra ayıplı mallarda iade ayıplı hizmetlerde tekrar sunma gerekiyor.

✓ Reklamlar

Reklam Kurulu ve Reklam Konseyi var... Reklamlar; genel ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına uygun, doğru ve dürüst olacak. Tüketiciyi aldatıcı veya istismar edici olmayacak.

✓ Başvuru

2 bin liranın altında ilçe, 3 bin liranın altında il tüketici hakem heyetlerine başvurulacak olup, başvurunun kabulü zorunludur. Üretim ve satışın durdurulması, malın toplatılması dahil diğer davalar tüketici mahkemelerinde görülecek. ■ 7'de



Ulusoy'a Neoplan Starliner



Mesnevi Turizm'e 20 Tourismo



EGO otobüsleri her gün Dünya-Ay arasını katediyor



UYOF-LUKOIL işbirliği madeni yağ ile büyüyor



"Beklentinizden daha öte"

AS TEKNOLOJİ BİLİŞİM LTD. ŞTİ. FUNTORO MSI Corporation

LASİD kuruldu:



Lastik sektörünü geliştirmek için yola çıktı

5'te



Mars Logistics'e 100 Renault Trucks

10'da



Treyler, üst yapı ve yan sanayi firmaları CNR EXPO'da buluştu

Hedef, Türkiye'nin dünyanın üretim merkezi olması

8-9'da

İSAROD plaka tahdidinde ısrarlı



3'te



Dr. Zeki Dönmez

Tüketici Kanununa teknik bakış

7'de



Prof. Dr. Mustafa İlıcalı

Ulaştırma Politikaları, YHD ve Teknik Gelişimler-4

2'de



Mustafa Yıldırım

Anadolu Otogarı'nda finale doğru...

5'te



Akif Nuray

Kalkınmacılar ve Büyümcüler

6'da



Salim Altunhan

Birlikten güç doğar!

4'te

Volkswagen Crafter kullanıcılarına özel servis kampanyası

3'te

Ulaştırma Politikaları, Yüksek Hızlı Demiryolları ve Teknik Gelişimler-4

Yüksek Hızlı Tren (YHT) konusunda geçtiğimiz hafta, ana teknik temaları işlemiş; prototiplerin testlerini, çekiş testlerini anlatmıştık. Teknik gelişmeleri de ele alarak güvenli sürüş hızıyla dayanıklılık testinin gerekliliğini ifade etmiştik. Aynı çerçevede diğer belirleyici öğeleri bu hafta ele alacağız.

Güvenlik

400 km/saat'e varan birçok test sürüşü sayesinde, bu hız aralıklarında herhangi bir güvenlik endişesi olmadığı teyit edilmiş durumda kalmıştır. Dingil yükleri, yatay kuvvetler ve derayman etkisinin hepsi belirli bir izin verilebilir ve göz ardı edilebilir aralıkta kalmaktadır.

Başlangıçta; JR East yapısal bir ihtiyaç olarak depreme meyilli bir bölgedeki güvenli operasyonlarına ağırlık vermiştir. 2004 yılında Niigata Chetsu depreminde Joetsu Shinkansen' in deraymanına karşılık, trenlerin daha hızlı durdurulması, acil fren sisteminin daha hızlı devreye girmesi ve güç çekiminin kesilmesi için geçen zamanın düşürülmesi için adımlar atılmıştır. Aynı zamanda; trenin raydan çıkmasını önlemek için her bir bujiye yerleştirilen bir L profilli kalavuz geliştirilmiştir. Bu özelliklerin hepsi, şimdilerde ticari hizmet veren Shinkansen trenlerine adapte edilmiştir.

Deprem süresince yüksek hız kaynaklı olarak oluşacak ilave risklerin sınırlandırılması için, Fastech 360 trenleri labidinde hızlı doldurulabilmeleri için aerodinamik yapının geliştirilmesi ve tutanmanın artırılması adına ilgili malzemelerle donatılmıştır. Bu konuda oldukça yeni gelişmeler gerçekleştirilmiş olup 360 km/saat'lik hızla sahip bir trenin 4 bin metre mesafede durması sağlanmaktadır. 340 km/saat hızda aynı durma mesafesi aerodinamik paneller olmaksızın sağlanabilmektedir.

Kar Koşulları Altında

Kış boyunca; Shinkansen'in belirli kesitlerinde büyük kar yağışı görülmektedir. Kar araçların üzerinde birikmekte olup buz tabakaları halinde düşerek trenlere ve zemindeki malzemeye zarar vermektedir. Kar birikmesini sınırlandırmak için koruma amaçlı olarak metale yapılandırılan buji yapısı tasarımları test edilmiştir. Diğer teknik ise karı eritmek için sabit malzemedeki ısı enerjisini kullanan ısıtıcıların kullanılmasıdır. Aynı zamanda; taşıtlara kar sıkışmalarını engellemek için şırılebilir botlar kullanılmaktadır. Daha etkin çalışan ısıtıcılarla ilgili çalışmalar devam etmekte olup dayanımları test edilmektedir.

Mini-Shinkansen'lerin kesitlerinde trenlerin kardan korunması için zemin suyunu ısıtmak için bir diğer seçenek ise su jetleridir.

Altyapı

Çalışma; raylar, hatlar ve mühendislik yapılarının incelenmesi ve gerektiği takdirde güçlendirilmesi veya modifiye edilmesini kapsamaktadır. Çalışma sonucunda, raylar ve mühendislik yapıları için büyük ölçekli bir yenileme çalışması yapılmıştır. Bununla beraber çalışma; mevcut yapının standartları sağlaması için, havai bağlantı kablolarının gerilme kuvvetinin artırılması ve kablo ağırlıklarının düşürülmesi gerekliliğini ortaya koymuştur. Yüksek işletim hızlarıyla ilgili bir diğer konu, trenlerin maruz kaldığı rüzgar hızı olup bakım ekibini ve platformda bekleyen



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

yolcuları etkilemektedir. Bununla beraber; güncel test sonuçları, mevcut düzeye bu gibi etkilerin çok çeşitlilik göstermediğini ifade etmektedir. Bu; tren burun ve pürüzsüz taşı yapısının başarılı tasarımının bir sonucudur.

Çevre dostu ve gürültüsüz

Gürültü azaltılması, irdelenmesi gereken en önemli konulardan biridir. Bu nedenle; Fastech 360 trenleri yapılmadan önce JR East gürültü azaltılması için gürültü kaynaklarının tanımlanması ve analizinin bir çalışma yapmıştır.

Bu çalışmanın sonuçları, iki test trenine uygulanmış olup bu trenler çeşitli gürültü azaltım özelliklerine sahiptir: yeni tip bir pantograf çerçevesi, tek kollu düşük gürültü pantografı, taşıtlar arasında pürüzsüz sabit kaplama, mürettebat giriş kapılarında pürüzsüz kulplar, kar sürüm kaplamaları, hava akımına gömülü yüksek voltajlı kablolar, gövde yüzüne yastı tıkaç kapıları, taşı yapısının eteği ve alt kısmı için boji kaplamaları ve gürültü emilim yapısı.

Fastech 360Z'deki pantograf perdeleri, Mini Shinkansen'de bırakılan boşluğu ihlal etmekte olup perdeler, rehabilite edilen güzergahlarda düşük hızlı işletimlerde Mini Shinkansen yapı profiline uyacak şekilde daraltılabilir.

Shinkansen hatlarının uzun kesitleri; işletim gürültüsünün çevreye yayılmasını engellemek için ray tarafında gürültü perdesine sahiptir. Öngörülen yüksek hızlar için; gürültü perdelerinin üst kısımlarına, gürültü miktarını düşürmek için ses geçirmez tasarımlar yapılmıştır.

Bütün bu ölçümlerin bir sonucu olarak; iki Fastech 360 treninin mevcut hızlardaki çoklu

işletimindeki gürültü düzeylerinin, E2 ve E3 serisinin setine sahip bir trenden daha düşük olduğu görülmüştür. Bununla beraber; 360 km/saat hızlarda henüz gürültü istenen düzeye indirilememiştir. Özellikle Fastech 360Z trenlerinin, çiftli test trenlerinde gürültüyü artırıcı eğilimli daha küçük ölçülerdeki türlerinde gürültü azaltılmasını sağlamak daha zordur. 360 km/saat'te ticari hızı sağlamak için, ilk olarak pantograf gürültüsünün ölçümlerinin ve köprülerde trenlerin ürettiği gürültünün araştırılmasına ihtiyaç duyulmakta, ayrıca düşük frekanslı gürültünün kesilmesi gerekmektedir.

Mikro Basınç Dalgaları

Tren bir tünele yüksek hızla girdiğinde, tünel seyahatinde yüksek gürültüyle basınç dalgaları oluşmaktadır. Dalgalar tünel çıkışında mikro basınç dalgaları olarak ortaya çıkar, tünel gabisinde bir gürültü patlaması meydana getirir ve bazen yakın binalarda pencerelerin titreşmesine neden olur. 360 km/saat hızda katener dizileri tasarım kriterleri nedeniyle mevcut düzeylerde mikro basınç dalgalarını düşürmek mümkün görünmemektedir. Bu nedenle; mikro basınç dalgalarının etkilerinin azaltılması için ilave altyapı çalışması yapılmasına karar verilmiştir.

Fastech 360S için; ok hattı (arrow line) ve akıntı hattı (stream line) olarak tanımlanan 16m uzunluğundaki iki burun tipi test edilmiştir. Fastech 360Z için ise; 16 m ve 13 m akıntı hattı burun tipleri karşılaştırılmıştır. Ok hattı burun tipinin daha üstün olduğu ve Fastech 360S 16 m burun tipi ile Fastech 360Z 13 m burun tipinin hemen hemen aynı düzeyde mikro basınç dalgası ürettiği sonucu alınmıştır. Ayrıca; tünel tepe noktaları da 360 km/saat işletim hızına göre hesaplanmış olup tünel tepe noktalarında maliyeti düşürmek için boru ve hafif panellerle ilgili geliştirme çalışmalar yürütülmektedir.

Daha fazla konfor

Yüksek hızlarda yatay ve düşey titreşimleri düşürmek için; test programı boyunca birçok elemanın ince ayarı yapılmıştır. Aynı zamanda şartnamemen yerine getirilmesi için buji çizikleri gözden geçirilmiştir. Test süresince; araç gövdesi titreşim ekipmanının pinomatik aktivatörü, elektromanyetik aygıtla değiştirilmiştir. Bu; çözüm üretme kapasitesini arttırmakta ve yüksek hızlarda yatay titreşimin bastırılması için gerekli kuvvetin daha iyi kontrolünü sağlamaktadır. Bu değişimler sayesinde; 275 km/saat hızlarda Fastech 360S'in sürüş kalitesi E2 serisi tren setlerinin üzerine çıkmıştır. Kurblarda sürüş kalitesinin artırılması için; hava yastıklarını kullanan basit bir devrilme sistemi geliştirilmiştir. Bu; eşik değeri üzerine çıkabilecek bir kademeyi engellemekte, kurblarda daha yüksek hızlarda işletimi sağlamaktadır. Örneğin tren 4000 m yarıçaplı kurba 330 km/saat, 6000 m yarıçaplı kurba ise 360 km/saat hızın üzerine çıkabilmektedir.

Fastech 360Z'de sürüş kalitesi; hava yastıklarıyla devrilme kontrol yönteminin geliştirilmesiyle artırılmıştır. Ayrıca; Fastech 360S'lerin tünellerde çoklu işletimi sırasında taşı gövdesini salınım ve titreşimlerden korumak için yeni bir ayarlama yöntemi geliştirilmiştir. Buna; çift işletim sırasında iki farklı gövde profili tarafından üretilen yüksek aerodinamik kuvvetleri nedeniyle ihtiyaç duyulmuştur.

320 km/saat hızlarda; sürüş kalitesinin Shinkansen trenlerinin üzerine çıktığı tespit edilebilmektedir. Bununla beraber; 360 km/saat hızlarda tatmin edici bir sürüş kalitesi ulaşılması gerekmekte olup bu, gelecekte de karşılamaya devam edecek bir zorluktur.

Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi kendi modelini anlattı

Türkiye Ulaştırma Ana Planı hazırlanıyor



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, Ulaşım Dairesi Başkanlığı (Ulaşım Planlama ve Etüt Proje Şube Müdürlüğü), UDH Bakanlığı Türkiye Ulaştırma Ana Plan Koordinatörü Dr. Demet Cavcav ve çalışma ekibini 3 günlük program dahilinde Kocaeli'de ağırladı. Çalışma ekibi içerisinde Strateji Geliştirme Başkanlığı,

Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü ve Karayolları Genel Müdürlüğü'nden teknik personel de yer aldı.

Ulaşım Dairesi Başkanı Abdullmuttalip Demirel, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi bünyesinde Ulaşım Dairesi Başkanlığı'nın yapısı, görev ve sorumluluklarından bahsetti. Ulaşım Planlama ve Etüt

Proje Şube Müdürü Ahmet Çelebi, Kocaeli Ulaşım Ana Planı ve Kocaeli Lojistik Ana Planı sürecini anlattı. Ulaşım Planlama Şefi Cüneyt Çetintaş Ulaşım Ana Planı ve Lojistik Ana Planı kapsamında kullanılan matematiksel modeller ve teknik yazılımlardan ve bu süreçlerden detaylı olarak bahsetti. ■



Rahat, hızlı ve güvenli seyahatlerin adresi İDO, yaz mevsiminin yoğunluğunu, tatilcilerin seyahatlerini, Ramazan ayını, Bayram tatili günleri ile okulların açılış ve kapanış tarihlerini dikkate alarak yaz tarifelerini hazırladı. 16 Haziran - 14

Eylül 2014 tarihleri arasında geçerli olacak yaz tarifesinde, tatil yörelerine dönüş seferler yoğunlaşıyor, ekspres seferlerin sayısı artıyor...

Yolcularına, keyifli, konforlu, hızlı ve güvenli yolculuklar sunmayı hedefleyen İDO, 16 Haziran 2014 Pazartesi günü "2014 Yaz Tarifesi"ne geçiyor. Yaz mevsiminin yoğunluğu, Ramazan ayı, Bayram tatili, okulların açılış ve kapanış tarihleri dikkate alınarak düzenlenen seferler, 14 Eylül 2014 Pazar gününe kadar devam edecek.

