

# 200.000'inci kamyonunu üretti

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

## Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 165 • 8 - 14 Aralık 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com



9'da

Ticari araçlara yılda bir yerine iki kez fenni muayene gündemde

# TAŞIMACIYA YENİ YÜK: 1 milyar TL

• İçişleri Bakanlığı halen yılda bir olan ticari araç fenni muayenesini yılda ikiye çıkarmak için çalışma yürütüyor.

• Yeni durumda halen yıllık 1 milyar TL olan toplam fenni muayene gideri iki katına çıkıp 2 milyar TL'yi bulacak.

• Zordaki taşımacıya gelecek bu ek yükün taşıma güvenliğine yapacağı katkıya da şüpheykle yaklaşıyor.

İçişleri Bakanlığınca yürütülmekte olan trafik güvenliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar kapsamında halen 1 yıl olan ticari araç fenni muayene süresinin 6 aya düşürülmesi hususunun da yer aldığı belirtiliyor. Taşımacıların yükünü önemli ölçüde artıracak bu konu üzerinde durulması gerekiyor.

### ✓ Fatura kabarcak

Halen otobüs, kamyon, çekici ve tanker için 223 TL, otomobil, minibüs, kamyonet, özel amaçlı taşıt, arazi taşıtı, römork ve yarı römork için 165 TL fenni muayene ücreti alınıyor. Yeni yılla birlikte bu rakamlarda artış söz konusu. Bu durumda taşıt başına ortalama 200 TL hesabıyla yaklaşık 5 milyon civarındaki ticari taşıtın zaten yaklaşık 1 milyar TL fenni muayene ücreti ödemesi gerekiyor. Süre yarıya inip muayene sayısı ikiye çıktığında taşıt başına ortalama 200 TL ve tüm ticari taşıtlar için 1 milyar TL ek yük gelecek. Toplam muayene faturası taşıt başına 400, tüm ticari taşıtlar için 2 milyar TL'ye yükselecek.

### ✓ Buna değer mi?

Ölümlü veya yaralanmalı trafik kazalarının nedenleri arasında taşıt kusurları yüzde 1'i geçmiyor. Daha fazla kilometre yapmalarına rağmen ticari taşıtların diğer taşıtlara göre çok fazla kazaya karışmaları da söz konusu değil. Bu durumda zordaki taşımacılara getirilecek ek yükün amaçlara hizmet edeceğinden şüphe duyuluyor. Bunun yerine taşıma ve trafik güvenliği için daha gerçekçi hedeflere yönelinmesi gerekli görülüyor.

### ✓ Bazı istatistikler

• TÜİK verilerine göre Eylül ayı sonu itibarıyla trafikte kayıtlı toplam 18 milyon 616 bin 82 adet taşıtın yüzde 52,1'ini otomobil, yüzde 16,3'ünü kamyonet, yüzde 15,2'sini motosiklet, yüzde 8,6'sını traktör, yüzde 4,1'ini kamyon, yüzde 2,3'ünü minibüs, yüzde 1,1'ini otobüs, yüzde 0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturuyor.

• 2013 yılında ölümlü yaralanmalı trafik kazasına karışan toplam 251 bin 729 taşıtın yüzde 50,3'ü otomobil, yüzde 16,2'si motosiklet, yüzde 16,1'i kamyonet, yüzde 5,7'si kamyon yüzde 3,2'si minibüs, yüzde 2,9'u otobüs ve yüzde 5,6'sı diğer taşıtlardan oluştu.

• TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2013 yılında ölümlü yaralanmalı trafik kazasına neden olan toplam 183 bin 30 kusura bakıldığında kusurların yüzde 88,7'sinin sürücü, yüzde 9'unun yaya, yüzde 1'inin yol, yüzde 0,9'unun taşıt ve yüzde 0,4'ü yolcu kaynaklı. ■



## UYTAD Bakanlığa gidiyor



Uluslararası yolcu taşıma alanında hizmet veren firmalar, Bakanlığın mütakabiliyet esaslı sefer satatlarının iptali uyarısı, Kapıkule Sınır Kapısı'nda

x-ray uygulaması, yüzde 25 doluluk şartı nedeniyle yaşanan sorunlara çözüm bulmak amacıyla randevu alınarak bir heyet halinde UDH Bakanlığ'na gidiyor. ■ 5'te

### MAN TopUsed güvencesiyle Jet Turizm 6 NEOPLAN Tourliner aldı



3'te

### Tırsan, Argüden Yönetişim Akademisi'ne 1,5 milyon dolar bağışladı



9'da

### Otogaralarda yok, Mengerler Ankara'da var



Ünal Keskin

6'da

### UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener: İran diplomasi oyunu oynuyor



7'de

### Thermo King

### "Türkiye'ye yatırım yapabiliriz"



8'de

### İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk Firmalar arabacısız yaşayamaz



Hamza Öztürk

4'te

### Hıdır Usta'dan Ege açılımı



Hıdır Usta Motorlu Araçlar'ın dördüncü durağı İzmir oldu. 3'te

### Türkiye'nin elektrikli ilk otobüsü Doruk Electra üniversite kampüslerinde



11'de



**Dr. Zeki Dönmez**

Ürktülen kurbağalar yeterli mi?

7'de



**Prof. Dr. Mustafa İlıcalı**

Demiryolu, Çevresel Faktörler ve Önlemler -1

2'de



**Mustafa Yıldırım**

Parklanma sorunu ve akaryakıt beklentimiz...

7'de



**Akif Nuray**

Çuvaldız!

3'te



**Salim Altunhan**

Otobüsler X-Ray'den geçer mi?

4'te



## Demiryolu Güzergahlarında Çevresel Faktörler ve Alınması Gereken Önlemler -1

Bugün siz değerli okuyucularım, gerçekleştirmekte olan yüksek hızlı demiryolu hattı yatırımlarını, trafik güvenliği ve demiryolu hattına hayvan geçişleri ile ilgili mevcut durumu ve yapılması gerekenlere dair paylaşımlarda bulunacağız.

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indiren bir Ulaştırma Sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik büyüme ulaştırma sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaştırma ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlara bütüncü bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır.

### Önce karayolu güvenliği...

Trafik güvenliği başta olmak üzere Ulaştırma Sisteminin problemlerinin çözümü gelişen teknolojik imkanlardan faydalanılması (Akıllı Ulaştırma Sistemleri-AUS), modlar arası entegrasyonu ve dengeli modal dağılımın sağlanması, tüketim kültürünün yönlendirilmesi, çevreci ve sürdürülebilir yaklaşımların ön plana çıkarılması gibi geniş bir alanda bir dizi çözüm gerektirmektedir.

Daha önce birçok defa; 'Karayolu Trafik Güvenliği'nin sağlanmasının; modal dağılımdaki payının dengeli ölçeklere

çekilmesinden, insan odaklı bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilecek üretim-tüketim eksenine ve AUS'nin doğru yer ve zamandaki kararlarla uygulanmasına varıncaya kadar birçok bileşenin olduğundan bahsetmiştik. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk.

### Başka İstanbul yok!

Geneli itibarıyla Türkiye, özde ise İstanbul'un değişken topografyası, sosyokültürel kompozisyonu, ekonomik dağılımı, coğrafi konumu ve benzeri özellikleri 'Ulaşım Çok Modlu Yaklaşımı' mümkün ve gerekli kılmaktadır. Daha öncede belirttiğimiz gibi; İstanbul'da kablolu sistemler, deniz ulaşımı, raylı sistemler gibi bir modal kompozisyon sadece bir gereklilik değil ve aynı zamanda da İstanbul'un İstanbul olmasının doğal bir sonucudur. İstanbul; tarihi süreci, coğrafi konumu, kültürel yapısı ve doğal arka planı itibarıyla problemler bazında çoklu ve yoğun bir süreci ifade etmekte beraber, ortaya konacak 'insan odaklı' projelerle Dünya'ya eşsiz ve bizim olan şeyleri söyleyebileceğimiz bir imkanı da sunmaktadır. Son on yıllık süreçte ülke genelinde ve yerelde yapılan hizmetler; birikmiş ulaşım problemlerine yeni bir soluk ve bakış açısı getirmiştir. Bununla beraber; ülkemiz ve İstanbul'umuz büyük problem ve fırsat potansiyelleriyle yoluna devam etmektedir. Halkla yönetim mekanizmasının güçlendirilmesi ve dünyadaki teknik-ekonomik-sosyal



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

gelişmelerin arka planını iyi okuyabilen bir politika; sorunları çözmeye, halkı doğru tüketim alışkanlıklarına yönlendirmeye, ulaşım sistemini tam anlamıyla bir hizmet sektörüne dönüştürmeye, şehirlerimizi daha yaşanılır kılmaya ve hayat standartlarımızı -doğru anlamda- yükseltmeye, ivmelenecek devam edecektir.

### Ekonomik gelişmeyle doğru orantılı

Küresel ölçeğe uzanan çevresel bir farkındalık olarak; çevre dostu uygulanabilir bir ulaştırma sistemi olan demiryolları, önemli bir dikkat oluşturmaya başlamıştır. Bu koşullar altında; dünyadaki birçok ülkede, yüksek hızlı demiryollarına giriş ciddi olarak değerlendirilmeye başlamıştır. Ayrıca; hızlı ekonomik gelişmeye bağlı olarak artan ulaştırma talebiyle, gelişmiş ülkelerde aynı zamanda

şehirlerarası ulaştırma talebini karşılama eğilimini de yüksek hızlı demiryolu bir toplu taşıma işlevi ile göstermeye başlamıştır. Bazı hükümetler ise çoktan, ülke çapında yüksek hızlı demiryolu vizyonlarını deklare ettiler. Bununla beraber; bu gibi vizyonların oluşturulmasının kriterleri çoğu zaman net değildir. Gelişen yüksek hızlı demiryollarının etkin değerlendirilmesi için çeşitli kriterlerin farkında olmak gerekmektedir. Bu nedenle; bir koridorun yüksek hızlı demiryolu inşasına uygun olup olmadığının değerlendirilmesi için çeşitli kriterlerin belirlenmesi gerekmektedir. Ulusal çapta bir yüksek hızlı demiryolu ağı vizyonu için bir ölçüm esas belirlenmesi hedeflenmelidir.

### Yüksek hızlı demiryolu...

Yapılan yatırımlar hem dolaylı yoldan trafik güvenliğinin iyileştirilmesine ve daha çevreci bir tüketim geliştirilmesine katkıda bulunmakta olup Ankara-Eskişehir, Ankara-Konya, Eskişehir-Konya ve son olarak Ankara-İstanbul YHD hatları hizmete alınmıştır. Demiryolu ulaştırma türündeki bu gelişim aynı zamanda, demiryollarında güvenlik ve demiryollarında çevreci yaklaşımları da doğrudan gündeme taşımış ve yatırım sürecinde çözüm geliştirilmesi gereken bir başlık olarak öne çıkmıştır.

### Kanada:

Kanada Pasifik Demiryolları (CPR) ve Trans Kanada Otoyolları (TCH) Kanada'nın geri kalanı ile Pasifik kıyıları arasındaki ana ulaştırma koridorunu oluşturmaktadır. Bu doğu-batı Trans

Kanada Koridoru (TCC) British Columbia ve komşu Alberta'daki Kanada sıradağlarından geçmektedir.

1885'te CPR, Kanada'nın ilk kıtalararası bağlantısını tamamlamıştır. Güzergah belirlenmesi, inşaat ve işletimsel zorluklar hattın başlangıcından itibaren sorunlar oluşturmuştur. Rocky ve Columbia dağlarındaki 400 km'lik demiryolu hattında da dikkate değer problemler olmuştur. Takibinde demiryolu hattına paralel bir güzergah olarak TCH 1962'de açılmıştır. Hem demiryolu hem karayolu hatları trafik hacimleri ve tonaj olarak ana ulaştırma koridoru olmaya devam etmiştir. Karayollarında trafik hacimleri yaz aylarında maksimum 10 bin (ortalama yıllık günlük ortalama) taşıta kadar ulaşmaktadır. Dağlar boyunca TCC, yaşam alanı-ulaştırma uyumsuzlukları konusunda bir geçişçi sahiptir. Karayolu ve demiryolu kapasiteleri arttıkça, bu konular hem tekil olarak hem de genel olarak yoğunlaşmaktadır. Bu çalışmada, ulusal ulaştırma koridoru ile Columbia ve Rocky dağları kesiminde oluşan zorluklar doğal yaşam alanı açısından ele alınmıştır. Sonuç olarak yaşam alanı konuları ile karayolu ve demiryolu işletiminin diğer fazlarının entegrasyonu ile bir çözüm önerilmiştir.

### Doğal Ortam

Güney Alberta ve British Columbia'daki Kanada sıradağları, karmaşık bir arazi yapısı, çukurlar ve iç ovalar ile kıyı dağları arasında yaklaşık 640 km genişliğinde platoları içermektedir. Sıradağlar kuzeybatı-güneydoğu ekseninde uzanmaktadır. Yersel olarak dikkate değer ölçüde iklimsel değişiklikler

ve topografya çeşitliliği olmasına karşın, dağlar genellikle 3 bin m'ye varan zirveler yapmaktadır. Vadiler genelde dar ve dik yamaçlardan oluşmaktadır. Yağışlar batıdan doğuya doğru artmakta ve kış aylarında düşük kotlardan yüksek kotlara doğru dikkate değer oranda bir kar yağı artışı görülmektedir.

Canlı çeşitliliği açısından, düşük kotlar en zengin çeşitliliğe sahiptir ve kar birikintisinin en az olduğu yerlerde vadi tabanları sonbahar sonları, kış ve ilkbahar başlarında önemli oranda toynaklı barındırır. Yaşam alanı hareketleri için ana doğal koridorlar ana vadilerde kuzeybatı-güneydoğu ekseninde uzanmaktadır. Doğu, batı hayvan hareketleri sıradağlar boyunca daha kısıtlıdır. Sınırlı sayıdaki dağ geçitleri hem insanlar ve hem de doğal yaşam için önemli geçiş noktalarıdır. TCC alanı geniş bir memeli popülasyonunu içermektedir: boz ayı, siyah ayı, porsuk, kurt, çakal, geyik, katır, fare, Kanada geyiği ve ren geyiği. Az bilinmesine karşın, Kanada sıradağlarında TCC civarında belirli sayıda küçük memeli ve kuş türleri yaşamaktadır. Karasal kuşların büyük çoğunluğu sıradağlarda kuluçkalama ve tropik ya da altptrik bölgelerde geçirmektedir. Göçmen kuş sakallarını değiştiren ihlalleri Columbia dağlarının bir özelliğidir. Örneğin en yaygın kuş türü olan isketeler yıldan azalmakta ve yok olma tehlikesiyle karşılaşmaktadır. Doğal yaşam alanı dağılımı; iklim, eğim, faz, kot, peyzaj ve geçmiş dönemlerin karmaşık bir fonksiyonudur. Sıradağlarda bu faktörler yersel olarak çok değişebildiğinden, TCC hattı boyunca doğal yaşam alanı varlığı kısa mesafelerde hızla değişebilmektedir.

Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

### Eskişehir Büyükşehir Belediyesi:

**65 yaş ve üzeri vatandaşlarımızı ücretsiz taşıyacağız**

Eskişehir Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı İbrahim Altunoğlu, "8 Aralık 2014 Pazartesi gününden itibaren, 65 yaş ve üzeri vatandaşlarımızı ücretsiz taşıyacağız" şeklinde bir açıklama yapmıştır. Bu durum üzerine Eskişehir Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığından yapılan bir açıklamayla, belediye araçlarının 65 yaş ve üzeri vatandaşları belediye araçlarının ücretsiz taşıyacağı duyuruldu. Büyükşehir Belediye Başkanlığından yapılan

açıklamada, "Eskişehir Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı İbrahim Altunoğlu'nun yaptığı bu açıklama, tamamen Sayın Altunoğlu'nun kendisini ve başkanı olduğu Eskişehir Özel Halk Otobüsçüleri Odası'nı bağlamaktadır. Büyükşehir Belediyemiz ile hiçbir şekilde ilgisi yoktur. Hükümet tarafından çıkarılan yasa ile emredilen bu uygulamanın yerine getirilmemesi durumunda, gereken cezai müeyyidelerin uygulanmasında yetkili Eskişehir Valiliği'dir" ibaresi yer aldı. ■

## EGO otobüsleri kışa hazır

En çevreci otobüs filosu seçilen ve uyguladığı akıllı ulaşım sistemi "EGO CEP"te projeksiyle "En umut vaat eden devlet ödülü" alan EGO Genel Müdürlüğü, filosundaki 1794 otobüsü ağır kış şartlarına hazırladı. Yaz lastiklerinin 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda iyi performans göstermediği, yol tutuşunun azaldığı ve buna bağlı olarak frenleme mesafesinin arttığını belirten EGO

Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu, "Avrupa Birliği (AB) Yönetmeliklerince kabul gören, 'kar kristali' sembolü bulunan, vakumlu kış lastikleriyle araçlar karlı yol şartlarına hazır hale getirildi" dedi. Genel Müdür Tahiroğlu, tüm araçların kışlık bakımlarının yapıldığını, Ankara'nın kış koşullarına uygun antifriz ve motor yağı kontrol ikmalinin gerçekleştirildiğini de söyledi. ■



### Kocaeli Büyükşehir Belediyesi

## Toplu taşımada denetimleri sıklaştırdı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi kent ulaşımının daha kaliteli yapılması için çalışmalarını sürdürüyor. Toplu Taşıma Dairesi Başkanlığı tarafından şehir ulaşımında faaliyet gösteren halk otobüsü, taksi ve okul servislerine uygunluk denetimi yapıldı.

Denetimlerini periyodik aralıklarla sürdüren Büyükşehir Belediyesi ekipleri tarafından P plakalı araçlarda yapılan denetimlerde evrak, kılık kıyafet ve araç içi taşıma uygunluğuna dikkat edildi. Halk otobüslerinin engelli liflerinin çalışırlığı da kontrol edildi. ■



**30 yılın ardından...**

... geriye baktığımızda büyük bir başarı gördük, mutluluk gördük, bitmeyen bir azim, paha biçilmez bir emek gördük. En önemlisi de bize inanan on binlerce insan gördük. Tam 30 yıldır bize yol arkadaşlığı yapan herkese teşekkürlerimizle...

**30 ISUZU**  
YIL

isuzu.com.tr  
facebook.com/isuzuTürkiye  
twitter.com/isuzuTürkiye



## MAN TopUsed güvencesiyle Jet Turizm 6 NEOPLAN Tourliner aldı



**Güney'in gözde seyahat firmalarından Jet Turizm de MAN TopUsed'u tercih etti. 6 NEOPLAN Tourliner satın alan firma sahibi Mustafa Bayram, "MAN TopUsed güvencesi bu yatırımı yaparken yaşadığımız tüm endişeleri ortadan kaldırdı" dedi**

**M**AN TopUsed ikinci el piyasasına sağladığı güven ve yarattığı fırsatlarla sektöre

canlılık getirmeye devam ediyor. Türkiye'nin özellikle güney ve batı bölgelerine seferler düzenleyen önemli seyahat firmalarından Hatay merkezli Jet Turizm de MAN TopUsed'u tercih eden firmalar arasında katıldı.

6 NEOPLAN Tourliner birden satın alan Jet Turizm sahibi Mustafa Bayram, düzenlenen teslimat töreninde MAN'la çalışmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Bayram, "İkinci elde MAN TopUsed güvencesi bu yatırımı yaparken bütün endişelerimizi ortadan kaldırdı. Bu yatırımla hem çok iyi şartlarda, çok kaliteli ve bakımlı araçlarla filomuz güçlendi, hem de düşük işletme masrafları ve yakıt tasarrufu ile maliyetleri aşağı çekme fırsatı yakalamış olduk. Yolcularımıza daha kaliteli hizmet verirken, MAN sayesinde daha çok kazanmanın keyfini yaşayacağız" diye konuştu.

### Orijinal yedek parça indirimi ile MAN TopUsed'a ilgi artıyor

Teşlimat törenine katılan **MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün**, MAN'ın son dönemde sektöre öncülük eden iddialı ve cesur kararlarına imza attığını vurgulayarak şöyle konuştu: "MAN'ın geçtiğimiz günlerde açıkladığı, tüm orijinal yedek parçalarda yüzde 38'e varan indirim kararı uygulanmaya başlandı. Bu strateji özellikle ikinci el için çok değerli. Bu uygulamayla orijinal yedek parça kullanımı artacak, böylece MAN araçların ömrü daha da uzayacak. Müşterilerimiz yeni uygulamanın getireceği büyük değişimin farkında. MAN TopUsed'a ilgi her geçen gün artarak devam ediyor." ■



**Akif Nuray**

anuray59@gmail.com

### Çuvaldız!

**F**ransız matematikçi ekonomist Piketty "21. Yüzyılda Kapital" adlı bir kitap yazdı. İstanbul'a geldi, anlattı... Vatandaşın ilgisi bir yana; ekonomi dünyamızın bile ilgisini çekmedi, hayret ettim. Benim ilgimi çok çekti. 21. yüzyılda gelir dağılımını düzeltmek için Basamaklı Servet Vergisi öneriyor, Piketty.

Diyor ki, "1990 yılından başlayarak 2100 yılına doğru dünya gelirinden ABD ve Avrupa'nın aldığı pay azalacak, Asya ve Afrika'nın payı yükselecek. Asya'nın payı 2,5 kat, Afrika'nın payı yaklaşık 10 kat artıyor. Biz, bence Asya'dayız... Kendimizden konuşalım... Geçen yazımızda 2013 yılı Yolsuzluk Algısı Araştırması'nın sonuçlarına baktık; durumumuzun tüm komşularımızdan iyi olduğunu ve de uzunca zamandır da durumumuzu iyileştirdiğimizi gördük.

Geçen hafta 2014 sonuçları açıklandı. Komşularımızdan Gürcistan hariç olmak üzere durumumuz tüm komşularımızdan yine iyi. Ama gidişatımız olumsuz, 1 yılda 5 puan kaybettik, 11 de sıra kaybettik. 6 yıllık iyileşmemizin tamamı gitti.

Nerede oluyor bu yolsuzluklar? Kim yapıyor bunları? Kim sorumlu, kim suçlu? TÜSİAD'ın bu konudaki araştırması tam da zamanında açıldı, geçen hafta. İnceleyebilmemiz için linkini ekliyorum ([http://www.tusiad.org.tr/\\_rsc/har ed/file/YolsuzlukSunum-26112014.ppt](http://www.tusiad.org.tr/_rsc/har ed/file/YolsuzlukSunum-26112014.ppt)).

Ben inceledim... İstanbul'da, iş dünyasında bulunan 801 kişi ve İstanbul, Denizli, Gaziantep ve Antalya'da temsil grupları ile araştırma yapılmış. Bunların yüzde 80'i küçük şirketler.

İmalat, yani sanayiciler, büyük grup. İlgücünün maliyeti ve vergisi büyük dert; kayıt dışılık ve rüşvet de büyük sorun.

Olacak işi öldürmüyor veya olmayacak işi öldürmek için sağlanan çıkara rüşvet diyoruz yasada.

Şimdi, lütfen dikkat! Bu grubun yaklaşık yüzde 40'ı, "kanuna uymayan bir işi yaptırmak için kamu görevlilerine menfaat sağlamayı" sakıncalı görmüyor! Bunun "kesinlikle yolsuzluk olduğunu" düşünenler ise yüzde 45.

"Bazı kamu kaynaklarının veya hizmetlerinin kaçak kullanılmasını" sakıncasız bulanlar yüzde 45, yolsuzluk filan değil! "Rekabet altında kalınca kayıt dışılığa başvurmayı" normal görenler yüzde 45.

Durum yanı yarıya ve de çözüm zor demektir. Böyle olduğu için de kitlenin yüzde 75'i yolsuzluğun azalmayacağını söylüyor. Biliyorlar kendilerini...

Piketty, ekonominin büyümesiyle doğru orantılı olarak yolsuzlukların da arttığını söylüyor.

Her yolsuzlukta bir 'alan' ve bir de 'veren' var. Yukarıdaki araştırma 'veren'leri inceliyor: yaklaşık yüzde 50!

Ne yapacağız? İğne yetmez, çuvaldızı kendimize batıracağız! Hem de iki tane; eğitimin yaygınlaşması ve gelir dağılımının düzeltilmesi için... ■

## Hıdır Usta'dan Ege açılımı

**2013'ün son çeyreğinde başlayan şubeleşme yatırımlarına aralıksız devam eden Hıdır Usta Motorlu Araçlar'ın dördüncü durağı İzmir oldu. Ege'nin incisi'ne deneyimli bir ekip ve güçlü bir lojistik altyapı ile çıkarma yapan şirket, böylelikle liderlik hedefine de bir adım daha yaklaştı.**

**M**AN ve Mercedes-Benz marka ticari araçların yedek parça segmentinde Türkiye'deki en büyük ciroya sahip firma olan Hıdır Usta Motorlu Araçlar, büyümeye devam ediyor.

Geçtiğimiz yıl şube yatırımlarına start veren şirket, bu kapsamda Gaziantep, Ankara ve Samsun'un ardından İzmir şubesini de devreye aldı.

İzmir başta olmak üzere Ege Bölgesi'nin "Yedek Parça Deposu" olmayı hedefleyen Hıdır Usta İzmir Şubesi, orijinal veya eşdeğer kalitede ürün yelpazesi ve güçlü lojistik altyapısıyla Ekim 2014 sonu itibariyle hizmet vermeye başladı. 1200 metrekaresi depolama alanı olmak

üzere toplamda 3000 metrekarelik bir alan üzerine konuşlanan şubenin sorumluluğu ise Hıdır Usta Motorlu Araçlar Eski Merkez Satış Pazarlama Yöneticisi H. Murat Talu'ya emanet. Şubenin kadrosunda Talu'un yanısıra, 2 satış temsilcisi, 2 lojistik personeli ve 1 idari personel de görev alıyor.

**Hedef: Lider yedek parça dağıtıcısı olmak**

"Orta vadede Türkiye genelindeki tüm ticari vasıtaların lider yedek parça dağıtıcısı olma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz" diyen Hıdır Usta Motorlu Araçlar Genel Müdürü Rıza Şahin, İzmir Şube'nin de bu konuda önemli rol oynayacağına dikkat çekiyor. Şahin, 1 merkez ve 4 şube deposu, aynı zamanda gezici ekipler aracılığıyla 2 bin farklı noktadaki müşterilerine daha hızlı ve etkin bir şekilde ulaştıklarının da altını çiziyor.

İzmir Şubesi'nin, Hıdır Usta'nın bölgedeki gücünü önemli ölçüde artıracakları vurgulayan Şahin sözlerini şöyle sürdürüyor: "Müşteri memnuniyetini ve kaliteyi her daim ön planda tutuyoruz. Ürün yelpazemizin tüm ticari araçları kapsamı için çalışmalara devam ediyoruz." ■



**HIDIR USTA:** Otomotiv yedek parça sektörüne 1978 yılında adım attı. 1997'den bu yana da özellikle MAN ve Mercedes-

Benz marka ticari araçların toptan yedek parça dağıtımını yapıyor. Hıdır Usta halen, İstanbul merkez olmak üzere

Gaziantep, Ankara, Samsun ve İzmir şubeleriyle 2000 farklı lokasyona yedek parça dağıtımını yapıyor.

# YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ

**MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını daha da hesaplı hale getirdi. Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı. %38'e varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.**

[www.yedekleroyunagirsin.com](http://www.yedekleroyunagirsin.com)

**MAN ORJİNAL  
YEDEK PARÇA**



Detaylı Bilgi için

24 Saat: **444 4 626**

[www.man.com.tr](http://www.man.com.tr)

**MAN | Service**  
Genuine Parts





## 4 » Gündem



**Salim  
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

## Otobüsler X-Ray'den geçer mi?

Edirne, tarihi ve doğal güzelliklerinin çekiciliğinin yanı sıra sınır şehri olmasıyla da önemli bir yerleşim merkezi. Yunanistan ile Bulgaristan'dan büyük çoğunluğu ticaret yapmak amaçlı gününbirlik gelen çok insan oluyor. Buna bir de kısa süreli, mesela hafta sonunu geçirmek amacıyla turistik gezi yapmaya gelenleri eklemek gerekir. Bir anlamda şehrin ekonomisini yurtdışından gelenler ayakta tutuyor diyebiliriz. Tabii, Türkiye'den çıkanlar da Edirne'de konaklıyor ve bu da ekonomiyi canlandırıyor.

Taşımacıdan otelcisine, lokantasından alışveriş ve eğlence mekanlarına kadar herkes bu hareketlilikten memnun. Aslında 'memnundu' demek gerekir, çünkü 29 Ağustos'ta Gümrük ve Ticaret Bakanı olan Nurettin Canikli, gümrük geçişlerinde otobüslere de X-Ray uygulaması başlattı ve geçişler çile yumağına döndü. Gümrük geçişlerinde kaçak ve yasa dışı ürünlerin saptanabilmesi için bütün araçlar X-Ray'den geçiriliyor.

X-Ray, üst üste, röntgen ışınlarıyla ürün ve çantaların gözden geçirilmesi demek. Metali çok kolay ayırt eden X-Ray, diğer malzemelerde detay göstermiyor. Oyle olunca da hemen her çanta ve bavulda gözükentler şüphe çekiyor. Görevliler de haklı olarak her çantayı açıp bir de çıplak gözle kontrol ediyor. Bir gümrük geçişi 6-7 saati bulabiliyor. Dolayısıyla sabah gelip akşam dönmeyi düşünenler de o süreli gümrük sahasında geçiyor ister istemez. Yurtdışı gidişlerde yüzde 25 doluluk kuralını da unutmayın, onca insan zaman kaybediyor, esnaf da kazanç. Yani iki taraflı zarar var.

