

Okul Servis Aracı Şoför Düzenlemeleri, açıklanması zor pek çok yanı sıra içeriyor

SORULAR... SORULAR...

- Okul servis araçlarında zorunlu olan SRC, niye yeterince denetlenmiyor?
- Sağlık raporunun doğru biçimde uygulanması nasıl sağlanabilecek?
- Alınan ehliyetin bekletilmesi, daha iyi şoförlük yapmaya katkı verir mi?

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığınca hazırlanan Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde şoförlerle ilgili hususlarda 24 Şubat 2015 tarihinde yeni düzenlemeler yapıldı. Bu düzenlemeler, 1 Eylül 2015'te yürürlüğe girecek. İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) de 1 Nisan 2015'te, bu kapsamdaki bazı hususlarla ilgili bir açıklama yaptı. Pek çok sorun içeren bu sorunlu düzenlemelerle ilgili hususlar üzerinde önemle durulması gerekiyor.

Yönetmelikteki şoför düzenlemeleri

Karayolları Taşıma Yönetmeliğine (KTY) göre UDH Bakanlığının yetki belgesiyle yapılan taşımalarda şoförlerde aranacak sürücü mesleki yeterlilik belgesi (SRC) 2007 yılından beri okul servis aracı şoförleri için de zaten zorunludur.

Yine KTY'ye göre kapsamındaki taşımalarda aranan 26 yaş zorunluluğu ile bedeni ve psikoteknik sağlık raporu zorunluluğu yeni düzenlemeye göre okul servis aracı şoförlerinde de aranacak.

Bunlar dışında okul servis aracı şoförlerinde önceden mevcut olan E sınıfı sürücü belgeleri için 3 yıllık ve B sınıfı sürücü belgeleri için 5 yıllık belge sahipliği şartı E için 5 yıla, B içinse 7 yıla yükseltildi.

Yeni düzenlemeler 1 Eylül 2015'te yürürlüğe girecek.

İSTAB duyurusu

Daha önce sorulmayan ve bu nedenle şoförlerce alınmayan SRC belgelerinin, zorunluluğun devreye gireceği 2015 sonuna kadar alınması gereklidir.

İstanbul'da 2015'teki güzergah izin belgesi müracaatlarında SRC aranacaktır.

Önceden aranan psikoteknik raporların kısa sürede alınabilemeyecek SRC alım süreci çok daha uzundur.

2015 yılında 4 Nisan, 27 Haziran ve 17 Ekim tarihlerinde SRC sınavları yapılacaktır.

SRC belgesi için sınav tarihine göre başvurular zamanında yapılmalıdır.

Cevap bekleyen sorular

Belirtilen yönetmelik düzenlemesi ile İSTAB'ın duyurusunda yer alan hususlar pek çok soruyu aklı getiriyor.



Anadolu Isuzu'dan yılın rekor teslimatı

Aksaray ulaşımına 147 Novociti



TOF Genel Kurulu 28 Nisan'da



Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik:

İlk üç ayda hedeflediğimiz yerdeyiz

2014 yılını 12 metrelik şehirci ürün segmenti ürünü Avenue ve 27-29 kişilik ürün segmentinde Prestij ile pazar lideri olarak tamamlayan Temsa, yılın ilk üç ayında elde edilen pazar seviyesinden memnun.



Ankara'da otobüs günleri coşkusu



Kamyoncuya Çaylar Mercedes'ten

Lojistik Dünyası

İLK LOJİSTİK SEKTÖR TAHVİL İHRACI Netlog Lojistik'ten 100.000.000 TL

UNO Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Çarşamba'nın heyetle Slovenya, Slovakya ve Romanya iş forumlarına katıldı

9-10-11'de Ford Otosan, Malatyalı İli "Tam Yol İleri" dedi

Lojistik Dünyası FIATA toplantısında buluştu

Bakım anlaşmazlığın varsa

Her şey yolunda

Scania Bakım 1000

Scania Bakım 1200

Scania Bakım 1300

Scania Bakım 1400

Scania Bakım 1500

Scania Bakım 1600

Scania Bakım 1700

Scania Bakım 1800

Scania Bakım 1900

Scania Bakım 2000

Scania Bakım 2100

Scania Bakım 2200

Scania Bakım 2300

Scania Bakım 2400

Scania Bakım 2500

Scania Bakım 2600

Scania Bakım 2700

Scania Bakım 2800

Scania Bakım 2900

Scania Bakım 3000

Scania Bakım 3100

Scania Bakım 3200

Scania Bakım 3300

Scania Bakım 3400

Scania Bakım 3500

Scania Bakım 3600

Scania Bakım 3700

Scania Bakım 3800

Scania Bakım 3900

Scania Bakım 4000

Scania Bakım 4100

Scania Bakım 4200

Scania Bakım 4300

Scania Bakım 4400

Scania Bakım 4500

Scania Bakım 4600

Scania Bakım 4700

Scania Bakım 4800

Scania Bakım 4900

Scania Bakım 5000

Scania Bakım 5100

Scania Bakım 5200

Scania Bakım 5300

Scania Bakım 5400

Scania Bakım 5500

Scania Bakım 5600

Scania Bakım 5700

Scania Bakım 5800

Scania Bakım 5900

Scania Bakım 6000

Scania Bakım 6100

Scania Bakım 6200

Scania Bakım 6300

Scania Bakım 6400

Scania Bakım 6500

Scania Bakım 6600

Scania Bakım 6700

Scania Bakım 6800

Scania Bakım 6900

Scania Bakım 7000

Scania Bakım 7100

Scania Bakım 7200

Scania Bakım 7300

Scania Bakım 7400

Scania Bakım 7500

Scania Bakım 7600

Scania Bakım 7700

Scania Bakım 7800

Scania Bakım 7900

Scania Bakım 8000

Scania Bakım 8100

Scania Bakım 8200

Scania Bakım 8300

Scania Bakım 8400

Scania Bakım 8500

Scania Bakım 8600

Scania Bakım 8700

Scania Bakım 8800

Scania Bakım 8900

Scania Bakım 9000

Scania Bakım 9100

Scania Bakım 9200

Scania Bakım 9300

Scania Bakım 9400

Scania Bakım 9500

Scania Bakım 9600

Scania Bakım 9700

Scania Bakım 9800

Scania Bakım 9900

Scania Bakım 10000



Dr. Zeki Dönmez

Sorular... Sorular...

7'de



Prof. Dr. Mustafa Iıcalı

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Değerlendirilmesi

3'te



Mustafa Yıldırım

Biz seçime hazır mıyız?

6'da



Akif Nuray

Yolu Bilen Yolu Bulur...

2'de



Cumhur Aral

Fuar İzmir ve Man BusDays 2015

8'de

%73 artış

3 ayda 393 büyük otobüs satıldı

6'da



Anadolu Isuzu'dan yılın rekor teslimatı

Aksaray ulaşımına 147 Novociti

Aksaray özel halk otobüsçülerinin araç değişiminde, tercihi Anadolu Isuzu'nun Novociti aracı oldu. 147 minibüsü takasa alan Anadolu Isuzu 147 Novociti aracı teslim etti.

Araçlar, 1 Nisan Çarşamba günü, kent meydanında, Aksaray Belediye Başkanı Haluk Şahin Yazgı, Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu Başkan Vekili Halit Yılmaz, Aksaray Minibüsçüler Odası Başkanı Veysel Öztürk, Aksaray Esnaf Odaları Birliği Başkanı Doğan Ceylan, Anadolu Isuzu Bölge Satış Müdürü Ferhat Sancaklı, Anadolu Isuzu bayileri Çağlayan Otomotiv sahibi Ferhat Çağlayan ve ekibi ile Özpapraklar Otomotiv Satış Müdürü Kemal Sürmeli katıldığı törenle hizmete girdi.

Aksaray toplu ulaşımında devrim

Belediye Başkanı Haluk Şahin Yazgı, "Amacımız eskiden kalma, modern kent yaşantısında karşılığı olmayan dar görüşlü düzenlemeler değil; köklü sistem değişikliği yapmak ve bunu başardık" dedi. Değişimi anlatan Başkan Yazgı, bu kapsamda son model 147 adet araç alındığını ve süreç içerisinde yeni araç

sayısının artacağını söyledi.

Konfor, güvenlik ve daha fazlası

Başkan Yazgı, "Araçlarımız 57 yolcu kapasiteli büyük araçlar ve yolcuların konforu için önemli pek çok özelliğe sahip. İklimlendirme sistemleri sayesinde bu araçlarda yolculuk, yaz ve kış döneminde sorun olmaktan çıkıyor. Araçlar, kabin içi kamera sistemiyle saniye saniye izlenebiliyor ve güvenliği tehdit eden tüm unsurlar net şekilde görülebiliyor. Ayrıca araçlarımızdaki en önemli yenilik, engelli kardeşlerimize yöneliktir. Tekerlekli sandalye kullanmak zorunda olan engellilerimiz bundan böyle, hiç kimseye ihtiyaç duymadan, araçlarda bulunan rampalar sayesinde toplu ulaşımı kullanabilecekler" dedi. Başkan Yazgı, araçların sessiz çalışma ve doğayı daha az kirleten çevreci özelliklerinin de olduğunu altını çizdi.

Günlük 35 bin yolcu taşıyor

Durakların yenilendiğini ve toplu ulaşım araçlarının 15 farklı güzergahta günlük 500 km mesafe kat ettiğini belirten Yazgı, "Günlük ortalama 35 bin yolcu taşıyor ve bu rakam bazı dönemlerde aylık 1 milyon kişiye kadar ulaşabiliyor" dedi.

147 adet yeni otobüs Başkan Yazgı ve beraberindekilerle şehir turuna çıktı. ■



İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yüksettin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA



Fotoğraflar Aksaray Yeniğün gazetesinden alınmıştır.

Yolu Bilen Yolu Bulur...



anuray59@gmail.com

Geçen haftalarda, G20 toplantılarından konuşurken, dönem başkanı Türkiye'nin gündeme koyduğu, 3 başlıktan biri olan Kapsayıcılıktan söz ettik. Bu, gelir uçurumunu azaltmak yolu ile kitleleri müşteri yapmak ekonomileri açmak yolunda bir çözüm idi.

İkinci başlık Uygulamacılık. Bu yazıyı yazarken önemli bir uygulama açıklandı. İşbaşı eğitimi gören adayların 6 ay boyunca net asgari ücret kadar olan maaşlarını kamu yönetimi ödeyecek. Bu destek aynı anda işveren kuruluş için de değerli. Bu eğitimi görenlerin arasından işe alınanlar için ise kamu yönetimi, işverene düşen sosyal güvenlik payını üretim sektöründe 42 ay boyunca ödeyecek.

Bu sürenin diğer sektörlerde daha kısa (36 ay) olması üretimin desteklendiğini işaretler. İnşaat 4 kat, bankacılıkta 3 kat kârın olduğu yerde, artık üretim de destekleniyor. Milli gelir içindeki sanayi payımızın küçülmesine, gelir uçurumuna karşı etkili bir önlem. Hem kitleye hem de sektörlere destek. Umutlandım tabii.

İstanbul Sanayi Odası Başkanı, sanayinin gelişebilmesi için kalkınma bankacılığının şart olduğunu söylüyordu geçen yıl... Bu yıl, Kalkınma Bankasının güçlendirileceği de duyuruldu, kamu yönetiminden. Sanayi Oda Başkanı, mevduat bankalarının yardımı ile snai kalkınmanın pek örneği olmadığını da anlatmıştı, faaliyet kârının yüzde 53'ünü bankalara faiz olarak ödediklerini söyleyerek...

Bir başka konuya daha sevindim: İhracattaki artış. Evet, artış.

Avro bazında 2015 ihracat artışımız % 6,5. İhracatımız miktar cinsinden bakıldığında da artıyor. Miktaral artış yüzde 4,4. İhracat madden de artıyor. Miktaral artış en çok Ortadoğu'ya: yüzde 12,5. Suriye, Irak, İran

yüzünden Ortadoğu' muz kapalıyken...

İhracatçılarımızı tebrik etmek gerekir. Ticari araç satışlarındaki artış da ihracattaki artışlarla besleniyor, tabii. Otomotiv ihracatımızın da artışı devam ediyor. Avro ihraca-tımızı Dolar cinsinden söyleyince durum kararıyor, çünkü Avro artık daha az Dolar edebiliyor. Bu da dünyanın durumu, biliyoruz. 2014 yılında da 2,9 puanlık büyümenin 2,7 puanı ihracattan gelmişti.

2015'e bir umut daha: Reklamcılar Derneği de 2015 yılında yüzde 10 büyüme bekliyor. Geçen yıllarda bahsettiğimiz yüzde 10'lu büyümelere bir sektör daha ekledik. Bu sektör 15 yılda 10 kat büyümüştü.

Bir de büyük üzüntümüz oldu.

Avrupa'nın bile en büyük adalet sarayında, 3 insanımızı güvensizliğe kapırdık. Güvenlik ile Özgürlük arasında sıkıştık bir kez daha. Güvenliğin öncelikli olduğu süreci tamamladıktan sonra ancak, özgürlük sürecine geçileceğini onaylamalıyız, bunca kayıptan sonra. Komşu ve çevre ülkelerdeki karanlık günler bize güvenliğin öncelikli olduğu süreci dayatıyor, fiilen.

İngiltere, Suriye'ye geçeceğini anladığı 3 vatandaşının Türkiye'den iadesini istedi, sorguladı ve serbest bıraktı. Vatandaşını korumak için iade istedi, İngiltere'ye zarar vermedikleri için serbest bıraktı. Ama evinde bomba çizimleri bulduğu vatandaşını 40 ay hapse mahkûm etti. Önceliği güvenliği veriyor.

İspanya Futbol Liginde, futbolcuların oyunda ve golde, seyirciyi şiddete yönlendirebilecek tutum ve hareketlerden uzak durması emrediliyor. Güvenliği onlar da öne alıyorlar. ■

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Yerel Kuşlar ve Memeliler Bazında Değerlendirilmesi -1

Siz değerli okuyucularım, bu kez; demiryolu yatırımları sürecinde çevresel koşullar bağlamında kuş yolları ve memeli türlerinin durumu ve yapılması gerekenler üzerine paylaşımlarda bulunacağım.

Verimli ve işlevsel bir ulaştırma sisteminin kurulumu, trafik güvenliği, türler arası entegrasyon ve dengeli türel dağılım ile yakından ilişkilidir. Ülkemizde ulaştırma sistemimizde bu başlıklarla ilgili önemli bir yol kat edilmiş olup yapısal sorunlar halen devam etmektedir. Bu yapısal sorunlar, trafik güvenliğinin sağlanması, yenilikçi uygulamaların ulaştırma sistemine entegre edilmesi, altyapının geliştirilmesi ve mevcut altyapının etkin bir şekilde kullanımı olarak da özetlenebilir. Bu çerçevede ülkemizde yapılmakta olan büyük ölçekli yatırımların getirdiği iyileşmelerle beraber, geçmişten günümüze devam eden planlama sorunları, çoklu bakış açısının geliştirilememesi gibi nedenlerle, bu iyileşmelerin ya düzeyi düşmekte, ya ertelenmekte ya da daha farklı yeni sorun alanları oluşabilmektedir.

Karayolu üzerindeki yük...

Bu anlamda, yapılmakta olan yatırımlarla, yüksek hızlı demiryolları (YHD) türünde hızlı ve etkili bir kurulum süreci gerçekleştirilmekte, Marmaray başta olmak üzere kentiçi, kentler arası ve bölgesel etkileri olan projeler gerçekleştirilmekte, karayolu ulaştırma türünün üzerinde olan yük nispeten demiryolu ve havayolu ulaştırma türlerine aktarılmaktadır. Bu bağlamda gerçekleştirilen yatırımların insan odaklı olması, çevresel faktörlerin göz önünde bulundurulması ve sürdürülebilir bir

anlayışın geliştirilmesi önemli olacaktır.