İDO özellikle ekstra bir yoğunluk beklenen 28-30 Temmuz tarihleri arasındaki Ramazan Bayramı tatili için, 25 Temmuz Cuma - 30 Temmuz Çarşamba tarihlerini kapsayacak şekilde Ramazan Bayramı Tarifesi uygulayacak ve sefer sayılarını arttıracak. ■

Ahmet Piriştina Kent Arşivi ve Müzesi

APIKAM, İzmir Ulaşım Sergisi için katkı bekliyor

İzmir tarihinin ve kültürünün çeşitli dönemlerini kentliyle buluşturan Ahmet Piriştina Kent Arşivi ve Müzesi (APIKAM), "Kent ve Ulaşım" adıyla yeni bir sergi hazırlığına başladı. Bu yıl ikinci yarısında açılacak sergi için İzmirli'ler den de katılım bekleyen İzmir Büyükşehir Belediyesi yetkilileri, "Sergide geçmişten günümüze İzmir ulaşım tarihini İzmirli'ler ile buluşturmak istiyoruz. Yaşadığımız güzel kenti daha iyi anlatabilmek için vatandaşlarımızın da katkısı bizim için önemlidir. İzmirli'leri'lerinde bulunan ve kent ulaşımı ile ilgili sergilenilecek eski ehliyet, afiş, fotoğraf, ulaşım ve güzergah haritaları, her türlü bilet, ulaşım kartları, vapur jetonları ya da üniforma gibi malzemelerle sergimize katılarak bizlere destek olmaya çağırıyoruz" diye konuştu. Yetkililer, objeler için müzeye teslim tarihini 1 Temmuz 2014 olacağını söyledi.

Sergiye destek vermek isteyenler aşağıdaki iletişim bilgilerinden APIKAM'a ulaşabilecek.

Telefon: 0 232 293 39 10 (Serhan Kemal Saygı- Sinem Kayacık)

Adres: Ahmet Piriştina Kent Arşivi ve Müzesi Şair Eşref Bulvarı No: 1/A

Çankaya/İZMİR

e-posta: apikam@apikam.org.tr

ÇEVRE VE EKONOMİ ONUN İŞİ!



CITIBUS CNG

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



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)

isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTurkiye • twitter.com/IsuzuTurkiye

**ANADOLU
ISUZU**

2 - 8 Haziran 2014

İSAROD plaka tahdidinde ısrarlı

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Odası geçtiğimiz hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı'nın plaka tahdidi taleplerine yönelik verdiği cevabı değerlendirdi. İSAROD'tan yapılan açıklamada, plaka tahdidi ısrarlarının devam ettiği belirtildi.

Açıklamada, "Plaka ısrarımız sürüyor. Bilindiği gibi en son yaptığımız Kazlıçeşme mitingi ve İBB önündeki basın açıklamamızın ardından Büyükşehir Belediyesi ile bir görüşme süreci başlatmıştık. Servis taşımacılığının sorunları, talepleri ve çözüm önerilerini içeren bu çalışma öncesi bazı esnafımızın da iştirak ettiği çalışmalar gerçekleştirmiştik.

Bu çalışmalarda esnafımızın sorunlarını birlikte tespit ederek Belediye ile yaptığımız bu görüşmelerde gündeme getirdik. Yani esnafımız da işin bir ucundan tutmuş oldu. Onlara buradan bir kez daha teşekkür ediyoruz. Sağ olsunlar bizi her yerde desteklemeye devam ediyorlar. Bu görüşmelerin başlamasına Odamızın yaptığı girişimler sebep olmuştur. Büyükşehir Belediyesi bütün sektörün bu görüşmelere katılmasını istedi ve geniş katımlı bir sonuç çıkarılmasını istedi. Bizde buna rıza gösterdik, başta İTO olmak üzere sektördeki diğer paydaşlarda bu toplantılara katıldılar.

Oda olarak esnafımız için hayırlı bir sonucun çıkması, esnafımızın evine biraz daha fazla ekmek götürmesi, daha sağlıklı ve hakkaniyet ölçüleri içeren koşullarda çalışması için dilimiz döndüğünce mücadele ettik. Tabi esnafın sözcüleri olarak bizler olduğu gibi firmalarında doğal olarak sözcüleri bu toplantılarda yer aldılar. Onlarda kendi pencerelerinden firmaların hakları için uğraş verdiler. Ama bizim gördüğümüz bu toplantılar esnaf lehine sonuçlanacak.

Artık gömlek, kravat, yakıt kart gibi haksız uygulamalar tarih olurken teminat senetlerinde yaşanan haksızlıklar bitecek, işe başlama bırakmalar da esnaf ve firma eşit haklarda olacaklar. Komisyon oranları insafli sınırlara geri çekilecek ve esnaf biraz nefes alacaktır. Toplantıya katılan bütün katılımcıların imzası ile Belediye Yetkililerine plaka tahdidi talebimiz bir kez daha iletilmiş ve olmuyorsa nedenlerin tarafımıza bildirilmesi istenmiştir. Belediye de bize kendi penceresinden

bakarak daha önce ki başvurularımıza verdiği cevapların bir benzerini vermiştir. Bu çalışmalarımız esnaf adına kazanılacak her kazanımın kutsal olduğu bilinci ile devam etmektedir. Asla ve asla plaka yerine koyduğumuz bir çalışma değildir. Plaka için mücadeleye, yetkililere anlatmaya devam edeceğimizi bir kez daha vurgulamak isteriz" denildi. ■



İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Odası Başkanı Hamza Öztürk, Plaka Tahdidi isteklerini servisçilerin büyük Kazlıçeşme mitinginde dile getirmişti.



Volkswagen Crafter kullanıcılarına özel servis kampanyası

Volkswagen Ticari Araç'ın Crafter modeline yönelik hazırladığı servis kampanyasında, tüm bakım ve orijinal parçalarda cazip indirimler sunuluyor. Kampanya yıl sonuna kadar sürecek.

Türkiye genelindeki kampanyaya katılan Volkswagen Yetkili Servisleri'nde geçerli olan kampanyada, Crafter modellerin tüm bakımları, orijinal parça değişimleri ve işçilik ücretlerinde cazip indirimler yer alıyor.

Kampanyada amortisör, baskı-balata, fren diski, fren balatası, silecek, parça gruplarını kapsayan 'Servis Paketi' uygulamasında, orijinal parça değişimlerinde yüzde 30, işçilikte ise yüzde 50 oranında indirim sağlanıyor.

Motor yağında yüzde 24, işçilikte yüzde 50 indirim

Kampanya kapsamında, 'Bakım Paketi' uygulamasıyla, müşterilere motor yağında yüzde 24, işçilikte yüzde 50 indirim sunuluyor. Araçlarının bakımlarını yaptıran Crafter kullanıcılarına 1 lt Castrol 5W 30 motor yağı hediye ediliyor.

Kampanyada, liste fiyatı 674 TL olan 20 bin km bakımı 493 TL'ye yapılıyor. Kampanya süresince, liste fiyatı 302 TL olan ön fren balatası seti 192 TL, 294 TL olan arka fren balatası seti 186, 1.083 TL olan baskı-balata ise 698 TL'den sunuluyor. ■

Yeni Crafter Turizm.



Daha konforlu, daha ekonomik.

Crafter Turizm, yenilenen iç donanımı ve koltuklarıyla şimdi daha lüks. Üstelik tasarruflu yakıt tüketimi ve düşük bakım maliyetleriyle de çok ekonomik. Yeni Crafter Turizm, fanlı ısıtıcı seçeneği, park sensörü, elektrikli açılabilen acil çıkış kapağı gibi birçok fark yaratan yeniliğiyle, keşfetmeniz için tüm Volkswagen Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.

Volkswagen Crafter. Her şey kazanmanız için hesaplandı.

facebook.com/vwticariarac



Ticari Araç

Trafik Hayatır | Doğu Otomotiv

DANIŞMA HATTI: 0212 335 04 98

Volkswagen Finans

Volkswagen'in tercihi Castrol

Resimdeki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Kalkınmacılar ve Büyümcüler

29 Mayıs dünya için çok önemli bir tarih; 1058 yıllık Doğu Roma İmparatorluğu 561 yıl önce Osmanlılara teslim olur. Akdeniz ticareti giderek Osmanlı'nın eline geçer ve Yükseliş Devri başlar. Sıkışan Avrupalı yeni ticaret yolları bulur, sömürgecilik başlar, Avrupa zenginleşir. Tarihte Orta Çağ kapanır, Yeni Çağ başlar.

29 Mayıs atalarımızın bıraktığı bir gururdur bize. Öte yanda İstanbul'un 500 yıldır Türklere olduğunun hesabını yapan Avrupalılar da var.

2008 krizi, finansal tabanda devam ediyor, 6 yıldır. Siyasal etkileri yayılıyor. Avrupa Parlamentosu seçimlerinde katılmı yüzde 43 oldu, düşük. Dünyanın ikinci büyük seçmen kitlesi, 400 milyon. En büyük de Hindistan, 850 milyon.

Oylar aşırı sağcı partilere yığıldı. 25 milyon genç çalışmıyor. Galiba finansal kriz Avrupa'da yeni bir demokrasi yaratıyor. Stürpriz değil, insanlık hali...

Yük taşımacılığında, Avusturya'nın tek başına Avrupa yolunuza tikamasını ekonomide kuralların çalışması açısından ibretle izliyoruz. Avusturya, Türk kamyonlarını "çevrecilik" gerekçesiyle çalıştırmıyor ve kamyonları trenle taşıyor. Tabii, treni de beklemek lazım. Taraftar bulan bir gerekçeleri var. UND'nin bu konuda örgütlü çabasını izliyoruz. Bu örgütlü çabayı takdir etmek ve desteklemek ulusal çıkarımız için şart.

YHT'nin Ankara-İstanbul hattında sinyalizasyon kablolarını kesenler var. Kanallar açık kesiyorlar. 200 noktada kesmişler. Açılış Haziran'a ertelendi. Pekiyi, kes kes nereye kadar? YHT iptal mi edilecek yani? Kim kesiyor acaba? Öğreneceğiz elbet.

Biraz da iyilikler...
Nisan'da turist sayısı yüzde 8 arttı, ilk 4 aylık artış yüzde 5.
Otomotiv ihracatı yüzde 12 arttı, Türkiye ihracatı yüzde 9,5.
Otomobil dış ticaret fazlası ilk 3 ay sonunda geçen yıla göre 11 kat arttı.
Nisan'dan Nisan'a yıllık kredi büyümesi yüzde 29'da, ama yavaşlıyor.
Mayıs'ta kredi/mevduat oranı yüzde 110. Yani taşımacılıkla benzeştirirsek yük de bol, yolcu da. Talep yüksek, işler iyi.
Büyümede 2001 yılını başlangıç alırsak; 2013 sonunda AB yüzde 110'da, Polonya yüzde 160'ta, Türkiye yüzde 180'de.
Ama dikkat!
Hukuk, Adalet, Eğitim, Katma değer hala esas sorunlarımız. Kalkınmanın temelleri.
İnsanı yaşat ki; devlet yaşasın. ■

UYOF-LUKOIL işbirliği madeni yağ ile büyüyor

**Uluslararası ve Yurtiçi
Otobüsçüler Federasyonu
UYOF üyeleri Lukoil'den
akaryakıtın yanı sıra şimdiki
madeni yağ
kullanımlarında indirim
avantajı elde edecek.**

UYOF-Lukoil ile işbirliğini madeni yağ kullanımına yönelik büyüttü. Madeni yağ kullanımı ile ilgili anlaşma UYOF Başkanı İmran Okumuş ve Lukoil Euroasia Petrol AŞ Genel Müdürü Alexander Terletskiy arasında 29 Mayıs Perşembe günü imzalandı.

UYOF Başkanı İmran Okumuş, üyelerine sağladıkları maliyet avantajlarını büyütmeye devam ettiklerini kaydetti. Lukoil'den akaryakıt alımlarında taşımacıya yüzde 4 indirim sağlamaya devam ettikleri belirten İmran Okumuş, "Lukoil ile işbirliğimize madeni yağ alanına da taşдық. UYOF olarak taşımacılık alanında faaliyet gösteren her kesimin maliyetlerini aşağıya çekmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Akaryakıtın ardından ikinci adım madeni yağ oldu. Böylece taşımacı dostlarımız önemli bir maliyet avantajı daha elde etmiş oluyor. Lukoil'in bize verdiği destekler için teşekkür ediyoruz. Aldığımız bu desteği üyelerimize yansıtacağız. Kısa zamanda şehirlerarası ve turizm taşımacılık sektörünün yüzde 50'den fazlası Lukoil'e üye olacağına inanıyorum. Petrolü çıkartan, rafineri eden, dağıtan, satan Lukoil topraktan depoya kadar sektörün her yerinde var" dedi.

**Türkiye'de taşımacılık
sektörü güçlü**

Türkiye'de çok güçlü bir taşımacılık sektörü bulunduğunu vurgulayan Lukoil Euroasia Petrol AŞ Genel Müdürü Alexander Terletskiy, 3 sene önce Türkiye'ye geldiğini, burada taşımacılık sektörünün gücünü gördükten sonra Türkiye'ye yoğunlaşmaya karar verdiklerini söyledi:

"Türkiye'ye gelir gelmez şunu anladım ki, taşımacılık sektörü gayet güçlü ve büyük. Zaten ilk gördüğüm otobüs de Ulusoy'un otobüsüydü. O zaman da zaten stratejik bir işbirliği yapmayı istedim. Bu tür anlaşmaların altında uluslararası ilişkiler ve uluslararası çıkarlar yatıyor. Biz petrolü çıkartan, rafinerileri ile dağıtan bir şirket olarak global anlamdaki gücümüzü ve katkımızı da beraber iş yaptığımız ortaklarla paylaşıyoruz" diye konuştu.

Lukoil yakıtlarının ticari araç motorlarının da uzun ömürlü olmasını sağladığını dile getiren Alexander Terletskiy, Lukoil madeni yağlarının dünya genelinde kabul gördüğünü belirtti. Ana üretici olarak üretilen ürünün kalitesini kendilerinin belirlediğini vurgulayan Terletskiy, "Şu an da 606 istasyonumuz ile Türkiye'nin 5'inci büyük dağıtım şirketiyiz. Türkiye'nin neredeyse tüm noktalarında, yakıt ikmali yapacak gücümüz var. Yatırımlarına devam edip istasyon sayımızı arttıracamız. Ürün tedarikinde zaten üçüncü sıradayız; yıllık 2,5 milyon tonun üzerinde satış yapıyoruz. Biz Türkiye pazarına güveniyor ve inanıyoruz. Rusya'nın yanı sıra, Romanya, İtalya ve Bulgaristan'da, rafinerilerimiz bulunuyor" dedi. ■



Ekonomiye Tempo tutun!



Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisi için
Tempo alın, kârlı çıkın.

Koç | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS

Otokar

Ego Otobüsleri günde 650 bin yolcu taşıyor Ankara'da her gün Aya seyahat

Büyükkşehir Belediyesi'ne bağlı EGO Genel Müdürlüğü bünyesinde bulunan 1847 araçtan sefere çıkan ortalama 1242 otobüs her gün yaklaşık 367 bin kilometre yol kat ediyor.