Tabii ki kontroller olmalı, gümrük geçişlerinde yasa dışı maddelerin, kaçak malzemelerin engellenmesi gerekir. Özellikle uyuşturucu madde geçişlerinin kökünü kazımak için titizlenmek, dikkatli olmak, denetimleri düzenli ve sürekli yapmak önemli ve gerekli. Ancak birini yaparken diğerini bozmamak gerektiğini söylemeye gerek var mı?

Gazetemizde, bir önceki hafta, bazı otogarlarda kaptan şoförlerin dinlenme, yıkanma ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayacak mekanların yapılmış olduğunu okudunuz. Ben, bu gereksinimi çok daha önceden dile getirmiş ve karşılanması için ilgilileri uyarmıştım.

Sadece otobüs işletmecileri açısından değil, sadece kaptan şoförler açısından değil, yolcular açısından da önemli bu mekanlar. Hatta sektörün geleceği için daha önemli. Havayolu, demiryolu derken karayolu yolcu taşımacılığının rakipleri artıyor, rekabet arttıkça sektörün durumu zorlaşıyor. Bu rekabete biz de bir şeyler eklemeyelim. Aynaya bakıp kendimizi görelim. ■

# İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk Firmalar arabacısız yaşayamaz!

**İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, "Sayın Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun, 'servis taşımacılığı kaldırılacak' açıklamasının da etkisiyle sektörden ciddi manada çıkış yaşandı. Oda kayıtlarımıza da baktığımızda son iki ayda yaklaşık 500 esnafın taşımacılığı bıraktığını görüyoruz" dedi.**

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk'le, Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıklamalarının ardından, 2018'den sonra kaldırılacağı konuşulan servis taşımacılığında gelinen noktayı, servis taşımacılığının bir numaralı gündem maddesi olan plaka tahdidini de içeren geniş kapsamlı bir söyleşi yaptık.

### Esnaf tedirginlik yaşadı

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıklamalarından sonra servisçi esnafında bir tedirginlik yaşandığını dile getiren İSAROD Başkanı Öztürk, "Ben, Sayın Başbakanımın, onu bilgilendirenler tarafından kaynaklandığını düşündüğüm servis taşımacılığı ile ilgili bir açıklama yaptı. Başbakanımızın 'servisler kaldırılacak' şeklindeki açıklamasının ardından Ulaştırma Bakanımız, 'Servislerin kaldırılması zor, kısa vadeli program değil. Ancak bizim planımız özellikle büyükşehirlerde, raylı sistemlere yakın bölgelerde kamu kuruluşların servisleri varsa bunları kaldırmak. Ama ne kadar başarılı oluruz, bu tartışılır. Okulları veya özel kuruluşların servislerini kaldırmak böyle bir şey hukuki değil' şeklinde



**Hamza  
Öztürk**

ikinci bir açıklama yaptı. Biz servis taşımacılığı sektörü olarak bir ihtiyaç sonucu ortaya çıktık. Servis taşımacılığına talep olduğu sürece bu taşımacılık bitmez. Servis taşımacılığının tamamen ortadan kalkması gibi bir durum söz konusu değil. Büyükşehir belediyeleri ne zaman ki ulaşımında oturmali



**Başkan Öztürk ile arkadaşımız Caner Özcan görüştü.**

taşımacılığa geçilebilir, servis taşımacılığı zaten o zaman işlevini yitirir ve kendiliğinden ortadan kalkar" dedi.

### Başbakana talebimizi ilettik

İSAROD Başkanı, bir heyet oluşturarak Başbakan Ahmet Davutoğlu'na servisçilerin endişelerini de içeren taleplerini ilettiklerini açıkladı: "Servisçi esnafımızı Konya Minibüsçüler ve Umum Servis Araçları Odası Başkanı Muharrem Karabacak ile Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı'nın temsil ettiği heyet, Başbakanımıza konu ile ilgili hazırlanmış olduğumuz dosyayı takdim etti. Bu ziyarette esnaf arkadaşlarımızın konu ile ilgili endişelerini dile getirildi." Servis camiasının yüzde 70'inin, borçlu, yüzde 30'unun da borçtan korkarak araç değiştirmediklerini anlatan Öztürk, servis camiasının tedirginliğinin sürdüğünü, ancak kendisinin çok endişeli olmadığını ifade ederek, "Sayın Başbakanımızın, 'servis araçları kalkacak' açıklamasının da etkisiyle sektörden çıkışlar oldu. Oda kayıtlarımıza da baktığımızda son iki ayda 500 esnaf taşımacılığı bıraktı" diye konuştu.

### Plaka tahdidi askıya alındı

İstanbul'da servis taşımacılığın son yıllarda en önemli gündem maddesi plaka tahdidi. Dolayısıyla servisçi esnafının en fazla merak ettiği konuların başında da plaka tahdidi geliyor. Başkan Öztürk, plaka tahdidinin İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından askıya alındığını, belediyenin şu anda böyle bir çalışması olmadığını belirterek, "plaka tahdidi geliyor" şeklinde yapılan açıklamaların gerçeği ve inandırıcı bulmadığını söyledi: "Büyükşehir Belediyesi 'rant olur' diye İstanbul'da plaka tahdidini uygulamaya koymuyor. Firmalar da tahditi plakayı tam da belediyenin plakayı vermeme sebebi ile istiyor. Biz, plaka tahdidini servisçinin güvencesi olsun diye istiyoruz."

### Servisçi mutlu değil

Belediyenin plaka tahdidi ile ilgili çalışması olmamasına rağmen tahdid konusunda umutlu olduğunu ve bunun olmasını çok istediğini kaydeden Öztürk, "Ancak her açıklamayı 'acaba plaka tahdidi mi geliyor' şeklinde yorumlamak da çok doğru değil. Plaka tahdidi olacağı zaman neler yaşarız, neler gelir? Bazı şeyleri çok iyi görüp tartmak lazım. Ortada fol yok, yumurta yok. Niye plaka tahdidi olsun ki? Plaka tahdidi yapacak olan bir teşkilat, 'ben servis taşımacılığımı kaldırıyorum' şeklinde açıklama yapmaz" dedi.

### Çalışma şartları düzenlendi

Servis taşımacısının her gün yeni sorunlarla boğuştuğunu, taşımacının en çok hakkı yenen esnaf topluluğu olduğunu vurgulayan Öztürk, Oda olarak yaptıkları görüşmelerde UKOME kararları ile esnafın lehine kazanımlar elde ettiklerini söyledi: "Servis taşımacısı Türkiye Cumhuriyetinde en çok ezilen, en çok hakkı yenen, hakkı yenildiğini bile bile kurtlar kapanına atılan bir esnaf topluluğu. Onun için servisçinin mutlu olması diye bir şey söz konusu değil. Geride bırakmaya hazırlanmış 2014 yılında esnaf arkadaşlarımız için önemli çalışmalar yaptık. 30 Mart seçimleri öncesinde yaptığımız eylemlerin ardından Sayın Belediye Başkanımız Kadir Topbaş, gündemlerinde plaka tahdidi olmadığını, ama esnafın çalışma şartı ile ilgili çeşitli iyileştirmelerin yapılacağını söylemişti. Bunun üzerine Büyükşehir Belediyesi ile birtakım çalışmalara başladık. Güzel işler yaptık, güzel sonuçlar

### İTO'daki Zümre Toplantısı 24 Aralık 2014'te

İstanbul Ticaret Odası'nda geçtiğimiz sene yapılan Zümre Toplantısı'na davet edilmediği için katılmadığını belirten Öztürk, "Bu sene davetiyeye geldi. Katılacağız. Ben özellikle de, katılmak istiyorum. Firma sahipleri şunu çok net bilsin istiyorum: Servis taşımacılığı şirketsiz olabilir ama arabacı, tedarikçisiz olmaz. Firmalar bu insanlara sadece para kazanma gözü ile bakmasınlar. Esnafın haklarının nasıl korunacağını biliyoruz. Araba sahibi olduğum için çalışma şartlarını birebir yaşayarak görüyorum. Esnaf uyanmaya başladı" diye konuştu

çıktı. Engelli Yasası için Bakanlığa başvurduk. Servis araçlarındaki uygulamanın şeklinin toplu taşıma araçlarının dışında olması gerektiğini anlattık ve bu konuda başarılı olduk. Korsan yasaasında mağdur olduğumuzu anlattık. Oda aيداتlanın yükseklüğünü anlatmaya çalıştık. Büyükşehir Belediyesi ile yaptığımız 15-16 toplantıda çalışma şartlarının düzenlenmesine yönelik çalışmalar yapıldı, UKOME kararları alındı ve esnafın çalışma şartları düzenlendi. Parasını alamadığımızda işten çıkması veya çıkarılması durumlarında ne yapacağı gibi birçok konu, UKOME kararları ile güvence altına alındı. Servisçinin parası ödenmiyorsa, bununla ilgili hem ceza maddesi hem de cezai şartı konulmasını sağladık. Keyfi işten bırakılıyorsa hakkını araması gerektiği ile ilgili düzenlemeler yapıldı."

### Sürekli borç ödüyoruz

Esnafın kullandığı aracı eskimeden değiştirmek zorunda kaldığını, bu durumda esnafın sürekli borç ödediğini kaydeden Öztürk, "İstanbul'da araba sayısı artıyor. İstanbul'da, artan her araç mevcut esnafın hakkından bir dilim götürüyor. Esnaf sürekli borç ödüyor, senet ödüyor. Bizim de çocuklarımız gelececek hazırlamak gibi bir derdimiz var. Ama bu fırsatı bulamıyoruz. İstanbul'daki eski araba Anadolu'ya gidiyor. İstanbul'da hurdaya çıkan araba yok. Aydın, Manisa ve Kütahya'da bizim birçok Peugeot aracımız kullanılıyor" dedi. ■

### Mesleğimize sahip çıkmıyoruz!

Çok kabullenilmiş değiliz. Bizler işimizi yaparken de, çok fazla ciddiye almıyoruz, mesleği meslek olarak görmüyoruz. Buradan başlamak lazım. Biz işimizi gününbirlik düşünürsek, emekli işi veya ek iş olarak düşünürsek buradan sonuca varamayız. Bu nedenle mesleğimize sahip çıkmalıyız. Servisçi esnafı olarak birlik beraberlik içinde hareket etmeliyiz.

### İndirimli yakıt almamız engellendi

Biz esnaf için indirimli akaryakıt anlatıyoruz. Firmalar, bizim ulaştığımız akaryakıt şirketine 'bireyselciye indirimli akaryakıt verirsiniz, sizden yakıt almayacağız' dediler. Akaryakıt şirketi bu sefer bizim anlaşmamızı iptal etti. Hangi firma ister esnafın indirimli akaryakıt almasını? Çünkü bahsedilen indirim oranından onlar yararlanmayacak. Bundan rahatsız oluyorlar.



### Taşıma Dünyası sesimiz soluğumuz

Taşıma Dünyası da sesimiz soluğumuz olmaya devam ediyor. Tarafsız yayın yaptığımız için biz de gazetemize sahip çıkıyoruz. Sektör basını tarafsız olmak zorunda. Taşıma Dünyası da bu tarafsızlığı yerine getiriyor. Onun için bu konuda ben Taşıma Dünyası Gazetesi'ni, takdir ve tebrik ediyorum. Başarılarının devamını diliyorum. Sektörümüzün de sesi olduğunuz için teşekkür ediyorum.

## Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mengerler'e gelin, onu yakından tanıyın.

**%0,84** sabit faiz

**11.000 TL'ye**  
varan peşin indirim

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler



**SPRINTER**



**Mercedes-Benz**

Belirtilen özellikler seçtiğiniz pakete göre farklılık gösterebilir. Yukarıda belirtilen faiz oranı, Mercedes-Benz Kasko'nun terahhi edilmesi halinde sunulup kişisel ve kurumsal müşteri aylık ödeme tutarları değişiklik göstermektedir. Kampanya çerçevesinde geçerli olan tüm diğer koşullar ve işlem masraflarıyla ilgili detaylı bilgi alabilmek için Mercedes-Benz Satış Temsilcisi'ne danışabilir, [www.mbfh.com.tr](http://www.mbfh.com.tr)'yi ziyaret edebilirsiniz.

Mengerler Tic. Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi  
Davutpaşa Yıllanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00 Bostancı Değirmenyolu Caddesi No:28 Bostancı, Telefon 0212 484 33 00  
[www.mengerler.com](http://www.mengerler.com) Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mengerler T.T.A.Ş.



# UYTAD Bakanlığa gidiyor

Uluslararası yolcu taşıma alanında hizmet veren firmalar, Bakanlığın müttekabiliyet esaslı ile sefer saatlerinin iptali uyarısı, Kapıkule Sınır Kapısı'nda x-ray uygulaması, yüzde 25 doluluk şartı nedeniyle yaşanan sorunlara çözüm bulmak amacıyla randevu alınarak bir heyet halinde UDH Bakanlığ'na gidiyor.

Uluslararası otobüsle yolcu taşımacılığı yapan firmalar, Kapıkule Sınır Kapısı'nda uygulanan x-ray denetimleri ve sefer saatlerine yönelik Bakanlığın yaptığı uyarıya yönelik bir toplantı gerçekleştirdi. Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Merkezinde 1 Aralık Pazartesi günü gerçekleşen toplantıya TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, Genel Sekreter Nusret Ertürk, UYTAD Uluslararası Yolcu Taşımacıları Derneği Başkanı Erhan Özkılıç, Has Turizm'den Nezih Kara, Kuru Turizm'den Yaşar Kuru, Yazıcıoğlu Turizm'den Mahmut Şerifoğulları, Ulusoy Turizm'den Yusuf Erdoğan, Metan Çıplak, Yaşar Bayrak, Çağlar Şahin, Nişikli Turizm'den M. Neşet Ergün, UYOF Yönetim Kurulu Üyesi Bertan Söğüt, Derya Tur ve Aker Otobüs İşletmeleri A.Ş.'den Veyis Demirci, Kocaoğlu ve Marmaris Turizm'den İsmet Kocaoğlu, UYTAD Genel Sekreteri Orhan Kıymetli katıldı.

**Partner firmanın sefer yapmadığına bakılmayacak**

UYTAD Başkanı Erhan Özkılıç, kullanılan seferlerin iptaline yönelik Bakanlığın yaptığı uyarıya yönelik açıklama yaptı: "Yaptığımız seferleri



Bakanlığa bildirmiyorduk ama internet ortamında yayınlıyorduk, yapılan uyarının ardından artık Bakanlığa da bildireceğiz. Bakanlık, uyarıda 'almış olduğunuz sefer saatlerinden kullanmadıklarınızı iptal edin. Bu saatleri boşaltın' diyor. Gelen yazıda partner firmalara yönelik bir açıklama yok. Ben Bakanlığa partner firmanın sefer yapmadıklarına bakıyor musunuz diye sordum, onlarda 'partner firmanın sefer yapmadıklarına bakmadıklarını, o seferlerin yapıp yapılmadığına bakıyoruz, bizi siz ilgilendiriyorsunuz' dediler. Benim Bulgaristan partnerim gelmiyor. Bir kere biz çok daha ucuz taşıyoruz. Mazot fiyatı sizde çok pahalı. Bulgaristan'dan Avrupa'ya çalışmak benim için çok daha kazançlı diyorlar. Sırf bu yüzden Bulgaristan'da dört partner değiştirdim. Yine gelen yazıda 31 Aralık 2014 tarihine kadar seferlerin durumunu bildirin, bu tarihten itibaren ceza uygulayacağız deniliyor. Ancak

verilen bu süre çok az. Partner firma gelsin denildiğinde bizim partner bir firma bulmamız mümkün olmayacak. Buradaki amacı anlamak mümkün değil. Avrupa'da bir belge ile firma tüm Avrupa'ya çalışıyor. Bize ise birçok zorluk çıkarılıyor. Seferlere yönelik izinler yurtdışında kolay alınmıyor. Bunun da dikkate alınması gerekiyor" dedi.