Yüksek hızlı demiryollarına yapılan yatırımlar hem dolayı yoldan trafik güvenliğinin iyileştirilmesine ve daha çevreci bir tüketimin 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.

Lineer yapılar olarak demiryolu koridorlarının doğal yaşam üzerinde önemli etkileri bulunmakta olup, hayvan popülasyonu düzeyinde olumsuz etkileri ve yaşam alanı yerleşimlerinin şekilleri ve yapıları üzerinde de oldukça etkilidir. Bu çalışmada Plzeň-Horažďovice banliyö hattında analizi ve sayısallaştırılması yapılmıştır. Çalışma, 1 Haziran 2009-31 Aralık 2009 tarihleri arasında 12 ay boyunca sürdürülmüştür. Bu periyotta 60 hayvan ölmüş olup bu trafik kazası ölümlerinin yüzde 60'ını karacalar, yüzde 17'sini tavşanlar, yüzde 13'ünü sülünler, yüzde 5'ini yırtıcı kuşlar, yüzde 3'ünü yaban domuzları, yüzde 2'sini kızıl tilkiler oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı, belirlenen hat kesimindeki arazi



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

karacalardır.

Doğal yaşam alanı içinden geçen yol

Memeli ölümleri sıklıkla karayolu ulaştırması ile ilişkilendirilerek konuşulmaktadır, demiryolu ulaştırması ile ilişkisine nadiren değinilmektedir. Çek Cumhuriyeti'ndeki demiryolu hat uzunluğu, 31 Aralık 2008 itibarıyla 9.430 km olup bunun 3.078 km'si elektrikli hattır. Çek Cumhuriyeti'nde ortalama her gün 9 bin km yolcu treni çalışmaktadır. Bu gerçeklerden hareketle, yoğun demiryolu trafiğinde doğal yaşam alanı-tren kazaları yoğunluğu konusunda şüphe yoktur. Bununla beraber bu konu üzerine odaklanan Çek araştırmaları sınırlı sayıdadır. Bu konuda uluslararası alanda yapılan çalışmalar ise mevcuttur. Doğal yaşam alanı-tren çarpışmaları sıklığının birkaç nedeni vardır:

- (i) Arazi yapısının özellikleri ve bölgedeki memeli yoğunluğu,
- (ii) Çevreye arazinin jeomorfolojisine bağlı olarak demiryolu hattının kotları (demiryolu hat kotunun arazi kotu ile aynı olduğu yerlerde büyük memeliler hattan geçiş yapmaktadırlar),
- (iii) Demiryolu hattının yaşı (memeliler yeni inşa edilmiş hatlara daha çok girmektedir),
- (iv) Memelilerin besin ve göç ihtiyaçları.

Genel olarak, yüksek trafikli güzergahlar memelilerin göç süresince geçişini zorlaştırmakta ve bu tren-doğal yaşam alanı kaza risklerinin artırmaktadır. Büyük memeliler için güzergahlar tam olarak geçirimsiz bariyerler değildir. Bu sadece yüksek trafik yoğunluğunda ya da çit uygulaması için sağlayan bir durumdur. Popülasyon bölünmesi olarak bilinen olgu, çevresel korumanın ciddi ve karmaşık bir konuya olmaya başlamıştır ve canlı türlerinin, sonuç olarak bütün ekosistemin gelecekteki durumuna dair yıkıcı sonuçlar doğurabilecek bir potansiyeldedir. Ayrıca sadece ulusal değil Avrupa sathında çeşitli yasal düzenleme enstrümanlarıyla değerli alanların bütüncüllüğünü koruma çabaları da mevcuttur. İzole yerleşimler, mevcut hayvan popülasyonlarının (kayıpları hızlı bir şekilde telafi edilebilecek olan popülasyonlar) sürdürülebilirliği için yersel olarak doğal işlevlerini icra edebilme kabiliyetlerini kademeli olarak kaybetmektedirler.

Trafik güzergahlarının yabani memeliler üzerindeki etkileri konusu da detaylı olarak incelenmiştir. Memeliler ve kuşlar demiryolu ulaştırma türüne karşı savunmasız bir durumda olup bu, İspanya, Hollanda ve Çek

Cumhuriyeti'ndeki çalışmalarda görülmektedir. Türler arası ölüm oranlarındaki farklılıklar İspanya'daki Madrid-Sevilya demiryolu hattındaki tren-hayvan çarpışması araştırmalarında detaylı olarak kayda alınmıştır. Bu hatta yıllık ölüm 36,5 hayvan/km'dir. Bu ölümlerin yaklaşık olarak yüzde 57'si kuş türlerindedir, yüzde 40'ı ise memelilerden oluşmaktadır yüzde 3'ü ise sürüngen vb. türlerdir. Avrupa ve Kuzey Amerika çalışmaları göstermektedir ki birçok yabani memeli türü demiryolu hattı üzerinde ölmektedir.

Zirai ilaçlar daha zararlı

Bir diğer önemli nokta ise koridorda, özellikle demiryolu hattında popülasyonun hangi bölümünün daha çok ölüme maruz kaldığıdır. Mevcut veriler araştırma yapılan yerleşimlere göre oldukça değişmektedir. Yapılan bir araştırma ise trafik kaynaklı ölümlerin daha çok karaca ve alageyik türlerinde (karaca yüzde 49,3 ve alageyik yüzde 33,2) yoğunlaştığını göstermektedir. Karacalarda ikinci büyük ölüm nedeni yüzde 19,8 ile zirai teknolojiler olup bunu yüzde 9,1 ile diğer faktörler takip etmekte, hastalık ve yaşlanma kaynaklı ölümler ise yüzde 7,1'lik bölümü teşkil etmektedir. Alageyiklerin ölüm nedenlerinde ise ikinci sırayı yüzde 14,7 ile diğer faktörler almakta, ardından yüzde 12,2 ile hastalık ve yaşlanma kaynaklı ölümler gelmektedir. Sonuçlar, çalışma yapılan yerin özel koşullarının mutlaka dikkate alınması gerektiğini göstermektedir.

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

MANŞET

OKUL SERVİS ARAÇLARINDA

Cevap bekleyen sorular

UDH Bakanlığınca okul servis araçları yönetmeliğinde yapılan değişiklikler ve İSTAB'ın bunlara uyulması konusunda taşımacılara yaptığı açıklamada yer alan bazı hususlar, aşağıdaki önemli soruları akla getiriyor.

SRC'ye ilişkin sorular...

1. 2007'den beri zorunlu olan SRC belgesi bugüne kadar niye istenmemiştir? Bazı görevlilerin, zaman zaman diğer bazı kentiçi taşımalarda SRC belgesi sorduğu da düşünüldüğünde bir başıboşluk mu vardır?

2. SRC için doğrudan sınava girmek mümkün olmayıp önceden eğitim alınması zorunluluğu düşünüldüğünde bu ihtiyaç ne kadar sürede karşılanabilir?

Sağlık raporuna ilişkin sorular...

1. Sadece psikoteknik raporu veren bazı ticari kuruluşlarca pompalandığı gibi sağlık raporunun sadece psikoteknik raporu olmayıp psikoteknik sağlamlığı da içeren bir sağlık raporu olduğu halde niye sadece psikoteknik raporu istenmektedir?

2. KTY'de olduğu halde UDH Bakanlığınca yetki belgesiyle yapılan taşımalarda aranmayan sağlık raporu, sadece öğrenci taşımacılığında aranabilir mi?

Deneyime ilişkin sorular...

1. Ehliyet sahipliği süresince bir işte çalışma gibi bir şart da bulunmadığına göre, ehliyetin 3-5 yıl veya 5-7 yıl bekletilmesi ne fayda sağlayacaktır?

2. 3 veya 5 yıllık deneyim şartını

sağlamadan veya bunları sağladığı halde yeni 5 veya 7 yıllık deneyim şartını sağlayamayan şoförlerin görev yapamaması sorun yaratmaz mı?

26 yaşa ilişkin sorular...

1. Deneyim şartı da düşünüldüğünde bu yaşta şoförlüğe başlayabilmek için B sınıfı ehliyetin en geç 19 yaşında, E sınıfı ehliyetin ise en geç 21 yaşında alınması nasıl uygulanabilecektir?

2. Aşağı yaşta sağlayıp 26 yaşında ehliyet alan şoförlerin E sınıfında 31 yaş, B sınıfında 33 yaş beklemesi garip değil midir?

Önemli bazı sorular...

1. Karayolları Trafik Kanunu değişikliğine göre, Karayolları Trafik Yönetmeliğinde, tüm sürücüler için, önümüzdeki aylarda yapılacak ehliyet değişiklikleri, sağlık raporu zorunlulukları ve diğer değişiklikler bu düzenlemeler yapılırken dikkate alınmış mıdır?

2. Geçtiğimiz aylarda, başka tür bir taşıma aracıyla ilgili menfur bir saldırı sonucu öldürülen Özgücan Aslan olayına tepkilerin hemen ardından, Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde alelacele değişiklik yapılmasının, bu yanlış düzenlemelerin çıkarılmasında rolü olabilir mi? ■

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

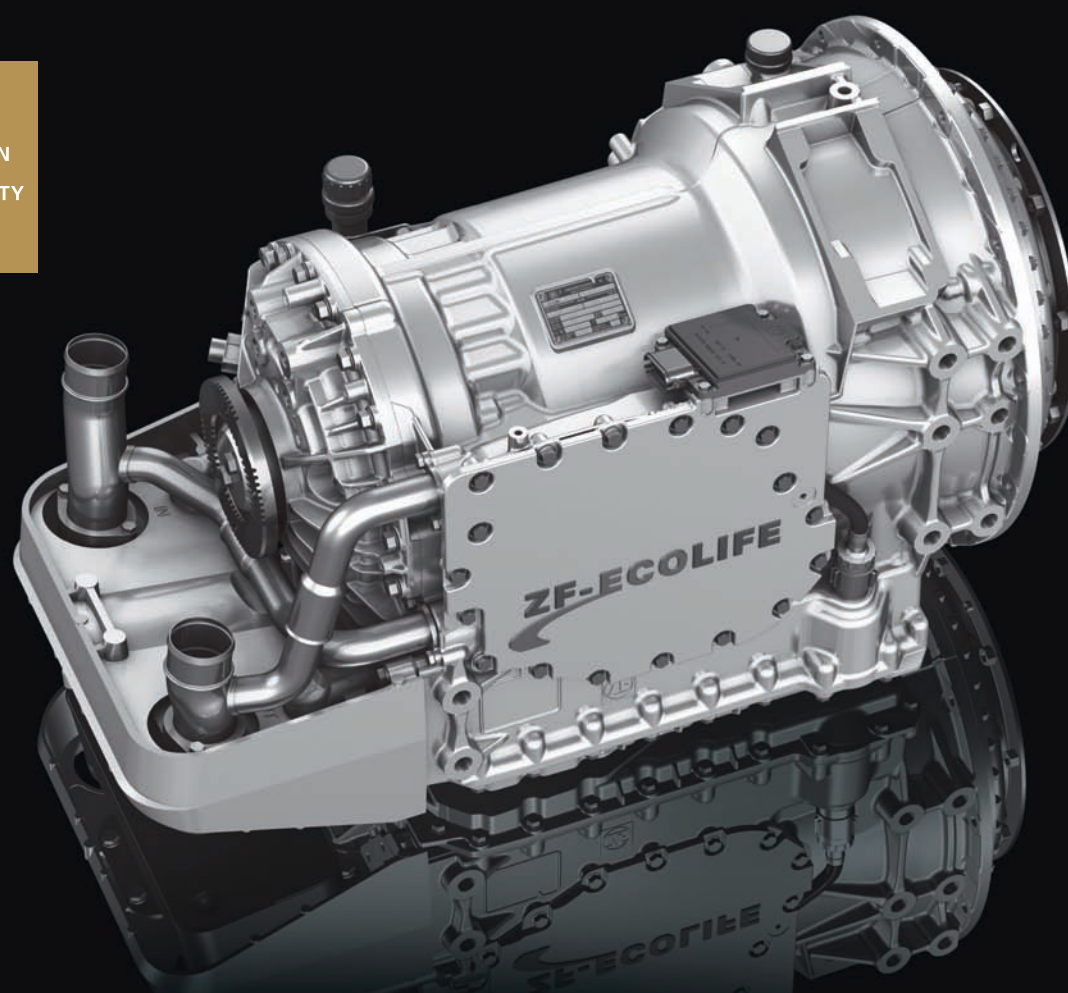
ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada; Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarder'i performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife.

www.zf.com/EcoLife



MOTION AND MOBILITY

100 YEARS MOTION AND MOBILITY



TOF Genel Kurulu 28 Nisan'da



Tüm Otobüsçüler Federasyonu, 2 Nisan Perşembe günü, Yönetim Kurulu toplantısını gerçekleştirdi. TOF binasında gerçekleşen toplantıya TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Yardımcıları Ahmet Sümer Yüçü, Tahsin Yücefer, İbrahim Artırdı, Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Öksüz, Nusret Ertürk, Halil Baylam, Erhan Özkılıç, Şevket Ak ile Denetim Kurulu Başkanı Kenan Çolak ve Denetim Kurulu üyesi Yusuf Erdoğan katıldı. TOF Genel Kurulunun 28 Nisan Salı günü yapılması kararlaştırıldı.

Yönetim Kurulu toplantısında şehirlerarası otobüs firmalarının karşılaştığı sorunlar ele alındı. Dijital takograf konusu, gümrük kapıları geçişlerinde yaşanan sorunlar, ve otobüsçünün telif sorunu görüşüldü.

Sorunlarla boğuşuyoruz

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, şehirlerarası otobüs firmalarının sorunlarla boğuştuğunu söyledi. Ulaştırma Bakanlığı'nın karayolu yolcu taşımacılığında firmaların sorunları ile baş başa bıraktığını dile getiren Yıldırım, "Bakanlık, tarifeli sefer yapan firmaya, 'otobüsünde yolcu olmasa da sefer yapacaksınız' diyor. Tarifeli sefer



yapmadığı zaman bin 800 TL ceza yazacağımı, söylüyor. Diğer taraftan yüzde 25 doluluk oranına ulaşamazsan, sefer yapamazsın, diyor. Böyle sıkıntı olur mu" dedi.

Uğraştırma, Engelleme ve Cezalandırma Bakanlığı

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın karayolu taşımacılığı için uğraştırma, engelleme, cezalandırma bakanlığı olduğunu vurgulayan Yıldırım şunları söyledi: "Karayolu taşımacılığı konusunda partinin siyasi düşüncesi çalışması ve programı şu; karayolu taşımacılığının önüne engel

konacak, diğer taşıma sistemleri geliştirilecek, kaynak yaratılacak. Ben diyorum ki, Ulaştırma Bakanlığı, kamyoncu, otobüsçü için 'uğraştırma, engelleme, cezalandırma' bakanlığıdır. Ticaretin önüne engel konmaz. Oligarşik bürokrasi burada var işte. Engelleme diyoruz; yüzde 25'i dolduramazsan çıkamazsın, kaçakçılık yapıyorsun diyor. Sen, kaçakçılık daire başkanı mısın? Cezalandırıyor; Benim bir otobüsümde 20 yolcunun biletiye vatandaşlık numarası yazılmadığı gerekçesiyle, 18 bin TL'lik ceza yazıldı. Ben bu parayı kazanıyor muyum?" ■

Didim Seyahat 2+1 seferlerine başladı

"Didim'de Keyif Yeniden"

Didim'in yerel firması, Didim Seyahat filosuna kattığı araçlarla 2+1 seferlerine yeniden başladı.