Aynı dünya etrafındaki yörüngesi elips şeklinde olduğundan, Ay ile Dünya arasındaki mesafe 356 bin kilometre ile 407 bin kilometre arasında değişiyor. Ay ile Dünya arasındaki ortalama mesafe düşünüldüğünde, EGO otobüsleri her gün adeta Dünya - Ay arasındaki mesafe kadar yol kat ederek Başkent'te hizmet veriyor.

Başkentliler en uzun 70 kilometrelik 409 numaralı Ulus-Kalecik hattında yolculuk ederken, en kısa hattı ise 3.35 kilometrelik mesafe ile Akköprü Metro İstasyonu-Varlık Mahallesi güzergahı oluşturuyor. Günlük ortalama 600-650 bin yolcu taşıyan EGO otobüslerinin her biri ortalama 8 sefer yapıyor.



**EGO otobüsleri
her gün
Dünya-Ay arasını
katediyor**

Gelişen teknoloji ve Başkentlilerin şikayet ve ihtiyaçları doğrultusunda hem otobüs filosunu sürekli yenilediklerini hem de şoförleri düzenli olarak eğitimden geçirdiklerini dile getiren EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu, yeni hat açma koşullarıyla ilgili de bilgi vererek,

güzergahlar ile servis aralığının bölgede toplu taşıma araçlarını kullanan insan sayısı ve diğer toplu taşıma araçlarının durumuna göre belirlendiğini dile getirdi.

EGO Genel Müdürlüğü bünyesinde 1289 tanesi doğalgazlı, 558'i dizel yakıtlı çalışan toplam 1847 otobüs bulunuyor. 1264 otobüste de klima var. Araçların 840 tanesi engelli erişimine uygun olma özelliği taşıyor. Bu otobüslerden 1242'sinin her biri günde ortalama 8 sefere çıkıyor. Günlük ortalama 600-650 bin yolcu taşıyan EGO otobüsleri, 7 bin 254 duraktan yolcu alıyor. ■



LASİD kuruldu: Lastik sektörünü geliştirmek için yola çıktı

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, lastik sanayicileri ve ithalatçıları olarak 20 milyona ulaşan lastik sektörüne hizmet vermek için bir araya geldiklerini söyledi: "Sektörümüz ve ürünlerimiz ile ilgili konularda kamuoyunu bilgilendirerek, doğru ve bilinçli lastik kullanımını yaygınlaştıracak faaliyetler gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Lastik sektörü üretimini ve lastik sanayini geliştirmeye hizmet etmek istiyoruz" dedi.

Lastik üreticileri ve ithalatçıları Brisa, Continental, Goodyear, Michelin ve Pirelli bir araya gelerek sektör derneği kurdu. Lastik endüstrisini geliştirmek; sektörü yurtiçi ve yurtdışında daha güçlü bir şekilde temsil edebilmek amacıyla kurulan derneğe LASİD (Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği) adı verildi. LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman rahatsızlığı nedeniyle toplantıya katılmadı. Derneğin lansman toplantısında sektöre ilişkin değerlendirmelerde bulunan LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, 27 Ocak'ta kurulan derneğin faaliyetlerine 1 Mart'ta başladığını söyledi. Türkiye'de üretim yapan firmaların 25 milyon lastik ürettikleri bilgisini veren Ünsal, "LASİD olarak lastik sektörü üretimini ve lastik sanayini geliştirmeye hizmet etmek istiyoruz. Türkiye'deki lastik sanayinin rekabet gücünü artırarak uluslararası ekonomik sistemde belirli ve kalıcı bir yer edinmesi için gerekli çalışmalar yapacağız. Avrupa Birliği ülkeleri ve diğer ülkelerdeki sektörel gelişmeleri takip etmek, yayınlamak, toplantılar ve eğitim çalışmaları düzenlemek ve üyelerini bilgilendirmeyi planlıyoruz. Güvenli ve doğru lastik kullanımı ve lastik sektörü ve ürünler hakkında kamuoyunu ve tüketiciyi bilinçlendirme ve bilgilendirmeye dönük çalışmalar gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

Uyarılar dikkate alınmalı

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, lastiğin aracın en önemli parçası



Hakan Bayman



tüketici taleplerine bağlı olarak önemli ölçüde geliştiğini belirten Ünsal, şunları söyledi: "Ülkemizde bin kişiye düşen araç sayısı son 10 yılda 2 kat artarak 151 adede ulaştı. Türkiye lastik pazarı adedi ise son 10 yılda yüzde 50'nin üzerinde büyüme kaydederek 20,3 milyon adet oldu. Bu rakamın büyük bölümünü binek araç lastikleri oluşturuyor. Lastik sektörünün ülke ekonomimize kattığı değeri yanında sektör aktörleri olarak bizlere ayrıca önemli görevler düştüğünün bilincindeyiz. Üreticilerimiz ve ithalatçılarımız marka çatıları altındaki faaliyetlerini bu görev ve sorumluluk bilinciyle sürdürüyorlar. Bununla beraber, son yıllarda ülkemizdeki kazaların sebeplerinin lastiğe bağlı olduğunu da görmekteyiz. Lastik sanayicileri ve ithalatçıları olarak bir çatı altında toplanmak için fikir birliğine vardık. Lastik sektörünü geliştirmeye hizmet etmek amacıyla yola çıktık. Sektörümüz ve ürünlerimiz ile ilgili konularda kamuoyunu bilgilendirerek, doğru ve bilinçli lastik kullanımını yaygınlaştıracak faaliyetler gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Kurucu üyeler olarak tüm lastik üretici ve ithalatçıları derneğimize üye olmaya çağırıyoruz." ■

Pazar 20 milyon adet

"Türkiye lastik sektörü, son yıllarda araç üreticilerinin yatırım ve üretimlerinin artmasına ve artan



Bahadır Ünsal



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Anadolu Otogarı'nda finale doğru

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Anadolu Yakası Otogarı Projesini tamamlama aşamasında. Harem'in konumu ve trafik yoğunluğu her geçen gün artıyor. Oraya girip çıkmak artık yolcu ve otobüsçü için de çok büyük bir handikap. Gidiş ve gelişlerde iki saatlik bir zaman kaybı söz konusu. Onun için Anadolu Otogarı konusu Belediyenin öncelikli konusu haline geldi.

Projeyi inceledim

Projede bazı ufak tefek sıkıntılar olduğunu söyledik. Son aşamasına müdahale etmek durumundayız, çünkü yazıhane yapılanması bizim istediğimiz gibi değil. Yazıhaneleri sırt sirta yaptılar, yazıhane sistemi bana ters geldi. Sıkıntılarını biz yaşayacağız. Proje grubunun başındaki insanla görüşerek, sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak, sorunları en aza indirecek bir yazıhane düzeninin kurulması lazım. Otobüslerin girişleri tamamen üst katta, alt kat tamamen otopark ve gidiş katı olarak planlandı. 60 bin m2'lik alan kullanma hakkımız oluyor ama gidiş ve geliş olarak ayrıldığı için bazı sıkıntılar olabilir. Bir kavşak kolu 10 dönüm yer aldı, 18 dönüm yeri de TEİAŞ alınca, 28 dönüm alan gitti. 32 dönümlük bir kısım kaldı. Bunu ikiye katlamadan bu sorun çözülemez. Gidişte 80 peron var. 80 peron çok otobüs kaldırır firmaların tamamını taşıyamaz.

Özel terminaller kalmalı

Öncelikli olarak Ataşehir terminalini hepimiz kullanmak durumunda olacağız. Özel terminallerin de varlığı devam etmek durumunda, yoksa otogar sıkışacak otoyola sarkacak, trafik yoğunluğuyla birlikte çok büyük sıkıntı yaratacak. Bu karar verildi ve kazma vurulmak üzere. Bakacağız, test edeceğiz. Bazı firmaların orada kendi yapılanmaları var, belki onlar paralel olarak devam edecekler. Ta ki Kurtköy'deki büyük otogar yapılsa kadar... Sürecin böyle işleyeceğine inanıyorum. Bu otogar 7-8 ulusal büyük şirketi üst üste koyduğunuz zaman ancak yetiyor. Alibeyköy sektörün yüzde yüzünü almadığı halde yetmiyor. Harem, eskiden herkesin uğrak yeriydi, sadece Anadolu yakasından hizmet veren yakın mesafe otobüsçüler var. Otogarı tamamlayıcı bir unsur olarak görmek lazım. Bütün sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak, bir nokta olmadığı için

özel terminal kavramı orada, uzun süre devam etmek durumunda. Aksi takdirde otogar yetmeyecek, otogardaki trafik yükü çevreyi de etkilemeye başlayacak. Belediyenin de bunu dikkate alması lazım. Bazı firmaların Samandıra ve Ataşehir'de terminalleri var. Yeni otogarı test etmeden, bu terminallerin kapatılmasını istemek doğru olmaz. Bir yıl iki sezon yaz kış olarak test edilmesi lazım. Bu konu Belediye ile henüz konuşulmadı ama konuşacağız.

Sıkıntıları taşıyabilir mi?

Yeni otogarı yapımı ile işletme sürecinde çeşitli sıkıntılar yaşanır mı? Test edildikten sonra ortaya çıkacak, yeni otogar belki sorunların çözümünü sağlamayacak. Çünkü geliş katı, gidiş katı ayrı olunca işletme giderlerini artırırsunuz. Alt katta geliş, üst katta gidiş hizmetleri olunca istihdam fazlalıyor. Bizim ikisini de aynı personelle vermeyiz lazım.

İhtiyaçlarımız açısından fiziki ve mimari yapısının halledilmesi gerekiyor. Öncelikli konumuz, bana göre şu anda mevcut kompakt yapının içinde, terminal işletmeciliği ve gelen-giden otobüs ilişkisi. Gelen otobüsü yolcu etme, giden otobüsü karşılama ilişkilerini çok doğru tarif edip, yazıhane sistemini de eşdeğerlilik ilkesinden tek cepheye toplamak, tek tip giriş inişlere eşit mesafe sistemini doğru kurmak lazım.

Bu yaz temel atılabilir

Bu yazın temelini atılacağını zannediyorum. Biz, burayı bizimle çok iyi bir ilişkisi olan İSPARK'ın yapmasını istiyoruz. Yeni otogarda en önemli konulardan bir tanesi de toplu taşıma sistemi, yani metro hattı. Ümraniye hattından bir tanesi otogara teğet geçecek. Dolayısıyla Marmaray'a entegre olmuş, bu raylı sistemin otogarı içinden teğet de olsa geçmesi, büyük bir avantaj olacak diye düşünüyorum. Sanırım iki taraflı olarak Samandıra, Ataşehir hattı entegre olacak; o da gelip Ümraniye hattına entegre oluyor. Oradan da Marmaray'a katılacak. Raylı sistem, Alibeyköy için de geçerli, toplu taşıma sistemlerine entegre etmenin yolu toplu taşıma sistemlerinin raylı sistem ile desteklenmesine bağlı. Otogar, ancak şehiriçi sisteme bağlandığı zaman, yararlı ve verimli hale gelecektir.

Herkesi iyi haftalar diliyorum. ■

SAFİR VIP

Uzun Yolda VIP konforu...

www.temsa.com.tr

4 » Gündem



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Birlikten güç doğar

"Bir elin nesi var; iki elin sesi var" da bizim hayata bakışımızı gösteren bir atasözü. Yani elbirliğiyle sorunların üstesinden geliriz. Size ben, bana diğeri, bir başkasına hepimiz birden destek olursak, sorunu çözeriz. Bu, hayatın her alanı için geçerli, tabii her anı için de... Futbolcu hep çalım atıyorsa, "şahsi oynama, pas ver" diye bağırıyor tribünden. Eski Osmanlı'da komşusu sıfah yapmamışken ikinci bir müşterisini ona yönlendiren esnaf da aynı düşünce içinde değil miydi? Çarşı zihniyeti de aynı mantığın sonucu, arastalar da... Hepsinin temelinde destek yatıyor.

Soma'da, kömür çıkaran patronlar aynı düşünce ile işçilerini taşeronlukla ucuza çalıştırırken, en temel ihtiyaçları bile karşılamayarak insan onurundan da kâr elde etmeyi düşünüyordu. O elim kaza olmasa, hiçbirimiz duymayacak, haberimiz olmayacak ve madencilerin sıkıntılarını bilemeyecektik. Tabii, denetimin önemini bir kere daha vurgulamalıyız.

Her ne kadar Soma'da denetimler 'al takke ver külâh' mantığıyla, durum 'berkemal' diye neticelendiyse de, üçüncü taraf denetimlerin zorunluluğunu savunmalıyız. Soma'daki gibi denetim aksamalarını, rüşvetle 'iyi' çıkarılan raporları da zamanla düzeltebiliriz.

Evden okula, işten kahvehaneye, çiftlikten ortak kullanım alanlarına kadar her yerde muhakkak düzenli ve sürekli denetim şart. Bu bizim sektörümüz için daha da geçerli. Otagar çıkışlarından tutun da yoldaki hizmetlere kadar her an belli bir denetim herkesin içini rahatlatır. Yolcu güven içinde seyahat ederken işletmeci belki biraz para vermiş olsa bile daha çok zarara uğramayacağını huzuru içerisinde olur.

Okulda imtihanlar bunun için yapılmıyor mu? Sınavla hem siz neyi ne kadar bildiğinizi test etmiş olursunuz hem de öğretmeni neyi ne kadar anlatabildiğini sınımış olur. Telifisi kolaydır o zaman, çünkü kim ne kadar biliyor ortaya çıkmıştır.

Şimdi, tepeden tırnağa bu denetim mekanizmasını hayata geçirmeliyiz. Soma hepimiz için bir ders olsun. Ancak bu, hiçbir zaman iddialaşmaya varmamalı, sen yaparsın, ben yapmam aşamasına gelmemeli.

Burada şüphesiz ki en büyük görev ve yükümlülük devlete düşüyor, ama sivil toplum kuruluşlarının da görevi ve yükümlülüğü var. Aslında hepimizin görev ve yükümlülüğümüz var. Hepimize iş düşüyor. Yasalara uymak başta, ancak yasanın belirmediği noktalarda ise geçmişten gelen bilgi birikimimiz, tecrübelerimiz ile ortak menfaatlere dikkat etmek bir mecburiyet. ■

Mesnevi Turizm'e 20 Tourismo



27 Mayıs Salı günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Mengerler Ticaret Ankara Motorlu Araçların satışı gerçekleştirildiği 20 adet Tourismo 15'in teslimatı Mesnevi Turizm'e yapıldı. Tourismo otobüslerinin tamamı takas, kredi ve kasko ile satıldı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mesnevi Turizm sahibi Ünal Öztürk, ortaklar Mustafa Öztürk ve Fatih Öztürk, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, Mercedes-Benz

Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinç ve Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Koordinatörü Kemal Uşenmez, Mengerler Ticaret Türk AŞ Ankara Genel Müdürü Ünal Keskin, Ankara Otobüs Satış Müdürü Şenay Güngör, Kamyon Satış Müdürü Ferhat Gürbüz katıldı.