**Yüzde 25 doluluk şartı**

Erhan Özkılıç, yüzde 25 doluluk şartının da sıkıntı yarattığını belirtti: Yüzde 25 doluluk şartından dolayı seferlerimiz bazen iptal olmak durumunda kalıyor. Oysa karşı tarafta benim arabamı bekleyen 30 yolcu var. Yüzde 25 doluluk şartında sınır kapılarında farklı uygulamalar var. Otobüs çıkışları İpsala-Kapıkule-Pazarkule, Hamzabeyli, Dereköy sınır kapılarından yapılıyor. Dereköy de yüzde 25 doluluk oranına bakılmıyor. Firmalar olarak yüzde 25 doluluk şartı kaldırılırsa yapmadığımız seferleri de yapma durumumuz olabilir."

**X-ray uygulaması yolcuları mağdur ediyor**

Erhan Özkılıç, Kapıkule'de tüm otobüslerin x-ray kontrolünden geçmesine yönelik uygulamanın sektöre ve ülkeye zarar verdiğini belirterek, "X-ray uygulaması nedeniyle otobüslerimiz saatlerce sınır kapısında bekletiliyor. Hem bizler, hem yolcular mağdur oluyor. Üstelik zaman tarifesine uyum isteniyor. Günü birlik ülkemizi ziyaret etmek isteyen yolcular bir daha gelmek istemiyor. Burada hem sektörümüz hem de ülkemiz ciddi bir kayıp yaşıyor. Bu uygulama devam ederse X-ray cihazları çoğaltılmalı. Yazın gerçekten kaos ortamı olacak. Yazın üç günde x-rayden çıkmak mümkün olmayacak. Yolcular için de bekleme yerleri yapılmalı, yoksa yazın hiçbir turist gelmeyecek" dedi. Toplantıda ayrıca D1 belgesine sağlanan bir özmal şartına iki kiralık araç şartının B1 belgesinde de uygulanmasına yönelik görüşler dile getirildi. B1 belgesinde 2 özmal bir kiralık

araç çalıştırma imkanının haksızlık olduğu ifade edildi.

**Ortak taşıma izni verilsin**

TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk, firmalara ortak taşıma imkanının verilmesinin önemine dikkat çekti: "Daha önce verimsiz hatlarda firmalar ortak taşıma yapabiliyordu. Yüzde 25 doluluk sorununun çözümü de ortak taşıma imkanı ile sağlanabilir. Bu taleple Bakanlığa gidebiliriz" dedi.

**Ulaşımın önüne engel konulamaz**

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, bu uygulamaların ulaşımın önüne engeller koyduğunu belirterek, "Ben Karayolu Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Sayın Hüseyin Yılmaz'a bu düşüncelerimi ilettim. Kendisi de uyuşturucu kaçakçılığının çok büyük seviyelere geldiğini ifade etti. Bu denetimlerin yapılmasının zorunlu olduğunu belirtti. Ulaşımın önüne engel koymakla kaçakçılık sorunu çözülemez. Toplu taşıma aracı olan otobüslere öncelik

**Heyet oluşturuldu**

Toplantı sonunda TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, UYTAD Başkanı Erhan Özkılıç, UYTAD Genel Sekreteri Orhan Kıymetli, Has Turizm'den Nezih Kara Yazıcıoğlu Turizm'den Mahmut Şerifoğulları, Derya Tur ve Aker Otobüs İşletmeleri A.Ş.'den Veyis Demirci, Kocaoğlu Turizm ve Marmaris Turizm'den İsmet Kocaoğlu ve Ulusoy'dan Çağlar Şahin'den oluşan bir heyetin randevu alınarak Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığ'na gitmesi kararlaştırıldı.

sağlanması lazım. X-ray cihazının sayısının artırılmadan bu uygulamaya geçilmesi yolcuların da mağduriyet yaşamasına neden oluyor. Kendi topraklarımızda otobüsçülere yapılan bu uygulama bir eziyettir. Biz her şeyin bedelini ödüyoruz. Sektörün önünü açacak düzenlemeler yapılması gerekirken zorlaştırmanın bir anlamı yok. Ben yurtdışına yolcu taşıyarak ülkeme hizmet ediyorum. Bu zorlaştırılması gereken bir şey değil, teşvik edilmesi gereken bir husus. Biz işini doğru yapan insanların önünün açılmasını istiyoruz. Yaşın yanında kuruyu da yakamazsınız" dedi. ■



**Yolcular, otobüsleri X-Ray cihazına girdiğinde bekleme yeri olmadığından mağdur oluyorlar.**

Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? **Budur!**



TEMSA



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zinesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr



Otogarlarda kaptanlara sunulmayan hizmeti Mengerler Ankara sağlıyor

## Otogarlarda yok, Mengerler Ankara'da var

Mengerler Ankara Motorlu Araçlar Genel Müdürü Ünal Keskin, otobüsçüğü iş ortakları olarak gördüklerini ve her zaman önceliklerinin hizmet sürecinde fark yaratmak olduğunu söylüyor: "Zorlu iş süreci yaşayan kaptanlarımıza servisimize geldiklerinde uyuyabilecekleri, duşlarını alabilecekleri bir mekânı hizmete sunduk. Böylece araçlarının bakımı yapılırken, onların sefere yorgun çıkmalarını önler, güvenli yolculuklara katkı sağlıyoruz."



**Erkan YILMAZ**

portföyümüzde araç olmadığı için grup içinde hareket ettik. Mercedes-Benz Türk'ün genel otobüs pazarında payı yüzde 61 iken Mengerler Ankara olarak bu yılın ilk 9 ayında Ankara'da yüzde 65'lik pazar payına sahibiz. 2013 yılında 26 otobüs satışı gerçekleştirmiştik.

#### Otobüsçülük gelişimini sürdürecektir

Bireysel otobüsçülüğün yerini giderek kurumsal yapının aldığına dikkat çeken Ünal Keskin, otobüsçülüğün geleceğine yönelik karamsar olmadığını belirtiyor: "Akıllı yatırım yapanlar, profesyonel bakanlar her zaman kazanacaklar. Türkiye'de diğer taşıma modları gelişiyor ancak ekonomi de sürekli bir büyüme trendi içerisinde. Buna paralel otobüsle taşımacılık da büyüyecek. İç turizmdeki hareketlilik, nüfus artışı, yeni üniversiteler bunun bir göstergesi. Ben bile hiç görmediğim bölgelere ziyaret etmeyi istiyorum; üstelik uçak, tren her hatta gidemiyor. Onun için hiç karamsar olmaya gerek yok. Yeter ki aklı iyi kullanmayı bilelim."

#### Müşteri bayii benim diye bakabilmeli

Turizmdeki hareketlilik ile yeni yeni Turismo müşterileri oluşmaya başladığını vurgulayan Ünal Keskin, "Müşteri ile kurulan diyalog ve düzenli takip çok önemli. Otobüs müşterisi çok vefakâr, çok dost canlısı. Bunun yanında çok duygusal bir müşteri. Bir otobüs müşterimizi bayramda aramadığımızda, mesaj atmadığımızda, herhangi bir özel gününde yanında olmadığımızda size küser. Bunu yapan öne geçer. Otobüs müşterisi bayii benim diye bakabilmeli. Diğer müşteriler için de geçerli ama bu otobüs müşterisi biraz daha özel. Biz müşterilerimizi iş ortağımız olarak görüyoruz. Türkiye'de otobüs fabrikası kurulmuş, geliştirilmiş ve dünya teknolojisini kullanan bir yer haline gelmişse bu müşterilerin talepleri sayesinde olan bir sonuç. Başarılı olmanız, pazara sunduğunuz ürünün müşterinin talebi ile doğru orantılıdır. Yoksa bir malı altından yapın, talep yoksa bir önemi yoktur" dedi.

#### 10 ayda 2.836 otobüse servis

2013'te servisimize otobüs girişleri 3 bin 254 adet olarak gerçekleştiğini belirten Ünal Keskin, "İstanbul Otogarı'ndaki servisten sonra ikinci durumdayız. Bu yılın ilk 10 aydaki otobüs servis girişlerimiz de 2.836 adete ulaştı. Servis biriminde 700 m2 kapalı, 1500 m2 açık park alanı olmak üzere sadece otobüse hizmet veren 2200 m2'lik bir alana sahibiz. Toplam alan ise 22 bin m2. Ayrıca lojistik üssünde bir yerimiz var. İş kalitemiz çok yüksek. Ankara bir yat yeri değildir. İstanbul ve İzmir yat yeridir. Ayrıca EGO'nun 170 otobüsüne hizmet veriyoruz" dedi.

#### Otobüsçü randevulu sistemi sevdi

Servis noktasının AŞTİ'ye 12 km uzaklıkta olduğunu belirten Ünal Keskin, otobüsçülerin yüzde 90'nın randevulu şekilde servise geldiğini belirtti: "Herhalde randevulu sistemin en yüksek olduğu servis noktası biziz. 2011'dan beri bu sistemi kullanıyoruz. Otobüsçüler mutlaka servis hizmetini randevu alırlar. Randevu alınması halinde kendilerine bekletmeden yeterli zamanı ayırabileceğimizi, işlerini kısa sürede bitirebileceklerini bilirler. Atölye şefimizin otobüsçü ile diyalogu çok üst düzeyde. Abdullah abilerine telefon ettiklerinde onların her sorununa çözüm bulur. Çözüm odaklı bir yöneticimizdir. Günlük 15 araç kapasitemiz var. Sabah 08.30'dan akşam 18.30'a kadar hizmet verilir. Günlük ortalama araç girişimiz 12. Bunda bir miktar şehirci otobüslerinin de payı var. Bir servis kabul, bir müşteri danışmanı, 6

#### Kaptanlar Lokali



Ünal Keskin, "Dört yatağımız var. Günlük temizlik yapılır. Bu hizmet yeni de değil. 2005'ten beri veriliyor. Kaptanlar duşlarını

#### Kaptanlar Yatakhaneleri



alabilir. Burada dinlenebilir. İnternete girebilir. Ayrıca otobüslerini yıkama veya yıkatma imkânları da sunuyoruz" dedi.



**Ünal Keskin**

teknisyen, bir şef, bir müdür bir de yedek parça süreç uzmanımız var. Toplam 160 personel ile çalışıyoruz" dedi.

#### Yedek parça stoku yüzde 95

1 milyon 600 bin Euro değerinde yedek parça stoklarının bulunduğunu belirten Ünal Keskin, yedek parça bulunabilirliğinin yüzde 95 seviyelerinde olduğunu söylüyor. Müşteri memnuniyet oranlarında ise yüzde 95 gibi çok yüksek seviyelere sahip olduklarını belirten Keskin, "Müşteriye geri dönüş yapılarak aranma oranı en yüksek servis noktası biziz" dedi.

#### Yeni servis noktası

AŞTİ'nin içerisinde bir servis hizmeti olmasını ister miydiniz sorumuza Ünal Keskin, "İsterdim. Ancak otobüsçüler buraya 15 dakikada gelebilirler. AŞTİ'nin batı ve doğu garajı şeklinde yeniden yapılandırılması konuşuluyor. Batı Otogarı'nın Eskişehir tarafında, Doğu Otogarı'nın Mamak tarafında olacağı ifade ediliyor. Bu ne zaman hayata geçerse bilmiyorum. Ama eğer olursa biz de mümkünse ikisinde de, olmazsa birinde muhakkak servis noktası oluşturmak isterim" şeklinde cevap verdi.

#### Mercedes-Benz Finansman

Otobüs satışlarında Mercedes-Benz Finansman'ın çok büyük desteğini gördüklerini ifade eden Keskin, "2013'te satışlarımızın yüzde 88'ini Mercedes-Benz Finansman aracılığıyla yaptık. Bu yılın ilk 11 ayında finansman tarafında %95; sigorta tarafında ise %50 seviyesinde. Mercedes-Benz Finansman otobüsçüye çok önemli ödeme koşulları sunuyor. Otobüsçünün de tercih etme oranı artıyor. Özellikle kaskolu kredi çözümleri çok cazip geliyor" diye konuştu.

#### BusStore bir otorite

BusStore'un otobüsçü için mükemmel bir organizasyon yapıyla çalıştığını vurgulayan Ünal Keskin, "Sıfır satışlarında BusStore'un desteği büyük. İkinci elde otobüsçünün yatırımının değerini koruması açısından da BusStore önemli bir işlev görüyor. BusStore, ikinci el otobüs alım satımında müşterisine kurumsal olarak sahip çıkma projesidir. BusStore ikinci el fiyatını belirleyen bir otorite merkezi haline geldi. İkinci el arayan bir müşteri mutlaka bize uğruyor."

#### Uzatılmış garanti otobüsçünün avantajı

Müşteriye çok önemli avantajlarla sunulan uzatılmış garanti sisteminin tercih edilmesindeki oranın düşüklüğünün nedenini sorduğumuzda Ünal Keskin'in değerlendirmesi şu şekilde oldu: "Uzatılmış garanti sisteminin daha fazla tanıtılması gerek. Mercedes-Benz Türk bu sistemi kurmuş, bu noktada bayilere önemli sorumluluklar düşüyor. Sistemi kurdun, şunu da yap, bunu da yap deme lüksümüz yok. Büyük sorumluluk bizde; çok iyi anlatmalıyız. Çok uygun fiyatları garanti süresinin uzatılabilmesi mümkün. Bu durumda müşteri aracında büyük bir arıza çıkacağından endişe etmiyor, sürpriz bir gider olmadığı için net masraf planı yapabiliyor. Aracının orijinal parça, Mercedes-Benz kalitesi ve güveni ile onarılmasının rahatlığı içinde yine konsantre olabiliyor. Yedek parça alımında çok önemli avantajlar elde edebiliyorlar. Birtakım olumsuzluklar olduğunda üreticiye dönüp düzeltme şansımız zaten var. Biz ekipteki arkadaşlarımızla uzatılmış garanti, sigorta, kasko gibi konularda sürekli bilgilendirmelerde bulunuyoruz. Mercedes-Benz Türk özellikle bayileri müşterilerin nasıl bilgilendirildiği noktasında eğitici, öğretici bir baskı kurabiliyor" dedi.

#### Kasko bozulmadan cam değişimi

Otobüsçünün yaşadığı en önemli sorun cam değişimlerinde kaskonun bozulması olduğunu belirten Ünal Keskin, "Mercedes-Benz Türk sigorta kapsamını müşteri tercih etmişse bir defaya mahsus kasko bozulmuyor. Ayrıca orijinal parça muhafiyetsiz olarak takılabilir. Otobüsçünün, diğer sigorta şirketlerinde bu imkânı yok. İkinci, üçüncü cam değişimlerinde ise çok az bir farkla bu yapılabilir" dedi. Servisimiz büyük kaza onarımlarında da son derece deneyimli. Orijinal parça ile tekniğine uygun en kısa sürede onarımları tamamlıyoruz. Yapılan tüm onarım işleri ve değişen parçalar Mercedes-Benz garantisini altında. ■

#### Başarıda üç nokta:

Ünal Keskin, personelinde en çok önem verdiği noktayı; planlı çalışmak, disiplinli olmak ve işi sevmek olarak açıkladı: "Bu üç özelliğe sahipsen zaten başarılı oluyorsun. Ben bir hafta içi saat 22.00'de buradan çıktım. Bana hiç kimse 'bu saate kal' demedi. Ama ben çıkarken muhasebeci arkadaşım çalışıyordu, otomobil müdürüm çalışıyordu. Hiç kimse onlara da bu saate kadar çalış da demedi. Bu bir örnek. Bursa'da yaşadığım bir anı aktarayım: Muhasebe Müdürüm Remzi İyidinç'ti. Ben onunla beraber çalışırken o çıkmadan iş yerinden asla çıkmazdım, hafta sonu tatili de dahil. O da genellikle gece en erken 10'da 11'de çıkar. Bir cumartesi günü çalışıyoruz, gece saat 10 oldu. Ben ezile, bütüle gittim, 'Remzi Bey, benim bir işim var, çıkabilir miyim' dedim. 'Saat daha 10 nereye gidiyorsun' dedi. Ben geçtim oturdum, 15 dakika sonra 'hadi gel gidelim, geç olmuştur' dedi. Bu biraz sevgiyle başlantılı olsa da, kilit nokta işi sevmek. İçselleştirmek."

#### İki kez söylemem

Söylediğim bir şeyin ikinci kez söylenmesine kızırım. Anlatırım, ama aynı şeyi, aynı noktaları ikinci kez anlatırsam; ses tonum da yüz ifadem de değişir. Beni mutlu eden de... Bana ikinci kez bir işin söylenmemesi beni mutlu eder. Hatta söylediğimi daha da geliştiren çok daha mutlu eder. Bir görev vermişsinizdir, daha iyisini getirmişsiniz. İnanılmaz mutlu oluyorum. Çok iyi anlattığım hissine kapılıyorum. İnsan yetiştirmeye çok önem veririm Her zaman kaliteli insandan yanayım. Hiçbir şekilde de korkum olmaz. Bazı insanlar vardır, derler ki, 'bunu yetiştirirsem bana alternatif olur'; asla böyle bir tedirginliğim olmadı. Ben Bursa'dan buraya gelirken 4 muhasebe müdürü bıraktım. Siz ne kadar kaliteli insan, işine sahip çıkan insan yetiştirirseniz bir üste fırlarsınız. Yetiştiremediğiniz takdirde zaten bocalıyorsunuzdur. Riski de taşıyorsunuzdur. Bir müddet sonra işi kaldıramaz hale gelip hata yapmaya başlıyorsunuz. Ondan sonra sizi işvereniniz zorlamaya başlar; siz yıpranırsınız. İşveren bu sefer alternatifinizi arar. Size de kapıyı gösterir.

#### Kim 2016'da feryat etmeyecek?

Akıllı yatırım yapan otobüsçü için; 2016, feryat ettiği bir dönem olmayacak. Zaten kurumsal firmalar 2-3 yaşın üzerinde araç çalıştırmıyor. İğdirli Turizm'in sahibi Salih Aras, "Ben bu işi yapıyor isem, yenisini çok az fiyat farkıyla alabilirim. Yoksa sermayeyi kediye yüklerim" derdi. Bence otobüsçü araç değişimlerini zamanında yapabilmeli. Yeniye daha kolay ulaşabilmeli. Aslında Travego, Turismo yatırımı yapmanın tam zamanı. Zira çok büyük takas imkânları, sigorta, kasko imkânları var. Yeni otobüs yatırımı yapanlar, 2016'da araç değişimlerinde çok büyük avantaj elde edecekler.

Ünal Keskin, 4 yıldır Mengerler Ankara'nın Genel Müdürlüğü'nü yürütüyor. Daha önce 20 yıl kadar Bursa Motorlu Araçlar da görev yapmış bir yönetici. Bursa'daki tecrübeyle geçen 20 yılı çok önemsiyor ve çok eğitici bir dönem olduğunu anlatıyor. Ünal Keskin ile röportaj yapmak için Mengerler Ankara'nın merkezine gittiğimde çok önemli bir farka sahip olduklarını gördüm. Bundan doğrusu büyük bir mutluluk duydum. Öncelikle bu farkın anlatılmasının doğru olduğunu düşündüğüm için rakamları, pazarı hedefleri sonraya bıraktım.

#### Fark yaratan hizmet

Ünal Keskin'in, otobüsçünün yaşadığı hizmet sürecini en iyi bilen profesyonel yöneticilerden birisi olması dolayısıyla Mengerler Ankara birçok otogarı sahip olmadığı, sunamadığı imkânı kaptanlara sunuyor. Servis noktasında kaptanlara yönelik oluşturulan dinlenme, uyuma ve duş alma alanı gerçekten övgüye hak ediyor. Kaptanlar serviste kahvaltı edip öyle yola çıkabiliyor ve Mengerler Ankara bunun için herhangi bir ücret de talep etmiyor. Taşımacılık sektörünün 13 yılı aşkın süredir takip ediyorum. Kaptanların, uzun ve yorucu yolculukları ardından otogarlarda kendilerine dinlenme, uyuma ve duş alma imkânı sunulmadığı için mutsuz olduklarını biliyorum. Mengerler Ankara, kaptanların yaptıkları işi mutluluk içinde yapmasını hedeflemiş. Bunun en önemli bir adımı atmış.

#### Bursa deneyim kazandırdı

4 yıldır Mengerler Ankara Motorlu Araçlar'ın genel müdürlüğünü yapan Ünal Keskin, daha önce 20 yıl kadar Bursa Motorlu Araçlar da çalışmış: "Bursa'da butik bir yapıda hizmet veriliyordu. Satış, satış sonrası hizmet işi çeydi. Her türlü konu anında çözüm bulunurdu. Ercan Köne ile 18 yıl birlikte çalıştık. Onunla çalışmak büyük bir keyifti. Çok şey öğrendik. Eğitici, öğretici bir tarafı vardı. Onun için minnettarız. Bursa'da çalışmak ticareti, insan ilişkilerini, müşteri yapısını, kurumsal yönetimi öğretti."

#### 1974'ten beri hizmet süreci

Mengerler Ankara'nın 1974 yılından beri faaliyet gösterdiğini belirten Ünal Keskin, "Mengerler Ankara, grubun 9 şubesinden birisi. İstanbul'da sonra ciro ve satış hacmiyle ikinci sırada yer alıyor. 2014 yılına yönelik otobüs satış hedefimiz 21. İlk 11 ayda 20 adet satış gerçekleştirdik. Genel performans içerisinde ise satışımız 45. Kendi

#### Düzenli bakım kazandırdı

Mevcut girişlerin yüzde 70'inin garanti kapsamında, yüzde 30'unun ise garanti dışında olduğunu belirten Ünal Keskin, "Otobüsçü dostlarımızın garanti sonrasında da servisi tercih etmeleri için çeşitli kampanyalar yapıyoruz. Zaman zaman bakımı yaklaşan müşterimize SMS gönderiyoruz. Servise gelmeyen müşteriler aranır. Onun talebi mutlaka öğrenilir. Kendi iç kampanyalarımız da oluyor. Geçen yıl üç periyodik bakıma gelen gelene gömlek, kravat dahil bir takım elbise hediye ettik. Bunu da onların istedikleri ürünü almaları için hediye çeki kampanyası şeklinde yaptık. Bu yılki kampanyamız ise tüm eski ve yeni modellerle yüzde 15 yedek parça, yüzde 25 yağ değişimi yüzde 35 işçilik indirimi şeklinde oldu. Yılsonuna kadar da devam edecek" dedi.

#### Şoför eğitimleri

Zaman zaman kaptanlara eğitimlerin verilmesini de sağladıklarını belirten Ünal Keskin, "Sektörde bilinçsiz kullanımdan kaynaklı arıza yok denecek kadar az, ama biz yine de eğitimlere önem veriyoruz. Belki 2016'da yeni çıkacak ürünle birlikte bu eğitimleri daha sık yapmak durumunda olacağız" dedi.

Mengerler Ankara: Uğur Mumcu Mah., Fatih Sultan Mehmet Biv No: 314, Yenimahalle / Ankara Telefon: (0312) 252 70 80







Thermo King Başkan Yardımcısı Dwight Gibson:

## "Türkiye'ye yatırım yapabiliriz"

Doğuş Otomotiv'in 20. kuruluş yılı etkinlikleri dolayısıyla Türkiye'de bulunan Thermo King'in Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Başkan Yardımcısı Dwight Gibson, Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle çok önemli pazarlarından olduğunu belirterek, "Doğuş otomotiv ile birlikteliğimiz, Türkiye'de pazar liderliğini getirdi. Doğuş Otomotiv'in sorumluluk alanını geliştirmek gelecek planlarımız arasında yer alıyor. Türkiye'deki büyümemiz devam ederse burada bir yatırım neden olmasın diyorum" dedi.

Doğuş Otomotiv Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin, soğutucu ünitelerinin soğuk zincir taşımacılığının görünmez kahramanı olduğunu belirterek "Türkiye, bölgesinde en büyük yaş sebze ve meyve üreticilerinden biri. Ancak 45 milyon tona ulaşan toplam üretimin 10 milyon tondan fazlası sağlıklı taşıma koşulları nedeniyle kayboluyor. Bunun maddi değeri ise çok büyük rakamlara ulaşıyor.

Ünitelerimiz ile hem ihracatta hem de yurtiçi gıda taşımacılığında ürün kayıplarının en aza inmesini sağlayarak, ekonomimize de katma değer kazandırmak istiyoruz" açıklamasında bulundu.

Yüzde 80'e varan pazar payı ile 2014'ü yine pazar lideri olarak tamamlayacaklarını ifade eden Eksin, tek rakiplerinin Thermo King ikinci el üniteleri olduğunu ifade etti.

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Suna Türk ise dondurulmuş gıdalara talebin artması, küreselleşme sonucu daha çok sayıda ve türde ürünün tedarik edilip tüketilebilmesi, tıp ve ilaç sanayisindeki teknolojik gelişmelerin daha çok noktaya ulaşması sonucu bunlara talebin artmasıyla soğuk zincir lojistiğinin öneminin arttığını belirtti. ■

### Tek rakibimiz ikinci elimiz

Yüzde 80'e varan pazar payı ile 2014'ü yine pazar lideri olarak tamamlayacaklarını ifade eden İlhami Eksin, tek rakiplerinin Thermo King ikinci el üniteleri olduğunu ifade etti.



Fotoğraf soldan sağa: Doğuş Otomotiv Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Direktörü Rainer Muhlschlege, Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Suna Türk, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Başkanı Dwight Gibson



## TNT 50 uçağında tablet kullanacak

TNT'nin başvurusunun ardından, tüm güvenlik koşulları ve gereksinimlerinin sağlanıp sağlanmadığının denetleyen Belçika Sivil Havacılık Kurumu, uçuş bilgilerini içeren dijital yazılım anlamına gelen Elektronik Uçuş Çantası (EFB) olarak iPad Air tablet kullanımını onayladı.

TNT bünyesinde faaliyet gösteren hava filosunun tamamında "kağıtsız kokpit" uygulamasının başlamasıyla her bir iPad, uçuş mürettebatı tarafından her uçuşa taşınan 50 kilo matbu doküman ve el kılavuzunun yerini alacak. Tüm uçuş mürettebatını kapsayan kağıt üzerinden elektronik

ortama geçiş, uçuş dokümanlarının güncellenmesini sadeleştirip kolaylaştırırken aynı zamanda, merkezi ve elektronik olarak yapılmalarını mümkün kılarak kağıt kullanımını da ciddi ölçüde azaltıyor.

"TNT, Avrupa'da "kağıtsız kokpit" sistemini kullanma izni alan ilk ticari havayolu şirketlerinden biri. Bu da TNT'nin inovasyon ve güvenliğe olan bağlılığını ortaya koyuyor" diyen TNT Türkiye Genel Müdürü Çetin Yalçın, TNT'nin operasyonlarda süreçleri mükemmelleştirirken her zamanki gibi çevreye duyarlı yeniliklere imza atacağını belirtti. ■

## DKV Türkiye'nin yönetimine hanım eli değdi

DKV, Türkiye'deki "en iyi hizmet sağlayıcı" olma hedefi doğrultusunda Türkiye ofisinde yeniden yapılanmaya gitti. Bundan böyle DKV Türkiye, iki liderin yönetiminde yola devam edecek. **Türkiye Ülke Müşteri İlişkileri ve Operasyonları Müdürlüğü'ne Zeynep Selen Almaleh, Türkiye Ülke Satış Müdürlüğü'ne Deniz Çokcoş Sezer** atandı. Son 10 yılda lojistik sektörünün farklı alanlarında



deneyim edinen Almaleh ve Sezer, DKV Türkiye'nin müşterisine yeni hizmetler sunması ve katma değerli hizmetlerini çeşitlendirmesinden sorumlu olacak.

DKV, Türkiye'deki uluslararası nakliye firmalarının işini kolaylaştırarak, yükünü ve maliyetlerini hafifleten yeniliklerini de duyurmaya başladı. DKV Türkiye'nin faturalandırma sistemi 2015'te değişecek. Buna göre üst yönetim için özet, muhasebe ve filo yöneticileri için kendilerini ilgilendiren başlıklarda ayrıntılandırılmış dokümanlar hazırlanabilecek. ■



Yurtiçi Kargo,

## Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nü de taraftarını da destekliyor

Türk spor tarihine 105 yıldır damgasını vuran Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nü 2007 yılından bu yana destekleyen Yurtiçi Kargo, 2014-2015 döneminde de siyah beyazlı kulübün resmi kargo sponsoru oldu.

Beşiktaş Jimnastik Kulübü ile yenilemiş olduğu sponsorluk sözleşmesi çerçevesinde Yurtiçi Kargo, siyah beyazlı kulüp tarafından kendisine tanınmış reklam/tanıtım hakları karşılığında sözleşme süresince kulübün yurt içi tüm kargo gönderilerini ücretsiz taşıyacak.

Yurtiçi Kargo ayrıca, Beşiktaş taraftarlarını hedefleyerek BJK Bonus Kart ve Kartacell abonelerine Yurtiçi Kargo ile yapacakları gönderilerde yüzde 25 indirim imkanı sunacak. BJK Bonus Kart sahipleri kart üzerinde yer alan 16 haneli taraftar numaraları ile, Kartacell üyeleri ise cep telefonlarından SMS ile "KARGO" yazarak 1903'e gönderdiklerinde kendilerine iletilen 8 haneli şifre ile söz konusu indirim imkanından faydalanabilecekler. ■

## Scania Zwolle fabrikası 50. yılını kutluyor

1891 yılında İsveç'te kamyon, çekici, otobüs ve endüstriyel motor üreticisi olarak sektöre giren Scania'nın en büyük fabrikaları arasında bulunan Zwolle fabrikası 50'nci yılını kutluyor. Ocak 1965'te ilk aracın banttan indiği fabrika, yıllık 30 bin adetlik çekici ve kamyon üretimi ile Avrupa'nın da en büyük fabrikaları arasında yer alıyor. Yedi dakikada bir aracın banttan

indiği Scania'nın toplam üretiminin yüzde 40'nin gerçekleştiği Zwolle'de dağıtım kamyonları, inşaat ve uzun yol çekicileri üretiliyor. 270 bin metrekare alan üzerine kurulu fabrikada bin 600 kişi çalışıyor.

Üretim kapasitesi yıllar geçtikçe büyüten ve 62 ülkeye araç sevkiyatının yapıldığı Zwolle fabrikasından Türkiye, en çok araç gönderimi yapılan ikinci ülke konumunda. ■



SCANIA VABIS



Angola, Kongo, Zambiya, Tanzanya, Kenya, Etiyopya ve Cibuti'den oluşan yedi ülke, neredeyse 60 günlük, muhteşem Afrika zemininde tam

11 bin kilometre: Bunlar ikincisi gerçekleşen "Daily4Africa" turunun karakteristik özellikleri. Iveco ve Taurinorum Travel Ekibi ortaklığıyla

tamamlanan yarışta özel donanımlı iki Daily 4x4 kullanıldı. Bu yolculuğun amacı bölge insanlarına yol güvenliği kavramını öğretmek ve çoğunlukla ulaşılamayan, saklı kalan yollarda Daily 4x4'ün yüksek performans ve güvenilirliğini test etmekti.

Tüm yolculuk video ve fotoğraf olarak kayıt altına alınarak bu etkinlik için açılan [www.daily4africa.com](http://www.daily4africa.com) adresinde ve Taurinorum takımının 16 binden fazla takipçisi olan Facebook sayfasında ([www.facebook.com/TaurinorumTeam](http://www.facebook.com/TaurinorumTeam)) yayınlandı. ■



## Kış lastiği piyasayı büyüttü

UHDH Bakanlığı'nın 2012 yılında uygulamaya başladığı kış lastiği denetimleriyle, yanlış lastik kullanımından kaynaklanan kaza oranlarında azalma sağlanmasında hedeflenirken, bir yandan da kış lastiği pazarının da büyümesi bekleniyor. Yaklaşık toplam 18 milyon kayıtlı aracın bulunduğu Türkiye'de yönetmeliğin 4 milyon aracı ilgilendirdiğine dikkat çeken **Türk Pirelli Ticaret Direktörü Aşkın Bedük**, bu araçların her yıl gerçekleştirdiği 70 bin adet trafik kazasının azalmasının önemli olduğunu söyledi.

### Kış lastiği pazarı yüzde 30

1 Aralık-1 Nisan tarihleri arasında yolcu ve yük taşıyan araçlarda kış lastiği kullanımını zorunlu kılan uygulama kapsamında artan bilinçle birlikte pazar büyümesini sürdürüyor. 2014 yılında 4,5 milyon adetlik bir otomobil, SUV ve hafif ticari araç kış lastiği pazarı beklediklerini söyleyen Bedük, kış lastiği üretimlerini bu yıl geçen yıla oranla yüzde 10 artıracaklarını belirterek, "Yönetmelik yük ve yolcu taşıyan ticari araçları kapsasa da artan bilinçle kış lastikleri pazarı yüzde 30 seviyelerine ulaştı" dedi. ■



Aşkın Bedük

## Hareket, 210 tonluk yatı nakletti

Hareket, 210 ton ağırlığındaki özel yatın kaldırma ve nakliye işlemini başarıyla tamamladı. Hareket, 38 m. uzunluğunda, 7,40 m. genişliğinde ve 8 m. yüksekliğinde olan yatın kaldırma operasyonunda 1 adet 500 ton kapasiteli Liebherr LTM 1500 ve 1 adet 700 ton kapasiteli Demag AC 700 mobil vinç kullanarak yatı hidrolik dorse üzerine yükledi. İşlemin her safhası için özel lifting planları hazırlayan hareket, 210 ton ağırlığındaki yatı Orhanlı'dan Tuzla RMK Tersanesi'ne taşıyarak teslim etti. ■





8 - 14 Aralık 2014

# 12 yıllık aralıksız lider Mercedes-Benz Türk 200.000'inci kamyonunu üretti

Mercedes-Benz Türk, 1986 yılında kurulan Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 200 bininci kamyonunu Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda kamyon ve otobüs bölümlerinden sorumlu Daimler Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Wolfgang Bernhard, Mercedes-Benz Kamyon Başkanı Stefan Buchner, Wörth Fabrikası ve Mercedes-Benz Kamyon Global Üretim Müdürü Gerald Jank, Mercedes-Benz Türk Direktörleri Kurulu Başkanı Rainer Genes, Teknik Direktör ve Fabrika Müdürü Klaus Pfeifer ve çalışanların katılımıyla kutladı.

## Yıllık üretim 17.500 kamyon

Kurulduğu günden bu yana toplam 200 bin adet kamyon üretilen Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, 2013 yılında yeni bir üretim holü inşa edilerek, toplam araç montaj alanı 7.705 m<sup>2</sup>'den 17.250 m<sup>2</sup>'ye çıkarıldı. Bu yeni

yatırımla birlikte Mercedes-Benz Türk, kamyon üretim kapasitesini yılda 17.500 adede çıkararak, hem Türkiye için rekor bir üretim seviyesine ulaştı hem de ihracat pazarlarındaki gücünü artırdı.

Mercedes-Benz Kamyon Grubu, Türkiye'de 2013 yılında yaklaşık 17 bin adet Mercedes-Benz kamyon satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Kamyon Başkanı Stefan Buchner, "Aksaray Fabrikası, Mercedes-Benz kamyon üretim ağının taşıyıcı sütunlarından biridir. Bugünkü birliğimiz de bunun bir göstergesidir. 200 bin kamyon, 200 bin kere en üst düzeyde Mercedes-Benz kalitesini ve ekibimizin yüksek motivasyonunu yansıtır. Bu gayret ve destek ile Aksaray'ın başarı hikayesini sürdürdüğümüzden eminim" diye konuştu.

## Genes: Mutluyuz

Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nın dünyanın en modern

tesislerinden biri olduğunu ve Almanya'daki kamyon fabrikası ile aynı kalitede araç ürettiklerini belirten Mercedes-Benz Türk Direktörleri Kurulu Başkanı Rainer Genes, Türkiye'de 200 bininci kamyonu üretmekten dolayı son derece mutlu olduklarını belirtti.

Kurulduğundan bu senenin sonuna kadar yaklaşık 320 milyon Euro yatırım yapılan Aksaray fabrikasından üretilen kamyonların, 2001 yılından beri Avrupa ülkelerine de ihraç edildiğini belirten Genes, Aksaray Kamyon Fabrikası'nın Türkiye ekonomisi için sağladığı katma değerini yanı sıra Daimler üretim ağı içinde de çok önemli bir yer sahip olduğunu açıkladı. Aksaray'daki fabrikada istihdam edilen yaklaşık 1.700 kişiye çalışmalarından dolayı teşekkür eden Genes, hizmet içi eğitim kadar staj ve iş imkanı sağladıklarını da açıkladı. ■



## 320 milyon yatırım 70 ülkeye ihracat

Mercedes-Benz Türk'ün 2014 sonu itibarı ile yaklaşık 320 milyon Euro yatırımını tamamlayacağı Aksaray Kamyon Fabrikası, son 12 yıldır Türkiye kamyon sektöründe pazar lideri olarak üretime devam ediyor. Almanya ile aynı standart ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Türkiye pazarı dışında 70 ülkeye de kamyon ihraç ediyor.



## Tırsan, Argüden Yönetişim Akademisi'ne 1,5 milyon dolar bağışladı

Boğaziçi Üniversitesi Vakfı ve ARGE Danışmanlık arasında imzalanan bir protokol ile yürürlüğe giren Argüden Yönetişim Akademisi Şartlı Bağış Fonu'nun ilk başışısı Avrupa'nın en büyük treyler üreticilerinden Tırsan AŞ oldu. Boğaziçi Üniversitesi Vakfı Başkanı ve aynı zamanda Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Gülay Barbarosoğlu ve Argüden Yönetişim Akademisi Direktörü Barış Dinçer'in katılımı ile düzenlenen imza töreninde Tırsan AŞ Yönetim

Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Argüden Yönetişim Akademisi'ne eğitim ve araştırma faaliyetlerinde kullanılmak üzere 1,5 milyon ABD Doları bağışta bulundu.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Gelişimin temeli güvendir. Vatandaşların ve paydaşların güvenini kazanmak ise katılımcılık, şeffaflık ve hesap verebilirlik gibi iyi yönetim ilkelerini her alanda hayata geçirmekle sağlanabilir. Türkiye'de problem bir kaynak sorunu değil, yönetim anlayışı sorunu" dedi.

Nuhoglu, projeyi desteklemelerinin ardındaki nedenleri, "Sürdürülebilir büyüme için rekabet edebilirlik, rekabette avantajlı olmak için ise Ar-Ge, inovasyon ve yönetim kalitesi temel yetkinliklerdir. Türkiye'de sürdürülebilir rekabet edilebilirlik aslen bireysel başarılarla veya ülkenin genel büyüme potansiyeline bağlanmamalıdır. Dr. Argüden öncülüğünde kurulan bu Akademinin sürdürülebilirlik için gerekli yönetim anlayışının yerleşmesi

yönünde önemli bir açığı dolduracağı inancıyla destek oluyoruz" sözleriyle açıkladı.

"Türkiye'nin 21. Yüzyıl genç ve dinamik bir nüfus yapısı ile karşıladığını, böylece bir fırsatın heba edilmemesi gerektiğini" belirten Prof. Dr. Gülay Barbarosoğlu ise "iyi yönetişimin bir kültür, bir iklim ve bir davranışlar bütünü olduğunu altını çizerek "bu bakımdan yönetişim anlamında yetkin ve vizyon sahibi gelecek nesil liderlerin yetiştirilmesinin kritik önemde olduğunu" söyledi.

Argüden Yönetişim Akademisi Direktörü Barış Dinçer ise, bu bağışın Çetin Nuhoglu şahsında Tırsan'ın, iyi yönetişime verdiği değer; OECD, Dünya Bankası, IFC, Global Compact gibi uluslararası kuruluşlar, Boğaziçi Üniversitesi, Toronto Üniversitesi Rotman School gibi akademik kurumlar ve TKYD, TED gibi sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte sürdürülen çalışmalar açısından önemli olduğunu vurguladı. 'İyi yönetişim, kaliteli yaşam' anlayışıyla yola çıkan Akademinin diğer özel sektör, kamu kuruluşları ve işadamları tarafından destek beklendiğini açıkladı. ■



## Terra Uluslararası Taşımacılık,

## 23 DAF ve TIRSAN araç aldı

Terra Uluslararası Taşımacılık, toplam 30 kalemlik anlaşmasının ilk partisi olarak 15 adet DAF XF105.460 Optimizer'ı ve 8 adet Tırsan Perdeli Maxima semi-treyleri, Tırsan Samandıra tesisinde düzenlenen törenle teslim aldı. Törene Terra Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kanbak ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı.

Terra Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah

Kanbak, "DAF çekiçlerini, kalitesi ve farklı yol koşullarında gösterdiği performans, sahip olduğu servis ağı ve satış sonrası vermiş olduğu kaliteli servis hizmetlerinden dolayı tercih ettik. Özellikle Tırsan treylerlerin, şasisinin KTL kaplamalı oluşu sayesinde 10 yıl paslanmazlık garantisi verilmesi araçlarımızın ikinci el değerini yukarı çekmesi ve DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı sayesinde vermiş olduğu hizmetler de bizim için bizim için büyük avantaj" diye konuştu. ■



## Mercedes-Benz Türk'ten Aralık'a özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014'ün son ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda şirket, otobüsten kamyon, otomobilden hafif ticari araca çeşitli faiz ve taksit imkânları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuyor.

### Otobüsler

Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında; Mercedes-Benz Kasko'dan 3 yıllık "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 0,83 sabit faiz oranı ile 8.915 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri ile 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,32 sabit faiz oranı ile 2.676 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuyor.

### Kamyonlar

Tüm Mercedes-Benz Axor ve Actros kamyonlar için "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,77'den başlayan avantajlı faiz oranı sunuluyor. Kampanya kapsamında 48 ay varan vade seçenekleri ve 2.566 TL'den başlayan aylık ödemelerle kamyon sahip olunabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,28'den başlayan faiz oranları, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları, 48 ay varan vade seçenekleri ve 1.134 Euro'dan

başlayan aylık ödemelerle kampanyadan yararlanılabiliyor.

### 12 Aralık'a kadar geçerli özel...

12 Aralık'a kadar geçerli özel finansman kampanyası çerçevesinde;

- Mercedes-Benz Axor 2529 CD, Axor 2529 K, Axor 3229 ve Axor 3240 kamyon alımlarında 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için faizsiz 48 ay varan vade seçenekleri ile 2.414 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden yararlanmak mümkün.

- Mercedes-Benz Atego 1518 ve Atego 2124 kamyon alımlarında 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için yine faizsiz 48 ay varan vade seçenekleri ile 2.499 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri bulunuyor.

- Mercedes-Benz Actros 1844 ve Actros 1941 kamyon alımlarında 200 bin TL'ye varan kredi tutarı için faizsiz 48 ay varan vade seçenekleri ile 3.193 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri tercih edilebilir.

- Mercedes-Benz Axor 1829 K kamyon alımlarında ise 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için de faizsiz 48 ay varan vade seçenekleri ile 2.457 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden yararlanmak mümkün.

Tüm bunların yanı sıra gerek binek gerekse hafif ticari araçlarda ve ikinci el tüm kategorilerde çok avantajlı taksitli alışveriş imkanı bulunuyor.

Detay haber: [www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com) sitesi Kampanyalar kategorisinde.





Brisa'nın 360° servis sunan araç bakım merkezi

## Otopratik yeni konseptiyle Ankara'da

Brisa, binek ve hafif ticari araçların kullanım ömürleri boyunca ihtiyaç duyabilecekleri ürünlerin sunulduğu ve temel bakım hizmetlerinin verildiği Otopratik mağaza konseptini, müşteri deneyimleri doğrultusunda geliştirdi. Yeni konseptin ilk mağazası, Ankara'da hizmete açıldı.

Ankara Otopratik Mağazası'nın açılışında konuşan **Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman**, "Gelecek için en iyi yolculuğu tasarlamak vizyonumuz çerçevesinde işimizin odak noktasına son kullanıcıyı koyduk. Bu anlayışla,

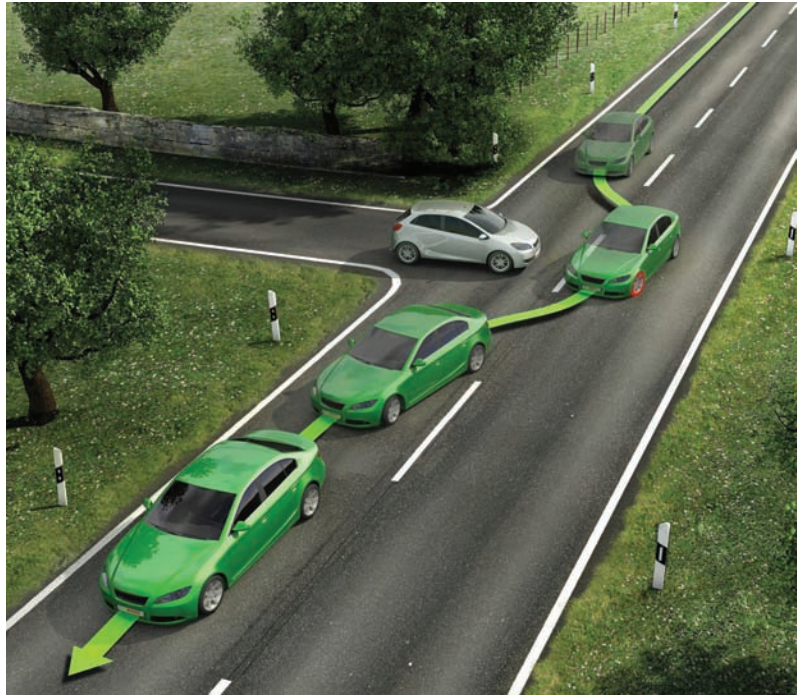
mağazalarımızı, lastik satın alma deneyimini tamamen farklı bir noktaya taşımak için geliştirdik. Model mağazalarımız müşterilerimize en iyi deneyimi sunmanın ötesinde, iş ortaklarımız için bir laboratuvar, çalışanlarımız için eğitim üssü görevi görüyor." dedi.

İlk Otopratik mağazasının hizmete girdiği 2006 yılından bu yana konsepti sürekli yenilediklerini belirten Bayman, yeni konsept mağazanın müşterilerinden olumlu geri bildirimler alması halinde Türkiye genelinde yaygınlaştırmayı hedeflediklerini söyledi. ■



Binlerce insanın yaşamını kurtaran

## ESP Türkiye'de zorunlu oldu



Bosch buluşu olan Elektronik denge programı; 1 Kasım 2014 itibarıyla Türkiye'de yeni tescil edilen tüm binek ve 1,3 tonun altındaki ticari araçlarda isteğe bağlı olmaktan çıkıp standart ekipman haline geldi. Aynı zamanda Avrupa Birliği ülkelerinde 1 Kasım 2014 tarihinden itibaren, 3,5 tona kadar brüt taşıt ağırlığına sahip tüm yeni tescil ettirilmiş binek otomobilleri ve hafif ticari araçların patinaj önleme sistemi ile donatılmış olması gerekiyor. Düzenleme, bir yıl sonra da diğer tüm araçlar için yürürlüğe girecek.

Emniyet kemerinin ardından en önemli taşıt güvenlik sistemi olma özelliğini taşıyan ESP, önem sıralamasında hava yastığını dahi geride bırakıyor. Bosch, 1995'ten bu yana 100 milyon adet ESP üretimi gerçekleştirdi. Avrupa'daki tüm yeni taşıtların yüzde 84'ü 2014'te patinaj önleyici sistem ile donatılırken dünya çapında bu rakam sadece yüzde 59 oldu. Bosch Türkiye Temsilcisi Steven Young, tüm taşıtların patinaj önleyici sistemle donatılmasının patinaj kaynaklı kazaların yüzde 80'e yakınına önleyebileceğini açıkladı. ■

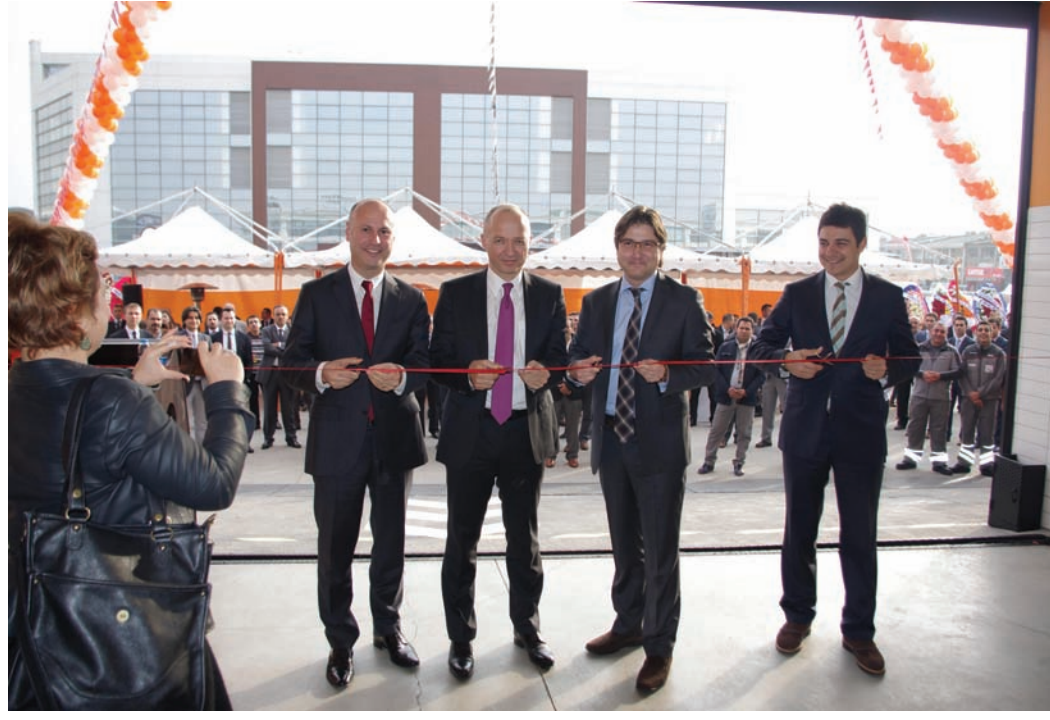
Gökhan Karagöl,  
Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ  
Ticari Genel Müdürü oldu

Eğitim hayatının tamamını Almanya'da geçiren Gökhan Karagöl, Karlsruhe Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Bosch'un termoteknik iş kolunun Wernau ve

Manisa'daki fabrikalarında birçok farklı pozisyonda görev alan Karagöl, 2001-2003 yılları arasında Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Muhasebesi Bölümü'nde kısım yöneticisi olarak görev yaptı; Lojistik ve Satın Alma



Müdürlüğü pozisyonunu yürüttü. 2012'de Kore Daejeon'da bulunan fabrikaya Ticari Genel Müdür olarak atanmış Karagöl, Kasım 2014 itibarıyla Bursa'ya Ticari Genel Müdür olarak geri döndü. ■



Michelin'den X Tweel adıyla bir ilk:

## 'Havasız lastik'

Michelin, ağır vasıta araçların taşıdığı en büyük riskler arasında yer alan 'lastik patlamasını' ortadan kaldıracak Michelin X Tweel Airless Radial Tire modelini geliştirdi. Dünya lastik sektöründe üretilen ilk 'Havasız radyal lastik' sayesinde özellikle peyzaj, inşaat, atık, geri dönüşüm ve tarım endüstrilerinde çalışan ağır vasıta araçların en büyük sorunu olan lastik patlama riskini de ortadan kaldırmış oluyor.

Michelin Ar-Ge ekibinin 50 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirip 'havasız lastik' adını verdiği Michelin X Tweel,

poliüretan tellerle bir makaslama çubuğuna bağlı esnemez bir göbekten oluşuyor ve tek bir ünite olarak işlev görüyor.

Michelin Kuzey Amerika Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Pete Selleck, "Tweel modeli, Güney Karolina'daki Michelin Americas Research Company'de doğdu. Yine burada üretilen ve artan ticari bir pazarın ihtiyaçlarını karşılayacak" dedi.

Michelin Tweel Teknolojileri Müdürü Ralph Dimenna ise, "Tweel havasız radyal lastiği, Michelin'in yeni nesil hareketlilikle ilgili öncü marka olduğunu bir kez daha doğruluyor" diye konuştu. ■



## Brisa, uçan arabanın mucidini getirdi

İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda 3-4 Aralık 2014 tarihlerinde gerçekleştirilen Pazarlama Zirvesi, "oyunu değiştirme" konsepti ile pazarlama dünyasının en iyi isimlerini ağırladı. Brisa sponsorluğunda Zirve'ye konuşmacı olarak katılan Aeromobil şirketinin kurucusu Stefan Klein, iki yıl içinde uçan arabaların piyasaya çıkacağını müjdeledi.

## Üçüncü nesil araç teknolojisinde çığır açtı

Aeromobil (uçan araba) icadı ile hayalini gerçeğe dönüştüren Klein, "Trafikte öndeki arabamın üstünden uçmayı hayal ederdim. Uçan arabayı yaparken bu dürtüden ilham aldım, uçak ve otomobili birleştirdim. Havalıman olmadan bu araç sayesinde ulaşım sağlayabiliriz. Otopilot uygulaması olduğu için deneyimsiz pilotların da kullanabileceği bir araç,

iki yıl içinde pazarda satışa çıkarmayı planlıyoruz" dedi. Brisa Tüketici Ürünleri Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, "İnovasyon sürecini, sürekli değişimi ve girişimciliği DNA'mıza yerleştirmek için çalışıyoruz. Üretim ve satış odaklı olan önceki vizyonumuzu, müşterilerimize odaklanarak 'gelecek için en iyi yolculuğu

tasarlamak' diye değiştirdik. Araçlarda büyük değişiklikler olurken, biz insanların yolculuk tutkusunun daimi kalacağına inanıyoruz. Bir gün yolculuk düşünmek kadar kolay olduğunda ve lastiklere bugünkü kadar ihtiyaç duyulmadığında bile, Brisa'nın sürdürülebilir bir şirket olarak devamlılığı için bugünden çalışıyoruz" diye konuştu. ■

Cumhur  
Aral

cumhur.aral@gmail.com

## SERVET

Çok eski zamanda, bir hükümdar varmış. Zenginliği tüm dünyaca bilinirmiş. Her gittiği yere hazinesinin bir bölümünü götürür ve bunları sergilemekten büyük onur duymuş.

Hükümdarın yaşamda en çok güvendiği, tek akıl hocası bir bilge kişiymiş. Günlerden bir gün bu bilge kişiyle otururken hükümdar şöyle bir soru sormuş: "Sen ki göğün gizemine ermiş, bilime yön vermiş bir adamsın. İnsanlar, ister hükümdar kadar güçlü, ister savaşçılar kadar onurlu olsun ayağına kapanır ağzından çıkacak bir sözü beklerler. Şimdi senin gibi bilge bir adamın fikrini merak etmekteyim, benim hükümdarlığım ve servetim hakkında ne düşünüyorsun?"

Bilge bu soru karşısında hükümdarın gözlerine bakarak şu sözleri söylemiş:

"Diyelim ki hükümdarım, kızgın ve ucsuz bir çöldesiniz. Ölmek için, size uzatacağım bir bardak suya servetinizin yarısını verir miydiniz?"

"Verirdim tabii." "Zaman geçti diyelim susuzluğunuz arttı, size uzatacağım bir sonraki bardağa servetinizin öteki yarısını da verir miydiniz?"

Hükümdar biraz düşünür ve ardından "Ölmek için, evet" der.

Bunun üzerine bilge kişi gülerken şu sözleri söylemiş:

"Madem öyle, o zaman övünmeyin fazlaca. Çünkü haşmetim, sizin servetiniz yalnızca; iki bardak sudur."

Bu hikâyenin üzerine söylenecek çok söz yok. İhtiyaç oluştuğunda ödenecek bedel zaman ve zemine göre değişir. Eğer alternatifiniz yoksa temel bir ihtiyaç maddesi için bile servet ödeyebilirsiniz. Ekonomide bu tarz hadiseler karborsa olarak nitelenmektedir.

Ancak bu hikâyeden çıkarılacak temel ders: her ne yoldan olursa olsun elde ettiğiniz servetin sizin övündüğünüz kadar çok ve yeterli olmadığıdır.

Bir televizyon programında Sakıp Ağa (Sabancı), ağlayarak "Ben çok fakir bir adamım; O kadar fakirim ki oğluma bir ayakkabı bile alamıyorum. Eğer bana oğlum bir futbol ayakkabısı giyecek ve benimle top oynayacak deseniz o koca fabrikalarından birini hiç gözümü kırpmadan veririm" demişti.

Bu gün servet yapmaya ve saraylarda oturmaya çalışanlar... Servetlerinizi nasıl ölçerseniz ölçün... Sizin bileceğiniz iş. ■

## KAYIP

Nüfuz Cüzdanımı ve Av Teskeremi kaybettim. Hükümsüzdür.  
ÜNAL TOSUN

T.C.  
Ulaştırma Denizcilik ve  
Haberleşme Bakanlığı

Çağrı Merkezi

444 24 07



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

## Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 165 • 8 - 14 Aralık 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Bariş Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Korut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR



8 - 14 Aralık 2014

Türkiye'nin elektrikle çalışan ilk otobüsü

# Doruk Electra üniversite kampüslerinde

Otokar tarafından tasarlanıp üretilen Türkiye'nin ilk elektrikle çalışan otobüsü Doruk Electra; Aralık ayı boyunca İstanbul Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi kampüslerinde öğrenciler tarafından denenecek.

Otokar, ülkemizin yakın geleceğine damgasını vuracak olan gençlere Türkiye'de geliştirilen elektrikli otobüsünü tanıtarak üniversiteleri çağdaş teknolojilerle de tanıştıyor. Türkiye'nin ilk elektrikle çalışan otobüsü olan Otokar Doruk Electra, 2-17 Aralık tarihleri arasında İstanbul Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nde

okuyan öğrencilere, kampüs içinde taşıma hizmeti veriyor. Otokar olarak üniversitelerle yakın işbirliği içinde çalıştıklarını belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Çok farklı alanlarda üniversitelerle işbirliklerimiz sürüyor, Ar-Ge çalışmalarından uzun dönemli staj çalışmalarına, teknik gezilere kadar farklı alanlarda gençlerle bir araya geliyoruz. "Electra Kampüste" etkinliği ile üniversite öğrencilerini Türkiye'de otomotiv sanayiinde ulaşılan teknolojilerle tanıştırmayı amaçladık. Alternatif yakıtla çalışan otobüslerimiz arasında olan, Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsü Doruk Electra, üniversite öğrencileri tarafından deniyor" dedi. Gelecek 15 yıl içinde elektrikli otobüslerle şehiriçi taşımacılığının boyut

değiştirmesinin beklendiğini hatırlatan Akgül, sözlerine şöyle devam etti: "BM verilerine göre 2050 yılına kadar dünya nüfusunun yüzde 70'i şehirleşmiş bölgelerde yaşayacak. Şehiriçi ulaşımda alternatif çözüm arayışları ve toplu taşıma ihtiyacı artacak. Çevreci araçlar ve toplu taşıma önem kazanacak. Elektrikli otobüslerin en büyük avantajı sıfır emisyonu sahip oldukları için çevreye hiçbir şekilde zarar vermemeleri. Dünyanın pek çok kalabalık şehrinde elektrikli otobüsler hizmet veriyor. Özellikle tarihi ve çevre korumasına alınmış bölgelerde elektrikli araçlar tercih ediliyor. Gelecekte bu otobüslerin şehiriçi taşımacılığında aktif hizmet vereceğini öngörüyoruz, gençleri şimdiden bu teknoloji ile tanıştıyoruz."



## Dünya çapında dönüşüm

Toplu taşıma sistemlerinde otobüsler, çok fazla role sahip olması nedeniyle elektrikli olmaları halinde ciddi avantajlar sağlayacaklar. Belli bir güzergahta ve tanımlanan saatlerde hareket etmeleri sayesinde elektrikli araçlarda dezavantaj sayılabilecek menzil sorununu yaşamıyorlar. Ayrıca

ilk hareket noktasında rotaya yeniden başlamadan önce kısa dönemli şarj edilebilir imkanları olduğu için gün boyunca hizmet verebiliyorlar. Tüm bunlara ilave olarak otobüsler binek araçlara kıyasla daha fazla yolcu taşıdıkları için, kişi başına düşen çevresel etkiyi de minimize ediyorlar. Örneğin Doruk Electra'nın 100km'de

## Nerede olacak?

Otokar Doruk Electra, 2-3-4 Aralık tarihlerinde İstanbul Üniversitesi Avcılar kampüsünde, 9-10-11 Aralık tarihlerinde Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa kampüsünde, 15-16-17 Aralık tarihlerinde İstanbul Teknik Üniversitesi Ayazağa kampüsünde olacak.

ortalama yakıt maliyeti 30 TL., ama asıl kazanımı çevresel. ■



Koluman Gaziantep,

## Servisçilere 22+1 Sprinter'i tanıttı



Gaziantep'te personel taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren müşterileriyle yemekli toplantıda bir araya gelen Mercedes-Benz Koluman, Sprinter'in 22+1 koltuk kapasiteli aracının tanıtımını yaptı.

Personel ve resmi kurum çalışanlarını taşıyan firma sahiplerinin katıldığı

programda Mercedes-Benz Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Burak Akkar ve Mercedes-Benz Türk AŞ Hafif Ticari Araç Satış-Filo Yöneticisi Onurcan Tosun da hazır bulundu.

Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya, yüksek donanım seviyesi ve güvenlik ekipmanlarıyla taşımacılık sektörünün öncüsü olan Sprinter'in 22+1'e kadar farklı koltuk kapasiteli servis seçenekleri

sunduğunu kaydetti: "Personel taşımacılığı yapan müşterilerimize Sprinter'in 22+1 koltuk kapasiteli aracını tanıtmak istedik. İşletme maliyeti açısından avantaj sunan bu aracımız şehir içi manevra kolaylığı ile de taşımacılık yapan firmalarımıza büyük rahatlık sunuyor. Aracın konfor donanımlarını artırdık, güvenlik donanımlarını geliştirdik ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikler arasına yenileri eklendi."

## Otokar'ın yeni web sitesi yayında

Otokar'ın 50 yılın üzerindeki sektörel deneyimi ve sürekli yenilikçi yaklaşımı web sitesine de taşındı. Modern ve kullanıcı dostu tasarımı ile ziyaretçilerinin kolaylıkla aradığı bilgiye

ulaşmasına yönelik olarak hazırlanan sitede artık görsellik çok daha ön planda. Uzun bir çalışmanın ürünü olarak yeniden şekillendirilen sitede, Türkçe ve İngilizce dil

seçenekleri yer alıyor. Sade ve kolay anlaşılabilir menü yapısıyla mevcut ve potansiyel müşterilerin aradıklarını kolay bulabilecekleri bir yapı oluşturulurken otobüs, kamyon ve treyler segmentlerinin altında ürün bilgileri, görseller, broşürler ve videolar bulunuyor. Sitenin fark yaratan özelliklerinden biri ise müşterinin, ihtiyacına yönelik aracı bulmasını kolaylaştıran "karşılaştırma" olanlığı. Ayrıca artık istendiğinde ürünlerle ilgili detaylı bilgilerin yer aldığı broşürler bilgisayara indirilebiliyor. ■



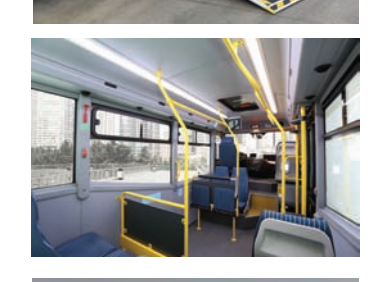
## Karsan JEST'e Design Turkey Ödülü

Karsan, Ar-Ge Merkezi Hexagon Studio tarafından tasarlanan JEST ile Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri yarışmasında "İyi Tasarım Ödülü" almaya hak kazandı. Karsan, aldığı bu ödülle Türk tasarımının ve mühendisliğinin küresel ve yerel ihtiyaçları algılayan ve bunları tatmin eden çözümler üretecek konseptler geliştirme seviyesine eriştiğini gösterdi.

28 Kasım Cuma gecesi Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Design Turkey Ödül Töreni'ne Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançın Kitapçı ve Hexagon Studio Genel Müdürü Tolga Doğancıoğlu katıldı. Karsan adına ödülü kabul eden Kitapçı, Karsan'ın gurur verici noktada olduğunu belirterek, "Bugün artık ulaşımda ulusal ve küresel sorunlara Türkiye'den çözüm sağlanabiliyor. Bizler, toplu taşımacılık sistemlerinde geliştirilen modern ve çağdaş yaklaşımlarla dönüşüm yaşayan kentlere, geliştirdiğimiz ürünler ile değer katmayı ve engelsiz toplu taşımacılık



yaklaşımımızla herkesin eşit imkanlarla sosyal hayata erişimini sağlamayı hedefliyoruz. Aldığımız bu ödül Türk tasarım ve mühendisliğinin konsept yaratma anlamında geldiği noktayı çok güzel özetliyor" dedi. ■



## Karsan Romanya'da da hizmette

Karsan, Anadolu Otomobil Rom sponsorluğunda Bükreş'te düzenlenen Public Transporters Union (URTP) organizasyonuna ilk kez kendi markasına ait JEST, ATAK ve STAR adlı araçlarıyla katıldı.

8 metrelik alçak tabanlı, engelsiz erişimli "Karsan ATAK" ile şehiriçi otobüsü ve turizm/servis taşımacılığında kullanılan 8 metrelik "Karsan STAR", Avrupa normlarına uygun EuroVI motorlu versiyonları ile Public Transporters Union organizasyonunda ilgililerin beğenisine sunuldu. Alçak tabanlı ve engelsiz erişim özelliklerine sahip 6 metrelik "Karsan JEST" küçük otobüsün de sergilendiği organizasyonda Karsan yetkilileri hazır bulundu.

Karsan Pazarlama İhracat Müdürü Kağan Deniz, Romanya'nın Avrupa'da yaşanan krize rağmen büyümeye devam eden bir ekonomi olduğunu dikkat çekti. Yakın gelecekte Romanya'nın Avrupa pazarındaki en önemli ülkelerden biri olacağını düşündüğünü belirten Kitapçı, Karsan olarak toplu



taşımaya bu kadar önem veren bir pazarda güçlü bir iş ortağı ile yer alacak olmaktan dolayı duydukları gururu ifade etti. ■



# TOFED 10 yaşında

55 derneğin katılımıyla 4 Ocak 2005 tarihinde kurulan TOFED, 10'uncu yılını kutlamaya hazırlanıyor. Kuruluş etkinlikleri 5-6-7 Ocak tarihlerinde Batum şehrinde yapılacaktır.

TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, 4 Aralık Perşembe günü, federasyon merkezinde düzenlenen toplantıda geride kalan 10 yılı değerlendirdi. Sektör adına, 10 yılda çok önemli adımlar atıldığını belirten Erdoğan, "10'uncu yaşımıza bastığımız bu günlerde Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'mı kurarak meslektaşlarımızın sorunlarına çözüm üretebilecek bir oluşumu faaliyete geçirmekten, IPRU'nun

(Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği) kuruluşuna öncülük ederek sektörümüze evrensel bir misyon ve vizyon çizmiş olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Erdoğan, ilk genel kurulunu 15 Nisan 2005 tarihinde gerçekleştiren TOFED'e bugüne dek başkanlık eden Ahmet Yalamanoğlu, Mustafa Yıldırım ve Rüştü Terzi'ye, ayrıca geniş vizyonu ile sektöre her zaman yol gösteren Kurucu Başkan Galip Öztürk'e verdikleri emek ve desteklerden dolayı teşekkür etti.

## IPRU 17 ülkeye ulaştı

IPRU Projesinden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Ali Çakkak, "Biz, Türkiye'de karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün temsilcileri olarak bu işi çok iyi yaptığımız farkındayız. Gerek otobüs üretimi gerekse taşıma kalitesi olarak komşu



ülkelerimizden bir adım öndeyiz. Dünya karayolu yolcu taşımacılarının bir birliği olmadığımız farkına vararak yola çıktık. 2010 yılında kuruluş çalışmalarına başladığımız IPRU, 4 yılda çok büyük aşama kaydetti. Gürcistan, Azerbaycan, İran, Ürdün,

Sudan, Ukrayna, Romanya, Bulgaristan, Makedonya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Karadağ ve en son Slovenya ile birlikte 17 ülkeye ulaştık. 9 ülke ile İçişleri Bakanlığı'na müracaatımızı yaptık. Bu ayın sonunda Bakanlar Kurulunda imzaya açılıyor. Dünyada karayolu yolcu

taşımacılığının ilk birliğini oluşturuyoruz. Yani ulusal çalışmalardan uluslararası çalışmalara doğru gidiyoruz" dedi.

## TOSEV ile sektör dayanışması

TOFED'in bir diğer önemli projesi Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı (TOSEV) hakkında bilgiler veren Genel Sekreter Mevlüt İlgin, "TOFED olarak, en büyük amaçlarımızdan biri de sosyal dayanışmayı aktif hale getirmek. Özellikle zor durumda olan, geçmişte bu mesleği yapıp da artık yapamayacak duruma gelen veya maddi durumu yeterli olmayan personelimizin, kaptanlarımızın çocuklarına yükseköğretimde burs desteği vermek amacıyla TOSEV'i kurduk. Geçen yıl 100, bu yıl da 110 öğrenciye burs verdik. Önümüzdeki yıllarda çok daha fazla öğrencimize burs desteği sağlamayı hedefliyoruz" diyerek sektör mensuplarını dayanışma içerisinde olmaya çağırdı.

## Üye dernek sayısı 77'ye ulaştı

Kurulduğu 4 Ocak 2005 tarihinden bu yana üye sayısının 55'ten 77'ye yükseldiğini ifade eden, TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, "Çok büyük bir sektörün içinde yer alıyoruz. 10 yılda güzel işler yaptık. 55 dernekten 77 derneğe ulaştık. 10. yılımızı tüm dernek başkanları, üyelerimiz ve üretici firmalarla birlikte, yaklaşık 350 kişinin katılımı ile kutlayacağız" dedi.

## Sosyal sorumluluk projelerinde TOFED imzası

"Sektörümüz artık TOFED'in ne olduğu konusunda daha bilinçli" diyen Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Değirmenci de TOFED'in sektör üyelerine destek olmanın yanı sıra yolcuların da can ve mal güvenliğini gözettiğinin altını çizdi: "Karayolu yolcu taşımacılarına verdiğimiz desteğin yanı sıra sosyal sorumluluk projelerine de imza attık. Hayati önem taşıyan emniyet kemeri kullanımının önemine dikkat çekmek üzere TOFED, Emniyet Genel Müdürlüğü, Mercedes-Benz Türk ve Brisa'nın ortak çalışması sonucu emniyet kemeri kamu spotu çekildi. Bu hem TOFED'in imajı hem de güvenilirliği açısından çok önemliydi" diye konuştu. ■



## İstanbul'a gelen turist 11 milyona ulaştı

İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Kasım ayı ziyaretçi rakamlarını açıkladı. Atatürk ve Sabiha Gökçen Havalimanları ile Haydarpaşa, Pendik ve Karaköy limanlarından alınan verilere göre; 2014 yılı Ocak-Kasım aylarında İstanbul'a gelen yabancı sayısını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 10 milyon 987 bin 177'ye ulaştı. 2014 yılının Kasım ayında gelişler ise 2013 yılının aynı ayına göre yüzde 9,6 artarak 844 bin 289'a yükseldi

## TTDER seminerleri başlıyor

İstanbul Ticaret Odası, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı ve Turizm Taşımacıları Derneği'nin işbirliğiyle üye işletmelerin operasyon çalışanları ve turizm şoförlerine yönelik eğitim seminerleri 10 Aralık'ta başlıyor.

Eğitim semineri İstanbul Ticaret Üniversitesi Eminönü Yerleşkesinde(Ragıp Gümüşpala Cad No:84 Eminönü, adresinde yapılacak. (Eski Ticaret Odası Binası) 10-11-12 Aralık ve 17-18-19 Aralık tarihleri arasında iki dönem halinde düzenlenecek seminerlerde 30'ar kişiyi eğitim verilecek ve kursu tamamlayanlara sertifikaları sunulacak. Eğitim seminerlerinde katılımcılara otobüs işletmeciliği, karayolu yolcu taşımacılığı, halkla ilişkiler, yolcu güvenliği, konularında bilgiler verilecek ve test sınavı düzenlenecek. ■

www.BusStore.com.tr

**BUSSTORE**  
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler



## Yeni seneye eski otobüsle girmeyin.

2. El Travego'lar özel takas fırsatları ile BusStore'da sizi bekliyor!

BusStore mevcut otobüsünüzü markası ve model yılı ne olursa olsun alıyor, size Travego 15 sahibi olma ve otobüsünüzü gençleştirme fırsatı sunuyor. Ayrıca aradaki farkı taksitlendiriyor. Travego kalitesini Mercedes-Benz güvencesiyle yaşamak için bu özel kampanyayı kaçırmayın.

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244  
BusStore İstanbul  
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi  
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No:6, 34522 Esenyurt - İstanbul  
Telefon 0212 867 43 00 pbx Faks 0212 867 45 29