Otobüs sektörünün havayolu sektörü ile rekabet koşullarında koltuk arkası televizyonlardan sonra en büyük kozu olan 2+1 koltuk düzenine sahip otobüsler şimdiye kadar birçok büyük firmaya bu konuda pek çok avantaj sağlamış, netice olarak da sektörün büyük firmalarının hepsinin filosunda 2+1 seferleri yerini almıştır. Bunun yanında yerel firmalar da mevcut talep doğrultusunda filolarına 2+1 otobüsler, güzergahlarına da 2+1 seferleri eklemeye devam ediyor.

2013 yılının yaz aylarında filosuna kattığı 2 adet Neoplan Tourliner L ile Didim merkezli 2+1 seferlerine başlayarak Ege Bölgesi'nin beşinci 2+1 seferlerine sahip Didim Seyahat, Didim-Ankara-Didim arasında süren "Didim Keyif" adı verilen seferlerini bir süre sonra sonlandırmıştı. İnternet bağlantısı, koltuk arkası televizyon, geniş diz mesafeli koltuklar ve en önemlisi büyük firmalara alternatif olarak Ege Bölgesi'nin Afyonkarahisar, Denizli ve Aydın gibi birçok il ve yolcu potansiyeli olan ilçesinden geçmesi Didim Keyif'in kısa sürede yolcu potansiyeline ulaşmasını sağlamıştır.

Geçtiğimiz günlerde, filosundaki 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD'yi 2+1 koltuk düzenine çevirerek yeniden 2+1 seferlerine başlayan Didim Seyahat, geçmişte olduğu gibi yeni 2+1 seferlerini de Didim-Ankara-Didim arasında gerçekleştiriyor. "Didim Keyif" adı verilen 2+1 seferlerinde Didim Seyahat yolcusuna geniş diz mesafeli koltuklar, her koltukta 220V priz, Wi-fi internet bağlantısı ve 10" boyutunda koltuk arkası televizyonlar gibi hizmetler sunuluyor. Her gün Didim-Denizli-Ankara ve Ankara-Denizli-Didim

arasında gerçekleştirilen 2+1 seferleri Didim'den 20:00, Ankara'dan ise 21:30 kalkışlı olarak iki araçla faaliyet veriyor.

Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Savaş Cengiz, Didim Seyahat'ın 1965 yılında yolcu taşımacılığı hizmet sürecine başladığını belirterek, "40 midibüs aracımızla Didim-Söke, Didim-Aydın arasında hizmet verirken büyük otobüslerle Didim-İzmir ve Didim-Ankara hattında seferler düzenliyoruz. Didim-Ankara hattında 2+1 koltuk düzeninde otobüslerle Didim Keyif farkı ve konforu ile hizmet veriyoruz" dedi. Filolarını her geçen gün yenilediklerini kaydeden Cengiz, "15 Mayıs'tan itibaren Didim-İstanbul yolunda da hizmet vermeye başlayacağız. Bu hatta hizmet vermемiz yönelik büyük bir talep vardı" şeklinde konuştu. ■



SAĞLAMSA LASSA

www.lassa.com.tr



ÇLB Turizm Prestij ile büyüyor

Kuşadası merkezli ÇLB Turizm, filosuna 5 Temsa Prestij aldı. Firma sahibi Mustafa Çelebi, sezon içerisinde 5 Prestij daha yatırım planının bulunduğunu belirtti.

Baba Mehmet Çelebi'nin, 1984 yılında İzmir'in Kemalpaşa ilçesinin Ören Köyü'nden başladığı taşımacılık işini oğulları Mustafa Çelebi ve Metin Çelebi kardeşler yürütüyor. Kurumsal bir yapıda hizmet verme hedefini belirleyen Çelebi kardeşler, 2010 yılında Kuşadası'nda ÇLB Turizm'i kurdular. Filolarında bulunan 35 araç ile Kuşadası'nda ilk üç firma arasında yer aldıklarını belirten Mustafa Çelebi, turizmin yanı sıra öğrenci taşımacılığında da faaliyet gösterdiklerini söyledi. Bu yıl kurvaziyer turizminde çok büyük bir patlama beklediklerini belirten Mustafa Çelebi, "Bizim belirli acentelerle kaliteli hizmet süreci ile çalıştığımız için iş sıkıntımız olmuyor. Şu anda Kuşadası'nda İranlı turistler bulunuyor, onların dönüşünün ardından Nisan ayı içinde Hollandalı ve Danimarkalı turistler Kuşadası'nı ziyaret edecek. Bu yıl en önemli beklentimiz kurvaziyer turizminde" dedi.

Acenteler Prestij talep ediyor

Acentelerin hizmet alırken yeni modeli

araç talebinde bulunduğunu belirten Mustafa Çelebi, "Çalıştığımız acenteler yeni araçlarla hizmet vermemizi istiyor. Hatta onların bize, 'daha düşük yakıt tüketimine sahip' dedikleri Prestij araç almamızı isteyen acenteler oldu. İncelediğimizde Prestij'in gerçekten düşük yakıt tüketimine sahip olduğunu gördük. Hem acentelerin talebini yerine getirmek hem de işletme sürecinde kazanımlar sağlamak için Temsa Prestij'e yöneldik. Bu araçların alımında bizi doğru yönlendiren, ilgi ve desteğini esirgemeyen Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevimi'in çok büyük katkısı var" dedi.

10 Prestij olacak

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevimi de araçların tesliminde yaptığı açıklamada, ÇLB Turizm'in kaliteli hizmet sürecine çok büyük katkı sunduğunu belirterek, "Araç filosu genç bir firma, Mustafa ve Metin Çelebi kardeşler de firmayı bölgenin en büyük firması haline getirmeyi hedefliyorlar. Yeni yatırım sürecinde filolarını Temsa Prestij ile büyüme kararı vermelerinden mutluluk duyuyoruz. İlk etapta 5 Prestij yatırımını oldu. İkinci partide 5 Prestij daha teslim edeceğiz. Önümüzdeki süreçte adetlerin daha da artacağını düşünüyoruz. Yeni araçların ÇLB Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Temsal Genel Müdürü Dinçer Çelik:

İlk üç ayda hedeflediğimiz yerdeyiz

2014 yılını 12 metrelik şehirçi ürün segmenti ürünü Avenue ve 27-29 kişilik ürün segmentinde Prestij ile pazar lideri olarak tamamlayan Temsa, yılın ilk üç ayında elde edilen pazar seviyesinden memnun.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Satış Direktörü Murat Anıl, Adana Büyükşehir Belediyesine gerçekleştirilen Avenue teslimatının ardından Adana fabrikasında sektörel basınla bir araya geldiler.

Dinçer Çelik, yılın ilk üç ayına yönelik değerlendirmelerde bulundu: "Şehirlerarası otobüs pazarı geçen yıla göre hareketli başladı. Biz, yüksek talebe yönelik hazırlığımızı yapmıştık. Sektörün merakla beklediği 41+1 kişilik Safir VIP aracımız da pazara sununca yoğun bir taleple karşılaştık. Ocak-Şubat ayı ile birlikte çok yüksek adetlerde otobüs satmışız oldu ve yüzde 48'lere kadar ulaşan ciddi bir pazar seviyesi elde ettik. Yılın ilk üç ayında hedeflediğimiz noktaya geldiğimizi gördük. Bu yıl şehirlerarası otobüs pazarının, geçen yılın üzerine çıkma ihtimali var. Bizim payımız yine en az geçen yıl seviyesinde olur. Midibüs pazarı ise, şehirlerarasının aksine, bütün yıla eşit seviyelerde yayılıyor. Burada hem kısa mesafe hem turizm hem de servis pazarının taleplerinin olması etkili. Bizim bu süreçte başarılı olmamızın en büyük etkenlerinden birisi de pazarı iyi okumamız oldu. Taşımacı dostlarımız, ürünleri tanıdıkça, kazanımların farkına vardıkça bizim pazardaki seviyemiz de payımız da büyümeye devam etti. Mersin'e 60, Van'a 32, Adana Büyükşehir'e ise ilk etapta 20 Avenue teslim ettik. Adana'ya teslimatımız 100'e ulaşacak. Nisan ayının sonuna doğru Kayseri Büyükşehir Belediyesi'ne CNG'li Avenue teslimatımız var. Biz ilk 6 ayı toplam otobüs pazarında lider olarak bitirmeyi bekliyoruz. Şehirçi, büyük otobüs ve midibüs pazarının büyümeye devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

Belediyelerin önceliği otobüs

Seçimlerin otobüs pazarına herhangi bir olumsuz etkisinin olmayacağına inandığını belirten Çelik, "Belediyelerin vatandaşlara hizmetlerinin değiştiği, farkedildiği ilk alan ulaşım ve bizim otobüslerimiz. Konforlu, yüksek teknoloji, güvenli araçlarımız yolculara değerli; en düşük yakıt yakan araç olan Temsa araçları da belediyelere bu hizmette büyük katkı sağlıyor. Bugün dünya kadar yatırım yapın, yaptığımız

yatırımlar insanlara değmiyorsa, o yatırımları birçok insan fark etmiyor. Yeni çıkan Büyükşehir Kanunu ile beraber belediyelerin etki alanları genişlediğinden onlar da halka ulaşmak için önceliği otobüs yatırımlarına verdiler. Halk da artık ciddi bir baskı ile daha konforlu, kaliteli, güvenli kentiçi ulaşım hizmeti istiyor" dedi.

Aselsan ve Temsa işbirliği

Yüzde yüz elektrikli otobüs konusunda Aselsan ile imzaladıkları sözleşmeyi hatırlatan Dinçer Çelik, "Aselsan'ın merkezini ziyaret ettiğimizde, ülkemiz adına çok önemli bir misyon üstlendiğini gördük. Her Türk vatandaşının övüneceği bir şirket haline gelmiş. Müthiş şeyler yapıyorlar. Uzmanlık dalları daha çok savunma sanayi ile ilgili, ama diğer sektörlerle de geçen çok başarılı uygulamaları var. Yüzde 100 yerli otobüse yönelik olan bu projenin başlamasından büyük mutluluk duyuyoruz. Temsa'nın rüyası idi, imzalar atıldı, gerçekleşmesi için ilk adımlar atılmış oldu. Bu, Türkiye'de bir ilk olacak. Aselsan ile iyi bir takım olduk, başarıma duygusu her şeyin önünde artık" dedi.

Temsa'nın elektrikli Mayıs'ta

Temsa'nın kendi Ar-Ge'si ile üretimini planladığı elektrikli otobüsün Mayıs ayı gibi hazır olacağına değinen Dinçer Çelik, "Aselsan dışında 9,5 metrelik bir araç üzerine çalışıyoruz. Bu araç Mayıs ayı gibi hazır olacak, ama elektrikli otobüsün ülkemizde yaygınlaşması için 4-5 yıl var daha. Biz üretimden ardından elektrikli otobüsümüzü bazı yerlerde tanıtacağız. 9,5 metrelik olacağı için maliyeti biraz daha uygun bir araç olacak" dedi.

İhracat hedefi: 400-500 adet

2015 yılında 400-500 adetlik bir seviyede ihracat hedeflediklerini de belirten Çelik, "Avrupa'ya 250-300 civarında otobüsümüzü ihraç edeceğimizi düşünüyoruz. Ağırılık yine Fransa ve Almanya'da olacak" diye konuştu.

İçerde güçlüyseniz dışarıda varsınız

Dinçer Çelik, dış pazarda başarılı olmanın en önemli gerekliliğinin iç pazarda güçlü olmak olduğunu söyledi: "Bir şirket, öncelikle kendi evinde güçlü olmak zorunda; bizim son birkaç yıldır yapmaya çalıştığımız da bu. Kendi evinde, kendi pazarında güçlü olmayan, ürünleri kabul görmeyen bir şirketin dış pazarda bir yere gelebilmesi çok zor. Biz tüm ürünlerimizi gözden geçirdik ve ürünlerimizi konumlandırmayı yeniden yaptık."

sezon başlıyor, okullar kapanıyor. Kapandıktan sonra seyahat mevsimi açılıyor. Ekim-Kasım aylarına kadar biz bu hareketlenmenin devam edeceğini, sonrasında da Euro normuna geçişle birlikte yeni ürünlerin tanıtımlarının getireceği heyecanın 2016'ya taşınabileceğini düşünüyoruz" dedi.

TEMSA'da her ihtiyaca uygun otobüs

Temsa'nın bir avantajının da Türkiye'de 27 kişilikten, 54 koltukluya, şehirçi ulaşımında ise 103 kişiye hatta 18 metrelikte 150'ye kadar taşıma kapasitesinde ürün üreten tek fabrika olmasını gösteren Murat Anıl, "Temsa'nın uzmanlık alanı da buradan kaynaklanıyor. Her ihtiyaca göre ürünümüz var. Bir tur operatörü işini çeşitlendirmek istediğinde onun talebine uygun ürünleri biz sunuyoruz. Yine de pazara yeni ürünler sunmaya hazırlanıyoruz. Gemi turizmine de uygun, özellikle 57 kişilik bagajsız, günlüklik turlara çok uygun bir otobüsü Temmuz veya Ağustos ayında pazara sunacağız. Tüm beklentileri karşılayan bir araç olacak. Tam bu işe yönelik bir araç olacak. Bu otobüsümüz iki otobüsün yaptığı işi tek başına yapabilecek, üstelik maliyetlerin bu kadar önem arz ettiği bu dönemde, hem çok uygun yakıt sarfiyatı hem de yolcu taşıma kapasitesiyle operatöre de fark yaratacak olduğuna inandığımız bir ürün. Bu da tabii, Temsa'nın yıllardır deneyimi olan turizme bakış açısını gösteriyor. "YENİ TOURMALİN ÜRÜNÜMÜZ SEKTÖRDE FARK YARATACAK" dedi.

Türk otobüs sanayi pazarı iyi tanıyor

Avrupa pazarında daha büyük seviyede bir rekabet yaşandığına dikkat çeken Dinçer Çelik, "Avrupa'daki üretici sayısı Türkiye'dekinden daha fazla. Türkiye pazarna ithal olarak giren otobüs oranı çok düşük. Bu, Türkiye'deki üreticilerin de bir yerde hem gücünü hem pazarı iyi tanıdığını ve iyi yönlendirdiğini gösteriyor. Avrupa'da en fazla otobüs kapasitesi yılda 10-11 bin otobüs üretimi ile İsveç'te. 8 bin otobüs ile Türkiye 2'nci, ardından 7 bin kadar otobüsle Almanya geliyor. Beş yıl içinde Türkiye pazarının 1'inci sıraya çıkacağını düşünüyoruz. 8 otobüs üreticisinin üretim kapasitesi 15 bin seviyelerinde. Üreticilerin büyük çoğunluğu şehirçi ürün üretiyor. Şehirlerarası ve midibüs üretimi yapanlar kendi içinde farklılaşıyor" dedi.

Erzurum ve Diyarbakır bayileri

Satış ve satış sonrası yönelik büyüme çizgisinin de devam ettiğini belirten Dinçer Çelik, "2014'te Samsun bayimiz Felek Otomotiv, Temsa ailesine katıldı. Erzurum ve Diyarbakır'da birer yeni bayimiz oldu. Açılışlarını Nisan ayında yapacağız" dedi. ■



TEMSA
Kazançlı yolculuklar



Safir VIP 41 41 kere maşallah

TEMSA Safir VIP, 2015'de 41 kişilik 2+1 koltuk düzeniyle en iyi konfor ve en yüksek kazancı sunmak için yollarda.



www.temsa.com.tr



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Biz seçime hazır mıyız?