Ünal Öztürk, Türk ekonomisinin istikrarına güvendikleri için bu yatırımı yaptıklarını belirterek, "Turizmin Türkiye'nin geleceği olduğuna ve ekonomideki istikrarlı yapının sürecine inandığımız için bu yatırımı yaptık. 1970'li yıllarda turizm işini chovrolet taksi ile yapıyorduk. Daha sonra adım adım otobüslerle bunu yapmaya başladık. Ben turizm sektörünün büyüyeceğini o günlerden gördüm. İşimizin ağırlığının turizm olmasına bu nedenle karar verdik. En iyi hizmeti memleketimiz için yapmaya odaklandık ve bu



şekilde sürdürüyoruz. Üç bin lira kredi için on gün bankanın önünde beklerdik. Sağolsun, Mercedes-Benz Finansman her desteği bize veriyor. Gururluyum. Artık yatırım yapmak cesaret işi. Turizm sektöründe hiçbir firma bir anda 20 araba almaz. Turizm sektörü pamuk ipliğine bağlı. Her olumsuz gelişme turizm sektörünü büyük oranda etkiliyor" dedi.

Filonun yüzde 80'i Mercedes

20 adetlik yatırımla 250 özmal araçlık bir filoyla ulaştıklarını belirten Ünal Öztürk, "Servis taşımacılığında 400'e yakın aracımız var. Turizm alanında 120 kiralık aracımız var. Filonuzun yüzde 80'ini Mercedes markası oluşturuyor. Uzun süredir tercihimiz Mercedes markasından yana oluyor" dedi.

Bu yıl turizm çok iyi

2014 yılının turizm sektörü açısından çok iyi gittiğini de belirten Ünal Öztürk, "Çok güzel başladı, harika bir yıl olacak. İstanbul turizminin merkezi son beş senedir araçların plakasını İstanbul ağırlıklı olarak oluşturuyoruz. Ankara, Kapadokya, İzmir ve İstanbul'da şubelerimiz var. Yunanistan, İtalya, İspanya, Fransa, Bulgaristan'a yönelik turlarımız var" diye konuştu.

Hizmet kalitesiyle rekabet

Turizm taşımacılığı alanında firma sayısının artmasının risk oluşturmadığını belirten Ünal Öztürk, "İyi hizmet verirsiniz fiyatta rekabet yapmanıza gerek kalmaz. Biz

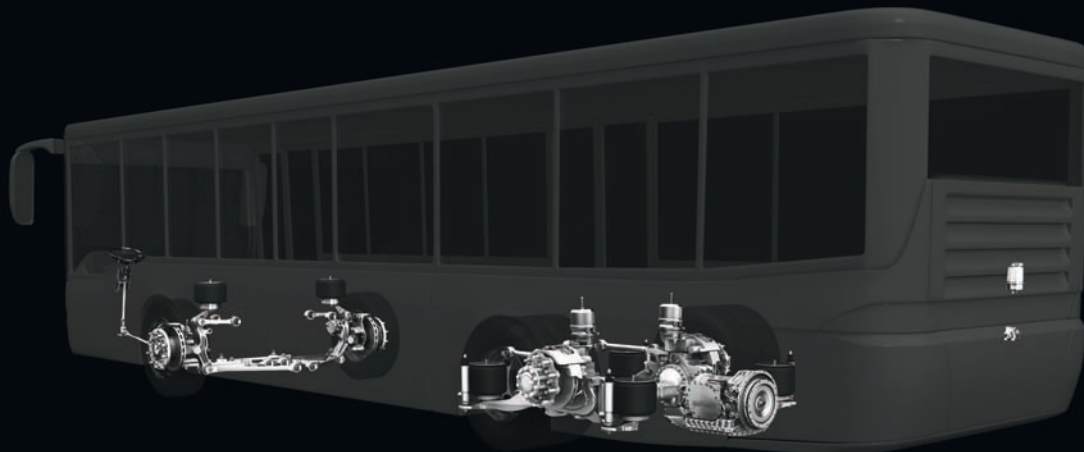
hiçbir zaman fiyat rekabetine girmedik. Kaçan iş olursa da geri gelir. 'Daha ucuzunu bulduk' diye bizden çok iş geçti, ancak iki ay sonra tekrar geldiler. Bu yüzden fiyat rekabetine hiç girmedik. Bu iş herkese yetiyor. Taşıma modlarının gelişmesinden otobüsçünün korkmasına gerek yok. Turizm sektörünün büyümesi bu sektöre yeter. Herkes yaptığı işin karşılığını alır. Turizm ve servis taşımacılığında güvenliğe çok önem veriyoruz. Şoförlerimizi yorgun şekilde yola göndermemeye çok dikkat ediyoruz. 200 km yol yapan şoförümüz dinlenir. Bu dikkat ve özen trafik kazaları yaşamamızı önüyor. Hiç ölümlü kazamız olmadı" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, kazasız ve bol kazançlı bir yıl dilediklerini belirterek, "Çok sık seyahat yapıyoruz. Ben her gittiğim yerde, otelin önünde Mesnevi Turizm'in otobüsünü gördüğümde mutlu oluyorum. Turizm sektörü önemli bir istihdam yaratıyor. Bu satışta emeği geçen tüm arkadaşlarımızı bayimize, finansman ve ikinci el ekibimize teşekkür ediyoruz" dedi.

Mengerler Ticaret Ankara Motorlu Araçlar Genel Müdürü Ünal Keskin, "İşinizi iyi yapıyorsanız başarı muhakkak geliyor. İşini iyi yapan ve sektörünün lideri haline gelmiş Mesnevi Turizm'e araç teslim etmektен gururluyum. Bol kazanç ve kazasız ve hayırlı işler verir. Bu birlikteliğimiz devam eder ve bundan sonraki 20 adetlik yatırımda da ilave ederiz. Hayırlı, uğurlu olsun" dedi. ■

ZF'DEN ETKİLEYİCİ SİSTEM ÇÖZÜMLERİ

Otobüs yolcularının beklentisi maksimum güvenlik ve konfordur. ZF'nin şanzıman, aks ve direksiyon sistemleri bu beklentileri tam olarak karşılar. Yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde giriş-çıkış yapmalarına imkan verir, rahat bir yolculuk sunar. Dahası, ürünlerimizin birbiri ile tam uyumlu olması dinamik hızlanmayı ve sessiz çalışmayı sağlar. Bu şekilde, araç ve çevre üzerindeki olumsuz etkiler azaltılır, işletme ve bakım maliyetleri düşürülür. www.zf.com/buses



Ulusoy'a Neoplan Starliner



Türkiye turizm sektörü, dayanıklılığı, konforu ve maliyetlerdeki büyük avantajı nedeniyle MAN tercihinden vazgeçmiyor. Son olarak sektörün lider firmalarından Ulusoy'un Aydın acentesi de Neoplan Starliner'ı tercih etti. Ulusoy Aydın acentesi temsilcisi Onur Aratak, 2014 model Neoplan Starliner'ı Ankara'da teslim aldı.

Onur Aratak, MAN fabrika sahasında, MAN'la çok daha güçlü hissettiklerini vurgulayarak "Yıllardır MAN'la çalışıyoruz. Kalitesi, dayanıklılığı, çok az, hatta neredeyse hiç sorun yaşatmaması bizi bu markaya bağlıyor. Yolcularımız da konfordan

ve ferah iç mekandan gerçekten çok mutlu. Neoplan, Ulusoy kalitesine yakışır bir otobüs. MAN'la işbirliğimizi uzun yıllar sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Araç teslim eden MAN Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Burak Keskinlik ise, "Turizm sektöründe Neoplan Starliner artık konforun, kalitenin, keyfin markası oldu. Hem işletmeciler, hem yolcular çok memnun. Gerek satışta, gerek satış sonrası hizmetlerde gösterdiğimiz hassasiyet bizi tercih edenlerin operasyon gücünü artırıyor. Sonuçta herkes kazanıyor" diye konuştu. ■

Ulusoy yılda 3 milyon 500 bin yolcu taşıyor

MAN'la uzun süredir işbirliği yapan Ulusoy, 1937 yılında ilk temelleri atıldığı günden bugüne, karayolu yolcu taşımacılığı sisteminin oluşmasında etkili oldu. Ulusoy, bugün Türkiye'de yaygın ulaşım ağındaki seferleri, yüksek standartlı ve donanımlı yaklaşık 320 otobüslük filosu ile yılda ortalama 3 milyon 500 bin yolcu taşıyor.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

2 - 8 Haziran 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

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

Oyun kurucu siz olun!

Pivot
M E D Y A
Tel : 0212-550 67 65
Gsm: 0549 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Krone'den Tır Expo'da Ulusoy ve Ekol'e teslimatlar

Doğuş Otomotiv bünyesinde Türkiye'de üretim, satış ve satış sonrası hizmetler faaliyetlerini sürdüren Krone, TIR Expo Fuarı'ndaki standında, ürün gamında yer alan ve farklı birçok sektöre hitap eden tenteli römork, kombine taşımacılık, frigorifik soğutucu ve açık kasa römork modellerinden örnekleri sergiledi. Fuar standında Ulusoy ve Ekol Lojistik'e teslimatlar da yapıldı.

Türkiye'de üretime başlamasının ardından müşterisine çok daha yakın olmanın avantajını kullanarak 2013 yılında yüzde 16'lık pazar payına ulaşan Krone, fuar standında Krone'nin en modern tesisi olan Tire'deki Krone Doğuş Treyler'de üretilen modellerin yanı sıra Almanya'dan ithal edilerek Türkiye pazarına sunulan soğutucu tip yarı römork Cool Liner 1 da fuar ziyaretçileri ile buluşturdu. 900 m²'lik stantta Profi Liner -Huckepack, Box Liner eLTU5-Plus, Mega Liner-Huckepack, Cool Liner-Double Deck, Çelik Kapaklı Platform Römork ve Xtreme Liner ürünler tanıtıldı.

Ulusoy Logistics'e 90 Mega Liner Huckepack, 9 eLTU5 Plus Konteyner

Krone standında ilk teslimat Ulusoy Logistics'e yapıldı. Törene Ulusoy Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Yıldırım Şahinkanat, Lojistik Genel Müdürü Ertunç Laçinel, Satın Alma Müdürü Rıdvan Kanbak, Doğuş Otomotiv Krone Genel Müdürü İlhami Eksin ve Satış Müdürü Mert Benli katıldı. Törende konuşan İlhami Eksin, Doğuş Otomotiv ve Krone adına taşımanın her alanında uzmanlığı bulunan Türkiye'ye önderlik etmiş bir grubun bizi tercih etmesi gurur verdi. Ulusoy Logistics yönetimine bizi tercih ettikleri için

teşekkür ediyorum" dedi. Ertunç Laçinel'de yaptığı konuşmada, "Bizde size teşekkür ediyoruz. Uygun ekipmanlar ve uygun dorseleri istediğimiz standartlarda ve uluslararası alanlarda rekabet edilebilecek bir tütünü bize sunduğumuz için. Bundan sonra daha büyük işbirlikleri içinde olacağımıza inanıyoruz. Yaklaşık her yıl 100-200 arasında dorse almışlarımız oluyor. 4 aylık süreçte 10 milyon Euro civarında dorse yatırımını gerçekleştirdik. Biz yatırımlara ve istihdamı artırmaya yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

Ulusoy'dan bir ilk

Laçinel, bir ilke de imza atmaya hazırladıklarının bilgisini de verdi: İlk kez yapılacak bir sistem geliştirdik. 7 Haziran'da Köln'den, 14 Haziran'da Çerkezköy'den dorselerimiz trene binecek. Direkt seferleri başlatmış olacağız. 1400 km'yi dorselerimiz herhangi bir karbonmonoksit salgılamadan gidecek. Hem güvenli hem yüzde 20'lere varan oranlarda maliyet avantajlı bir taşıma yapacağız. Filomuzun şu an yüzde 50'si bu şekilde. Bunu yüzde 90'a çıkarmayı hedefliyoruz. Macaristan'da bir yatırım kararı almıştık. Bunu Polonya ve Çek Cumhuriyetine doğru taşıyacağız. Biz kısa mesafeyi karayolu ile uzun mesafeyi de intermodal çözümlerle gitmeyi planlıyoruz. Bu alımla Profi Liner -Huckepack sayısı 110 oldu. 100 adetlik bir alım daha planlıyoruz" dedi.

Ekol Lojistik'e 100 Mega Liner Huckepack

Günün ikinci teslimatı ise Ekol Lojistik Genel Müdürü Cavit Değirmenci ve Satınalma ve İdari İşler Müdürü Levent Demir'e yapıldı. Ekol lojistik olarak Krone ailesiyle uzun yıllardır işbirliği yaptıklarını belirten Cavit Değirmenci, "Şu anda filomuzda 1200 civarında Krone aracımız var. Taleplerimize en uygun çözümü Krone'de bulmamız tercihimizden önemli etken. Krone ailesine teşekkür



Ulusoy Logistics teslimat töreni.



Ekol Lojistik teslimatında plaket sunumu yapıldı.

ediyoruz. intermodalı Avrupa'da en etkin kullanan firmaların başında geliyoruz. bu bağlamdaki treyler çok önemli bir rol oynuyor. Dolayısıyla bu yatırımları yaparken çok seçici olmamız gerekiyor. Şu ana kadar ki yapmış olduğumuz yatırımlarda da almış olduğumuz sonuçlarda doğru hamleler yaptığımızı gösteriyor" dedi. Krone Doğuş Treyler Genel Müdürü Rıza Akgün, "Sadece Türkiye'de değil Avrupa'da lojistik

firmaları arasında öncü olan bir firma ile çalışmaktan gurur duyuyoruz. Bizim en eski müşterimiz. Ekolle beraber son yıllarda çok güzel işler yaptık. Gelecekte de bu işbirliğinin iyi bir şekilde devam edeceğinden eminim. Ekol gibi öncü ve yenilikçi bir firma bizi de yeniliklere zorluyor. Bizde kendimizi bu şekilde geliştiriyoruz. Bunun içinde kendilerine teşekkür ediyoruz" diye konuştu. ■



CEVA, Gebze'de bir depo daha açacak

Kocaeli'ne yatırımlarını hız kesmeden sürdüren CEVA, 2013 yılında Gebze Çayırova'da 17 bin metrekare büyüklüğünde açtığı deponun ardından Gebze'de yeni depo yatırımını 2014 büyüme planı içine aldı.

CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, "2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme ve yaklaşık 1,2 trilyon dolarlık dış ticaret hacmine ulaşma hedefi, tüm sektörlerde geniş yankı uyandırdığı gibi lojistik sektörünü de harekete geçirdi. Bu denli büyük ticaret hacmini omuzlayacak kapasiteye ulaşılması, Türkiye lojistik sektörünün en önemli önceliği haline geldi. Mevcut dış ticaret hacminin dört kat büyümesi anlamına gelen bu hedefle birlikte, lojistik potansiyelinin de artacağı ve 2023 yılında lojistik pazarının bugüne kıyasla üç kat büyüyeceği tahmin ediliyor. Büyüyen lojistik pazarında karayolu taşımacılığında iki buçuk kat, demiryolu ve denizyolu taşımacılığında ise dört kat artış bekleniyor" dedi.

CEVA Lojistik olarak globalde 160 ülkede, bini aşkın lokasyonda, 50 binin üzerinde



çalışan ile faaliyet gösterdiklerinin altını çizen Adoran, Türkiye'nin Çin ile birlikte CEVA globalde en hızlı büyüyen ve gelişen ülkesi olduğunu belirtti. Adoran, CEVA Türkiye'nin geçtiğimiz yıl yüzde 10'luk büyüme yakaladığını, bu yıl da yatırımlarını hızlandırarak globaldeki stratejik konumunu güçlendireceğini ifade etti. Adoran 2014 yılı hedefleri ve yatırımları hakkında bilgi verdi: "2013 yılında 4 yeni depo açtık. Türkiye'nin farklı illerinde; Izmır'de 6 bin, Bursa'da 8 bin, Manisa'da 7 bin ve Gebze Çayırova'da 17 bin metrekare olmak üzere yaklaşık 40 bin metrekare depo açtık. 2014 yılında da depo, atıyıp ve bilgi teknolojileri yatırımlarımıza hızla devam edeceğiz. 2014 yılsonuna kadar Gebze, Hadımköy ve Diyarbakır'da olmak üzere toplam 50 bin metrekare depolama alanı daha açmayı hedefliyoruz." ■



Brisa Tır Expo'da

DAHA YÜKSEK TONAJI ve YAKIT EKONOMİSİYLE

YENİ CANTER, CANTER'İ GEÇTİ...

Hemen yetkili satıcılarımıza gelin, Yeni Canter'in avantajlarına sahip olarak siz de daha fazla kâra geçin.

www.fusocanter.com

29 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında CNR Expo Fuar Merkezi'nde düzenlenen ve 100'e yakın firmanın katıldığı dört günlük fuarında Brisas da yerini aldı. Brisas standında nakliyecilere lastik ürünleri ile hizmet sürecine yönelik çözümleri tanıttı. ■



Bridgestone 'Duravis R660'

Brisa tarafından hafif ticari araçlar için pazara sunulan Bridgestone markalı yeni nesil yaz lastiği Duravis R660, üstün tasarım ve karışım teknolojisi sayesinde tüketicilere emniyet, uzun ömür, konfor ve dayanıklılığı bir arada sunuyor.

Islak zeminde etkin su tahliyesi ve daha kısa fren mesafesi sağlayan Duravis R660, kuru zeminlerde de güvenliden ödün vermiyor. İyileştirilmiş yapısı ile daha konforlu bir sürüş sağlayan Duravis R660, özellikle yolcu taşımacılığı yapan hafif ticari araçlar için geliştirilmiştir. Aşınmaya karşı dirençli yapısı ve yük karşı gösterdiği dayanıklılık ile uzun ömür sağlayan Duravis R660, bu sayede tüketicinin ekonomisine de katkıda bulunuyor. ■

Yılın işbirliğinde 21 milyon Euro'luk yatırım

TEMSA'dan Metro Turizm'e 70 Safir, 50 Prestij

Temsa, Metro Turizm ile yaptığı anlaşmanın ikinci bölümü olan 35 adedi Safir VIP olmak üzere toplam 70 Safir aracı ve 50 Prestij aracı düzenlenen törenle teslim etti. Son teslimatla Metro Turizm'in 1400 araçlık filosundaki Safir sayısı 345'e, Prestij sayısı ise 225'e çıktı.

Temsa 2014 yılında dev teslimatlar yapmaya devam ediyor. Yılın ilk beş ayındaki yolcu taşımacılığı alanındaki en büyük teslimatına Temsa ve Metro Turizm birlikte imza attı. 29 Mayıs Perşembe günü Kayseri Otagarı'nda düzenlenen törenle Temsa, Metro Turizm'e 35'i Safir VIP olmak üzere 70 adet Safir, 50 Prestij teslimatı gerçekleştirdi. Tören Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, Metro Turizm bölge acenteleri, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ katıldı.

Sektör için yatırım

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, 2014 yılına yönelik belirledikleri 24 milyon 500 bin yolcu hedefine emin adımlarla ilerlediklerini belirterek, "2013 yılında 21 milyon yolcu taşıdık. Bu yıl hedefimiz 3,5 milyon daha üstüne çıkmak. Metro Turizm, sektöründe hep lider ve öncü şirket olmayı sürdürdü. Metro Turizm'i belirlediği hedeflerinde başanya götüren en önemli unsur, yolcusuna verdiği önem ve kaliteli hizmet anlayışı oldu. Bu

anlayışımızı hayata geçirmeye yönelik gösterdiğimiz çabamızın yolcularımızın firmamıza gösterdiği yoğun ilgi ile karşılık bulduğunu görüyoruz. Sayın Galip Öztürk, bu ülkenin geleceğine yatırım yapmaya, istihdamına katkı sağlamaya devam ediyor. 19 Şubat'ta İZOTAŞ'ta düzenlenen törenle filomuza 30 Safir aracı katmıştık. Hızımızı kesmedik, o gün Safir aracına yönelik yatırım hedefimizi 100 olarak ifade etmiştik. Bugün güzel kentimiz Kayseri'nin modern terminalinde 100'lük hedefin geri kalan partisi olan 70 aracı filomuza katıyoruz. 19 Şubat'ta açıklamadığımız ancak bugün açıklayacağımız ek yatırımın müjdesini veriyoruz. Filomuza 70 Safir'in yanı sıra 50 Prestij araç daha katıyoruz. Sezonun başlamasına az bir süre kaldı. İnsanlarımız yine özlem duydukları memleketlerine veya tatil yörelerine akacaklar. Biz de onlara 1400 araçtan oluşan en modern filomuzla hizmet vereceğiz. Hedeflerimizi büyütme ve yolcumuza en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Yeni araçlarımız Kayseri'den ülkenin dört bir yanına yolcu taşıyacak. Temsa ile sağladığımız bu işbirliği bize büyük mutluluk veriyor. Hedeflerimizi gerçekleştirmede onların bize sağladığı katkı büyük. Safir ve Prestij araçlar sahip oldukları konfor ve en önemlisi de işletme sürecinde sağladığı avantajlarla yüzümüzü güldürüyor. 70 Safir ve 50 Prestij aracımızın ülkemize, sektörümüze ve şirketimize hayırlı, uğurlu olması dileğiyle tüm sektörümüze yeni sezonda

bol kazanç diliyorum" diye konuştu.

Temsa ve Metro Turizm işbirliği

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Metro Turizm ile şu ana kadarki en büyük teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadıklarını ifade ederek, "Metro Turizm, Sayın Ayyıldız'ın da açıkladığı gibi her yıl hedeflerini büyütüyor. Sayın Galip Öztürk, hep daha iyiyi, daha kaliteli hizmeti ilke ediniyor ve şirketine bu şekilde yön vermeye çalışıyor. Bu ülke insanına katkı sağlamanın birinci önceliği olduğunu, yatırım yaparken de bu öncelikle hareket ettiğini her görüşmemizde ifade ediyor. Temsa ve Metro Turizm işbirliği de her yıl taşınan yolcu sayısındaki artış gibi büyümeye devam ediyor. 19 Şubat'ta Sayın Şenol Ayyıldız ile İZOTAŞ'ta 30 Safir aracı filolarına katmanın mutluluğunu yaşadık. Bugün Kayseri'de bu mutluluğumuz ikiye katlanarak devam ediyor çünkü 70 Safir ve 50 Prestij aracımız Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan firması olan Metro Turizm'in filosunda yerini alıyor. Bu teslimat ile yılda 24 milyon 500 bin yolcu hedefine koşan Metro Turizm'in filosundaki Safir sayısı 345'e, Prestij sayısı ise 225'e ulaşmış oluyor. Bu gerçekten Temsa için gurur verici bir nokta. Otobüsçü dostlarımız zorlu koşullar altında çalışıyor ve daha yüksek hizmet kalitesini daha az maliyet çıkaran araçlar arıyorlar. Bunu da Safir ve Prestij araçlarımızda bulduklarını ifade ediyorlar. Bundan daha güzel bir şey olamaz" dedi. ■

**Abdülkerim Emek Metro CEO'su oldu**

Abdülkerim Emek Metro Ticari ve Mali Yatırımlar Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su oldu.

Metro Ticari ve Mali Yatırımlar Holding AŞ tarafından



Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) "Şirketimiz Yönetim Kurulunun 28.05.2014 tarihli kararı ile Abdülkerim EMEK Metro Ticari ve Mali Yatırımlar Holding AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su olarak göreve başlamıştır" açıklaması gönderildi.

1966 yılı Erzurum doğumlu olan Abdülkerim Emek, SBF Kamu Yönetimi Bölümünde Lisans ve Hull Üniversitesinde işletme bölümünde Yüksek Lisans eğitimini tamamladıktan sonra Marmara Üniversitesinde Doktora eğitimi aldı. Sermaye Piyasası Kurulu Üyeliği ve Başbakanlık Müsteşar Yardımcılığı görevlerinde bulundu. ■



Hoşgeldiniz Mesajı

Multi Dokunmatik

Bize ulaşın: satis@asteknoloji.com**SON 30 GÜN GERİYE SAYIM BAŞLADI!**

Değişim Kampanyasında 10" HD Plus 46 Koltuk

10.000 \$ +KDV

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

BU FIRSAT KAÇMAZ!**KAMPANYAMIZ STOKLARLA SINIRLIDIR!**

Kanal Sayısı Yükseltme Tv Farkı	: 500 \$
Anons Monitörü Sipariş Menüsü	: 250 \$
Alt Yapı 1 Yıl Garanti	: 750 \$

AS TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ

FUNTORO™
MSI Corporation

Mars Logistics 100 Renault Trucks aldı

İlk Euro 6 Motor teslimatı

Renault Trucks, Mars Logistics'e 95 adet Renault Trucks Premium 460.18 TGV ve 5 adet Euro 6 motorlu Renault Trucks T 460 olmak üzere toplam 100 çekici satışı gerçekleştirdi. İlk Euro 6 motorlu Renault Trucks T 460 X-Low çekicilerin de aralarında bulunduğu 100 adet çekicinin teslimatı sonrasında, Mars Logistics filosundaki Renault Trucks sayısı 471 oldu.

30 Mayıs Cuma günü düzenlenen teslimat töreninde Volvo Group Trucks Türkiye Başkanı Mete Büyükkakıncı, "Lojistik sektörünün lider firmalarından biri olan Mars Logistics'in yeni çekici alımında Renault Trucks'ı tercih etmesi bizi bir kez daha gururlandırdı. Mars Logistics ile uzun yıllara dayanan bir işbirliğimiz var. Kuruluşundan bugüne Renault Trucks tercih eden ve bugüne kadar 600 adet Renault Trucks satın alan Mars Logistics, filosundaki Renault Trucks sayısını 471'e yükseltti. Bu teslimatın bir diğer önemli noktası ise teslim edilen 5 aracın Euro 6 motorlu ve Türkiye'deki ilk Euro 6 motorlu çekici teslimatı olması. Renault Trucks T 460 çekiciler, kanıtlanmış teknolojilere dayalı yeni Euro 6 motorlara sahip. Çevreci yaklaşımından dolayı Mars Logistics'i kutluyor ve süregelen bu işbirliğimizin artarak devam etmesini diliyorum" dedi.

İlk Euro 6 motorlu çekici

Büyükkakıncı, "Toplamda 2 milyar avro yatırım ile geliştirdiğimiz yeni ürün gamımız yedi yıllık bir geliştirme sürecinden geçerek üretildi. Renault Trucks T serisi çekiciler, kanıtlanmış teknolojilere dayalı yeni Euro 6 motorlara sahip. Pazarı sunduğumuz yeni motorlarımız, piyasanın en geniş tork aralığında çok çeşitli güç seçenekleri sunuyor. Bu sayede yüksek bir ticari hız sağlarken yakıt tüketimi ve bakım maliyetleri azalıyor. Yeni araçların Mars Logistics'e hayırlı olmasını diliyor, işbirliğimizin bundan sonra da uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum" dedi.

Güvenilir bir iş ortağı

Mars Logistics Filo Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Alper Bilgili, "Renault Trucks ile uzun yıllardır çalışıyoruz. Satış ve satış sonrası hizmetler konusunda bizi hiçbir zaman yarı yolda bırakmayan güvenilir bir iş ortağı olduğu için bu yeni yatırımımızda da Renault Trucks'ı tercih ettik. Aldığımız 95 adet Renault Trucks Premium 460.18 TGV çekicinin yanı sıra Renault Trucks Türkiye'nin ilk Euro 6 motorlu Renault Trucks T serisi çekicilerini de teslim almak bizim için çok önemli. Bugün olduğu gibi her zaman ilklere imza atmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



Mars Logistics Filo Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Alper Bilgili, Karayolu ve Demiryolu Taşımacılığında Sorumlu Genel Müdür Ali Tulgar, Satın Alma ve İdari İşler Müdürü Şevket Erkan Şar, İşletme ve Bakım Onarım Müdürü İsmail Alkan ve Kurumsal

İletişim Yönetmeni Kader Özal katılırken Volvo Group Trucks Türkiye adına Renault Trucks Satış Direktörü Tolga Küçükyumuk, Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban ve Pazarlama İletişimi Direktörü Özlem Çopuroğlu katıldı.



BAŞSAĞLIĞI

Gazetemizin İş Geliştirme Direktörü
Mehmet Çıkkıncı'nın sevgili babası

ŞAKİR ÇIKINCI'yı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Tasima Dünyası

"Trafikte
her an,
sorumlu
davran!"

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 141 • 2 - 8 Haziran 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar - İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler / İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazlar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme 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.

2 - 8 Haziran 2014

Otokar 4'ü yeni 7 ürünle katıldı

Otokar; Treylar, Üstyapı ve Yan Sanayi Fuarı TIREXPO Fuarı'na uluslararası ve intermodal taşımacılık, yurtiçi taşımacılık ve tehlikeli madde taşımacılığı alanlarındaki ürünleri semi-treylerler, tanker ve Atlas kamyonu sergiledi. Otokar standında 4 yeni ürün olan Iceliner Premium Çift Kat, Mega Euroslider Huckepack, 45" High Cube Konteyner Taşıyıcı, Light Speedslider müşterileriyle buluştu.

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, "Treylar sektörü için yeni bir soluk olan TIREXPO Fuarı'na ileri teknoloji ürünü araçlarımızla katılmaktan mutluluk duyuyoruz. Sadece treylere yönelik bir fuara öncülük eden TREDER'e teşekkür ediyorum. Treylar pazarına baktığımızda 2013 yılında toplam pazarın TÜİK verilerine göre 25 bin adet olduğunu görüyoruz. 2014 yılında da pazar aynı seviyede kalacak diye öngörüyoruz. Biz geçen yılı 768 adet satışla kapattık ve yüzde 6 pazar payı elde ettik. Yılın ilk 4 ayında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 67 büyümeye gerçekleştirdik. Yüzde 6 pazar payımızı ilk 4 ay sonuçlarına göre yüzde 15'e çıkarmış bulunuyoruz. Yılı sonuna kadar bu pazar payımızı korumak hatta daha da üzerine çıkmak istiyoruz. Bu hedefler sadece mevcut ürünlerle olmaz. Yeni regülasyonlar devreye giriyor. En önemlisi ADR konusu. Yaz aylarında Gabari sınırlaması ile ilgili yönetmelik eğer bir erteleme olmasa uygulamaya girecek. ATP konusu hala gündemde. Geçen yıl bayi yapılanmasına giderek yeni bayileri de hizmet ağımıza ekledik. Buna ilave ürün geliştirmeleri de yaptık. Özellikle, huckepack aracımız ve high cube konteyner taşıyıcımız için aldığımız yüksek adetli siparişlerle de birlikte bu büyümemizi sene sonuna kadar koruyacağımızı ve hatta artıracığımızı öngörüyoruz" dedi.

31 yıllık deneyim

31 yıllık bir deneyime sahip



Murat Tokatlı

olduklarını belirten Murat Tokatlı, Otokar'ın TIREXPO'da sergilediği araçlar hakkında da detaylı bilgiler verdi: "Çift katlı ve Askılı tekstil taşıyıcı olarak kullanılabilen Iceliner Premium, Light Speedslider, High Cube Konteyner Taşıyıcı ve Mega Euroslider Huckepack araçlarını ilk kez bu fuarda sergiliyoruz. Otokar olarak her aracımızı Ar-Ge'ye verdiğimiz önem ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini en üst düzeyde karşılayacak özelliklere sahip araçlar geliştirmeye çalışıyoruz. Ciromuzun yüzde 5'i Ar-Ge'ye ayrılıyor. Uluslararası taşımacılıkta kullanılan ürünlerimizin sektör standartlarını karşılamaları konusunda da hassasiyetimiz olduğunu da belirtmek isterim. Geliştirdiğimiz her yeni ürünümüzü uluslararası geçerliliği olan test merkezlerinde test ediyoruz. Türkiye'de regülasyonlar henüz yürürlüğe girmeden biz uygulamaya geçiyoruz ve bu anlamda sektörde öncü konumdayız. Diğer taraftan kaliteden hiçbir şekilde ödün vermemek de bizim olmazsa olmazlardan biri. Kullanıcılarımız, ürünlerimizin kalitesinin yanı sıra, sektördeki uzmanlığımıza ve treylar sektöründeki bilgi birikimimize güvendikleri için bizi tercih ediyorlar. Onların güvenini boşa çıkarmamak için çalışmalarımızı durmaksızın sürdürüyoruz" dedi.



Otokar'ın sergilediği araçlar...

Iceliner Premium Çift Kat - Yeni ürün

Iceliner Premium Çift Kat sayesinde soğuk zincir taşımacılığında yüksek hacmin yanı sıra ilave takılan aparatlarla tekstil taşımacılığı da yapılabilir hale geliyor.

Mega Euroslider Huckepack - Yeni ürün

Huckepack segmentinde yer alan Mega Euroslider Huckepack, Otokar'ın uluslararası nakliyyede intermodal taşımacılıkta tercih edilen yarı römork modeli.

45" High Cube Konteyner Taşıyıcı - YENİ ÜRÜN

Taşımacılıkta Ulaştırma Bakanlığı tarafından yürürlüğe alınan yükseklik kontrollerini dikkate alan Otokar, daha hacimli ve daha yüksek konteynerler olan High cube konteynerlerin taşınması için, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda özel araçlar geliştirdi. Tüm konteyner tiplerini (Konteyner



taşıyıcı 20", 30", 40", 45", 40" High Cube ve 45" High Cube) taşıyabilecek, bir yandan da ADR mevzuatlarına uygun, önden ve arkadan uzayıp kısalabilen özel araçları ürün gamına ekledi.

Tanker

Light Speedslider - Yeni ürün

Otokar, 4 yıldır Tubitak ile yürüttüğü çalışmalar neticesinde ürün gamına hafif araç modelini de ilave etti. Bu araçta müşterilerle birlikte geliştirildi. Özellikle yurtiçi su ve meşrubat taşıyan firmalardan yoğun talep alan Light Speedslider, standart ürün özelliklerine göre 800 ile 900 kg daha hafif olması sayesinde bu ağırlık avantajının yük olarak taşınmasını veya boş yapılan nakliyyede daha az yakıt yakılmasını sağlıyor ve dolayısıyla çevrenin daha az kirlenmesine de katkı sağlıyor.

Platform Semi-Treyler

Mercedes-Benz Türk, Actros ve Axor'un 6 modelini sergiledi

Mercedes-Benz Türk, TIR Expo Treylar, Üstyapı ve Yan Sanayi Fuarı'nda "farklı ihtiyaca farklı ürün" yaklaşımını vurguladı. Mercedes standında Actros 1941, Axor 1836 LS, Actros 1844, Actros 1844 LS, Actros 1841 SNRL, Axor 1840 müşterilerle buluştu.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, "TIR Expo ve benzeri fuarların önemi büyük. Biz de geniş bir ürün yelpazesi ile araçlarımızı sunuyoruz. Lider de olsanız tek başınıza başarılı olamazsınız. Örneğin üstyapısı olmadan kamyonu trafiğe bile çıkartamazsınız. Biz birbirimizi besler, birbirimizden güç alırız. Treylar firmaları, üstyapı firmaları, yan sanayi firmaları ile hep birlikte burada olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.



Bahadır Özbayır

Intermobil, güçlü markalarıyla fuarda

60 yıldır otomotiv sektöründe hizmet veren Interobil, birbirini tamamlayan markaları ile fuarda yerini aldı. Wabco, Hella ve Valx ürünleriyle öne çıkan Interobil, treylar ekipmanlarındaki yeni teknolojileri ziyaretçilere tanıttı. Treylar fren sistemlerinde Türkiye'de yüzde 84 pazar payına sahip Wabco, RSS (Devrilmeyi Önleyici Sistem), IVTM - Tire Pressure Monitoring (Lastik Basınç Göstergesi),

TailGUARD (Geri manevra güvenlik sistemi), Optiload (Yük dengeleme sistemi), OptiTurn (Viraj yönetim sistemi), OptiLevel (Treylar seviye sistemi) ve OptiFlow (Rüzgar Paneli) sistemlerini sunuyor. Avrupalı treylar dingil üreticisi Valx'i fuarda sergileyecek olan Interobil'in diğer bir ürünü de treylar aydınlatma sisteminde dünyanın önde gelen markası olan Hella ürünleri de standta yer alacak.



Koluman geniş ürün gamıyla fuardaydı

TIREXPO'da, en geniş ürün gruplarının yer aldığı standlardan biri Koluman standıydı. Koluman, yeni hafif şasi cargo ve mega treyları, kılçık tipi konteyner taşıyıcı, ADR'li ve ADR'siz tanker semi treylar, vakumlu yol süpürge, Junjin beton pompası, uçak akaryakıt ikmal tankeri, itfaiye aracı, araç üstü damper ve küvet tipi damper treylarını sergiledi. TSE'den ADR belgesi alan ilk treylar üreticilerinden biri olan Koluman Otomotiv, ürünlerinin arasında alüminyum tankerini de ekledi. Rohr Tipi Standart Alüminyum Tanker 36 bin litre taşıma kapasitesine sahip ve 5 bin 500 kg ağırlığa sahip. Cargo ve Mega Light Perdeli Semi-Treyler, bir seferde daha fazla yük taşımaya ve boşken de

düşük yakıt tüketimini amaçlayan taşımacılar için tasarlandı. Cargo 6 bin 300 kg ve mega 6 bin 400 kg ağırlığında. Yeni şasi lerine mühendislik metodu kullanılarak, yüksek mukavemeti sağlamak için S700 kalite sacdan imal edildi.

TIR'larda 3 bin 500 litre yakıt tasarrufu

APL mühendislik firması TIR'larda yakıt tüketimini 100 km de 2.4 lt azaltan ekojet markalı aerodinamik yan kapama sistemleri ve distribütörü olduğu Technoton firmasına ait yakıt tüketimini kontrol altına alan yakıt ölçüm ve seviye sistemlerini TIR EXPO'da görücüye çıkarıyor. Bu iki sistemin bir arada kullanılmasıyla yılda araç başına 3 bin 500 litreye kadar tasarruf edilebiliyor.



Seyit Usta

Konteyner taşıyıcısındaki uzmanlığı ile öne çıkan Seyit Usta, fuarda; 20 ft. hafifletilmiş ADR'li Tank Konteyner Taşıyıcı, 40 ft / 45 ft yeni nesil deve boyunlu Gooseneck Kılçık Konteyner Taşıyıcı, 40 ft / 45 ft Yeni nesil deve boyunlu Gooseneck Teleskobik Konteyner Taşıyıcı Gensetli, 20 ft Dampmerli Tipping Konteyner Taşıyıcı sergiledi.

Seyit Usta Yönetim Kurulu Başkanı Seyit Arslan, gelecek yıl yeni fabrikayla birlikte üretim kapasitelerini artıracıklarını ve konteyner taşıyıcı dışında da üretim yapacaklarını açıkladı.



Nevpa'dan, iki yeni ürün

Treylardan kapalı kasaya, tankerden dampere kadar birçok farklı ürüne yönelik parça-aksesuar çözümleri sunan Nevpa, fuarda geniş ürünleriyle yan sanayinin ulaştığı başarıyı sergiledi. Bursa'da yeni yatırımla sac kapak, ön panel, kilit üretimi için yatırım yaparak yeni bir fabrikayı hizmete koyan Nevpa, ayrıca TIREXPO Fuarı'nda ilk kez treylar çatı kaldırma sistemi MELIS (Mechanical Lifting Systems) ve hafif baba ürününü müşterileriyle buluşturdu. Firma, ayrıca distribütörlüğünü yaptığı Aspöck Aydınlatma, Emcho Wheaton tanker dolum sistemleri, MEI fren circını, Knorr-Bremse Treylar Fren Sistemleri, Otomotiv Kontrolü lideri UPM-WISA'nın da ürünlerini tanıttı.

OKT yeni ürünü canlı hayvan taşıma aracını tanıttı

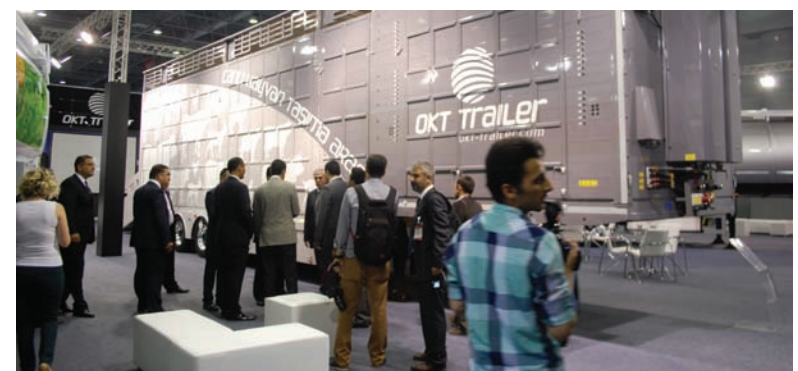
OKT Trailer, TIR EXPO 2014'te, yeni ürünü Canlı Hayvan Taşıma Aracı'nı tanıttı.

OKT Trailer, Canlı Hayvan Taşıma Aracı ile sektöre 7 yıldızlı otel konforu sunuyor.

Dünya standartlarında üretim kalitesi ile Türkiye şartlarına uygun, Hayvancılık Sektörü'nün beklentileri dikkate alınarak geliştirilen Canlı Hayvan Taşıma Aracı; üstün özellikleriyle ile sektöründe ilk ve tek yerli üretim araç olarak yine OKT TRAILER tarafından müşterilerinin hizmetine sunuluyor.

OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş; 'Aracın

hayvanların doğal hareketlerinde hiçbir kısıtlama olmaksızın, son teknoloji iklimlendirme ve aydınlatma ile konforlu, güvenli ve hijyenik bir yolculuk yapmasını sağladıklarını belirtti. Maraş, dünya standartlarında ürün kalitesiyle ulusal ve uluslararası pazarlarda marka bir kuruluş haline geldiklerini kaydetti ve "Kurulduğu günden bu yana Türkiye'de dünya ülkelerine ürünlerini sunan OKT Trailer, 'Canlı Hayvan Taşıma Aracı ile sektöründe, hayvan taşımacılığında fark yaratacak' dedi.



OKT Treylar, TIREXPO Fuarında çok sayıda firmaya teslimatlar gerçekleştirdi.



8 » TIREXPO

Taşıma
Dünyası

2 - 8 Haziran 2014

Treyler, üst yapı ve yan sanayi firmaları CNR EXPO'da buluştu

Hedef, Türkiye'nin dünyanın üretim merkezi olması

TREDER Başkanı Kaan Saltık, treyler sektörünün Avrupa'nın ikinci büyük pazarına sahip olduğunu söyledi: "Türkiye'de şasesden komple bitmiş ürüne kadar her tip treyler üretilebilir. Hedefimiz treylerde Türkiye'yi dünyanın üretim merkezi haline getirmek."



birliğiyle 29 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında düzenlenen fuar, 30 bin m²'lik bir alanda gerçekleştirildi. Fuarın açılışı TREDER Başkanı Kaan Saltık ve CNR Holding Fuarçılık Grubu CEO'su Cem Şenel'in katılımı ile yapıldı.

Avrupa Türk treyleri kullanıyor

Fuarın açılışında konuşan TREDER Başkanı Kaan Saltık, treyler sektörünün Avrupa'nın ikinci büyük pazarına sahip olduğunu söyledi. Sektörün yılda 30 bin adetlik üretim ve 50 bin adetlik kapasiteye sahip olduğunu vurgulayan Saltık, "Türkiye'de 25 bin adet treyler trafiğe kayıtdı. Türkiye'de şasesden komple bitmiş ürüne kadar her tip treyler üretilebilir. Avrupa Birliği'nden Rusya'ya, Ortadoğu'ya ve Türkiye Cumhuriyetleri'den Afrika'ya kadar 40'a yakın ülkeye 5 bin adet

treyler ihraç ettik. İngiltere, Almanya ve Ürdün Türk treylerini kullanıyor. Hedefimiz treylerde Türkiye'yi dünyanın üretim merkezi haline getirmek. Liderlik yolunda en büyük destekçimiz de TIR EXPO Fuarımız olacak" dedi. Saltık, treyler ihracatının 250 milyon dolar olduğunu kaydederek, 2014 yılında fuarın da katkısı ile ihracatın ciddi oranda artacağını belirtti. Sektörün ithalatının yok denecek kadar az olduğunu işaret eden Saltık, sektörün yüzde 5 ithalatı olduğunu, cari açığa pozitif yönde katkıları bulunduğunu söyledi.

Yurtdışı sertifikasyona ihtiyaç yok

Sektörün sıkıntı ve hedeflerine de değinen Kaan Saltık, şu bilgileri verdi: "Sektörümüz adına sevindirici bir gelişme oldu. Artık yurtdışı sertifikasyona ihtiyacımız yok. Ülke olarak kendi kendimize yeten bir konuma geldik. ATP'ye yani bozulabilir gıdaların taşınmasına yönelik üretim yapmak hedeflerimiz arasında.



Treyler için TIR EXPO Fuarı hedeflere giden yolumuzda basamak olacak."

Yerli ve yabancı 100 firma

CNR Holding Fuarçılık Grubu CEO'su Cem Şenel de 250 milyon dolarlık ihracatı olan treyler sektörünün fuarda vitrine çıktığını söyledi. Fuar treyler sektörünün yanında üst yapı ve yan sanayi firmalarıyla yerli ve yabancı 100 firma katıldı. Firmaların son ürünlerinin lansmanlarını ilk kez TIR EXPO'da yaptı. 3 gün boyunca süren seminerlerde sektörün yenilikleri ve sıkıntılarını masaya yatırdı. Ortadoğu, İran ve Türkiye Cumhuriyetlerinden alım grupları geldi. ■

Fiat'tan, Digitürk'e 1000 Fiorino

Tofaş çatısı altında temsil edilen Fiat, Digitürk ile yaptığı bin araçlık sipariş anlaşması kapsamında araç teslimatlarına başladı. Fiat'tan bin adet Fiorino Combi 1.3 Multijet satın alan Digitürk, araçları Türkiye genelindeki bayi teşkilatı kullanacak. Digitürk'e Nisan başında başlayan Fiorino Combi 1.3 Multijet sipariş teslimatları Mayıs sonunda tamamlanacak.

Fiat Satış Direktörü Hüseyin Şahin, "Digitürk'ün tüm bayileri için Fiat'ı seçmesinden çok mutluyuz. Hafif ticari araç pazarında en çok tercih edilen modellerden Fiat Fiorino Combi'nin, konforlu ve ekonomik olmasıyla, bayilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacağını düşünüyorum. Kurumsal müşterilerimizle satış sonrası hizmetleri de içeren uzun vadeli iş ilişkileri kuruyoruz. Digitürk ile üçüncü kez yaptığımız bu anlaşma uzun soluklu işbirliğimizin en önemli göstergesidir" dedi. ■



Fiat Fiorino Digitürk Teslimatı

Soldan Sağa: Cenan Özaraç - Fiat Filo ve Özel Satışlar Müdürü, Cüneyt Koçoğlu - Digitürk Ulusal Satış Genel Müdür Yardımcısı, Engin Çimenci - Digitürk Satınalma Yöneticisi, Hüseyin Şahin - Fiat Satış Direktörü, Derya Uluğ - Birmot İstanbul Şube Müdürü

Alcoa treyler sektörü ile buluştu

Alüminyum jant üreticisi Alcoa, fuarda, bu yılın başından itibaren orta sınıf ticari araçlar için 17.5 inç ve 19.5 inç jantlarını ve off road ağır vasıtalar için Dura-Flange jantlarını, hafriyat araçlarına yönelik WorkHorse jantlarını, Dura-Bright EVO jantlarını sergiledi. ■



Dota Lojistik'e 8 MAN TGS

MAN, Türkiye'deki satışlarında hız kesmiyor. MAN'ın en çok tercih edildiği lojistik sektörünün önde gelen kuruluşlarından Dota Logistics International toplam 8 adet siparişini teslim aldı. 2014 model TGS 18.440 4x2 LLS-U çekiciler Şensan Otomotiv tarafından firmaya teslim edildi.

Teslimat törenine Dota Logistics International adına Satın Alma ve Planlama Koordinatörü Ergün Gengönül ve Filo Müdürü Osman Öztürk katıldı. 50 adetlik araç parkına sahip olduklarını belirten Ergün Gengönül, "Filomuzdaki MAN araç sayısını 27'ye çıkartmış

oluyoruz. Dayanıklılığı, ekonomik işletme maliyetleri ve yakıt tasarrufu nedeniyle MAN'ı tercih ediyoruz. Uzun yıllar daha MAN'la yola devam etmek istiyoruz" diye konuştu.

Şensan Otomotiv İstanbul Bölge Bayii Genel Müdürü Aydın Akyol, satış grafiğinin her geçen gün daha yukarı tırmandığını vurgulayarak, "Kendini kanıtlamış, ilgili sektörler tarafından kabul görmüş MAN kullanıcılarının yüzünü hep güldürdü. Dayanıklılığıyla, kalitesiyle yüksek konforuyla, yakıttaki cimriligi ve kullanımındaki düşük maliyetleriyle takdir topladı. Bu ilgiye layık olmayan devam edeceğiz" dedi. ■



Çekici Kategorisinde Yılın Sürücüsü OMSAN'dan

Çekici kategorisinde "Yılın Sürücüsü" nün OMSAN'dan seçilmiş olmasından dolayı gurur duyduğunu belirten OMSAN Lojistik Genel Müdürü

Osman Küçükertan, sürücülerin OMSAN ailesinin önemli üyeleri olduğunu ve çok iyi bir eğitim programından geçirildiğini belirtti. ■

Ford Trucks Yılın Sürücülerini belirledi



Firmaların çekici ve kamyon filosu sürücülerine ekonomik ve emniyetli sürüş eğitimleri veren Ford Sürüş Akademisi'nin bu yıl ikincisini düzenlediği "Ford Trucks Yılın Sürücüsü Yarışması" sonuçlandı. 2013 yılında eğitim alan 290 sürücülerden 24'ü, yarışmada 70 puanı geçerek "Altın Sürücü" unvanına ulaştı. Eğitimlerde göstermiş oldukları başarıların ardından Altın Sürücü ünvanına hak kazananlar arasında yapılan yarışmada en iyiler kıyasıya mücadele ettiler.

Brisa'nın Lassa ve Bandag markalarıyla ana sponsor olduğu, Yapı Kredi Bankası'nın ise yan sponsor olduğu yarışma, Kamyon ve Çekici olmak üzere 2 ayrı kategoride yapıldı. Sürücüler yazılı sınav, ekonomik ve güvenli

sürüş ile sürüş yetenekleri konusunda çeşitli testlerle beceri ve bilgilerini sergiledi. Yarışmaya izleyici olarak katılan firma yetkilileri ise lastik kullanımı konusunda Lassa uzmanları tarafından bilgilendirilirken, ek-sürüş simülatörü ve emniyet kemeri simülatörlerini kullanarak bilgilerini geliştirme fırsatı buldu.

Yarışma sonucunda her iki kategoride birinci olan firmalara 4 adet Lassa marka lastik ve 2 adet Bandag kaplama, ikincilerine 2 adet Lassa marka lastik ve 2 adet Bandag kaplama, üçüncülerine 2 adet Bandag kaplama hediye edildi. Her iki kategoride birinci olan sürücülere ise Yapı Kredi Bankası tarafından 1.500 TL, ikincilere 1.000 TL, üçüncülere ise 500 TL değerinde World Hediye Çeki verildi. ■

Çekici kategorisinde

Omsan Lojistik'ten Mehmet Aygül birinci, Boğaziçi Beton'dan Hüseyin Şahin ikinci, Özen Nakliyat'tan Zeki Tokgöz üçüncü oldu.

Kamyon kategorisinde

Bayer Mühendislikten Mehmet Arslan birinci, Adaçal Firması'ndan Hamit Uçar ikinci, Kar Beton'dan Cavit Uysal ise üçüncü oldu.

2 - 8 Haziran 2014

Tasima
Dünyası

Gündem » 7

Yeni Tüketici Kanunu

Yürürlükte

7 Kasım 2013'te kabul edilip 28 Kasım 2013 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun", yürürlük kısmında belirtildiği üzere 28 Mayıs 2014 tarihinde uygulamaya geçti. Eskiğine göre daha detaylı olan Kanunun önemli bölümlerini sunuyoruz.

Tanımlar

Mal: Alışverişe konu olan; taşınır eşya, konut veya tatil amaçlı taşınmaz mallar ile elektronik ortamda kullanılmak üzere hazırlanan yazılım, ses, görüntü ve benzeri her türlü gayri maddi mallardır.

Hizmet: Bir ücret veya menfaat karşılığında yapılan ya da yapılması taahhüt edilen mal sağlama dışındaki her türlü tüketici işleminin konusudur.

Sağlayıcı: Kamu tüzel kişileri de dâhil olmak üzere ticari veya mesleki amaçlarla tüketiciye hizmet sunan ya da hizmet sunanın adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişidir.

Tüketici işlemi: Mal veya hizmet piyasalarında kamu tüzel kişileri de dâhil olmak üzere ticari veya mesleki amaçlarla hareket eden veya onun adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişiler ile tüketiciler arasında kurulan, eser, taşıma, simsarlık, sigorta, vekâlet, bankacılık ve benzeri sözleşmeler de dâhil olmak üzere her türlü sözleşme ve hukuki işlemidir.

Haksız şart: Tüketiciyle müzakere edilmeden sözleşmeye dâhil edilen ve tarafların sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerinde dürüstlük kuralına aykırı düşecek biçimde tüketici aleyhine dengesizliğe neden olan sözleşme şartlarıdır.

Ayıplı mal: Tüketiciye teslimi anında, taraflarca kararlaştırılmamış olan örnek ya da modele uygun olmaması ya da objektif olarak sahip olması gereken özellikleri taşımaması nedeniyle sözleşmeye aykırı olan maldır.

Ayıplı hizmet: Sözleşmede belirlenen süre içinde başlamaması veya taraflarca kararlaştırılmamış olan ve objektif olarak sahip olması gereken özellikleri taşımaması nedeniyle sözleşmeye aykırı olan hizmettir.

Ticari reklam: Ticaret, iş, zanaat veya bir meslekle bağlantılı olarak; bir mal veya hizmetin satışını ya da kiralınmasını sağlamak, hedef kitleyi oluşturanları bilgilendirmek veya ikna etmek amacıyla reklam verenler tarafından herhangi bir mecrada yazılı, görsel, işitsel ve benzeri yollarla gerçekleştirilen pazarlama iletişimi niteliğindeki duyurulardır.

Temel ilkeler

MADDE 4 - (1) Bu Kanunda yazılı olarak düzenlenmesi öngörülen sözleşmeler ile bilgilendirmeler en az on iki punto büyüklüğünde, anlaşılabilir bir dilde, açık, sade ve okunabilir bir şekilde düzenlenir ve bunların bir nüshası kâğıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı ile tüketiciye verilir. Sözleşmede bulunması gereken şartlardan bir veya birkaçının bulunmaması durumunda, eksiklik sözleşmenin geçerliliğini etkilemez. Bu eksiklik sözleşmeyi düzenleyen tarafından derhâl giderilir.

(2) Sözleşmede öngörülen koşullar, sözleşme süresi içinde tüketici aleyhine değiştirilemez.

(3) Tüketiciden; kendisine sunulan mal veya hizmet kapsamında haklı olarak yapılmasını beklediği ve sözleşmeyi düzenleyen yasal yükümlülükleri arasında yer alan edimler ile sözleşmeyi düzenleyen kendi menfaati doğrultusunda yapmış olduğu masraflar için ek bir bedel talep edilemez.

(4) Bu Kanunda düzenlenen sözleşmelere istinaden tüketiciden talep edilecek her türlü ücret ve masrafa ilişkin bilgilerin, sözleşmenin eki olarak kâğıt üzerinde yazılı şekilde tüketiciye verilmesi zorunludur.

(7) Temerrüt hâli de dâhil olmak üzere, tüketici işlemlerinde bileşik faiz uygulanmaz.

Tüketici sözleşmelerindeki haksız şartlar

MADDE 5 - (2) Tüketiciyle akdedilen sözleşmelerde yer alan haksız şartlar kesin olarak hükümsüzdür. Sözleşmenin haksız şartlar dışındaki hükümleri geçerliliğini korur. Bu durumda sözleşmeyi düzenleyen, kesin olarak hükümsüz sayılan şartlar olmasaydı diğer hükümlerle sözleşmeyi yapmayacak olduğunu ileri süremez.

(3) Bir sözleşme şartı önceden hazırlanmış ve standart sözleşmede yer alması nedeniyle tüketici içeriğine etki edememişse, o sözleşme şartının tüketiciyle müzakere edilmediği kabul edilir.

Ayıplı hizmet

MADDE 13 - (2) Hizmet sağlayıcısı tarafından bildirilen, internet portalında veya reklam ve ilanlarında yer alan özellikleri taşımayan ya da yararlanma amacı bakımından değerini veya tüketicinin ondan makul olarak beklediği faydalan azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren hizmetler ayıplıdır.

Ayıplı hizmetten sorumluluk

MADDE 14 - (1) Sağlayıcı, hizmeti sözleşmeye uygun olarak ifa etmekte yükümlüdür.

(2) Sağlayıcı, kendisinden kaynaklanmayan reklam yoluyla yapılan açıklamalardan haberdar olmadığını ve haberdar olmasının da kendisinden beklenemeyeceğini veya yapılan açıklamanın içeriğinin hizmet sözleşmesinin kurulduğu tarihte düzeltilmiş olduğunu veya hizmet sözleşmesinin kurulması kararının bu açıklama ile nedensellik bağı içermediğini ispatladığı takdirde açıklamanın içeriği ile bağlı olmaz.

Tüketicinin seçimlik hakları

MADDE 15 - (1) Hizmetin ayıplı ifa

edildiği durumlarda tüketici, hizmetin yeniden görülmesi, hizmet sonucu ortaya çıkan eserin ücretsiz onarımı, ayıp oranında bedelden indirim veya sözleşmeden dönme haklarından birini sağlayıcıya karşı kullanmakta serbesttir. Sağlayıcı, tüketicinin tercih ettiği bu talebi yerine getirmekle yükümlüdür. Seçimlik hakların kullanılması nedeniyle ortaya çıkan tüm masraflar sağlayıcı tarafından karşılanır. Tüketici, bu seçimlik haklarından biri ile birlikte Türk Borçlar Kanunu hükümleri uyarınca tazminat da talep edebilir.

(2) Ücretsiz onarım veya hizmetin yeniden görülmesinin sağlayıcı için orantısız güçlükleri beraberinde getirecek olması halinde tüketici bu hakları kullanamaz. Orantısızlığın tayininde hizmetin ayıpsız değeri, ayıpların önemi ve diğer seçimlik haklara başvurmamanın tüketici açısından sorun teşkil edip etmeyeceği gibi hususlar dikkate alınır.

(3) Tüketicinin sözleşmeden dönme veya ayıp oranında bedelden indirim hakkını seçtiği durumlarda, ödemiş olduğu bedelin tümü veya bedelden indirim yapılan tutar derhâl tüketiciye iade edilir.

(4) Ücretsiz onarım veya hizmetin yeniden görülmesinin seçildiği hâllerde, hizmetin niteliği ve tüketicinin bu hizmetten yararlanma amacı dikkate alındığında, makul sayılabilecek bir süre içinde ve tüketici için ciddi sorunlar doğurmayacak şekilde bu talep sağlayıcı tarafından yerine getirilir. Her hâliükârda bu süre talebin sağlayıcıya yöneltilmesinden itibaren otuz iş gününü geçemez. Aksi takdirde tüketici diğer seçimlik haklarını kullanmakta serbesttir.

Zamanaşımı

MADDE 16 - (1) Kanunlarda veya taraflar arasındaki sözleşmede daha uzun bir süre belirlenmediği takdirde, ayıplı hizmetten sorumluluk, ayıp daha sonra ortaya çıkmış olsa bile, hizmetin ifası tarihinden itibaren iki yıllık zamanaşımına tabidir.

(2) Ayıp, ağır kusura ya da hile ile gizlenmişse zamanaşımı hükümleri uygulanmaz.

Paket tur sözleşmeleri

MADDE 51 - (1) Paket tur sözleşmesi, paket tur düzenleyicileri veya araçları tarafından aşağıdaki hizmetlerden en az ikisinin birlikte, her şeyin dâhil olduğu fiyatla satıldığı veya satılmıyacağı ve hizmetin yirmi dört saatten uzun bir süreli kapsadığı veya gecelik konaklamayı içerdiği sözleşmelerdir:

- Ulaştırma
- Konaklama
- Ulaştırma ve konaklama

hizmetlerine bağlı olmayan başka turizm hizmetleri.

(2) Turun ayrıntılarının, paket tur düzenleyicisi, aracısı veya tüketici tarafından belirlenmiş olması veya aynı paket tur içindeki hizmetlerin ayrı ayrı faturalandırılması hâllerinde de bu madde hükümleri uygulanır.

(3) Paket tur düzenleyicisinin Türkiye'de temsilcisinin bulunmadığı hâllerde paket tur aracısı paket tur düzenleyicisi gibi sorumlu olur.

(4) Paket tur sözleşmesinin kurulmasından önce tüketiciye ön bilgilendirme amaçlı broşür verilmesi zorunludur.

(5) Paket tur düzenleyicileri veya araçları, yazılı veya mesafeli olarak kurulan paket tur sözleşmelerinin bir nüshasını kâğıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla tüketiciye vermek zorundadır.

(6) Tüketici, kendisinden kaynaklanmayan nedenlerle paket tur sözleşmesinin esaslı unsurlarından birisinin değişmesi veya turun başlamadan önce iptal edilmesi hâllerinde bu değişikliği veya paket tur düzenleyicisi tarafından sunulan alternatif bir turu kabul edebileceği gibi sözleşmeden dönme hakkına da sahiptir. Sözleşmeden dönülmesi halinde paket tur düzenleyicisi veya aracısının, dönme bildiriminin kendisine ulaştığı tarihten itibaren tüketicinin ödemiş olduğu tüm bedeli herhangi bir kesinti yapmaksızın derhâl iade etmesi zorunludur.

Satış sonrası hizmetler

MADDE 58 - (1) Üretici veya ithalatçılar, ürettikleri veya ithal ettikleri mallar için Bakanlıkça belirlenen kullanım ömrü süresince, satış sonrası bakım ve onarım hizmetlerini sağlamak zorundadır.

(2) Üretici veya ithalatçılar, yönetmelikle belirlenen mallar için Bakanlıkça onaylı satış sonrası hizmet yeterlilik belgesi almak zorundadır.

(3) Bir malın yetkili servis istasyonlarındaki tamir süresi, yönetmelikle belirlenen azami süreyi geçemez.

(4) Üretici veya ithalatçılar, yetkili servis istasyonlarını kendileri kurabileceği gibi servis istasyonlarının verdiği hizmetlerden sorumlu olmak şartıyla kurulu bulunan servis istasyonlarından veya servis organizasyonlarından da faydalanabilir.

(5) Herhangi bir üretici veya ithalatçıya bağlı olmaksızın faaliyette bulunan servis istasyonları da verdikleri hizmetten dolayı tüketiciye karşı sorumludur.

(6) İthalatçının herhangi bir şekilde ticari faaliyetinin sona ermesi halinde bakım ve onarım hizmetlerinin sunulmasından garanti süresi boyunca

satıcı, üretici ve yeni ithalatçı müteselsilen sorumludur. Garanti süresi geçtikten sonra ise kullanım ömrü süresince bakım ve onarım hizmetlerini üretici veya yeni ithalatçı sunmak zorundadır.

Ticari reklam

MADDE 61 - (1) (2) Ticari reklamların Reklam Kurulunca belirlenen ilkelere, genel ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına uygun, doğru ve dürüst olmaları esastır.

(3) Tüketiciyi aldatıcı veya onun tecrübe ve bilgi noksanlıklarını istismar edici, can ve mal güvenliğini tehlikeye düşürücü, şiddet hareketlerini ve suç işlemeyi özendirici, kamu sağlığını bozucu, hastaları, yaşlıları, çocukları ve engellileri istismar edici ticari reklam yapılamaz.

(4) Reklam olduğu açıkça belirtilmesinin yazı, haber, yayın ve programlarda, mal veya hizmetlere ilişkin isim, marka, logo veya diğer ayırt edici şekil veya ifadelerle ticari unvan veya işletme adlarının reklam yapmak amacıyla yer alması ve tanıtıcı mahiyette sunulması örtülü reklam olarak kabul edilir. Her türlü iletişim aracında sesli, yazılı ve görsel olarak örtülü reklam yapılması yasaktır.

(5) Aynı ihtiyaçları karşılayan ya da aynı amaca yönelik rakip mal veya hizmetlerin karşılaştırmalı reklamı yapılamaz.

(6) Reklam verenler ticari reklamlarında yer alan iddiaların doğruluğunu ispatla yükümlüdür.

(7) Reklam verenler, reklam ajansları ve mecra kuruluşları bu madde hükümlerine uymakla yükümlüdür.

Haksız ticari uygulamalar

MADDE 62 - (1) Bir ticari uygulamanın; mesleki özenin gereklerine uymaması ve ulaştığı ortalama tüketicinin ya da yönettiği grubun ortalama üyesinin mal veya hizmete ilişkin ekonomik davranış biçimini önemli ölçüde bozması veya önemli ölçüde bozma ihtimalinin olması durumunda haksız olduğu kabul edilir. Özellikle aldatıcı veya saldırgan nitelikte olan uygulamalar ile yönetmelik ekinde yer alan uygulamalar haksız ticari uygulama olarak kabul edilir. Tüketiciye yönelik haksız ticari uygulamalar yasaktır.

(2) Ticari uygulamanın haksız olduğunun iddia edilmesi halinde, ticari uygulamada bulunan, bu uygulamanın haksız ticari uygulama olmadığını ispatla yükümlüdür.

(3) Haksız ticari uygulamanın reklam yoluyla gerçekleştirildiği hâllerde bu Kanunun 61 inci maddesi hükümleri uygulanır. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Tüketici Kanununa teknik bakış

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun yürürlüğe girdi. Hayırlı olsun. Hem ilgili Bakanlık hem de ilgili tüketici kuruluşları bu Kanunla ilgili değerlendirmelerde bulunup iyi ve kötü yanlarını açıkladılar. Ben de birazcık kanun tekniği açısından bakmak istiyorum.

Önce tanımlar

Bir kanunun 'tanımlar' kısmı sanıldığından da önemlidir. Bu açıdan üç hususu vurgulamak isterim.

Birincisi, tanımların sunuluş sırası. Çoğunlukla harf sırasına göre sunuluyorlar. Bu durum istenilen tanımların bulma kolaylığı sağlıyor. Bu husus çok fazla tanım olduğunda önemli. Ancak ilgili tanımların yan yana olmasını engelliyor. Örneğin, 'mal' tanımından sonra 'hizmet' tanımının gelmesi, mallarla ilgili 'üretici' ve 'satıcı' tanımlarından sonra hizmetlerle ilgili 'sağlayıcı' tanımının gelmesi mukayese ve anlama kolaylığı sağlayabilir.

İkinci husus, tanım kalitesi. Tanım o kavramı anlamamızı, benzerlerinden ayırt etmemizi sağlar. Bu mevzuatta getirilecek şartlar tanım içinde değil, iç kısımlarda yer alır. Örneğin, kalıcı veri sağlayıcısının kayıt şartları, kopya şartları ve bilgiye ulaşmasına imkan vermesi tanım içinde değil, ilgili maddesinde yer almaktadır.

Üçüncü husus, tanımların sayısal yeterliliği. Bu Kanunda çok önemli olduğu halde, örneğin sözleşme tanımı yok. Bunun dışında haksız şart, ayıplı mal, ayıplı hizmet, paket tur, garanti belgesi, tanıtım ve kullanma kılavuzu, ticari reklam, haksız ticari uygulama, Reklam Kurulu, Reklam Konseyi gibi tanımlar ihtiyaç olduğu halde 'tanımlar' kısmında bulunmuyor, ancak gerekli yere konularak bu eksiklik gideriliyor. Olmaz!

Temel ilkeler

Bu maddede sözleşmelerin hangi punto büyüklüğünde, hangi özelliklerde hazırlanacağı gibi hususlar belirtilmiştir. Bunlar mi 'ilke'? Önce sözleşmeden, sözleşme hazırlanmasından söz edilmesini gerekmez miydi? Keza sözleşme hazırlanmasında tüketicinin bilgilendirileceği, bazı hususların taraflar arasında müzakere edileceği önemli değil mi? Önemli olmalı ki bunlar ilgili yerlerde geçiyor, ama 'ilke' değil. Bunlar dışında, bu bölümde belirtilen hususların hepsi çok önemli.

Bazı düzenlemeler

Yukarıda belirttiğim üzere haksız şart, ayıplı mal, ayıplı hizmet gibi pek çok tanım 'tanımlar' kısmında yer almamasına bağlı olarak ilgili yerde tanımlanıyor, ki yanlış! Bunun dışında bunların belirlenmesinde sözleşme esas olacağı halde sözleşme tanımlanıp açıklanmadığı için problemleri anlatım doğuyor.

Uluslararası uyum

Böyle bir mevzuat ilk kez Türkiye'de hazırlanmıyor, umarım ki uluslararası ihtiyaçlara da uygundur. Özellikle ithalat-ihracat, paket tur gibi konular yurtdışını da ilgilendirir. Keza yabancı turistlerin Türkiye'deki alışverişleri de bu mevzuata tabi olacak.

Garanti konuları

Garantiyle ilgili olarak belge, süre ve ihtiyari garanti konuları yer alıyor. Bazı mallarda garantinin süresinin yıl ile değil başka birimlerle ifade edilebileceği de belirtilmiştir. Ancak hizmetlerle ilgili hususlar biraz sorunlu. Şüphesiz ki taşıma gibi hizmetlerde sözleşmeye uyumun ötesinde bir garantiden söz edilemez. Sadece ayıplı hizmet hali yeterli olabilir. Ancak bir şeyin bakımı, bozulan bir şeyin onarımı, insan dahil bir şeyin sağlamlığının ve arızasının kontrolü, bir şeyin temizlenmesi gibi hizmetlerde hem hizmetin kalitesi hem hizmet verilenin zarar görmemesi yanı sıra alınan hizmetin belirli bir süre fayda sağlaması önemli değil mi? Dolayısıyla burada da garantiye benzer bir anlayış zor da olsa gerekli değil mi?

Reklam konuları

Kötü mal veya hizmet sahibinin bundan sorumlu olması gayet doğal. Ancak yanlış mal veya hizmet alımının önlenmesi çok önemli. Tüketicinin ihtiyacını iyi belirleyip buna uygun talepte bulunması gerekir. Bu da bilinçli tüketiciye olur. Bunun ötesinde mal veya hizmet sunanın da tüketiciye doğru bilgi vermesi önemli. Tanıtma kılavuzu vs. ancak aldıktan sonra okunur. Bu nedenle reklam gibi alım öncesi tanımlar çok önemlidir.

Bir ara hemen hiçbir şeyin dahil edilmediği uçak bilet fiyatları açıklanıyordu. Öyle ki belirtilen fiyat, alınması-satılması ve kullanılması mümkün olmayan bir şey idi. Buna ilişkin çeşitli şikayet yazıları yazdım. Talebim öyle bir fiyatta vergi gibi zorunlu hususların dahil edilmesiydi. Şüphesiz ki kullanıcının keyfine bağlı ekstra hususlar fiyatta yer almayabilirdi. Pek çok yere giden başvurularına hiçbir resmi kurumdan cevap alamazken Reklam Özdenetim Kurulu gibi ismini tam ifade edemeyeceğim bir yerden cevap geldi. Etkin olan bu kuruluş cevap verme sorumluluğu yanı sıra şikayetim de pek büyük ölçüde düzelmesini sağladı. Şimdi, eskisi gibi 'her şey hariç' şıkma sapan bilet fiyatları açıklanmıyor. Bu örnek reklamın önemini anlatmaya yetmeli.

Kurallar ancak iyi uygulanırsa insanların elinde anlam kazanır. ■

Bosch teknolojileri iyi yolculuklar diler.

Bosch Multimedia Otobüs Sistemleri'nin üstün teknolojisi güven ve konforu bir arada sunarken, eşsiz bir yolculuk deneyimi yaşıyor. Daha fazla bilgi için: www.bosch.com.tr

BOSCH
Yaşam için teknoloji