Sektör; bir yandan sezona hazırlanırken, bir taraftan birliğe ve beraberliğe en çok ihtiyaç duyduğu süreçten geçiyor. Mevzuatla ilgili sıkıntılar, yıkıcı rekabet unsurları, birliğe beraberliğe davetive çıkıyor. Bu davetiveyi kimsenin reddetmeye hakkı yok. Ne olursak, kim olursak olalım bu sektörün çalışanları ve emekçileri adına, bir arada olmanın faydası var. Ulaştırma Bakanlığı'nın mevzuatlarla bizi yeniden kısaca altına almasını önemliyoruz. Ulaşımın önündeki engellerin kaldırılması lazım. Niyeti bu doğrultuda olan sivil toplum örgütündeki meslektaşlarımız da buna katkı sağlamalıdır.

Siyasi partilere rapor

Sektörün önündeki engelleri, 7 Haziran seçimleri öncesinde mutlaka siyasi partilere bir rapor halinde iletmemiz gerekiyor. TOF olarak biz, bunun hazırlığını yaptık ve 4 siyasi partiye raporumuzu gönderceğiz. Rapora, 'Ulaşımın haklarını savunan partiler, ulaşımın payını alırlar' diye bir ön yazı yazacağız. Bunu şehirlerarası otobüsçüler, turizm taşımacıları olarak yaparken, yolu paylaştığımız unsurlar; minibüsçüler, tırcılar, taksiciler, servisçiler de taleplerini siyasi partilere iletmeliler. Bunu daha önce de söyledik; taşımacılık alanındaki herkesin bir platform ile deklarasyon yayınlaması gerektiğini düşünüyorum. Açıkça teklif ediyorum: İSTAB, İSAROD, TÖHOB, UND, UTİKAD ve burada dile getiremediğim, ulaşımın içinde yer alan tüm sivil toplum örgütleri bir araya gelerek bu deklarasyonun içinde yer almalı. Bu süreçte bunu kullanmazsak, yine kaybeden taraf olmaya devam ederiz. Siyasi partiler bizim beklentilerimizi programlarına alırlar ise bizden oy alabileceklerini bilmeliler. Bu sektörün haklarını en fazla koruyan en fazla oyu almaktadır. Bunu da deklare edip yayınlamalıdır.

16 milyon seçmen

Siyasetçilerin de artık bu sektöre dokunmaları lazım. 16 milyon seçmeni olan, dolaylı olarak 25 milyon seçmeni olan bir ulaşım dünyasından bahsediyoruz. 25 milyon seçmen de aklını başına toplasın, hakkını arasın. Siyasetçiler de bu hakkı temsil etmek için konuşması gerekenleri konuşsun. Bizim yaşadığımız sıkıntılar belli, tabii ki hükümetimiz güzel şeyler yapmıştır. Ulaşım konfor, hız, güvenlik getirmiştir. Bunların hiçbirine hayır demiyoruz. Ama yetmez. Bizim istediğimiz ulaşım ve akaryaktı üzerindeki vergilerin makul seviyelere çekilmesi. Mevzuat içinde yer alan, ancak hayatın gerekleri ile uyumsuz uygulamaların yeniden düzenlenmesi.

Siyasetin karayolu taşıma dünyasına farklı bir açıdan bakması lazım. Biz vatandaşız, vatandaş kimliğimiz ile hak arıyoruz. Bu ülkenin yükünü, insanını taşıyoruz. Ticaret yapıyoruz, vergi veriyoruz, istihdam yaratıyoruz, yatırım yapıyoruz. Türkiye'de gerek muhalefet, gerek iktidar partilerinin bu konuşmalardan nasibini alması lazım. Alamıyorsa kimsenin iktidar adayı olmaya hakkı da yok.

Genel kurulumuz 28 Nisan'da

28 Nisan'da TOF Genel Kurulu gerçekleştirilecek. Teşkilatı genişleterek mevcut yapıda daha etkin nasıl olabiliriz? Bunun çalışmasını yapıyoruz. Mesleki örgütlerimizin ticari faaliyetlerini geliştirmek, özellikle hukuka ilgili bizim sektörün ciddi sorunları var. Yürütmeyi durdurma davası açmamız gereken bazı mevzuatlar var. Biz bu konuda ciddi bir çalışma yapacağız. Bizim mutlaka yapmamız gereken şey, federasyonların yapısı içinde ciddi bir hukuk servisi ile anlaşım zamanında mevzuatı takip edip gerekli müdahaleleri yapmaktır bizim adımız hak aramasını sağlamaktır.

Hukuk servisi oluşturacağız

Genel kurulda gündemin önemli maddelerinden bir tanesi de, federasyonun bünyesinde bir hukuk servisinin oluşturulması. Bu hukuk servisinin görevi; gerek meslektaşlarımızın bireysel haklarını gerekse toplu haklarını aramak için yürütmeyi durdurma davası açma süreçleri dahil olmak üzere birçok konuda adım atmasıdır. Bunu başaracağımıza inanıyorum. Bu sektörün haklarını aramak için hukuk, mutlaka devreye girmelidir. Ciddi bir hukuk bürosu ile anlaşarak meslektaşlarımızın mağduriyetlerini giderecek, haklarını arayacak ve yerine teslim edecek girişimlerde bulunacağız.

Herkesi iyi haftalar diliyorum. ■

3 ayda 393 büyük otobüs satıldı

2014'ün ilk üç ayında büyük otobüs pazarında 227 satış gerçekleşirken, 2015'in ilk üç ayında satış seviyesi 166 adetlik artışla 393'e yükseldi. Pazardaki büyüme yüzde 73 gibi çok yüksek bir oranda oldu.

2014 yılında büyük otobüs pazarı 1067 adetle kapandı. 2015'in Ocak ayı ile birlikte büyük otobüs pazarında büyük bir hareketlilik yaşanmaya başlandı. 2014'ün Ocak ayında toplam pazarda 11 otobüs satılırken, 2015 Ocak ayında 97 adet satıldı. Hareketlilik Şubat ayında daha da büyük bir ivmeye ulaştı. 2014'ün Şubat ayında satılan büyük otobüs sayısı 92'ye, 2015 Şubat ayında satılan otobüs sayısı 214'e ulaştı. Pazardaki hareketlilik Mart ayında da hızını kesmedi. 2014'ün Mart ayında 135 otobüs satışı, 2015'in Mart ayında ise 180 otobüs satışı yaşandı. Toplamda ise 2014'ün ilk üç ayında 227 otobüs satılırken, 2015'in aynı döneminde satılan otobüs sayısı 393 oldu. 2015'in ilk üç ayında Mercedes-Benz Türk 51 adet Turismo 16 RHD, 67 adet Turismo RHD 15, 62 adet Travego 15 SHD olmak üzere toplam 180 adetlik bir satışla yüzde 45,7 pazar payı elde etti. Setra satışı ise 23 adet S 516 RHD, 2 adet S 515 SHD olmak üzere toplam 25 adet oldu.

Bu ilk üç ayda, Temsa satışları, 22 adet Safir 15 RHD, 125 adet Safir RHD olmak üzere toplam 147 adet oldu. Temsa'nın pazar seviyesi ise yüzde 37,6 seviyesinde gerçekleşti.

MAN'ın üç aydaki toplam satışı 40 adet Fortuna RHD, 1 adet Neoplan Tourliner SH RHD oldu. 41 adetlik satışla MAN 10,3'lük bir pazar payı elde etti. ■

Mercedes-Benz Türk ve Kamil Koç 35 milyon TL'lik satış anlaşmasına imza attı

Kamil Koç'a 40 Setra ComfortClass

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman İstanbul aracılığıyla 40 Setra ComfortClass S 516 HD/2 alan Kamil Koç, bu 35 milyon TL değerindeki yatırım ile filosundaki toplam Setra marka otobüs sayısını 120 adede çıkardı.

Çırağan Sarayı'nda 2 Nisan Perşembe günü düzenlenen teslimat törenine Kamil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Finans Direktörü Cengiz Doğan ve Özmal Filo Müdürü Hakan Koç, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, Mercedes-Benz Finansman Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Gökmen Önbülak, Otobüs Satış Sigorta ve Ürün Geliştirme Müdürü Uğur Erdinç, Koluman İstanbul Genel Müdürü Ali Saltık, Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe katıldı.

Birbirine çok yakışan iki marka

40 adetle en büyük Setra teslimatını gerçekleştirdiklerini belirten Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamil Koç'un Euro 6 normunda ilk Setra yatırımını 2013 yılında yaptığını belirtti. Kamil Koç ve Mercedes-Benz Setra markasını birbirine çok yakıştırdığını belirten Süer Sülün, "İki marka da sektörün önde gelen isimleri. Kamil Koç, Türkiye sınırları içinde son dönemde çok ciddi atılımlar yaptı ve sektöre de öncülük ediyor. Mercedes-Benz ve Setra markaları dünyada pazar lideri. İki markanın işbirliği geçekten takdir edilesi. Kamil Koç'a hem firmamızı, hem markamızı tercih ettiğini için

teşekkür ediyorum" dedi. Şehirlerarası otobüs taşımacılığında rekabetin giderek arttığını dikkat çeken Sülün, "Araçlarımızın yıllık toplam yaptığı kilometreye baktığımızda, yaklaşık 350-360 bin km'de olduğunu gördük. Bu demektir ki bir otobüs 365 gün, 24 saat 40 km ile gitse 350 bin km yapıyor. B demektir ki, otobüslerin sadece fiyatları değil, aynı zamanda yarattığı ciro da son derece önemli. Çünkü sürekli çalışan ve çalışması gereken bir ürün. Biz de bu konuda ürünlerimize güveniyoruz. Kamil Koç'u çevre dostu, gaz salınımı son derece düşük, yakıt ekonomisi olan Setra aracı seçtiği için tebrik ediyorum. Hayırlı uğurlu olsun, kazasız, belasız, bol kazançlar diliyorum" dedi.

Filonun yüzde 65'i Mercedes

"Bugün iki lider bir araya geldi" diyerek konuşmasına başlayan Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, "Otobüs üretiminde pazar ve teknoloji lideri Mercedes-Benz ile hizmet lideri olarak kendimizi görüyoruz. Bugün 40 otobüs teslim oluyoruz. 40 otobüsle birlikte filomuzdaki Setra sayısı 120'ye çıkarken, filomuzun yüzde 60-65 gibi yüksek seviyede Mercedes-Benz ailesi oluşturuyor. Bu vesile ile tekrar teşekkür etmek isterim. Mercedes-Benz Türk satış şartlarında ve satış sonrasında her zaman çok desteğini aldığımız bir kuruluş; çok yakın ilgi gösterip yardımcı oldular" dedi.

Setra daha çevreci ve tutumlu

Kemal Erdoğan, Setra tercihlerini de şu şekilde açıkladı: "Setra alımının tek nedeni kaliteli bir ürün almak değil, önceliğimizden biri daha çevreci bir ürün almaktır. Euro 6 motorlu Setra, Euro 5'in yarısı kadar gaz salınımı sağladığı için daha çevreci bir araç. Ayrıca Setra'nın yürüyen aksamı birbirine çok



uyumlu çalışıyor ve çok ciddi yakıt tasarrufu elde ettiğimizi gördük. Müşteri konforu ve rahatlığının yanı sıra rasyonel nedenler bu almında etken oldu."

Herkes için heyecan verici

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım da 2015'in ilk çeyreğinin hem sektör hem üreticiler açısından heyecan verici olduğunu belirterek, "Bu yılın ilk üç ayı 2014'ün ilk üç ayının çok üstünde. Tabii, önemli olan bu hareketliliğin yıl boyunca devam edip etmeyeceği. Bunu daha sonra göreceğiz. Sezon öncesinde önemli oyuncuların yatırım yaptığını görüyoruz. Dolayısıyla bu durum, iyi bir sezon geçirileceğinin

de bir işareti oluyor" dedi.

Güzel bir işbirliği oldu

Koluman İstanbul Genel Müdürü Ali Saltık, geçen seneye göre otobüs satışlarında yaşanan artışın onları da bayi olarak memnun ettiğini belirterek, "Kamil Koç ile 40 adetlik Setra almında güzel bir işbirliği yaptık. Araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. ■

Setra ComfortClass S 516 HD/2; Euro 6 motorlu

Setra'nın ComfortClass ailesi 500 Serisi'nin 13m ve 2 akslı versiyonu olan S 516 HD/2; Mercedes-Benz tarafından geliştirilen 428 PS (315 kW) gücünde, Euro 6 normuna uygun, sıralı 6 silindirlili motora sahip. Aracın yenilenen aerodinamik tasarımı, yüksek hızda otomatik olarak açılan karoseri ve daha pek çok yenilik aracın yakıt tüketimini optimize ediyor. Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Setra en üst düzeyde güvenlik sunuyor.



BusStore üç ayda 200 adede ulaştı

BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, yılın ilk üç ayında ikinci el otobüsler için gerçekleştirilen satışları değerlendirirken, "Yüksek seviyeyi taşıma Dünyası ile paylaştı. BusStore'nin satışlarının her zaman yeni araç satışı desteklemek üzerine kurgulandığını bilgisini veren Akı, "Yıllık planlamamız bu şekilde yapıyor. Yeni araç satışı ile bütün operasyonumuz tek vücut olarak planlanıyor ve yürüyor. Şu ana kadar bizim planlamalarla içinde bulunduğumuz durum tamamen paralel. Satışlarımızdan da, stoklarımızdan da alımlarımızdan da memnunuz" dedi.

Stok seviyesi önemli

Haluk Burçin Akı, stok seviyesinin kendileri için sorun teşkil etmeyecek düzeyde olduğunu söyledi: "Adedin çok önemli yok. 100 adetlik bir stok, birisi ayda 10 tane satıyorsa önemli bir stoktur, ayda 50 satıyorsa hiç stoktur. Burada önemli olan stok sayısı değil. Ayda kaç tane

satabileceğine sahip olduğunuz önemli. Stok seviyesinin risk olup olmadığını o belirler. Biz böyle bakıyoruz. O yüzden bizim durumumuzda sıkıntı yaratan bir durum yok." İkinci el pazarının da yeni araç gibi hareketli olduğunu belirten Akı, "2014'ün ilk üç ayına göre bu yılın ilk üç ayı çok hareketli. Bu yılın ilk üç ayda 200 adede ulaştık el otobüs işlem hacmi yakaladık. Geçen yıl çok daha düşüktü" dedi.

Olumsuzluk gözüküyor

Kurlardaki hareketliliğin taleplerde bir durgunluk veya artı bir hareketlilik yaratmadığını bilgisini veren Haluk Burçin Akı, "İlk 6 aylık süreçte bir negatiflik beklemiyoruz. Ondan sonraki sürece bakalım. Bugün itibarıyla ikinci ele yönelik herhangi bir kampanya planımız yok" dedi. Turizm Taşımacıları Derneği'nin Yenikapı'daki otoparkında ikinci el araçlarının tanıtımını yapmaktan duydukları

memnuniyeti dile getiren Akı, "Oradaki operasyonu Mengerler İstanbul yürütüyor. Turizmçilerin ilgisinden memnunuz. Bizim için doğru bir karar oldu" dedi. Haluk Burçin Akı, Kamil Koç projesinde de takas imkanının kullanıldığını da söyledi. ■



70 ile hizmet verecek, 1000 kişi işe alacak...

Kamil Koç, 70 milyon TL'lik otobüs yatırımı yapacak

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, 2015 ve 2016 yılına yönelik hedefleri paylaştı. 2016'da 90'inci kuruluş yılını kutlayacaklarını belirten Kemal Erdoğan, "90'inci yılımızda hedefimiz 20 milyon yolcu taşımak, 1 milyar TL ciroya ulaşmak" dedi.

2015'te, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe, 89'uncu kuruluş yılını geçirdiklerini belirten Kemal Erdoğan, 2014'ten, 2015'e çok büyük atılımlar yaparak geldiklerini söyledi: "2014'te 16 il açılış yaptık. Bu yıl ise Erzurum, Erzincan ve Sinop ile hizmet verdiğimiz il sayısını 60'a ulaştırdık. Türkiye'de 81 il var, 81'ini de gitmek konusunda istekliyiz, kararlıyız ve talep de görüyoruz. Bu yıl sonuna kadar çalıştığımız bölgeyi 70 ile kadar çıkartmak gibi bir istegimiz, irademiz ve azmimiz var. Umarım bunu da hızla tamamlayacağız" dedi.

Sektör yüzde 4, Kamil Koç yüzde 20 büyüyor

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün her yıl yaklaşık yüzde 4 büyüdüğüne dikkat çeken Kemal Erdoğan, "Kamil Koç, sektörün üzerinde bir büyümeyle 7 yıldı, yaklaşık yüzde 20 gibi bir yolcu artışı ile devam ediyor. Yılın ilk üç ayında da geçen yıla göre yüzde 10 büyümeye elde ettik. Bu yıl 18 milyon yolcu taşıma hedefimiz var" dedi.

Ezici, yıkıcı rekabet yapmayacağız

Büyümeye devam edeceklerini ancak bunu elde ederken genel prensiplerden ve ahlaki kurallardan ayrılmayacaklarını söyleyen Kemal Erdoğan, "Ezici, yıkıcı rekabet yapmadan, rakiplerimizle uzlaşma içinde halkın talepleri doğrultusunda büyümeye devam edeceğiz. Bu konuda çok fazla tevazu da göstermeyeceğiz ama çok fazla agresif de olmayacağız. Bütün hedefimiz; 2016 yılında 1200-1300 aralığında otobüsle 20 milyon yolcu taşıyan, 1 milyar TL ciro elde eden bir şirket olması. 2016'da bin otobüsle bunu yaparken, iş ortaklarımıza 'kazan kazandı' prensibinden asla taviz vermemeye, buna yönelik kurumsal bir kimlik ve çalışan kültürü oluşturmaya azami gayret gösteriyoruz" dedi.

70 milyonun yüzde 90'ı kullanıldı

2015 yılına yönelik 70 milyon TL'lik otobüs yatırımı planı yaptıklarını vurgulayan Erdoğan, "2014 yılında 60 milyon TL'lik otobüs yatırımı gerçekleştirdik. 2015'teki 70 milyon TL planımızın yüzde 90'lık bölümünü 40 Setra ve 40 Safir yatırımı ile tamamladık. Yatırımlarımız devam edecek" diye konuştu.

100 kişilik istihdam

"Belki en gururlandığımız, bizim için en kıymetli planın 1000 kişi istihdam etmek" diyerek açıklamasını sürdüren Kemal Erdoğan, "Karayolunun standartlarını yükseltmeye yönelik katkının yanı sıra Türkiye'ye istihdam yaratarak da faydamız olduğuna inanıyoruz. Geçtiğimiz yıl 5300 personel ile çalıştık, yaz-kiş bu rakam biraz dalgalanıyor. Geçtiğimiz yıl, 800 otobüs ortalaması ile çalıştık. Bu yıl bin otobüs ile çalışma hedefimiz var. Bu yazın 1100'e kadar çıkabilir.



Kemal Erdoğan

Kışın ise 900 civarında seyredecek. Ancak bizim en çok gururlandığımız ve kıymetli olan kısım 2015 yılında bin kişilik yeni istihdam yaratacağımız ve 5300 kişilik ailemizi 6 bin 300'e çıkartma gibi bir hedefimiz var. Bin kişilik personelin yüzde 70 civarını kaptan, host ve yol denetim ekipleri oluşturacak. Bu

perspektifte, bu yeni yatırımın halkımıza, personelize ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Bursa ve İstanbul'dan Yunanistan hattı

Yurtdışı hatlara yönelik planlarla ilgili bilgiler de veren Kemal Erdoğan, "Bursa ve

İstanbul'dan Yunanistan'a seferler başlatacağımız. Çok kısa bir süre önce sözleşmelerini imzaladık. Bunun yanı sıra Balkanlara yönelik araştırmalar yapıyoruz. Türkiye'den ve Balkan ülkeleri içinde de seferler düzenleyebiliriz. Birkaç görüşmemiz var" dedi. ■

D2'de boşluk var, yatırım yapıyoruz

D2 belgesi ile hizmet verilen turizm taşımacılığı alanında bir boşluk olduğunu düşünüyoruz. Bu konuda yatırımlarımız var. Özellikle RHD araç alımları devam edecek. Bu boşluk, araç kapasitesi anlamında değil, kurumsal firma bulmakta zorlanıyoruz. Çünkü D2 hiçbir rutini olmayan, devamlı değişen belirli bir talebe göre karşılığını vermeniz gereken bir sektör. Bu alanda büyük otobüs gücüne, finansman gücüne sahip muhatap bulamıyoruz. Örnek vermem gerekirse, turizm açısından çok önemli olan bölge Bodrum'da D2 belgeli firma bulamıyoruz. Olanlar ya kapandı ya da zarar ettiği için sektörden uzaklaştı veya küçüldüler. Bodrum'da D2 boşluğu var.

6 firma ile görüşüyoruz

Bölgesel firmaların katılımına yönelik görüşmeler sürüyor. Şu an 6 firma ile irtibat halindeyiz. Girdiğimiz her bölgede mevcut firmalarla uzlaşmaya çalışıyoruz.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Sorular... Sorular...

Geçtiğimiz Şubat ayı içinde Mersin'de Özgecan kızımıza yönelik çok acı bir olay yaşadık. Bu durum, taşımacılıkla ilgili bazı sorunları da aklımıza getirdi. Kimler taşımacılık, daha doğrusu taşıma araçlarında şoförlük yapabilir, sorusu da çok kişinin aklına geldi. Geçtiğimiz günlerde başka bir ülkede ve başka bir taşıma modunda olsa da bununla ilgili önemli bir olay daha yaşadık. Germanwings Alman havayollarının uçışındaki pilot kaynaklı kasti kaza, araç kullanıcılarının ruhsal durum dahil, sağlıklarının ne kadar önemli olduğunu aklımıza getirdi.

Mevzuatta sürücü sağlığı

Karayolu taşımacılığında çok önemli olan sürücü sağlığı öteden beri konuşulur durur. Buna ilişkin önemli gelişme, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde 5 yılda bir sağlık raporu alınması zorunluluğudur. Tabii, bunun için denetimin nasıl yapılacağı da önemliydi, ki pek çok kuralı koyarken bu pek düşünülmez. Sürücü sağlık raporu basitçe iki yolla denetlenebilir. Birincisi; sürücüye doğrudan rapor sormak. Bu, biraz zor, üstelik de süre ve içerik yönünden sahtelik de olabilir. İkincisi de; raporların bir bilgi sistemine toplanıp oradan kontrolü, ki bu daha kolaydır. Bu husus sadece sağlık değil, SRC vs. için de geçerli. Keşke sağlık, SRC, suç ve cezalar dahil her şey bir sürücü bilgi sisteminde olabilse.

Okul şoförlerinin sağlığı

Gönül, hepsini kapsasın ister; bu olamadığında kısmi çözümlere de sevinmek gerekir. Şimdi, okul servis araçları için sağlık raporu şartı geldi. Genç ve çocukları taşıyan şoförlerin sağlığı özel bir önemde görülebilir. Tabii, uygulanabilmek şartıyla. Bir de sürücü sağlığını ve bunun raporunu psikoteknikten ibaret görmemeliyiz. Sadece psikoteknik raporu yetmez, şoförü de suç ve cezadan kurtarmaz.

SRC konusu

SRC zorunluluğu okul servis araçlarında Yönetmeliğinin çıktığı 2007'den beri var. İSTAB tarafından taşımacılara yapılan bir duyuruda, bu hususa özel bir vurgu yapılmış. Önceden beri var olan zorunluluğun pek uygulanmadığı, yani şoförlerce SRC alınmadığı, görevlilerce de denetlenmediği itiraf edilmekte. Bunu kutlamak gerekir. Artık uygulanacağına göre bunun alınması üzerinde duralım.

SRC alma halleri

ÜDY, ODY ve SRC gibi taşımacılıkla ilgili mesleki yeterlilik belgelerinin üç alınma yolu var. Birincisi; eğitim ve sınava katılarak almak. İkincisi; eğitim muafiyetle sadece sınav hali. Üçüncüsü ise; hiç eğitim ve sınava katılmadan tam muafiyetle belge alma. Sürücüler için 'ikinci'si yok. Geriye iki hal kalıyor. Muafiyetle SRC almak için tek şart 25.02.2003 tarihinden önce ehliyet

sahibi olmak. Bir de B sınıfı için bu tarihe kadar üç aylık çalışma belgesi. Bunları sağlayanlar gerekli diğer belgelerle birlikte UDH Bakanlığına başvurabilirler. Detaylar 2013/KDGM-10/MYB numaralı genelgede bulunabilir.

Bu şartı sağlayamayanlar, önce eğitime sonra da sınava katılacak. Eğitim de bu iş için özel yetki belgeli kuruluşlarda oluyor. Onların da ilgili eğitimleri açma dönemleri yakalanmalı. Tabii, SRC'nin ve bunun eğitimlerinin unutulmamalı. Okul servis araçları için SRC1 gerekli, SRC2 de olabilir. Bu eğitimi başaranlar, Bakanlığın sınav takvimini takip edip müracaat etmek, katılmak ve başarmak zorunda. Bunlar için epey bir süre gerekecek. 2007'den beri zorunlu olan bu belgeyi almayanların daha da süre istemeye pek hakları olmamalı.

Mevzuat geliştirilmeli

Özellikle sürücüler için mevzuatta iyileştirmeler gerekiyor. Tabii, çok canı taşıyan toplu taşıma araçları, özellikle de uzun yola gidenler ve öğrenci taşıyanlar daha da önemli. Bu düzenlemeler çokça hususu kapsayacak, bu nedenle Karayolları Trafik, Karayolları Taşıma ve Belediye mevzuatındaki dağınıklık ve çelişkiler giderilmeli ve yeni bir mevzuat geliştirilmeli.

Karayolları Trafik Kanununda pek çok değişiklik yapıldı, sürücü ehliyetlerinin çeşitleri ve koşulları da bunun içinde. Bunlar, Trafik Yönetmeliği ile hayata geçirilecek. Diğer mevzuatın bunu beklemesi ve takip etmesi gerekir.

İlgili gösterilmeli...

Karayolları Trafik Yönetmeliği değişiklikleri olarak ehliyet çeşitleri gazetelelere yansdı, hepsi o. Bir taslak vs. olsa incelemek, görüş belirtmek isterim. Bu konuda ne yazık ki taşımacıların ve sivil toplum örgütlerinin sesi çıkmıyor. Çıktıktan sonra eleştiriyi yapmayı mı bekliyorlar? Bu neye yarar ki! Buna TŞOF da dahil. Her ne kadar esnaf olmayan şoförler onların alanından çıksa da şoför esnafının temsilcisi onlar. Keşke, esnaf olmayan şoförlerin de etkili bir örgütü olabilse.

Son soru

UDH Bakanlığı, kentçi taşımalarda sınırlı yetkiye sahip. Pek çok yetki belediyelerde. Peki, kentçindeki öğrenci taşımalarında şoför dahil, pek çok hususu ayrı bir Yönetmelik ile düzenleyebilen UDH Bakanlığı, aynı işi niye belediye alanındaki diğer taşımalar için yapmasını ki? Daha basiti, KTY madde 36'daki şoför şartlarını niye belediye alanı dahil, tüm taşımalara geçerli kılamasın ki?

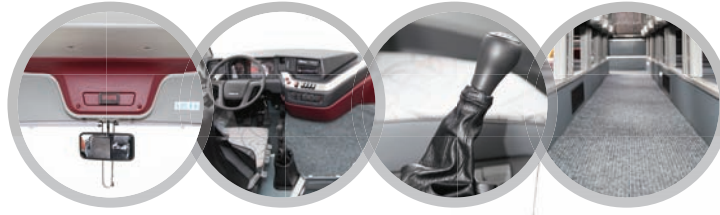
Bu yazıdaki bazı hususlar dahil, bazı konuları sık olmasa da tekrar tekrar gündeme getirdiğimi, dikkatli okuyucularım fark edebilirler. Sesimin duyulmadığını düşününce, bana başka seçene kalmıyor ki! ■

Yeni Tempo yine ekonomik!

Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisiyle kârlı çıkaran Tempo, konforunuz için eklenen üstün donanımlar ve şık tasarımıyla karşınızda.

Tempo alın, ekonomiden ödün vermeden yeniliğin keyfini sürün.

- Havalı Debriyaj
- Yeni Gösterge Paneli
- Yeni Vites Kolu
- Yeni İç Mekân
- Yeni Dış Görünüm



444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS YouTube /OtokarTr



Otokar

8 » Otomotiv

MAN BusDays etkinliğine 32 ülkeden 1200 kişi katıldı

Ankara'da otobüs günleri coşkusu yaşandı

MAN'ın bugüne kadar Almanya'da düzenlediği küresel MAN BusDays etkinliği, bu yıl ilk kez Almanya dışında; 23-26 Mart 2015 tarihleri arasında Türkiye'de MAN'ın Ankara Akyurt'taki üretim tesislerinde gerçekleştirildi.

MAN'ın Ankara Akyurt'taki 320 bin metrekarelik dev bir alanı kaplayan üretim tesislerinde gerçekleştirilen MAN BusDays, dünyanın çeşitli coğrafyalarından 1.200'ü aşkın basın, satış temsilcileri ve müşterileri ağırladı.

MAN BusDays, Türkiye dahil toplam 32 ülkeden (Avusturya, Bahreyn, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Hollanda, Macaristan, İrlanda, İsrail, İtalya, Kazakistan, Litvanya, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Srbiya, Slovakya, İspanya, İsviçre, Türkiye, UAE, İngiltere, Ukrayna, Çekoslovakya) basın mensupları, MAN yetkilileri ve müşterilerin katılımıyla gerçekleşti.

MAN BusDays 2015, başta MAN Truck & Bus Üretim ve Lojistikten Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Carsten Intra MAN Truck & Bus Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Mr. Heinz Jürgen Löw olmak üzere MAN üst yönetiminin de katılımıyla gerçekleşti.

Çeşitli etkinliklere sahne olan MAN BusDays 2015, ayrıca Yeni NEOPLAN Üretim Üssü Açılış Töreni ve Avrupa'nın en büyük standart servis otobüsleri pazar segmentindeki müşterilere yönelik geliştirdiği yeni



otobüsü "MAN Lion's Intercity"nin dünya lansmanına da ev sahipliği yaptı. ■

Ankara fabrikasında ürün yelpazesi

MAN Lion's Intercity
Man Lion's Regio
Man Lion's Coach
Man Lion's City
Neoplan Skyliner
Neoplan Cityliner
Neoplan Jetliner
Neoplan Tourliner



Ege Turizm Taşımacıları Derneği

MAN BusDays 2015 günlerine katıldı

İzmir merkezli EGETURDER (Ege Turizm Taşımacıları Derneği) yönetici ve üyeleri davetlisi oldukları MAN BUSDAYS 2015 etkinliğine 18 kişilik bir grupla katıldı.

Başkan İsmail Cirit ve diğer dernek yöneticileri ve üyeleri, Neoplan markalı araçların da MAN Ankara tesislerinde yapılmasını çok önemzediklerini belirterek, "MAN gibi uluslararası ölçekte önemli bir üreticinin Türkiye'yi üretim üssü seçmiş olması çok büyük önem taşıyor. Ülkemizin hangi alanda olursa olsun sanayileşmesi ve kalkınmasına katkı veren her firma ve kuruluşun teşekkürü yürekten hak ediyor. Bugün için de MAN firmasına yürekten teşekkürümüzü ediyoruz" açıklamasını yaptılar.

Ülkemiz adına gurur verici

EGETURDER Başkanı İsmail Cirit "Bu tercihte elbette ki Türk mühendis ve işçilerinin kalite anlayışlarının önemli olduğunu bilincindeyiz. Almanlar bu kararı alırken tamamiyle analizleri sonucu markalarının kalite anlamında daha da iyi yere gelmesini hedeflemişlerdir. MAN uzun zamandan beri ülkemizde imalat yapan önemli bir sanayi kuruluşumuz. Bizim ilgi alanımıza giren otobüslerin Türk mühendis ve işçilerinin eseri olduğunu bilmek müşteri olarak bizlere güven veriyor. Zaten bu konuyu konuşmasında MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Sayın Tuncay Bekiroğlu da ifade etti. Almanların ülkemizi seçmelerindeki en önemli etkenin kalite puanlamasında ülkemizde yapılan araçların en üst sıraya almasıdır. Ortaya çıkan sonuç ülkemiz ve milletimiz adına gurur vericidir. İyi yönetilen kurumların elde ettikleri başarılı sonuçlar aslında tesadüf değildir" dedi

Samimi yaklaşım gönülleri fethediyor

Başta Tuncay Bekiroğlu olmak üzere Eren Gündüz ve diğer MAN çalışanlarının müşterilerine göstermiş olduğu yakın ilgi ve insani yaklaşımların etkileyici olduğunu belirten Başkan İsmail Cirit, "Organizasyonun her aşaması gerçekten özenle hazırlanmış



KATILDILAR

İsmail Cirit - Cirit Turizm
Coşkun Altın - Özaltın Turizm
Özer Bür - Özikizler Turizm
Erkan Özşekkin - Özşekkin Turizm
Mehmet Günaydın - Günaydın Tur
Ali Gül - Dramalı Turizm
Kenan Gülay - Dernek Genel Sekreteri
Cumhur Aral - Dernek Basın Danışmanı
İrfan Görkemli - Bozşahinler Turizm
Yusuf Kafa - Üçel Turizm
Cüneyt Öğreten - Öğreten Turizm
Koray Esenli - Esenli Turizm
Hilmi Güner - Sebat Tur
Yiğit Günaydın - Günaydın Turizm
Hakkı Karadeveci - Karadeveci Turizm
M.Önal Karadeveci - Karadeveci Turizm
Süleyman Kumaç - Parlayan Yıldız Tur
Hamit Özkoç - Foçalı Özkoç

Cumhur
Aral

cumhur.aral@gmail.com

Fuar İzmir ve
MAN BusDays 2015

"Dünyada değişmeyen tek şey değişimdir" prensibini yaşatan iki önemli etkinliği geçtiğimiz hafta yaşadık.

Onlarca yıl, ülkemizdeki her türlü yenilik ve ilk defa görülmeye çıkacak ürünlerin tanıtımı İzmir Enternasyonal Fuarında yapıldı. İzmir Fuarı, Türkiye'nin uluslararası ilk ve en büyük sanayi ve ticaret fuarı olması nedeniyle, kurulduğu 1936 yılından itibaren önemlidir. Üretilen veya ithal edilen her ürün, ilk defa bu fuarda sergilenir ve yenilikleri görmek incelemek maksadıyla ülkenin her yerinden gelen müşteriler burada buluşurdu.

Bu bağlamda, otobüs üreticileri ve müşterileri için fuarın ayrı bir önemi vardı. Fuarda sergilenen ve satılan araçlara alıcı firmaların adını yazılarak sergilenmesi bile övünç kaynağıydı. Trafige çıktığında da araçların üzerine o yılın "Fuar Aracı" olduğu belirten yazılar konurdu.

Teknolojinin gelişmesi ve zaman kavramının değişmesi ile dünyada genel ticaret fuarları kaybolmaya, yerine ihtisas fuarları oluşmaya başladı. Günümüzde otobüs için en büyük ihtisas fuarı Belçika'nın Kortrijk kentinde kurulan Busworld fuarıdır. Daha sonra İstanbul'da da yapılmaya başlayan Busworld katılım ve hacimsel olarak -bence- Belçika'daki kadar görkemli olamamıştır.

23-26 Mart tarihinde Ankara'da MAN fabrikasında yapılan MAN Busday 2015 etkinliğine EGETURDER (Ege Turizm Taşımacıları Derneği) yönetici ve üyelerinin olduğu bir ekiple katıldım. Geçmişte yaşadığım fuar konseptine ve hatta Belçika Busworld'a benzer bir organizasyonla MAN firması tüm dünyadaki müşterilerini davet etmiş, bir araya getirmişti.

Sektör anlamında, sınırlar olmadan Avrupa'nın pek çok ülkesinden gelen müşterilerle Türk müşteriler için iç içe oldukları, yan yana araçları incelediler, test sürüşleri yaptılar, aynı salonda aynı şarkıları dinleyip keyiflendiler, kadeh kaldırdılar.

Organizasyonun her aşaması, müşteriye duyulan saygının göstergesi olarak özenle hazırlanmıştı. Pek çok farklı ülkeden gelmiş meslektaşlar aynı havayı soluyup aynı, dünyaya aynı hizmet almanın keyfini yaşadılar. Bu organizasyonda bir kez daha gördüm ki, ürün ya da hizmet hiç fark etmez, yaptığımız işte duyguların harekete geçirebiliyorsanız, anlamlı ve sıcak ilişki kurulabiliyor. Hedef kitlemiz insan ise, yaklaşımımızın da insani olmasından daha doğal bir şey yoktur. Duyular ve duyguların önemsenmediği alanlarda başarı ve tatmin edici sonuçlar beklemek hayalcilik olur.

Bu etkinliğin bir başka özelliği de Neoplan markalı araçların, bundan böyle yalnızca MAN Ankara tesislerinde yapıldığının tüm dünyaya ilan edilmesidir. Ülkemizin hangi alanda olursa olsun, sanayileşme ve kalkınmasına katkı veren her kuruluş yürekten, kocaman bir teşekkürü hak ediyor.

Bizler Ankara'da böyle bir ortamı yaşarken; İzmir'de de dev bir açılış töreni vardı. Geçmişte ülkenin en büyük organizasyonlarından olan İzmir Enternasyonal Fuarı, görkemli olarak yaşadığı 83 koca yılın sonunda yerini "Fuar İzmir"e bıraktı.

Yenilenmek gelişmenin doğal sonucudur. Yenilenmediğiniz zaman, yenilmek durumunda kalabilirsiniz. Asıl olan niteliklerinizi arttırarak gelişirken, nicelik olarak da büyümektir.

Hem MAN hem de İzmir'in aynı anda yaptığı yenilikçi hareketin ülkemize, şehrimize ve sektörümüze başarılara ve kazançlara getirmesini; Neoplan üretimi ve "Fuar İzmir" in ülkemize ve insanlarımızı hayırlı olmasını diliyorum. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 182 • 6 - 12 Nisan 2015

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

Editör

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtikar Müşavirleri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 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.

İhtis Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeçevre/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütüphaneye edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

Lojistik Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 182 • 6 - 12 Nisan 2015

www.tasimadunyasi.com

UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Cumhurbaşkanı'nın heyetiyle

Slovenya, Slovakya ve Romanya iş forumlarına katıldı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 30 Mart-1 Nisan tarihlerinde Slovenya, Slovakya ve Romanya'ya resmi ziyaretlerde bulundu. Ziyaret edilen ülkelerle ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla her üç ülkede de iş forumları düzenlendi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'a refakat eden iş adamları ve iş dünyası örgütlerinin temsilcileri de bu iş forumlarında yerel muhataplarıyla bir araya gelerek, karşılıklı yatırım ve ticaret projelerini değerlendirme, mevcut sorunları muhataplarına aktardı.

Heyette yer alan UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu da, Türkiye'nin, Orta Avrupa taşımacılığında karşılaştığı sorunları muhataplarına aktardı.

Çetin Nuhoglu, Slovenya'da düzenlenen İş Forumu'nda, bu ülkeden Türk Taşımacılarına yönelik

Kısıtlamalar ve Hukuka Aykırı ve Ayrımcı Uygulamalar, Yetersiz Geçiş Belgesi Kotası Nedeniyle Uzayan Teslim Süreleri ve Ek Maliyetlerin Türkiye-AB ticaretine olumsuz etkileri, Profesyonel Sürücü Vizeleri ve Kalış Süresi Kısıtlamalarının Ticareti Engellediği gibi sorunları dile getirdi.

Slovakya'daki toplantıda ise, iki ülke ticaretinin geleceğinin Türkiye ve Slovakya meclislerinde beklendiğine işaret eden Nuhoglu, "Slovakya üzerinden yapılan transit taşımaların serbestleştirilmesi, sektörümüze çok önemli bir alternatif güzergâh yaratmanın ötesinde, AB ülkelerinde muhatap olduğumuz kota kısıtlamalarının, İngiltere'nin ardından bir kez daha teyidini sağlayacak, ciddi bir emsal oluşturacaktır. 2012 yılında imzalanan 'Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Anlaşması'nın Türkiye ve Slovakya Parlamentosundan bir an önce



geçmesine yönelik her türlü girişim sektörümüz ve ülke ekonomimiz açısından büyük önem arz ediyor" dedi.

Nuhoglu, Romanya'da düzenlenen İş Forumu'nda da, taşımacılık alanında bu ülkede yaşanan sorunları dile getirdi. Türkiye ve Romanya arasındaki ticarete sorunsuz yürüten taşımacılık ilişkilerinin, Türk araçlarının Romanya üzerinden gerçekleştirildiği transit taşımalara yansımalarını kaydetti ve Romanya Hükümeti tarafından Türk taşımacılara tahsis edilen transit geçiş belgesi sayısının yetersizliğine dikkat çekti. Nuhoglu, Türk araçlarına uygulanan 238 Euro tutarındaki transit geçiş ücretinin de uluslararası hukuk ve sözleşmelere aykırı olduğunu iddia etti.

İLK LOJİSTİK SEKTÖR TAHVİL İHRACI

Netlog Lojistik'ten 100.000.000 TL

Ata Yatırım Menkul Kıymetler AŞ, Türkiye'nin en büyük lojistik şirketlerinden biri olan Netlog Lojistik Hizmetleri AŞ'nin 728 gün vadeli, 91 günde bir faiz ödemeli, değişken faizli 100 milyon TL tutarındaki tahvil ihracı işlemini, 24 Mart 2015 tarihi itibarıyla tamamladı.

Lojistik sektörünün ilk ve tek tahvil ihracı olma özelliğini taşıyan Netlog Lojistik

tahvil ihracı ilk etapta 75 milyon TL olarak planlandı. Tahvilin ihracı tutarı, dalgalı piyasa koşullarına rağmen nitelikli yatırımcılardan gelen yüksek talep ile 100 milyon TL seviyesine arttırılarak, geniş bir yatırımcı kitlesine yayılmış talep kompozisyonu ile Ata Yatırım tarafından başarılı bir şekilde sonuçlandırıldı. ■



FORD OTOSAN, İMALATÇILARI İLE

"Tam Yol İleri" dedi

Ford Otosan'ın düzenlediği İmalatçı Zirvesi ödül töreninde; ürettiği araçlarla dünya pazarında büyük başarı elde etmesinde değerli katkıları olan imalatçılar ödüllendirildi.

Temasını "Tam Yol İleri" olarak belirleyen Ford Otosan, yaptığı değerlendirmeler sonucunda 10 imalatçısının başarılarını ödülle taçlandırdı. Altın Yıldız Ödülü'ne layık bulunan Norm Civata, Mutlu Akü ve Pressan firmalarına ödülleri Koç Holding CEO'su Turgay Durak tarafından verildi. Gümüş Yıldız Ödülleri, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün tarafından Hema Otomotiv, Tredin ve Yazaki firmalarına verilirken, Bronz Yıldız ödüllendirilen Eliring-Klinger, Martur ve Şahince firmaları, ödülleri Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı William Periam'ın elinden aldılar. Özel Teşvik Ödülü ise Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Genel

Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe tarafından Opsan firmasına verildi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yeni modelleri devreye aldıkları 2014 yılında, uyumlu, hızlı ve özverili çalışmalarından dolayı tüm tedarikçilere teşekkür etti, 2014'te dönüştürme yılını tamamladıklarını, 2015 yılında ise koşacaklarını açıkladı.

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Will Periam, global olarak Ford dünyasındaki yönetim değişikliklerine değindi ve gelecek dönemde global olarak işbirliklerinin kuvvetleneceğine dikkat çekti.

Ford Otosan Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Güven Özyurt, "Dünyadaki otomotiv üretimi yer değiştirirken Türkiye bu dönüşümde giderek avantajını artırıyor. Ülkemizin stratejik lojistik konumu, gelişmiş, rekabetçi ve esnek otomotiv ana sanayi ve yan sanayi altyapısı, gittikçe gelişen Ar-Ge çalışmaları, devlet desteği ve teşvikler, en önemli ve güçlü yönlerimiz" diye konuştu. ■

Lojistik Dünyası FIATA toplantısında buluştu

Dünya genelinde 40 binin üzerinde üyesi bulunan Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri Dernekleri Federasyonu FIATA, sektörün farklı alanlarındaki güncel konuları ve sorunları görüşmek üzere her yıl Mart ayında Zürih'te toplanıyor. Bu yıl da FIATA bünyesinde görev yapan enstitü, danışma kurulu ve çalışma grupları üç gün süren toplantılarda, lojistik dünyasının aktörleri ile çeşitli konularda bilgi alışverişinde bulundu.

Taşımacılığın önündeki engeller

Türk araçlarına Romanya sınırında yaşanan sıkıntılar da FIATA Karayolu Çalışma Grubu'nun gündemindeydi. Başkanlığını, UTİKAD Eski Başkanı Kosta Sandalci'nin yürüttüğü ve UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ekin Tırman'ın da üyesi olduğu çalışma grubunda, Romanya'daki mevzuat değişikliği sonrası özellikle ülkeyi transit geçiş için kullanan Türk plakalı araçlara sınırlarda uygulanan kontrollerin gecikmeleri artırdığına dikkat çekilerek, sorunun çözülebilmesi amacıyla ilgili ülke ile gerekli adımların atılması gerektiği belirtildi.

Sahte Konşimento Kullanımının Önüne Geçiliyor

Dünyadaki sahte FIATA konşimento kullanımlarına ilişkin de FIATA aktif olarak devreye giriyor. UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur'un da katıldığı FIATA alt çalışma komitesi, konşimento kullanımının yaygınlaştırılmasına yönelik tanıtım çalışmaları ile sahte doküman kullanımlarının önüne geçilmesi için çalışmalar yapacak.

Toplantılara, Türkiye'yi ve sektörü temsilen UTİKAD Başkanı, FIATA Genişletilmiş Yönetim Kurulu Üyesi ve Denizyolu Çalışma Grubu Üyesi Turgut Erkeskin, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve FIATA Havayolu Taşımacılık Enstitüsü Üyesi Emre Eldener, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve FIATA Karayolu Çalışma Grubu Üyesi Ekin Tırman, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve FIATA Lojistik Akademisi Mentor Üyesi Kayhan Özdemir Turan, FIATA Karayolu Çalışma Grubu Başkanı Kosta Sandalci ve UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur katıldı.

Dünya Lojistikçilerinden UTİKAD'a Övgü

UTİKAD'ın ev sahipliğinde 13-18 Ekim 2014 tarihleri arasında "Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme" teması ile İstanbul'da düzenlenen FIATA 2014 Dünya Kongresi de toplantıların gündemindeydi. İstanbul'da gerçekleşen kongrenin şimdiye dek gerçekleştirilen en başarılı ve geniş katımlı organizasyon olduğuna dikkat çeken FIATA yöneticileri ve üyeleri, UTİKAD'a bu başarılı ev sahipliğinden dolayı teşekkür ederken, İstanbul'u ve Türk lojistik sektörünü yakından tanıma fırsatı bulduklarını belirttiler.

Türk lojistik sektörünün temsilcisi olarak, bu övgü dolu sözler karşısında büyük bir gurur duyduklarını belirten UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, dernek olarak kuruluşundan bu yana gerek yurtiçinde gerekse de yurtdışında sektörü geliştirmek ve lojistik kültürü oluşturmak için çalıştıklarını söyledi.

Erkeskin, Bureau Veritas işbirliğiyle hayata geçirilen "Sürdürülebilir Lojistik Sertifikası" projesinin firmalara önemli kazanımlar sağladığını aktardı. ■



Bakım anlaşmanız varsa

Her şey yolunda

Scania Bakım 100

Scania Bakım 200

Scania Bakım 300

Scania Bakım 400

www.scania.com.tr

Tüm bakım ve onarım ihtiyaçlarınız için Scania Yetkili Servisleri'ne gelin, Scania'nızı onu en iyi tanyanlara emanet edin. Scania Bakım Anlaşması dahilinde periyodik bakımlarınızı yaptırın, maliyetleriniz sabittensin, siz sadece işinize odaklanın.



SCANIA

Trafik Hayattır | Doğu Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44)



Scania aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğu Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Doğu Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralara ilişkin olarak bir hak iddia edilmez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanım dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Bakım işlemindeki sınırlamalar nedeniyle kağıt üzerindeki renklerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulmamaktadır. Scania ürün ve hizmetlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcıları ve Servisleri ile iletişime geçin veya www.scania.com.tr adresini ziyaret edin. Bu ürün ve hizmetler kapsamındaki avantajlar, aynı anda uygulanabilecek başka bir kampanya, ürün ve hizmetlerin avantajlarıyla birleştirilemez. Doğu Otomotiv bahsi geçen bakım anlaşmasının içeriğini değiştirme ve istediği herhangi bir zamanda sonlandırma hakkını saklı tutar.

**Adapazarı Pamukova'daki
Özdemir Dinlenme
Tesisleri'ndeki Mercedes-
Benz Dinlenme Köşesi,
kamyoncunun en önemli
durağı haline geldi.**

**Mayıs 2014'ten itibaren tesislerde
hizmet veren kamyoncun bölümlü
300 bin kamyoncuyu ağırladı.
Mercedes-Benz Dinlenme Köşesi
kamyon şoförlerinin keyifli bir
mola için ihtiyaç duydukları her
türlü konforu ve teknoloji desteği
sağlayan donanımları ücretsiz
olarak sunuyor.**

Mercedes-Benz Türk, "Mercedes-Benz Dinlenme Köşesi"nin yanı sıra roadshowlar, kuru-pilav ve bayramlaşma etkinlikleri gibi birçok uygulamayla kamyon şoförlerinin yanında oluyor.

Mercedes-Benz Türk, sektöre yaptığı yatırımlara bir yenisini daha ekleyerek hizmete açtığı dinlenme köşelerinde, kamyon şoförlerine konforlu bir mola imkanı sunmaya devam ediyor. Adapazarı-Bilecik yolu üzerindeki Özdemir Dinlenme Tesisleri'nde yer alan ve kamyon şoförlerine özel olarak hazırlanan "Mercedes-Benz Dinlenme Salonu", Mayıs 2014'ten beri 300 bin'den fazla şoföre hizmet verdi.

Her markaya açık

Mercedes-Benz kamyon kullanıcısı olsun olmasın, tüm şoförlere açık olan salon, dinlenmek isteyen misafirlerini rahat koltukları ve çay-kahve ikramlarıyla ağırlıyor, ücretsiz internet kafe, 7/24 dijital yayını ve şarj üniteleriyle de uzun yol şoförlerinin araç dışında yürütülmesi gereken işlerini halletmek için ihtiyaç duyulan her türlü donanımı sunuyor.

Birinci yılı vesilesiyle Adapazarı Pamukova'daki "Mercedes-Benz Dinlenme Köşesi"ni ziyaret eden Mercedes-Benz Türk yöneticileri, kamyon şoförleriyle bir araya gelerek birlikte yemek yediler ve keyifli bir sohbet gerçekleştirdiler. Pamukova Dinlenme Tesisleri'nde Mercedes-Benz Türk AŞ Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ile bir araya geldik.

Pamukova Özdemir Tesisleri'nde oluşturdukları 100 m²'lik alanı Mercedescilerin köşesi olarak adlandırmadıklarını "Kamyoncunun Köşesi" adını verdiklerini belirten Bahadır Özbayır, "Bütün kamyoncuların başımızın gözümüzün üstünde yeri var. Bu alan markadan bağımsız bir bölüm. İster Mercedes kullanın, ister farklı marka bir araç kullanın bu alandan istifade edebilirsiniz. Hiçbir ayrımcılığımız yok, herkese açık" dedi.

Hareketlilik ekonomi göstergesi

Kamyonculuğun çok zor ve meşakkatli bir iş olduğuna değinen Özbayır, "Yedigimiz, içtiğimiz, kullandığımız her ürün kamyonlar tarafından taşınıyor. Onlar da özellikle gece yolculuğu yapıyor. Kamyonu çıkarttığımız zaman geriye bir şey kalmıyor. Kamyon işi, bir ülkede ekonominin nereye gittiği ile ilgili çok önemli bir göstergedir. Bir düşüş varsa bunu kamyon hareketliliği ile gözlersiniz, yükseliş varsa da aynı durum. Ülkemizde bu meslek yeteri kadar ilgi ve itibar görüyor mu? Bunu söylemek mümkün

Kamu alımları ve inşaat sektörü pazarı büyütüyor

Mercedes-Benz Türk AŞ Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, yılın ilk üç ayına yönelik değerlendirmelerde de bulundu: "Kamyon pazarı, geçen yılın üzerinde gidiyor. Bunun

değil. Son zamanlarda standartlar yükseliyor, ama yine de itibar gördüğünü söylemek zor" dedi.

Liderlik, sorumluluklar yüklüyor

Sektörün lider markası olarak, sorumluluk duyduklarını vurgulayan Bahadır Özbayır, "Türkiye'de her satılan iki kamyondan biri Mercedes. İnşaat kamyonlarında daha fazla. Çekicide her 3 kamyondan ikisi Mercedes. Bu, sadece kendi markamıza değil, kamyonculuk sektörüne yönelik bize çok sorumluluk yüklüyor. Bu düşünce ile yola çıktık ve kamyoncunun en çok uğrak noktalarında onlara kendilerini biraz daha rahat hissettirebilecek bir hizmet sunabileceğimiz bir çalışma başlattık; kamyoncu köşesi ortaya çıktı.

Kamyoncunun en yoğun olarak geldiği, uzun süre vakit geçirdiği ana arterler üzerinde bulunan bir tesisle pilot olarak başladık. Kamyonculara yönelik oluşturduğumuz dinlenme köşesi toplam 100 m². 24 saat kamyoncuya açık, masa ve sandalyelerle birlikte restore ettik. Ücretsiz, dileklerinde çay içebiliyorlar. 4 bilgisayar var, internete girebiliyorlar. Dev ekranda maçları takip edebiliyorlar. Şarj ünitesi var. Yıl içerisinde 10'a yakın kuru-pilav günleri düzenliyoruz. Bu etkinliklere biz de katılıyor ve kamyoncu arkadaşlarla sohbet ediyoruz, ürünlerimizle ilgili taleplerini öğreniyoruz. Sahadan bilgi almak çok önemli. Aldığımız bu bilgileri değerlendiriyoruz, yapabildiklerimizi yapıyoruz. Yıllar içinde, kamyoncu da teknolojiye uyum sağladı, akıllı telefonlarla facebook ve twitter üzerinden irtibata geçiyorlar. Facebook sayfamızı beğenenlerin sayısı 500 bini geçti" diye konuştu.

Pamukova Özdemir Tesisleri'nin bir ilk olduğunu, ancak son olmadığını belirten Özbayır, "Bu bir yıllık süreçte doğru bir çalışma yaptığımızı görmemizin mutluluğunu yaşadık. Şimdi yeni tesisler oluşturma çalışması içindeyiz. Güneydoğu, Doğu Anadolu ve Karadeniz Bölgeleri'nde incelemeler yapıyoruz. İstanbul giriş-çıkış noktalarına da bakıyoruz. Bu yıl, iki yeni kamyoncu dinlenme köşesi oluşturmak öncelikli hedefimiz" dedi.

Kamyoncu Dinlenme Köşesi'nin, Türkiye için de Daimler için de bir ilk olduğunu belirten Özbayır, "Bu konsepti fotoğraflayarak, filme çekerek Daimler'e gönderdik. Belki yurtdışında örnek olacak. Sırça sarayda oturarak işler yönetilmiyor, sahaya inmek gerekiyor. Müşteriye yakın olmanın kazanımlarını her zaman gördük" dedi.

Bireysel yapının, kurumsal yapıya dönüştüğüne dikkat çeken Özbayır, "Yaşanan gelişim, bireysel kamyoncuların giderek azaldığını, kurum bünyesi altında çalışan şoförlerin arttığını gösteriyor. Bu noktada artık iki farklı müşteri yapısı karşımıza çıkıyor. Şoförler daha fazla konfor ve emniyet talep ederken, işletmeciler daha düşük yakıt tüketimi, alım maliyetlerinde uygunluk, yüksek ikinci el seviyesi istiyor. Biz bu talepleri harmanlıyor ve ürünümüzü pazara sunuyoruz. Başarının arkasında bu temel anlayış var" diye konuştu. ■

arkasında rasyonel bir sebep var mı diye bakıyoruz. Ancak satışlara baktığımızda kamu alımlarının ve inşaat sektörünün lokomotif olduğunu görüyoruz. Çöp, kanal, damper üstyapılı araçlara talep var. Seçimlere kadar bu talebin devam edeceğini düşünüyoruz. Haziran'dan sonra bir miktar zayıflayabilir. Altyapı projeleri de



GÜNDE 1000 KAMYONCU MERCEDES KATKISIYLA YORGUNLUĞUNU ATIYOR

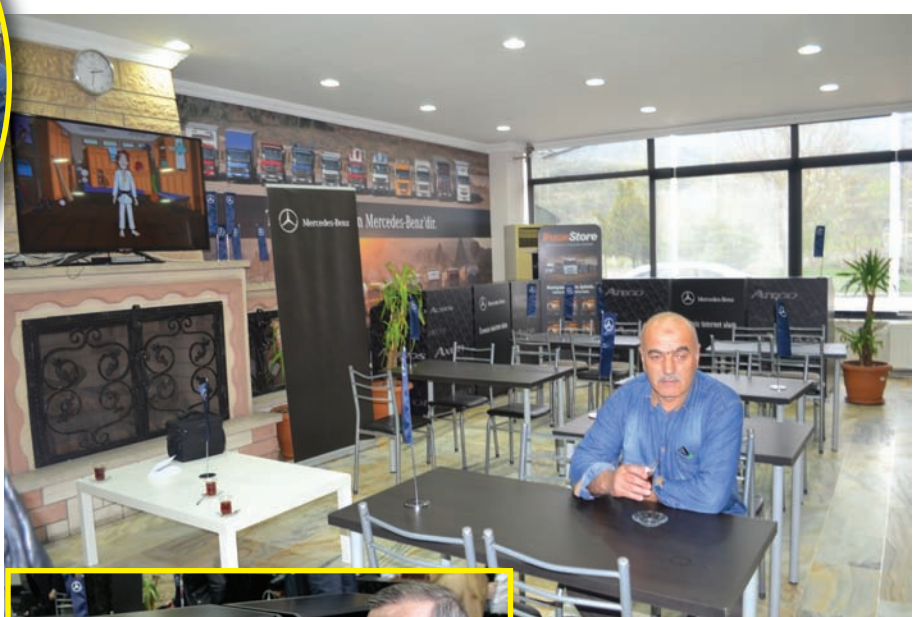
Kamyoncular, Bahadır Özbayır ile araçlarla ilgili sohbet etme imkanı buldular. Kamyoncular Yunus Kahveci, İbrahim İlhan, Fehmi Akyol, Emrah Yüce, Halil İbrahim Yüce, Rafet Ayten ve Mehmet Ünver. Kamyoncular, tesisi ikinci evleri olarak değerlendirirken, Mercedes-Benz Türk'ün tesis konusunda çok iyi bir seçim yaptığını ifade ettiler.



Yunus Kahveci, 37 yıllık kaptan, Turnagaz şirketi:

Bizim şirketimiz 25 Mercedes aldı. Hep Mercedes kullanılıyor. Bu hizmet çok güzel, hem çayımızı içip maç izliyoruz hem internete de giriyoruz. Sürekli buraya geliyorum. Mercedes-Benz Türk çok önemli bir hizmet yaptı.

inşaat segmentini canlı tutuyor. 8x4, 6x4, damperli kamyonlar bu alana giriyor. 6x2, 8x2 düşük tonajlı kamyon segmentinde büyüme daha mütevazı. Bu pazarın yüzde 10'luk kesimi olarak kalacak gibi görünüyor. Biz ilk üç aylık performansımızdan memnunuz" dedi.



Adapazarı-Bilecik yolu üzerindeki Özdemir Dinlenme Tesisleri'nde yer alan ve kamyon şoförlerine özel olarak hazırlanan "Mercedes-Benz Dinlenme Salonu", Mayıs 2014'ten beri 300 bin'den fazla şoföre hizmet verdi.



Mercedes-Benz Türk, basın mensuplarıyla sahada

Mercedes-Benz Türk AŞ Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kurumsal İletişim Grup Şefi Ezgi Yıldız Kefeli, Kurumsal İletişim-Kamyon Uzmanı Nilgün Altınkurt, Pazarlama İletişimi-Kamyon Uzmanı Dilhan Kediker, Pazarlama İletişimi ve CRM Uzmanı Halil Karaoğlu, Medya Planlama Uzmanı Başak Malkoç ve İletişim Müşteri İlişkileri Serhat Aydın.

6 - 12 Nisan 2015

ZF Services,

Automechanika 2015 İstanbul'da

ZF Services, 9-12 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek Türk Automechanika İstanbul 2015 fuarında, özellikle ticari araçlar ve de 9HP otomatik binek araç şanzımanları gibi yenilikçi ürünlere odaklanacak. 3. Saloda, ZF'nin şehir içi ve kısa mesafe şehirlerarası otobüsler için geliştirdiği aynı zamanda özel raylı sistem araçları için de uygulamaları olan 6 vitesli ZF Ecolife şanzımanı, şehir içi otobüsler için kullanılan RL 82-EC bağımsız ön süspansiyonu sergilenen. Ayrıca ticari araç kamyon-çekici uygulamalarında yaygın kullanılan ZF Ecosplit şanzıman ve Motor Sporları için geliştirilen özel ürünler de stand'da ziyaretçilerini bekliyor olacak. Bu ürünler ZF Grup'un yenilikçi gücünü ispatlamakla birlikte müşteri kazanımları açısından teknolojinin önemini de gösteriyor.

Ek olarak ZF Services Türk Motor Sporları hayranları için Automechanika'da ZF yarış sistemleri teknolojisini de sunacak. ■



Diditrans, 4 Volvo Trucks aldı

Diditrans Uluslararası Taşımacılık'ın filosuna dahil ettiği yeni FH serisi müşterilerine, 13 ve 16 litrelik motorlarıyla 420 beygirden 750 beygire kadar uzanan farklı güç seçenekleri sunuyor. Yeni nesil FH serisi, alt devirlerde yakalanan yüksek tork sonucu elde ettiği yüksek performansına karşılık yakıt tüketiminde bir önceki FH nesline göre yüzde 11'e varan tasarruf elde ediyor. Diditrans'ın tercihi üzerine Volvo

Trucks Mavi Sözleşme kapsamına alınan yeni araçların tüm koruyucu bakım işlemleri gerçekleştirilecek ve önceden anlaşılan bir servis planı bulunuyor.

İstanbul'da gerçekleştirilen teslimat töreninde Diditrans Uluslararası Taşımacılık Genel Müdürü Şafak Telli yer alırken, Volvo Trucks adına da Tolga Cem Aykaç hazır bulundu. Telli, "Servis maliyetinde ve yakıt tüketiminde kârlılık ile Türkiye'nin her yerinden servis noktalarına erişim kolaylığı nedeniyle Volvo Trucks'ı tercih ettik" dedi.

Aykaç ise, filosunu Volvo Trucks ile büyüten Diditrans Uluslararası Taşımacılık'ı kutladı. ■



Bilek Nakliyat 4 Volvo Trucks aldı

Yurt dışı taşımacılık ve kargo hizmeti sunan Bilek Uluslararası



Nakliyat, filosuna ilk alımları için Volvo Trucks'tan 4 FH 460 Classic model satın aldı.

Bilek Uluslararası Nakliyat'ın nakliye hizmeti için ilk adımı attığı yeni FH serisi, 13 ve 16 litrelik motorlarıyla 420 beygirden 750 beygire kadar uzanan farklı güç seçeneklerine sahip. Yeni nesil FH serisi, alt devirlerde yakalanan yüksek tork sonucu elde ettiği yüksek performansına karşılık yakıt tüketiminde bir önceki FH nesline göre yüzde 11'e varan tasarrufu sağlıyor.

Bilek Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Davut Bilek, "Düşük yakıt tüketimi, servis maliyetinde kârlılık ve Türkiye'nin her yerinden servis noktalarına erişim kolaylığı Volvo Trucks'ı tercih sebebimiz oldu" dedi. Volvo Trucks Satış Temsilcisi Tolga Cem Aykaç ise, Bilek Uluslararası Nakliyat'ın, Volvo markasına duyduğu güveni gösterdiğini açıkladı. ■

RENAULT'YA 50 ARAÇ ISMARLAMISLARDI

Akran Nakliyat 10 aracını teslim aldı

Faaliyetlerini Bursa merkezli olarak yürüten Akran Nakliyat, filosunu Renault Trucks ile güçlendirmeye devam ediyor. Tamamı 2015 yılı içerisinde teslim edilmek üzere Koçaslanlar Otomotiv Bursa ile gerçekleştirdiği 50 araçlık siparişin ilk kısmı olan 10 adet T Serisi'nin Akran Nakliyat filosuna katılmasıyla

toplam araç sayısı 90'a, toplam Renault Trucks sayısı ise 65'e yükseldi.

Teslimat töreninde Akran Nakliyat adına Ayhan Korkmaz, Renault Trucks adına Bölge Satış Müdürü Çoşkun Saraç, Koçaslanlar Otomotiv adına ise Koçaslanlar Holding YKB Mahmut Koçaslan ve Yönetim Kurulu Üyesi Lokman Koçaslan ile Koçaslanlar Otomotiv Şube Müdürü Mehmet Demir hazır bulundu. Korkmaz, "Filomuzun önemli bir kısmını oluşturan Renault Trucks araçlardan 2015 yılı içerisinde toplam 50 adet daha filomuza katacağız. Bugün bu büyük anlaşmanın teslimatının ilk kısmını gerçekleştirdik. Yatırımlarımızı Renault Trucks ile sürdüreceğiz" sözleriyle markanın yakıt maliyeti ve servis hizmetlerindeki kârlılığının ve katma değerinin altını çizdi.

Renault Trucks Bölge Satış Sorumlusu Çoşkun Saraç ise, "Müşterilerimize yakıt maliyetinde ve servis hizmetinde kârlılık ile satış ve satış sonrası süreçlerde sağladığımız hızlı ve güvenilir hizmeti artırarak devam ettireceğiz" dedi. ■



"TruckStore"

3 ayda 30 ili ziyaret edecek



Nisan Programı

6 Nisan	Tekirdağ
7 Nisan	İstanbul
8 Nisan	Kocaeli
9 Nisan	Sakarya
10 Nisan	Bursa
13 Nisan	Ankara
14 Nisan	Eskişehir
15 Nisan	Konya
16 Nisan	Aksaray
17 Nisan	Kayseri

Mayıs Programı

4 Mayıs	Balıkesir
5 Mayıs	İzmir
6 Mayıs	Aydın
7 Mayıs	Denizli
8 Mayıs	Uşak
11 Mayıs	Mersin
12 Mayıs	Adana
13 Mayıs	Hatay
14 Mayıs	Gaziantep
15 Mayıs	Diyarbakır

Haziran Programı

1 Haziran	Zonguldak
2 Haziran	Çorum
3 Haziran	Samsun
4 Haziran	Trabzon
5 Haziran	Artvin
8 Haziran	Ağrı
9 Haziran	Erzurum
10 Haziran	Erzincan
11 Haziran	Malatya
12 Haziran	Elazığ

Mercedes-Benz Türk bünyesinde faaliyet gösteren TruckStore, 6 Nisan-12 Haziran tarihleri arasında gerçekleştireceği bilgilendirme turları ile Türkiye'nin büyük bir bölümünü ziyaret edecek ve açacağı standları ile müşterilerin talep ve ihtiyaçlarını yerinde dinleyecek.

Her yıl Türkiye'nin dört bir yanında müşterileriyle bir araya gelen TruckStore, ikinci el kamyon faaliyetleri kapsamındaki ürün ve hizmetlerini daha yakından tanıtmak için bu yıl Türkiye genelinde 30 ili ziyaret edecek. TruckStore satış noktalarının ve Mercedes-Benz Türk yetkili satıcılarının da desteklediği organizasyonda, TruckStore ikinci el kamyon müşterilerini sunduğu imkânlar hakkında

bilgilendirecek.

TruckStore kamyon alım satım faaliyetlerinden oluşan iş hacmini her geçen gün arttırmayı sürdürüyor. Türkiye'deki hızlı gelişimi ile Daimler grubunun dünya çapındaki faaliyetleri içerisinde Almanya'dan sonra en büyük hacime sahip olan TruckStore, ülkemizdeki faaliyetlerini daha da arttırmak, ürün ve hizmetlerini kamyon müşterileri ile buluşturmak amacıyla her yıl düzenli olarak Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerini ziyaret ediyor. 2009 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el faaliyetleri TruckStore'un yanı sıra, otobüs için BusStore, hafif ticari araç için Used1 ve binek araç için El2 markaları ile devam ediyor. Mercedes-Benz Türk tüm ikinci el faaliyetlerinde potansiyel alıcı ve satıcılarla ulaşmak için aktivitelerini özel projeleri ile sürdürmeye devam ediyor.

Tek noktada tam hizmet

TruckStore, müşterilerine

çekiciden treylere kadar her marka, tip ve yaşta kamyonu en uygun fiyat ve kredi imkânları ile sunuyor. TruckStore, Türkiye'deki kamyon müşterilerinin takas, finansman, kasko, garanti ve servis/bakım paketli satış ile en kapsamlı hizmeti alabileceği tek merkez olarak öne çıkıyor. Mevcut kamyonların takasa verilerek yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahibi olunabileceği gibi, takaslı veya takas olmaksızın ikinci el bir kamyonu sahibi olunabiliyor, garanti, finansman ve kasko hizmetleri seçeneklerinden faydalanabiliyor. ■

Borusan Lojistik anahtar teslimi proje çözümlerini tanıttı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın himayesinde, Avrupa Rüzgâr Enerjisi Birliği ve Küresel Rüzgâr Enerji Konseyi ile Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği tarafından ortaklaşa düzenlenen Kıtalararası Rüzgâr Enerjisi Kongresi 31 Mart - 02 Nisan tarihleri arasında yapıldı. Farklı ülkelerden enerji bakanlarının ve rüzgâr enerjisi sektörünün uluslararası temsilcilerinin katıldığı 3 günlük etkinlikte rüzgâr enerjisiyle ilgili politikalar ve sorunlar tartışıldı, görüş alışverişisi yapıldı.

Borusan Lojistik bir stant açarak rüzgâr enerjisi lojistikindeki anahtar teslim çözümlerini tanıttı. Katılımcıların ilgisini çeken Borusan Lojistik standında çözümlerle birlikte, daha önce başarıyla gerçekleştirilen önemli ve büyük projelerle ilgili bilgiler de video wall ekranlarda sunuldu.

Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgeç, "Borusan Lojistik'te çalışan firmalar hizmet ve çözümlerimizdeki farkı bizzat yaşayarak görecektir ve çok memnun kalacaklar. Borusan Lojistik müşterilerine fark yaratan hizmetler sunmaya ve onların memnuniyetini sürekli arttırmaya devam edecek" dedi. ■



Mitsubishi servislerinde çok avantajlı kampanya

Mitsubishi servislerinde **gümbür gümbür kampanya!**
4 yaş ve üzeri Mitsubishi binek ve ticari araçlar için çok kazançlı servis fırsatı

İşçilikte %30
Yedek parça ve Yağda %20
İNDİRİM

ÜCRETSİZ CHECK-UP

500 TL ve üzeri yedek parça alışverişine
ARAÇ İÇİ YOL KAVRIT KAMERASI HEDİYE

13 Nisan - 16 Mayıs 2015

www.mitsubishi-motors.com.tr

Castrol

Temsal Motorlu Araçlar, yeni mevsime hazırlık yapan Mitsubishi sürücülerini için yüzleri güldüren bir servis kampanyası düzenliyor. 4 yaş ve üzeri Mitsubishi binek ve ticari araç sahipleri için geçerli kampanyada, çeşitli indirimler ve hediyeler bulunuyor. Kampanya kapsamında 13 Nisan ile 16 Mayıs tarihleri arasında Temsa Motorlu

Araçlar yetkili servislerinde işçilikte yüzde 30, yedek parça ve yağ değişiminde yüzde 20 indirim uygulanıyor. Üstelik ücretsiz check-up fırsatları da bu tarihlerde Mitsubishi sahiplerini bekliyor. Kampanya döneminde 500 TL ve üzeri yedek parça alışverişisi yapan herkese, araç içi yol kayıt kamerası hediye ediliyor. ■

Iveco, "L-CNG Ulaşım Semineri"ne katıldı

Sürdürülebilir ulaşım için doğalgaz

Helsinki'de 17 - 18 Mart tarihlerinde gerçekleşen "L-CNG Ulaşım Semineri", Iveco da dâhil olmak üzere büyük Avrupa şirketlerini barındıran, Avrupa Birliği ve ulusal kurumlar ile iletişim kurarak, doğal gazlı araç pazarını geliştirmek için gerekli düzenleyici koşulları müzakere etmeyi hedefleyen NGVA Europe tarafından organize edildi.

Iveco bu seminerde sürdürülebilir ulaşım olan bağlılığını ve alternatif yakıtlar ile teknolojiler konusundaki liderliğini pekiştirerek ulaşım sektörünün çevresel etkisinin daha da azaltılması adına son AB politikalarının gerektirdiği yenilikçi çözümleri sundu.

Iveco, 1995'ten beri doğalgazlı araçlar üretiyor ve bugün kamyonet, kamyon, otobüs dâhil tüm araç türlerinde doğalgazlı araçlara sahip bir lider.

Doğayı koruma bağlamında doğalgaz, tam anlamıyla petrol ve dizele alternatif yegâne yakıt. Özellikle şehirleşmiş alanlardaki hava kirliliğinin

çözümü için en verimli ve hâlihazırda mevcut olan bir teknoloji. Doğalgazın karbondioksit salınımı dizele oranla yüzde 10, partiküller madde salınımı yüzde 95, nitro oksit salınımı ise yüzde 35 daha düşüktür. ■



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ P P 2 İSTANBUL

6 - 12 Nisan 2015 www.tasimadunyasi.com

19 yıldır kesintisiz destekliyor Mercedes-Benz Türk, A Milli Futbol Takımı'nı yalnız bırakmadı

Türk spor tarihinin en uzun soluklu ve istikrarlı sponsorluğunu yürüten Mercedes-Benz Türk, A Milli Futbol Takımı'nı Hollanda'da gerçekleşen EURO 2016 eleme maçında da yalnız bırakmadı. Amsterdam Arena'da oynanan Hollanda-Türkiye karşılaşmasına otobüs müşterileri katılan Mercedes-Benz Türk, A Milli Futbol Takımı'nı 1996 yılından bu yana kesintisiz destekliyor.

Türkiye Futbol Federasyonu ile sözleşmesini 2018 sonuna kadar uzatan Mercedes-Benz Türk, özel tasarlanan Milli Takım otobüsünün yanı sıra, otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan dev bir Mercedes-Benz filosunu da Türkiye Futbol Federasyonu'nun hizmetine sunuyor.

Türkiye Futbol Federasyonu'nun kullanımına sunulan 25 adet B-Serisi, 38 adet C-Serisi, 4 adet E-Serisi, 2 adet GL-Serisi, 3 adet S-Serisi, 7 adet Vito, 3 adet Sprinter ve 3 adet Travego ile filodaki araç sayısı 85'e çıktı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, maç sonrasında, "Mercedes-Benz Türk olarak gelenek, bağlılık ve sürdürülebilirliğe önem veriyoruz ve Türkiye Futbol Federasyonu ile 19 yıldır aralıksız devam eden sponsorluğumuzu ve işbirliğimizi de bu bağlılığın bir sembolü olarak görüyoruz. İşbirliğimiz, 1996

yılında, tek bir otobüsle başlamıştı. Bugün, bu uzun soluklu işbirliğimizi konforlu, güvenilir ve çevre dostu araçlardan oluşan büyük bir filo ile destekliyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak milli takımımızın yanında olmaktan çok mutluyuz. Bu gururu ve mutluluğu bizler için çok değerli olan otobüs müşterilerimize de yaşatmak için büyük bir ekip olarak milli takımımızın maçını izlemeye gittik. Önümüzdeki maçlarda takımımıza başarılar diliyoruz" dedi.



ŞAMPİYONLARIN OTOBÜSÜ TRAVEGO 10. YILINI KUTLUYOR

Türk Milli Futbol Takımı oyuncularını taşıyan takım otobüsü, 10 yıldır Türkiye şehirlerarası otobüs pazarının amiral gemisi olan ve Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Mercedes-Benz Travego, oyuncuların ve yöneticilerin tüm ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak tasarlandı. 2 + 1 koltuk düzenine sahip olan otobüs, kırmızı - beyaz deri koltuklar, kırmızı perdeler, teknik direktör masası ve koltuk arkası ekran sistemi olan "Mercedes-Benz Eğlence ve Bilgi Sistemi" ile donatıldı.



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

Herkesin güvenilir dostu, seyahatin gözde markası Travego, 10. yılında özel bir seriyeye dönüşerek yoluna devam ediyor. Sınırlı sayıda üretilen Travego S size keyifli yolculuklar sunmaya devam edecek.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz