

Trafik sigortası genel şartları değişti, otobüsçülerin talebi yine karşılanmadı

MANEVİ TAZMİNAT YİNE KAPSAM DIŞI

- Araç onarımlarında orijinal parça yanında eşdeğer (muadil) parçalar ile eski araçlardan çıkarılan hasarsız parçalar da kullanılabilir.
- Üç yaşına kadar araçlarda öncelikle orijinal parça kullanılacak. Zorunlu olmadığı halde kullanılan orijinal parçada sigortacının sorumluluğu sınırlı.
- Tedavi masrafları sigortacı sorumluluğundan çıkıp SGK'ya geçti. Sigortacı maddi, sürekli sakatlık ve ölüm teminatı ödemeye devam edecek.
- Manevi tazminat, çevresel zarar, terör ve sabotaj zararları ile kaza sonucu oluşan dolaylı zararlarla ilgili talepler sigortanın kapsamı dışında.

Kamuoyunda trafik sigortası olarak bilinen Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının genel şartlarında değişiklik yapan tebliğ, 14 Mayıs 2015 tarihli ve 29355 sayılı Resmî Gazetede yayımlandı. Eskişine göre önemli değişiklikler getiren yeni düzenleme 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek.

Manevi tazminat kapsam dışı

Bir kaza sonrasında karşılaştıkları tazminat ödemeleri nedeniyle iflas etme noktasına geldiklerini sık sık dile getiren otobüsçüler, bunun çözümüne yönelik uzun süredir bir arayış içindeydiler. Manevi tazminatların da sigorta kapsamı içine alınmasını talep eden ve bu talebi federasyonlar aracılığıyla da zaman zaman kamu otoritesi nezdinde dile getirmelerine rağmen bu soruna çözüm bulunabilmiş değil. ■ 5'te

İSTAB Eğitim Toplantısı 21 Mayıs'ta

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği İSTAB 21 Mayıs Perşembe günü Hilton İstanbul Kozyatağı Otelinde FIAT bayisi Ary Otomotiv sponsorluğunda üyeleri ve çalışanların sektörel gelişimlerine yönelik 09.30 ile 13.00 saatleri arasında "Müşteri İlişkileri ve Hizmet Kalitesi" konulu eğitim toplantısı düzenliyor.

Taşımacının akaryakıt maliyeti artacak

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Akaryakıt Fiyatlarına İlişkin Kurul Kararı Taslağı'nda yer alan düzenleme ile 1 Ocak 2016'dan itibaren akaryakıt istasyonlarında yapılacak indirim oranı dağıtıcının kar marjından yapılacak. Bu satışlarda bayilerin indirimine katılması istenemeyecek. Dağıtıcılarda bayi marjından herhangi bir indirim gidemeyecek.

Taslağın yasalarsıra taşımacıların aldıkları indirimler yapılamayacak. ■ 5'te

Ulusal firmalar Doğuya açılma yarışında

Kamil Koç Malatya seferlerine başladı



Metro Turizm, 20 Safir yatırımı ile Malatya'da



Çolakoğlu Turizm 10 Turismo aldı

Mercedes-Benz Türk Bayisi Mengerler Ticaret Türk AŞ Ankara Motorlu Ankara Şubesi, Ankara merkezli Çolakoğlu Turizm'e 10 Turismo 15 RHD teslim etti. ■ 7'de

Ankara Şoför Esnafı Buluşması'na katılan Başbakan Ahmet Davutoğlu, vaatlerde bulundu.

"Özel Halk Otobüsü" terimi Trafik Kanunu'na eklenecek



Karsan ve Hyundai H350 seri üretimine başladı



Lojistik Dünyası

UND, Gümrük ve Ticaret Konseyi ilk toplantısına katıldı

Mars Logistics 200 Stralis aldı



UTKAD: "Lojistik çalışma Grubu" oluşturulmalı



SSAB ve Runk'ün yeni girişimi Strax



İstanbul Otobüs A.Ş. minibüsleri geliyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME)'nin aldığı ve Belediye Meclisi'nden geçen karara göre; İstanbul Otobüs A.Ş.'ye Şile ilçesi ve köyleri arasında 10-17 arasında oturma kapasiteli ve engelli erişimine uygun minibüslerle taşımacılık için 24 araçlık bir filo oluşturma yetkisi verildi. 5 hatta yapılacak bu taşıma için Otobüs A.Ş. 15 yıl süreyle hatlarını işletim hakkını kullanacak. İşletmeye dahil edilen her bir minibüs için yıllık 100 TL'lik bedel İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne ödenecek. Bu ücret TÜFE üzerinden yıllık olarak artılabilecek. Otobüs A.Ş.'nin bu hakkını ihaleyle devretmesi bekleniyor. ■



Trafik Sigortası Değişikliği...

5'te



Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Değerlendirilmesi-7

2'de



Her konuda kapsam dışında tutulduk

4'te



Taşıma Dünyasını Taşıyanlar

2'te



Hayat ve İnsan

7'de

ARACINIZI
www.otobusbankasi.com'a
ÜCRETSİZ KAYDEDİN
KAZANMAYA BAŞLAYIN!

otobusbankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için otobüs ve minibüs ihtiyacı olan kişilerle, otobüs sahiplerini buluşturan bir platform.

Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. DehşetliSultan, No:3,
A Blok, D:100 Kat:10, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 550 622 49 50 Gsm: (+90) 530 112 30 30
destek@otobusbankasi.com

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Değerlendirilme - 7

Hareket halindeki lokomotiflerden türlerin tanımlanması dikkate değer ölçüde zor olsa da, tren mürettebatı yaban hayatı, trenler ve demiryolunun sağ tarafı arasındaki ilişkiyi gözlemleme anlamında eşsiz bir fırsata sahiptir. Otoyol bakım personeli genel olarak, otoyoldaki araçların küçük bir bölümünü oluşturmakta ve sivilere araçlarının yaptığı kazaları ilk tespit eden personel olmaktadır. Bu; demiryolu personeline potansiyel olarak doğa ile daha iyi etkileşim imkanı sunmaktadır.

Düzenli raporlama sistemi

Hem karayolları hem de demiryollarında doğal yaşam alanı verilerinin toplanması için operasyon personeli tarafından düzenli raporlama sistemleri kullanılmaktadır. Bununla beraber; bu sistemlerin doğruluğu ve devamlılığı belirli değildir. Rutin raporlara ek olarak, demiryolu ölümleri için hat araştırmalarında çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bunlar; (1) özel ray kotu araştırmaları, (2) uçaklarla yapılan keşifler, (3) radyo-telometre keşifleri ve (4) yaşam alanı konusunda özel ilgiye sahip personelin gözlemleridir. Bu tekniklerin özel durumlarda kullanışlı oldukları ispatlanmıştır, fakat zaman zaman maliyet ve güvenlikle ilgili parametrelerce kısıtlanmıştır.

Bu çalışmada, rutin raporlama sistemi temelli olarak, Batı Kanada'da CPR ana hattının bir bölümünde demiryolu ölümlerinin dağılımıyla ilgili bilgi sunulmuş ve bu bilgiler deneyimli bir gözlemciyle ile de doğrulanmıştır. Sınanmış olan gözlem verileri kullanılarak, yaşam alanı demiryolu ölümlerinin mevsimsel zamanlaması ve coğrafik dağılımının ilk analizi yapılabildiği ve veri toplanması, demiryolu ölümlü kazaları azaltılmasıyla ilgili çeşitli öneriler sunulabilir.

Ulaştırma koridoru boyunca gözlem

1990 yılında yapılan bir araştırmada Banff Ulusal Parkı, Alberta ve Kanada'da karayolları ve demiryolları için açıkladığı verilerde, ulaştırma koridoru boyunca doğal yaşam ölümlerinin uniform olmayan dağılımını tür özelinde paylaşmıştır. Bu çalışmanın verileri bu bulguları desteklemekte ve geniş bir coğrafi alana dağılmaktadır. Bu gözlem; türe göre bilgi gerektirmekte ve sürekli olarak raporlanmaktadır. Benzer şekilde demiryolu ölümlerinin mevsimsel dağılımı, üniform olmayıp türe özel değildir.

Daha kapsamlı bakıldığında, bu çalışmada olduğu gibi çok türlü çevreler demiryolu ölümleriyle ilgili gözlemci deneyimi ve operasyonel lojistikten etkilenmiş olan bir bilgi sağlamaktadır. Detaylı çalışmalar yürütüldüğünde, veri hassasiyeti artmaktadır. Operasyonel otoyolu personeli doğal yaşam alanı yol ölümleri raporlamalarında aynı türlerin tanımlanması problemleriyle karşılaşmaktadır. Çözümler; bağımsız çalışmalar, tasarlanmış raporlar ve rutin rapor hazırlayan operasyon personeli için



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

eğitim programlarını içermektedir. Bu nedenle, tren işletim personeli programları en genel uygulanabilir program olarak kabul edilmektedir. Aylık raporlama sistemi 1993-1998 yıllarından itibaren oluşturulmaya başlarken, CPR Genel İşletim Yönergesi çıkarılmış olup CPR'nin Ağ Yönetim Merkezine raporlanmakta olan bütün tren-yaşam alanı vaka bilgilerinin gerektirmektedir.

Vaka bilgileri

Bu kaza raporları anlık olarak, yasal gereklilikler, ilgili düzenlemeler ve CPR çevre işlerine göre uygun ajanslara iletilmektedir. CPR çevre işleri; zaman, veri, lokasyon, tür, cinsiyet, yaş sınıfı, içsel ve dışsal bildirimler, şeri yeri, hava, hayvan davranışı, kar kalınlığı ve personel performansını kaydeden bir yaşam alanı vaka veri tabanını idare etmektedir. CPR tren personelinin gelecekteki farkındalığının artırılmasını öngörmekte olup böylelikle daha detaylı ve kesin bir raporlama desteklenmiş olacaktır.

Demiryolu ölümleri ve leşiller hakkındaki gözlemler; kadavraların taşınmasını ilave ölümleri azalttığı öngörülmektedir. Daha etkili bir yol için, kadavraların belirli bir zamanlamaya göre saha dışında belirlenen bir alana taşınması gerekmektedir. Ulusal parklar ve yerleşim alanlarındaki mevcut otoyollardaki çalışma alanlarında bu gibi bir sistem değerlendirilmiştir.

Bu prosedürün demiryolu ölümlerine uygulanması, çok ajanslı bir işbirliği ve uygun bir yasal arka plan gerektirmektedir. Demiryolu araçlarının çevresindeki tahıl birikintileri, çalışma alanındaki problemlerden birisi olup bunun nedeni yaşam alanındaki çeşitliliklerdir. Tahıl birikintileri iki şekilde meydana gelmektedir: büyük ölçekli kazalarda büyük tahıl birikintileri oluşmaktadır fakat bu belirli yerleşimlerde görülür ya da uzun mesafelerde araçlardaki kapasite yetersizliğinden dolayı sürekli olarak dökülerek biriken tahıl birikintisi. Sürekli birikinti alanları, hayvanların günlük olarak besin ihtiyaçlarını karşılayabilecek mesafedeki yerler olarak değerlendirilebilir. Raylar çevresinde

geçirilen zamandaki artış, hayvanların demiryolu kazalarına maruz kalma oranlarını artırmaktadır. Mountain ve Laggan bölümlerindeki bazı alanlarda, demiryolu rayları TCH'ye ve diğer kamu yollarına oldukça yakınlarda bulunmaktadır. Bu alanlarda raylar üzerindeki aylar çevre tarafından daha çok gözlemlenebilmekte ve insanların gözlemleyerek fotoğraflar alabilmektedir. Çevredeki hayvanların insanlara alışmasını sağlayabilmektedir. Ayların bir kısmı kasabaya ve kamp alanlarına girebilmekte ve kamu güvenliği nedeniyle zarar veriliş uzaklaştırılabilmektedirler. Bu duruma 1996 yılında Laggan bölümünde bir boz ayda rastlanmıştır. Akabinde yakalanmış ve Calgary hayvanat bahçesine götürülmüştür.

Tahılın araçta korunması...

1998 yılında yapılan bir araştırmada tahıl birikintilerinin azaltılmasına yönelik çeşitli stratejiler önerilmiştir. Bu; tahıl arabalarından sürekli sızıntıları engellemek için bakımı, tahılın araçta korunmasını sağlamak için yüklenme sürecince elleçleme prosedürünün geliştirilmesi, büyük birikimlerde hızlı ve etkin temizleme müdahaleleri, kurtarılan tahılın uygun bir alana alınması ve uzun vadede ayların yoğun bulunduğu yerlerde, tahıl taşıyan trenlerin uygun bir alana çekilmesini kapsamaktadır. Ayrıca bu çalışmada, tahıllar temizlenene kadar tahıl birikinti alanları civarındaki kamu arazilerine erişilebilirliğin geçici olarak kısıtlanması da önerilmiştir.

Demiryolu ölümleri dağılımı verileriyle habitat ve coğrafik değişkenler ilişkilendirilmemiş olmasına karşın, Beaver vadisindeki siyah ayı ölümlerinin yoğunluğu, yolun sağ tarafı boyunca peyzaj çalışması yapılmasının bahardan itibaren önemli bir çekim alanı oluşturacağı önemdedir. Bu alan 1980'lerde yeniden inşa edilmiş ve yonca, iri yonca dahil karışık tohumlandırma ile geniş bir alan ekilmiştir. Bu kesimde yolun sağ tarafında sıklıkla ayların beslendiği görülmüştür.

Kuş güzergahları değişmez!

Gelecekteki yeniden bitkilendirimin hat boyunca yapılması, aylar ve genel olarak toynaklılar için düşük otlak değerleriyle değerlendirilmesi düşünülebilir. Mevcut durumda CPR, doğal yaşam alanında peyzaj çalışmasını önlemeyi vurgulasa da, bu seçeneklerin tanımlanması için ilave araştırmalara gerek duyulmaktadır.

Sonuç olarak; kuşların uçuş güzergahlarında tümüyle değişiklik yapmak mümkün değildir. Yüksek hızlı demiryolu hattı çalışmalarında, projelendirme safhasından işleme alma safhasına kadar çevresel faktörler göz önünde bulundurulmalıdır. Her hat planlama safhasında, doğal yaşam alanı üzerindeki muhtemel etkileriyle değerlendirilerek, güzergah geçişleri belirlenmelidir.

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

Taşıma Dünyasını Taşıyanlar



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Geçen hafta, taşımacılığın demeklerinden, temsil örgütlerinden, kamu yönetiminden açtık sözü.

Bir koordinasyonun sağlanacağına, bu koordinasyonun da LKK (Lojistik Koordinasyon Kurulu) tarafından olacağını umduk.

Bu hafta da bu gidişi devam ettirelim. Bütün bu taşımacılık dünyasını hareket ettirenler kimler? İyi sistemlerimizi, iyi araçlarımızı, değerli yükümüzü, değerli insanımızı, kısıtlı zamanımızı, gözbebeği yatırımımızı kimin eline teslim ediyoruz? Kimlerin emeği ile hareketleniyor bu koca sistemlerimiz? Kimdir sürücüler, şoförler, kaptanlar, pilotlar, operatörler?

Şoförleri temsil eden bir örgüt biliyoruz: TŞOF, yani Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu. Federasyonun sayfasında üye sayısını göremedim; 2005 yılında çıkan yeni bir Kanun gereğince hepsi silinmiş.

Çünkü söz konusu Kanunun, 7'nci maddesinde üyelerin vergi mükellefi olması ön şart koşulmuş. Şoför esnafı, vergi mükellefi olmadan, üye olamaz hale gelmiş. Halbuki potansiyel vergi mükellefi olmalarını uygun görse, üyelik yolunun açılacağı öneriliyor. Zaten TŞOF Başkanı Fevzi Apaydın da, "5362 Sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanununda yapılacak bir düzenleme ile şoförlerin meslek odalarına üye olmalarına imkan tanımalıdır" diyor.

Bu olumsuz duruma şoförlerin kendileri de itiraz etmiyor galiba.

Halbuki Çalışma Bakanlığı'nda şoförlük meslek olarak kabul edilmiş, mesleki yeterlilik kapsamına alınmış, meslek kodu belirlenmiş. Bunları geçen haftalarda konuştuk.

TŞOF, 1 milyon 100 bin esnaf şoför bulunduğu tahmin ediyor. Üyeleri kanunla

silinmiş bir federasyon ne demektir? 2005 yılından beri üyesiz nasıl devam ediyor?

Üyesiz federasyonun Başkanı 8'inci yılında; önceki Başkan da 19'uncu yılında 2007'de bırakmıştı görevi.

Trafikte kayıtlı araç sayımız 19 milyona çıktı. Trafik kazalarında oluşan mali ve bedeni hasarlarımız yıllık gelirimizin yüzde 2'sine yaklaştı, Ar-Ge harcamamızın 2 katı. 450 milyon nüfuslu AB'de yılda 26 bin kişi ölürken 77 milyonluk Türkiye'de yılda 12 bin kişi ölüyor (kazayı izleyen 30 gün dahil). 3 kat fazla ölüyoruz.

24 saat içinde, toplam 9 saatten veya kesintisiz 5 saatten fazla araç sürmek kanunen yasak olduğu halde, hiçbir şoför bu yasağa uymuyor. Halbuki trafik kazalarındaki kusurda şoför doğrudan ve şahsen sorumlu oluyor. Taşıma dünyasını, lojistik alanını hareketlendiren, sistemin icraatını gerçekleştiren şoförlere, buna rağmen en az önemsenen gurup.

Eğitilmiş, sağlıklı, bilgili, görgülü şoförlerimiz olsa; daha az can kaybı, daha az mali ve bedeni hasar, daha düşük sigorta primleri, daha uzun araç ömrü, daha düşük işletme maliyetleri olacak ve daha verimli ticaret doğacaktır.

Bu iyiliklerin farkına, önce şoförlerin kendileri varmalı ki bir araya gelsinler, çözüm istesinler, çözüm üretsinler. Haklarını ararsınlar, sorumluluklarını öğrensinler.

1 milyon 100 bin şoförün üye olduğu bir meslek odası, aradığı çözüme çabukça kavuşabilir. Beklenen Ehliyet Kanunu bu durumun iyileşmesine katkı yapacak.

Ben de, yakınlarım da mutlu ve sağlıklı şoförlere yolcusu olmak isteriz. Malımızı uygun şoförlere emanet etmek isteriz.

Emininiz, sizler de istersiniz! ■



Ateş Tur sahiplerinden

Muzaffer Ateş son yolculuğuna uğurlandı

Ateş Tur Yönetim Kurulu Başkanı Naci Ateş'in ağabeyi, 77 yaşında hayata gözlerini yuman Muzaffer Ateş'in cenazesi, 12 Mayıs Salı günü Beylikdüzü Fatih Sultan Mehmet Camii'nde ikinci namazını müteakip kılınan cenaze namazının ardından, Kavaklı Yeni Mezarlığı'nda toprağa verildi.

Cenazeye TTDER Başkanı Sümer Yığıcı, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Osman Çoban, İstanbul Servis Taşımacıları Birliği Başkanı Ali Bayraktaroğlu ile yönetim kurulu üyelerinden Turgay Gül, Mustafa Karşoğlu, Esat Yıldırım, Celal Kalkan, katılırlar; Ateş Tur Yönetim Kurulu Başkanı Naci Ateş, firma ortağı Ethem Ateş ve Ateş Tur Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Menderes Özcan da taziye kabul ettiler. Cenazeye Tüm Otobüsçüler Federasyonu ve Turizm Taşımacıları Derneği çelenk gönderdi. Beylikdüzü Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu da cenazeye katılarak Naci Ateş'e başsağlığı diledi.

Biz de, Taşıma Dünyası Gazetesi olarak, Muzaffer Ateş'e Allahtan rahmet, ailesi ve dostlarına başsağlığı diliyoruz. ■



Anadolu Isuzu, IDEF '15 fuarında

Zırhlı modellerini sergiledi

Anadolu Isuzu, İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 12'ncisi düzenlenen Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda, (IDEF) Novo Ultra Gizli Zırhlı Personel Taşıma Aracı, D-Max 4x4 Limited M/T gizli zırhlı pikap ve aksesuarlı D-Max 4x4 V-Cross modelleri sergiledi. Bu fuarda sergilenmek üzere Tayland'tan özel olarak getirilen Isuzu'nun 7 kişilik SUV modeli MU-X ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

2002 yılından bu yana tüm dünyada 2 milyon üzerinde satışı yapılan Isuzu D-Max; 4x2, 4x4 manuel ve 4x4 otomatik şanzımanlı modelleri ve farklı kabin seçenekleriyle dikkat çekiyor. ■



**TİCARETİN
KAPLANI!**

Artık, her kilometreyi kazanca dönüştürmeni sağlayacak bir yol arkadaşın var. 30 yıldır bildiğin güvendiğin Isuzu, yeni kamyonu TORA ile vites büyütüyor. Doğada bir kaplan nasıl çevik ve güçlüyse yollarda da TORA öyle.

• 205 HP uzun ömürlü Isuzu motoru • 15,7 tona varan azami yüklü ağırlık • Şerit Değiştirme İkaz Sistemi (LDWS) • Klima • Cruise Control



65. YIL

www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTurkiye
www.twitter.com/IsuzuTurkiye
www.instagram.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)

30 YIL ISUZU

Metro Turizm, Safir VIP yatırımı ile büyüyor

Metro Turizm, Temsa ile sözleşmesini imzaladığı 100 adetlik araç alımının üçüncü partisi olan 20 VIP 2+1 aracı daha filosuna kattı. Bu yatırımla şirketin filosundaki Temsa marka araç sayısı 525'e çıktı.

Türkiye genelinde toplam 1650 araç ile hizmet veren Metro Turizm, Temsa ile sözleşmesini imzaladığı 100 adetlik araç alımının üçüncü partisi olan 20 VIP Suit aracı filosuna dahil etti. 2015 yatırımları doğrultusunda filoya eklenen araçlar, 14 Mayıs Perşembe günü, Malatya Soykan Parkı'nda düzenlenen törenle, Malatya halkının hizmetine sunuldu. Törene, Vali Süleyman Kamçı, Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Çakır, Ulaşım Daire Başkanı Hasan Alıcı, Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Umur Kahrman, Genel Müdür Mustafa Sarı, Genel Müdür Yardımcıları Akın Pervaz, Orhan Sezer, Malatya Metro İşletmecisi Haydar Yiğit, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ ve Türkiye'nin 81 ilinden gelen Metro Turizm iş ortakları da katıldı. Metro Turizm, Erzurum ve Van'ın ardından Malatya'yı Doğu Anadolu'daki üçüncü üssü olarak belirledi.



2015 hedefi 26 milyon yolcu

Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Sarı, Metro'nun Dünya'da ilk 3'e girecek otobüs firmalarından biri olduğunu söyledi: "2014'te yapmış olduğumuz finansal atılımlarla hedeflerimize ulaşarak sektörümüzdeki liderliğimizi korumayı başardık. 2015 yılında da sağlam finansal yapıyı ve kurumsal yönetim anlayışımızdan aldığımız güçle 77 ilin yanı sıra Yunanistan, Bulgaristan, Gürcistan, Azerbaycan ve İran olmak üzere günlük tarifeli seferlerimizi sürdürüyoruz. 2014'te 23 milyon 37 bin yolcu taşıdık. 2015'te

ise 26 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz. 30 bin kişiye istihdam sağlayan ve sektörde her zaman ilkleri gerçekleştiren bir firma olarak, yolcularımızın konforu kadar çalışanlarımızın da konforuna önem veriyoruz. Bu nedenle, geçtiğimiz yıl Metro Akademi'yi faaliyete geçirdik. Açtığımız bu akademi ile hem çalışanlarımıza daha kaliteli ve konforlu bir ortam sağladık hem de akademi içerisinde kurduğumuz eğitim birimleri ile host ve hosteslerimizin hizmet kalitesini en üst seviyeye çıkardık."

En genç otobüs filosu

Metro Turizm'i sektördeki diğer firmalardan ayıran en önemli özelliğin, genç araç filosu olduğunu vurgulayan Sarı, "Bu yıl 'Kalite ve Hizmet Yılı' olarak belirledik. Şirketimiz, yüksek kalite standartları ışığında, Türkiye'nin dört bir yanına Metro Turizm kalitesini taşıdı ve taşımaya devam edecek. 2015 yılı için alım sözleşmesini imzaladığımız 100 adet Temsa Safir VIP otobüs ile filomuzu daha da gençleştirdik. Her yıl olduğu gibi, bu yıl da sektörün en genç filosuyla kaliteli hizmet sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz." dedi.

Temsa Safir ekonomik

Temsa ile yıllardır işbirliği içerisinde olduklarını, 2+1 Safir VIP yatırımı ile yolculara seyahat süresince en kaliteli ve konforlu hizmeti sunmayı hedeflediklerini belirten Mustafa Sarı, "20 adetlik 2+1 Safir VIP yatırımı ile bu yıl filomuzda toplam 50 adet Temsa marka araç katılmış oldu. Kalan 50 adette önümüzdeki süreçte filomuzda yerini alacak. Safir araçlar düşük yakıt tüketimi ile işletme sürecinde sağladığı ekonomiklik bizleri mutlu ediyor" dedi.

Metro Turizm'in çözüm ortağı

"Türkiye'nin en büyük karayolu yolcu taşımacılığı şirketi Metro Turizm'in çözüm ortağı olmak bizlere gurur veriyor" diyen Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, "Metro Turizm, Sayın Galip Öztürk'ün belirlediği hedefler doğrultusunda başarıdan başarıya koşan, birçok yenilikte sektöre öncü ve örnek olmuş bir şirket. 2013 yılını 23 milyonu aşkın yolcu taşıyarak kapatan Metro

Turizm'in 2015 hedefi ise 26 milyon. Biz şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün en büyük firmasına bu hedef koşusunda katkı sağlıyor olmaktan çok mutluyuz. 20 Safir VIP aracımızın teslimatıyla 100 adetlik anlaşmamızın 50 adetlik bölümünü tamamlamış oluyoruz. Bu teslimatla Metro Turizm filosundaki Temsa marka araç sayısı da 525'e ulaştı. 50 adetlik bölümü de Metro Turizm'in filosunda yerini aldığından toplam araç sayısı 575'e ulaşacak. Biz, iş ortağımız Metro Turizm'e yaklaşan yeni sezonda başarılar ve kazasız belazsız bir hizmet süreci diliyoruz, yeni araçlarımızın da firmaya hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

Engelli çocuklara Temsa desteği

Temsa, üretimini gerçekleştirdiği toplu taşıma araçları, yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri ve yıl içinde düzenlediği aktiviteler ile engelli bireylerin yaşam kalitesinin artmasına yönelik desteklerini sürdürüyor. Bu desteklerini yılın tamamında sürdüren Temsa, Engelliler Haftası'nda özel bir etkinlikte yer aldı.

10-16 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen Engelliler Haftası'nda, Temsa'da çalışan engelli personel kadrosu ile Özel Nevzat Korkmaz Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi'nde eğitim gören çocuklarla Dostluk Maçı organize edildi. Maç sonrasında ise misafirler ve tüm engelli çalışanlar için yemek düzenlendi.



Engelsiz Türkiye Ödülleri'nde Temsa'ya ödül...

"Kariyerde Engelleri Kaldırdık"

Sosyal sorumluluk projeleri, engelli bireylerin yaşam kalitesinin yükseltilmesine, iş imkanlarının yaratılmasına, istihdamın artırılmasına verdiği desteklerle öne çıkan Temsa, "Kariyerde Engelleri Kaldırdık Projesi" ile ödül kazandı.

Engelli bireylerin yetenekleri konusunda toplumda farkındalığı artırmak ve istihdam imkanları yaratmak adına, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Bağcılar Belediyesi işbirliğinde, Milli Eğitim Bakanlığı, üniversiteler, STK'lar ve özel sektör katkılarıyla çeşitli sosyal sorumluluk projeleri yürütüldü.

Bu kapsamda ülkemizde engelli bireylerle birlikte yaşama kültürü konusuna katkıda bulunan kişi, kurum ve kuruluşların ödüllendirilme amacıyla

Temsa İnsan Kaynakları Direktörü Erhan Özel, engelli bireylerin yaşamında daha fazla yer almasını sağlamanın yolunun öncelikle onlara bir iş imkanı sunulması ile mümkün olduğuna dikkat çekerek, "Kurum olarak toplumun tamamına yönelik çözüm sunabildiğimizde, büyümeyen ve gelişmenin sürekliliğini sağlayabiliyoruz. Toplum içerisinde yer almakta zorlanan engelli bireylerin yanında olmaya, onların yaşam kalitesinin artmasına destek olmaya devam ediyoruz. Engelli çalışan istihdamına da büyük önem veriyoruz. Onlar bizim geleceğimiz. Onlara sunacağımız imkanlar ve güven duygusu ne kadar büyürse ülke olarak, kurum olarak siz de büyürsünüz" dedi. ■

Temsa, engelli istihdamı kategorisinde ödül kazandı

9 Mayıs Cumartesi günü İstanbul Bağcılar Belediyesi Engelliler Sarayı'nda yapılan törende Temsa, Çukurova Üniversitesi ve Adana İşkur ile birlikte yürüttüğü "Kariyerde Engelleri Kaldırdık" projesi ile Engelli İstihdamı Kategorisi'nde engelli istihdamını artırıcı nitelikli çalışmalarından ve toplumda oluşturduğu farkındalıktan dolayı ödüle layık görüldü. Ödülü Temsa Global İnsan Kaynakları Grup Müdürü Erhan Özel teslim aldı. ■

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 TİM Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Bizler her konuda kapsam dışında tutulduk

Otobüsçülerin talep ettiği manevi tazminatın sigorta kapsamına alınmaması konusu, özellikle trafik kazalarının arttığı bir süreçte ve trafik terörünün giderek artacağı bir dönemde iki kesimi de rahatsız edecek. Bu anlamda, Başkanımız; minibüsçüler, taksiciler, halk otobüsçüleri, TŞOF kapsamındaki esnaf adına, onlar için teşekkür ediyoruz. Sektörümüzün mensuplarıdır, ona saygı duyuyoruz; ama bu tarafa uzun yolda taşımacılık yapan toplu taşıma yapan bizler kapsam dışında tutulduk. Sadece manevi sigorta değil, her konuda kapsam dışında tutulduk. Diğerlerine tanınan hakların hiçbirini bize tanımadı. ÖTV'den manevi tazminata kadar her şey, bizim aleyhimize gelişiyor.

Manevi tazminatın iyi anlaşılması lazım

Manevi tazminatların var oluşu ve bunların sigorta kapsamında olmayışının doğuracağı sosyal, ekonomik sorunların çok iyi anlaşılması lazım. Buradan çıkan sonuç şudur: Kaza olacak, manevi tazminat doğacak, ama manevi tazminatı doğuracak adam ortada olmayacak. Kazalarda sadece yolcular veya karşı taraf ölmüyor. Özellikle şehirlere kazalarda iki taraftan sürücüler ölüyor, manevi tazminatın sorumlusu olan taraflar yok oluyor. Manevi tazminat bir sosyal yaraya dönüşüyor, yaklaşık 400-500 bin insan da alacaklı durumda oluyor. Alacağınızı verecek kişinin ortada olması ve onların varlıkları önemlidir.

Manevi tazminat koruyucudur

Halbuki manevi tazminatın sigorta kapsamına alınması, hem taşıyanı hem taşıyanı hem de sigorta şirketlerini korur. Yük bir tarafta olacak mutlaka, ama bizler 40-50 canı aynı otobüste taşıyan karayolu ülkesi olan bir ülkede taşımacılık yapıyoruz. Bu anlamda, manevi tazminatın önemini değerlendirmesi ve sigorta kapsamına alınması değerlendirilmelidir. Bizler bunun peşini bırakmayacağız. Bu, bana göre, sigortacıların talebi olabilir. Bir kesimin talebi ile onun kapsam dışında tutulmasının sonuçlarını bu ülkenin insanları ödeyecekler. Bu kararı verenler de bunun içinde olabilir.

Takipçisi olacağız

Toplumsal yaraya dönüşen trafik kazalarının doğurduğu dramatik sonuçların engellenmesi, inanıyorum ki başta siyasetçilerin, bu ülkeyi yönetenlerin, karar vericilerin sorumluluğunda olması gerekir diye düşünüyorum. Bu konu gündemden kalkmayacak bir konudur. Biz bunun takipçisi olacağız. Manevi tazminatın boyutu Avrupa Amerika ölçülerine taşırken bunun sigorta kapsamına alınmaması, ödevicinin ortada olmaması anlamına gelir ki, manevi tazminat kendiliğinden yok oluyor zaten.

Türkiye'deki çok az sayıda büyük şirket bu manevi tazminatı, kısmen ödeyebilir. Yüzde 95'i bunu ödeyemeyen, manevi tazminat sigortasının kapsam dışında tutulması gerçekten ülkemizde derin sonuçlar doğuracaktır.

Akaryakıt konusu...

Bu hafta gündemdeki bir başka konu da akaryakıtta EPDK'nın yaptığı taslak düzenleme. Bu ülkenin yükünü sırtında taşıyan kamyoncusu, otobüsçüsü, minibüsçüsünün toplu alım avantajını kullanarak, az da olsa aldığı indirimler, bu ülkede kaçak yakıt kullanımını kısmen de olsa büyük ölçüde önüyor. Ancak bu toplu alım indirimlerinin kaldırılması, bizlere büyük bir yara olacak. Ben senede 40 milyon TL yakıt tüketiyorum, akaryakıt şirketleri ile anlaşma yapıyorum. Alan razı, veren razı. Yaklaşık 2-3 milyon lira -ki benim yıllık karımı oluşturan, en büyük gider kalemin olan yakıtın sağlajacağımı tasarruf- beni bıçak sırtında yürüten bir anlayışla, belki ufak da olsa avantaj sağlayacak. Bunu yapmamak, akaryakıtta indirimleri kapsam dışına itmek, disiplinden kaçmaktır. On numara yağ kullanımını yeniden tetikleme.

Tetiklenen enflasyon

Bireysel otobüsçü, toplu taşımacılık yapan otobüsçü, minibüsçü 10 numarayı kullanmaya zorlu olacak. Özellikle kamyoncularımız, bu ülkenin yükünü taşıyorlar, Adana'da, Konya'da patates 50 kuruş; İstanbul'da 5 lira. Antalya'da domates 75 kuruş İstanbul'da 5 lira... Bunlar enflasyonu tetikleyen ana unsurlar. Tarım kesimine, denizcilere ÖTV'siz yakıtla büyümün imkan tanımırken; bizim, küçük de olsa kârmızı göz arı etmeleri, müdahale emelleri kabul edilebilir bir durum değil. Hem sektörümüzün hem sivil toplum örgütlerimizin hem otobüs firmalarının büyük avantajı olan bu yapının müdahaleci bir tavırla durdurulmasını doğru bulmuyoruz.

Yüksek vergi sorunu

Akaryakıtta temel sorun, vergi yüküklüğü. Bu indirimlerin; özel tüketenler ile özel tüketmeyenler arasındaki farkın ortadan kaldırılması bizim aleyhimize gelişecek. Bütün meslektaşlarımız bunu dikkate alsınlar ve tanıtılan bildikler herkeşe bunu anlatsınlar. Akaryakıtta yılda 7-8 milyar vergi kaçağı olan bir ülkede kaçakçılığı tetikleyecek bu yapının ortadan kalkması gerekir. Bu tamamen PULS'in talebidir. 16 bin istasyoncu koruyup 5 milyon ticari taşıtı koruma altından uzaklaştırılan anlayış doğru değildir; biz bunu söylüyoruz.

Bu karar, ayrıca 16 bin istasyoncunun hepsini değil, bir kısmını korur. Bir kısmı yine lisansör firmanın taleplerini karşılayacaktır diye düşünüyorum. Firma disiplininden uzaklaştırılır, yakıt indirim oranları azalır ve bizim taşımacının aleyhinde sonuçlanır. Biz; otobüsçüyü, terminali, acenteyi, kimseyi zorla cebir ve şiddetle yönetmiyoruz. Bayi de yapmıyoruz, acentede yapmıyoruz. Bırakın onlar da hoşlanmadıkları bir lisansörden başka bir lisansöre geçsinler. Serbest bırakın sigortayı, bu kadar müdahaleci olmayın. Baba ile evlat arasındaki ilişkiyi hükümet müdahale etmez, etmemelidir. Lisansör firma ile acenteler arasındaki ilişki tamamen piyasa koşullarına göre düzenlenmesi gereken işlerdir. Bu anlayış rekabeti ortadan kaldırır. Bugün EPDK'nın yapmak istediği rekabete müdahaledir. Bu, indirim rekabetini ortadan kaldırır. Rekabetçi yapıya müdahale ediyorsunuz! Akaryakıt piyasasına müdahale rekabete müdahaledir.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

Ankara Şoför Esnafı Buluşması'na katılan Başbakan Ahmet Davutoğlu, şoför esnafına vaatlerde bulundu.

"Özel Halk Otobüsü" terimi Trafik Kanunu'na eklenecek

ATO Congressium'da düzenlenen ve 5 bine yakın taksi, minibüs, servis ve özel halk otobüsü şoför esnafının bir araya geldiği "Ankara Şoför Esnafı Buluşması"na Başbakan Ahmet Davutoğlu, Başbakan Yardımcısı Yalçın Akdoğan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli, milletvekilleri, Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek ile Oda başkanları katıldı.

Büyük buluşmanın ilk konuşmasını yapan Ankara Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği Başkanı Mehmet Yiğiner, Başkent'teki taksi duraklarının yüzde doksanının Büyükşehir Belediyesi tarafından yenilediğini ve minibüsçü esnafı için de yeni dinlenme yerleri yapımı gerçekleştirildiğini hatırlatarak, "Otobüslere de istedikleri zaman dinlenebileceği, zamanını burada geçirebileceği, 5 yıldızlı yazıhaneler yapıldı. Hepsinde elektrik var, doğalgaz var, dolayısıyla altyapısı sağlam. Bunun için Başkanımız Melih Gökçek'e teşekkür ederiz. Ayrıca, Ankara'da yapımı gerçekleştirilen asfalt, köprü, alt-üst geçit gibi yol hizmetleri trafiği bayağı rahatlattı. Bunlardan dolayı da Başkanımız Melih Gökçek'e, tüm şoför esnafı arkadaşlarımız adına teşekkür ediyorum" dedi.



Başbakan söz verdi

ÖTV bizden

Başkan Gökçek'in ardından, kürsüye sloganlar eşliğinde gelen, Başbakan Davutoğlu, şoför esnafına 6

maddelik müddelerini sıraladı. Şoför esnafının Ahilik Haftası'nı kutlayarak konuşmasına başlayan Davutoğlu, ilk müddesini "Ticari taksi, hatlı minibüs, servis aracı, özel halk otobüsünü 2016 yılı sonuna kadar yenilerseniz, ÖTV'nizi biz ödeyeceğiz. Yani bir seferliğine değil,

2016 sonuna kadar yenilemeniz halinde ÖTV'niz bizden. Son teknolojiyle donanmış, güvenli, konforlu araçlarda hizmet vereceksiniz, araç stokunun yenilenmesiyle vatandaşlarımız da bu konfordan istifade edecekler" sözleriyle açıkladı.

Kamera GPS ücreti vergiden düşürülecek

İkinci müddesini de "Şoför esnafımızın canları bize emanet; araçlara katılacak kamera ve GPS ücretleri vergiden düşülecek" diyerek açıklayan Başbakan Davutoğlu, üçüncü müddesi olan, "Şoför esnafımızın daha sağlıklı çalışabilmesi için araçlar kadar dinlenme yerleri de önemli. Temiz, düzenli ve sağlıklı dinlenme yerleri durak kulüpleri sektöründe hızla yayılacak ve yerel yönetimlere bu konuda gerekli desteği sağlayacağız" diye konuştu.

Servislerin kaldırılacağı yalan

Diğer 3 müddesini de "Minibüsçülerin motorlu taşıt vergisi sorunlarını çözeceğiz", "Kanuni yapısal değişiklikler yapacağız. Özel halk otobüsleri terimi trafik kanununa eklenecek", "Metro ve raylı sistem güzergahında servis araçlarının kaldırılacağı iddiası yalandır" olarak açıklayan Başbakan Davutoğlu, diğer istek ve talepleri de not aldığı ve çözülmesi konusunda gerekli çalışmaların yapılacağını söyledi.

Ankaralı şoförlerin alkış ve sloganları eşliğinde gerçekleşen toplantı, konuşmaların ardından, Bakanlar, Başkan Gökçek, milletvekilleri ve oda başkanlarının Başbakan Davutoğlu ile hatıra fotoğrafı çektiğiyle son buldu. ■

Hizmet verdiği il sayısı 66'ya ulaştı

Kamil Koç Malatya ve Çorlu seferlerine başladı

Karayolu yolcu taşımacılığının lider firması Kâmil Koç, Malatya ve Çorlu seferlerine başladı. 2015 hedefi olan hizmet ağını 70 ile çıkartma hedefine çok yaklaştı. Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, "Kamil Koç hakça kazanmayı ve hakça bölüşmeyi kendine ilke edinmiş, girdiği hiçbir noktada haksız ve ezici rekabet yapmayan bir şirket. Yerelde yaptığımız her işbirliğinde biz de kazanıyoruz işbirliği yaptığımız firmalar da kazanıyor" dedi.

Geçtiğimiz ay Van, Ağrı, Bitlis, Muş ve Bingöl'ün açılışını gerçekleştiren Kamil Koç, hizmet ağını genişletme operasyonuna devam ediyor. Sinop ile başlayan, Erzurum ve Erzincan'la devam eden, Van, Bitlis, Bingöl, Muş ve Ağrı'yla ivme kazanan büyüme operasyonuna Malatya ve Çorlu da katıldı. 15 Mayıs'tan itibaren aralarında İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Konya'nın da bulunduğu birçok noktaya sefer başlattı.

Kernek Turizm'le güç birliği

Kâmil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Malatya açılışında yaptığı konuşmada, "Kamil Koç'un 2015 büyüme stratejinde ana odak noktası Doğu Anadolu Bölgesi, bu anlamda, geçtiğimiz aylarda Erzurum, Erzincan, Van, Muş, Ağrı, Bitlis ve Bingöl'ün açılışını gerçekleştirdik. Bugünse Malatya'nın açılışı için sizlerle birlikteyiz. Malatya bizim Doğu Anadolu bölgesinde yürüttüğümüz operasyonun en önemli



Malatya Valisi Süleyman Kamçı, Malatya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Hasan Hüseyin Erkoç, Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan ile Malatya Acentesi işletmecileri Ahmet Karakaya, Haluk Karakaya açılış kurdelesini birlikte kestiler.

noktalarından. Kernek Turizm'le gerçekleştirdiğimiz güç birliğiyle Malatya'ya en iyi hizmeti sunmak için yola çıkıyoruz. Amacımız Malatya'ya hak ettiği hizmeti sunabilmek. Kamil Koç, bir taraftan Doğu Anadolu bölgesinde hizmet ağını genişletirken bir taraftan da Batıda da büyümeye devam ediyor. Bugün Malatya'da sizlerle bu açılış gerçekleşirken, Batıda ise Çorlu ve Çerçezköy'ü hizmet ağıma dâhil ediyoruz. Bu anlamda bugün bizim için özel ve mutlu bir gün" dedi.

Hakça kazanıp hakça bölüşmeyi kendine ilke

Geçtiğimiz yıl 16 ilde açılış gerçekleştiren, Mayıs ayı itibarıyla hizmet ağını 66 ile çıkaran Kamil Koç'un yılsonu hedefi, 70 ilde yolcularına hizmet veren bir marka haline gelmek. Kamil Koç'un, yerelde yaptığı güç birliklerinin büyüme stratejilerindeki önemli vurgulardan Kemal Erdoğan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kamil Koç, hakça kazanmayı ve hakça bölüşmeyi kendine ilke

edinmiş, girdiği hiçbir noktada haksız ve ezici rekabet yapmayan bir şirket. Biz hakça kazanarak hakça bölüşme ilkesinden hareketle, yereldeki güç birlikleriyle iş ortaklarımızı da kazandırıyoruz. Yerelde yaptığımız her işbirliğinde biz de kazanıyoruz işbirliği yaptığımız firmalar da kazanıyor, çünkü bizim olmazsa olmazımız adalet. Bu anlayışla yerel güç birlikleri bizim büyüme stratejimizin önemli bir parçası. Amacımız Kamil Koç'u ve sektörümüzü doğru işbirlikleriyle doğru iş modeliyle daha ileriye taşımak... Artık ayrı ayrı çalışarak büyümeye zamanı."

2015 yolcu hedefi 18 milyon

Her yıl yolcu sayısında, ortalama yüzde 20 büyüyen ve 2014 yılında 16 milyon yolcu taşıyan Kâmil Koç'un 2015 yolcu hedefi; 18 milyon yolcuya hizmet vermek. Son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyüyen firma, 2015 yılında yatırımında da hız kesmeyecek. 2014 yılında 16 ilde sefer başlatarak hizmet ağını 40'tan 56 ile çıkartan firma, 2015

yılında 14 ilde daha yeni sefer başlatacak. Yeni açılacak hizmet noktalarıyla birlikte Kamil Koç 2015 yılında 1000 kişi istihdam sağlamayı hedefliyor. Geçtiğimiz yıl filo, terminal altyapısı ve bilgi



işlem yatırımları başta olmak üzere önemli oranda bir öz kaynağı yatırma ayran Kâmil Koç, 2015 yılında 1000 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşacak.

1000 kişiye istihdam

Kamil Koç'un yaptığı her yeni yatırımın aynı zamanda yeni iş imkânlarının doğmasına da olanak sağladığına vurgu yapan Genel Müdür Erdoğan, yaratılacak istihdamla ilgili olarak, "Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne sağladığımız katkının yanında, Türkiye'nin istihdamına da katkı sağlayan bir firma olduğumuzu düşünüyorum. 2014 yılında yaklaşık 5300 çalışanımızla, 16 milyon yolcumuza hizmet verdik. Bu yıl yaklaşık 1000 kişilik yeni istihdam yaratacağız. Amacımız, sadece içinde çalıştığı şirkete değil, aynı zamanda sektöre değer katacak ve sektörün kalite standartlarını yükseltmeye yardımcı olacak bir çalışan kültürü oluşturmak" dedi. ■

Trafik sigortası genel şartları değişti, otobüsçülerin talebi yine karşılanmadı

Otobüsçüye yine hüsrana

Kamuoyunda trafik sigortası olarak bilinen Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının genel şartlarında değişiklik yapan tebliğ, 14 Mayıs 2015 tarihli ve 29355 sayılı Resmî Gazetede yayımlandı. Eskiye göre önemli değişiklikler getiren yeni düzenleme 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek.

Sigorta teminatı türleri

Trafik sigortasında; maddi zararlar, sağlık giderleri, sürekli sakatlık ile destekten yoksun kalma (ölüm) teminatları yer alıyor. Destekten yoksun kalma ve sürekli sakatlık tazminatının hesaplanmasına ilişkin esaslar düzenlemenin eklerinde yer alıyor.

Sağlık teminatı kalktı

Eski uygulamalarda sakatlanma ve sağlık kaybının tedavi masrafları sigorta şirketlerinde ödenmekteydi. Daha sonra bu sorumluluk, belirli bir primin aktarılmasıyla sigorta şirketinden SGK'ya geçti. Yeni düzenlemede; Karayolları Trafik

Kanunundaki değişikliğe de bağlı olarak sigortacıların bu alandaki sorumluluğu sona eriyor.

Onarımda parça değişimi

Onarım sırasında kullanılacak parçalar üç gruba ayrılıyor. Araçla aynı üretim bandında üretilen parçalar ile aynı kalitede özel olarak üretilen yedek parçalar orijinal parça sayılıyor. Esas-orijinal parçaların değiştirilmesi amacıyla özel olarak üretilen ve belirli esaslarla belgelendirilen yedek parçalar eşdeğer (muadil) parça sayılacak. Bir de ömrünü tamamlamış araçlardan çıkarılıp belirli esaslarla karşılayan hasarsız parçalar söz konusu.

Parça değişimi

Üç yaşını geçmeyen araçların onarımı mümkün olmayan hasarlı parçaları yerine varsa orijinal parçaları, yoksa diğer parçaları kullanılacak. Ancak araçlarda gerekmediği halde orijinal parça kullanılırsa sigortacının payı eşdeğer parça veya eski araçtan

çıkarılan parçayla sınırlı olacak.

Teminat dışı haller

Manevi tazminat, çevresel zarar, motorlu bisiklet zarar, terör ve sabotaj gibi teminat talepleri bu sigortanın kapsamı dışında. Ayrıca gelir kaybı, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti gibi zarar verici olguya bağlı olarak oluşan yansımaya veya dolaylı zararlar nedeniyle yönetilecek tazminat talepleri de karşılanmayacak.

Otobüsçüye hüsran

Bir kaza sonrasında karşılaştıkları tazminat ödemeleri nedeniyle iflas etme noktasına geldiklerini sık sık dile getiren otobüsçüler, bunun çözümüne yönelik uzun süredir bir arayış içindeydiler. Manevi tazminatların da sigorta kapsamı içine alınmasını talep eden ve bu talebi federasyonlar aracılığıyla da zaman zaman kamu otoritesi nezdinde dile getirmelerine rağmen bu soruna çözüm bulunabilmiş değil. ■

Trafik Sigortası Değişikliği...



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Gündelik dilde hepimizin "trafik sigortası" deyiverdiği Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının genel şartlarında önemli değişiklikler yapıldı. Buna ilişkin olarak uzun süredir sigorta kapsamındaki araç onarımlarında orijinal parça veya eşdeğer (muadil) parça kullanılması tartışmaları sürüyordu. Bu tartışma basına da yansıyor... Bunun ötesinde Karayolları Trafik Kanununda yapılan düzenlemelerden bir tanesi de bu sigortayı etkiliyordu. Bunlara bakınca, bu değişiklik hiç de sürpriz değil. Ancak geniş olan değişiklikler önümüzdeki günlerde detaylarıyla tartışılmaya devam edecek.

Sigortacı bakış açısı

Sigortacılar gerek maddi tazminatlar gerekse bedeni tazminatlar yoluyla sigorta kapsamında önemli miktarda ödemeler yapıyorlar. Bu da onarım giderlerini arttırdığı gibi zararlarına da yol açıyordu. Bu nedenle gider azaltıcı bakış açısıyla çözüm istedikleri. Ancak burada sanki sabit olan gelirleri karşı giderleri azaltıp zarar ölemek veya kâr artırmak gibi düşünülüyor... Oysa gelirler de sabit değil. Bilindiği gibi artık zorunlu sigorta primleri de serbest piyasada belirleniyor. Bu nedenle zarar ölemek veya kâr artırmak için prim artışı düşünülebilir. Bazı sigortacıların "mevcut rekabet ortamında bunu yapmak kolay değil, uzaktan akıl vermek kolay" dediklerini duyar gibiyim. Peki, sigorta kapsamı içindeki giderler azaltıldığında gelirler sabit kalacak mı? Yani serbest piyasadaki rekabet, primleri düşürmeyecek mi?

Sigortalı bakış açısı

Bilindiği gibi trafik sigortası, bu sigortayı yaptırılanların üçüncü, yani diğer kişilere verecekleri maddi ve bedeni zararları tazmin etmeye yarar.

Yani zarar verdiğiniz kişinin tedavisini karşılayacaksınız veya aracının zararını gidereceksiniz. Oyleyse, bu hizmetin yüksek standartta olmasına ve yüksek prim ödemeye niye istekli olmayı denilebilir. Bu yüzden, daha az tazminat ödemesi yoluyla prim azaltmak cazip gelebilir. Halbuki zarar veren siz olabileceğiniz gibi, zarar gören de siz olabilirsiniz. Bu durumda aracınız iyi onarılmayabilir, sakatlık ve ölüm halinde ihtiyaçlarınız karşılanmayabilir. Yine bilinmesi gerekir ki başkasına vereceğiniz bir zararda onun tazminat talebi sigortayla sınırlı olmak zorunda değil. Tazminatın sigortayı aşan kısmını eninde sonunda siz ödeyeceksiniz.

Sigortacılık evrenseldir

Sigortacılık, bizim ülkemizde ve kısa bir süre önce bulunmuş bir çözüm yöntemi değil. Çok eski dönemlerden beri pek çok ülkede kullanılıyor, geliştiriliyor. Pek çok sigorta şirketi uluslararası nitelikte. Bu nedenle, bunun kurallarını çok esnetmek ve bunu ulusal gerekçelerle savunmak pek mümkün değil.

Yine şunu unutmamak gerekir: Her yerde olduğu gibi sigortacılıkta da "ne ka eklemek, o ka köfte". Bazıları, aynı primlerle daha yüksek teminat alma peşinde. Bunun için de devletin düzenleme yapma gücünü devreye sokmaya çalışıyorlar. Halbuki eklenen her hizmetin bedeli, prim olarak dönecektir. Kimenin serbest piyasa düzeninde "şu hizmeti ver, ama primi arttırma" deme imkanı yoktur. Bu durum kabul edilerek yıllar önce primler serbest piyasaya bırakılmadı mı?

Hukuk da evrenseldir

Daha fazla tazminat ödemekten kurtulmak isteyenlerin birinci yolu, sigorta kapsamını arttırmaktır. Bunun sonuç vermediği görüldüncé,

ikinci olarak tazminat taleplerinin sınırlandırılması mümkünse, bu taleplerin sigorta limitlerinde tutulması istenir. Halbuki bir kişinin tazminat talebi uğradığı zararlar orantılı olup mahkemeye belirlenir. Bunun önceden sınırlandırılması hiçbir gerekçeyle mümkün değildir. Keza sınırlandırma anlamına gelebilecek hesap yöntemleri de aynı nedenlerle kabul edilemezler. Zararların hesap yöntemi de yine belirlidir ve evrenseldir. Daha fazla tazminat ödenen genç profesör için "ben onun daha yüksek bilet bedeli almadım ki, niye yüksek tazminat ödeyeyim" anlayış tamamen boş laftır. Ödenecek tazminatın bırakın bilet bedelini, bileti olma ile de ilgisi yoktur. Yoldaki bir insana zarar verip tazminat ödememeniz gibi.

Çözüm yok değil...

Ağır tazminatlardan korunmanın ilk yolu, daha güvenli taşımacılık yapmaktır. Şüphesiz ki bu yazıyı okuyan kişinin özenli davranması, daha az kaza yapıp daha az tazminat ödemesine yetmez, ancak böyle bir durumda karşılaşma olasılığını azaltır.

Sorumların sigorta yoluyla çözümünde veya hafifletilmesinde mevcut sigortaları olamayacak yerlere zorlamak yerine, ihtiyaçlara uygun zorunlu olmayan (ihtiyari) sigorta yaptırmak her zaman mümkün ve bana göre akıllıcadır. Zaten bilinçli taşımacılar bu yolu kullanıyorlar. Buna yapılacak ödemenin bir zarar olarak görüyorsanız, sigortanın mantığını anlamamışsınız demektir. Sigorta, sadece buna ihtiyaç duymayacak kadar zengin olanlar için gerekli değildir.

Yeni genel şartlarla ilgili düzenlemelerin detaylı analizlerini ileriki dönemlerde sürdüreceğiz. ■

Taşımacınının akaryakıt maliyeti artacak

Federasyonların, derneklerin akaryakıt dağıtım bayileri ile yaptıkları işbirliklerinde yeni bir sürece doğru adım atılıyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun akaryakıt fiyatlarına ilişkin kurul kararı taslağı'nda yer alan bir düzenleme taşımacınının akaryakıt maliyetini artıracak. Düzenlemeye göre; yapılan anlaşmalarla akaryakıt fiyatlarında elde edilen indirimlerde bayilerin katılımı istenemeyecek. Buda halen yüzde 4 oranında indirim elde eden taşımacınının bu imkanın yüzde 2'ye düşürecek.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Akaryakıt Fiyatlarına İlişkin Kurul Kararı Taslağı'nı sivil toplum örgütlerinin görüşüne sundu. Taslakta yer alan düzenleme ile 1 Ocak 2016'dan itibaren akaryakıt istasyonlarında yapılacak indirim oranı dağıtıcının kar marjından yapılacak. Bu satışlarda bayilerin indirimde katılımı istenemeyecek. Dağıtıcılarda bayi marjından herhangi bir indirimde gidemeyecek.

TOFED'den, EPDK'ya görüş

Taslağa yönelik Türkiye Otobüsçüler Federasyonu bir görüş hazırlayarak EPDK'ya gönderdi. Gönderilen görüş ile ilgili Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Projelerden Sorumlu TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz, "Ülkemiz akaryakıt fiyatlarının en pahalı olduğu ülkelerin başında geliyor. Ayrıca karayolu yolcu taşıma sektörü olarak gider kalemlerimizin en büyüğünü tüketilen mazot fiyatları oluşturuyor. Bu nedenle ülkemizde taşımacılık sektörlerinde (yolcu ve nakliye) kaçak akaryakıt ve 10 numara yağ diye tabir edilen madeni yağların akaryakıt yerine kullanımı artıyor. TBMM Meclis Araştırma Komisyonu Raporu'na göre 2014 yılında kaçak akaryakıt kullanım oranı yüzde 60 civarında" dedi.

Taşımacınının maliyeti yükselecek

Yolcu taşıma sektörünün ağır akaryakıt maliyeti altında ezildiğine dikkat çeken Hasan Kurnaz, "Akaryakıtta alınan vergilerden indirim yapılabilmesi uğruna Maliye bakanlığı ve ilgili bakanlıklarla zaman içinde bir çok görüşmeler gerçekleştirilmiş olmasına rağmen ülke ekonomisinin uğrayacağı kayıplar nedeni ile bu taleplerimiz yanıtız kaldı. Sektörümüz, diğer yolcu taşıma modlarına sağlanan devlet teşviki (ÖTV'siz yakıt alımı) nedeniyle haksız rekabete karşı karşıya kalmış olup, karayolu yolcu taşıma sektörü temsilcisi federasyonumuz, akaryakıt dağıtım şirketleri ile yaptığı anlaşma ile mazot alımında yüzde 10 civarlarında bir indirim yapılmasının yolunu açtı" dedi.

Kayıt dışı artacak

EPDK'nın tavan ücret uygulaması ile birlikte dağıtıcı şirketlerin indirim oranlarında kesintiye gittiğini ve bu indirim



imkanını kaybeden taşımacının kaçak akaryakıtta yönelmesinin yolunun açıldığını da belirten Hasan Kurnaz, "Ağır maliyetler nedeniyle kendisine çıkış arayan taşımacı 10 numara yağ kullanımına yöneldi. PDK'nın hazırladığı taslağa göre; Akaryakıt istasyonlarının sağladığı indirimin ortadan kaldırılması istenilmeyecek, sektörün elde etmiş olduğu indirimli akaryakıt alımı projesi işlevsiz hale gelecek. Bu durumda yüksek mazot fiyatları artışları ile birlikte indirimli akaryakıt alamayan taşıma sahipleri kaçak mazot yönelecek. 10 numara yağ diye tabir edilen kimyasal maddelerin mazot yerine kullanılması gerçekleşecek. Kaçak yollardan elde edilen mazot ve 10 numara yağ diye tabir edilen kimyasalların kullanımının artması vergi gelirlerinde kayıp ile kamu zararına yol açacağı gibi ayrıca maddi ve manevi zararların da oluşmasına, taşıma güvenliğinin tehlikeye atılmasına imkan tanınacak. Kayıt altında çalışan taşımacılarla, bu yöne giden taşımacı arasında haksız ve yıkıcı rekabetin de şiddetinin artmasına yol açacak. EPDK tarafından PUIS'in talebi doğrultusunda hazırlanan taslak ile akaryakıt satışı gerçekleştiren bayiler ile dağıtıcı firmalar arasında elde edilecek karın adil dağıtılması kurumunuz tarafından iyi niyetli olarak düzenlenmek istenmişse de, akaryakıt bayilerinin elde edeceği kar oranlarının artırılması uğruna; Ülke ekonomisini doğrudan etkileyen yolcu ve yük taşıma sektörlerinin bel kemiğine ağır bir darbe indirilmiş olacak" dedi.

Düzenleme değişmeli

TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz, yapılan taslak düzenlemenin uygulamaya geçirilmemesini istediklerini belirterek, "Adil Kar Paylaşımı"na ilişkin taslağın 2. maddesinde belirtilen akaryakıt satışlarında bayilerden indirimde katılımı istenemez ve bayinin marjından herhangi bir indirim yapılamaz hükmünün kaldırılması yada bu hükmün federasyonumuz gibi taşımacılık sektörünü koruyan sivil toplum kuruluşları bakımından bir istisna getirilmesini istiyoruz" dedi. ■

SULTAN MEGA VIP

Özel tasarım deri ve kumaş kombineli şık yolcu koltukları, görüş açısını artıran geniş yan ve ön camlar, güçlü klima ve multimedya sistemleriyle Sultan Mega VIP, üstün konforla yolcularının hizmetinde.

Güç ve performansta rakip tanımayan Sultan Mega VIP, güçlü motoru ve yüksek tırmanma kabiliyetiyle rampalarda hep birinci.

Üstün donanımlarıyla göz dolduran Sultan Mega VIP, ABS ve tam havallı fren sistemi, geri vites ikaz sesi ve geri görüş kamerasıyla güvenlikten asla ödün vermez.

2+1 düzende toplamda 25+1+1 koltuk yerleşimi sunan Sultan Mega VIP, düşük işletme maliyeti ve ekonomik yakıt tüketimiyle sadece tasarımda değil, tasarrufla da VIP.

444 6857 (444 OTKR) | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS | /OtokarTR

Otokar

BAŞSAĞLIĞI

Ateş Tur Otobüs İşletmesi A.Ş.
firma ortağı

**Muzaffer
ATEŞ'**

kaybetmenin derin üzüntüsünü
yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Ateş Tur Otobüs İşletmesi A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
Naci Ateş'in ağabeyi

**Muzaffer
ATEŞ'in**

vefatını üzümlere öğrenmiş
bulunuyoruz.

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

BREY OTOMOTİV

BAŞSAĞLIĞI

Ateş Tur Otobüs İşletmesi A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
Naci Ateş'in ağabeyi

**Muzaffer
ATEŞ'**

kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı
www.minitur.com

BAŞSAĞLIĞI

Ateş Tur Otobüs İşletmesi A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi
Naci Ateş'in ağabeyi

**Muzaffer
ATEŞ'**

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

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

ISUZU

18 - 24 Mayıs 2015

'Sabancı Gönüllüleri' kadınlar için çalışacak

Sabancı Holding çalışanları, gönüllülük esasına göre oluşturulan, 'Sabancı Gönüllüleri' adı verilen sosyal sorumluluk programı ile kadınlar, gençler ve engellilerin hayatına dokunacak.

Sabancı Holding, 13 Mayıs Çarşamba günü Sabancı Center'da düzenlenen basın toplantısıyla, "Sabancı Gönüllüleri" adını verdiği ve tüm Sabancı Topuluğu çalışanlarını kapsayacak yeni bir sosyal sorumluluk programını başlattı. Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Sabancı Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı Neriman Ülsever, Sabancı Vakfı Genel Müdürü Zerrin Koyunsağan ve Sabancı Holding Kurumsal İletişim Direktörü Suat Özyaprak'ın



katılımıyla düzenlenen basın toplantısında "Sabancı Gönüllüleri" programı ilişkin detaylar paylaşıldı.

Her yıl 5 bin yeni gönüllü

Sosyal sorumluluk projesini tanıtan Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, "Çalışanlarımız ile başlattığımız ve 'Sabancı Gönüllüleri' olarak adlandırdığımız gönüllü odusuyla, organize bir gönüllülük hareketi

başlatıyoruz. Sabancı Gönüllüleri ile stratejik öneme sahip 3 konuya eğiliyoruz: kadınlar, gençler ve engelliler. Her sene programa dahil olacak 500 yeni takım sorumlusu, takımlarıyla birlikte yeni projeler üzerinde çalışmaya başlayacak. Böylece her sene minimum 5 bin yeni Sabancı Gönüllüsü yaratılmış olacak. İlk dokuz yılın sonunda 45 bin kişilik Sabancı Gönüllüsü oluşturmayı hedefliyoruz" dedi.

Yaklaşık 60 bin çalışan ve aileleriyle çok büyük bir topluluk olduklarını vurgulayan Sabancı Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı Neriman Ülsever, programı sadece Sabancı çalışanlarının değil, toplumun sahiplenmesi için çalışacaklarını söyledi.

Sabancı Vakfı Genel Müdürü Zerrin Koyunsağan ise, Sabancı Vakfı olarak kurumsal sosyal sorumluluk



alanında sahip oldukları birikimi, tüm Sabancı çalışanlarını kapsayacak yeni bir programa aktarma fırsatını yakaladıkları için son derece heyecanlı olduklarını dile getirdi.

Sabancı Holding Kurumsal İletişim Direktörü Suat Özyaprak da sosyal sorumluluk programı ile birlikte 7 merkezde toplam 40 şehirde eğitimlerin verileceğini belirtti.

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Hayat ve İnsan

Yaşamınızı, hareket halindeki bir trene benzetin; yolculuğunuz sırasında geçtiğiniz güzergâhlarda, uğranılan istasyonlarda trene bazı insanlar biner, bazıları da iner.

İstisnasız hepimiz için, bu insanların her biri, doğduğumuz andan itibaren, bir kısmı zorunluluktan, bir kısmı da kendi istek ve arzularımızla hayatımıza dâhil olmuş veya çıkmıştır. Burada kaderin de önemi vardır. Çünkü yolculuğun başlangıç ve bitiş noktası bizim inisiyatifimizde değilken; güzergâh ve seyahat ettiğimiz kişilerin niteliği ve miktarı kendi seçimlerimizin sonucudur. Olumlular kadar olumsuzların da hayatımızın şekillenmesinde katkıları olduğunu yadsımadan kabul edebilmeyiz.

Yolculuğa başladığımız andaki ilk ve en önemli insanlar anne ve babalarımızdır. Sonra, kardeşler daha sonra da eşler ve çocuklar hayatımızda önemli bir yer tutar. Bir süreliğine birlikte seyahat ettikimiz, fakat sonradan trenden inen bazı insanların hafızamızda sürekli canlı tutar ve her fırsatta onlarla ilgili anıları anlatır ve ilk günkü gibi yaşarız. Bazılarıyla çok istesek bile -ölüm nedeniyle- görüşmeyiz. Bunun dışında kalanları sebepler her ne olursa olsun, aramaz, sormaz ve hatta bazılarına hiç mi hiç hatırlamayız bile.

"Hafıza-i beşer nisyan ile maluldür" sözü, insanın yaşamını devam ettirebilmesi adına anlık heyecan, sevinç, üzüntü gibi kendisine yaradılıştan eklenen özellikleri, yaşamak için unutmak zorunda olduğunu belirtir. Hafızamız, olumsuz ve gereksizleri zamanla bilinçaltına atarak hafızayı temizler, fuzuli işgali engeller. Eğer böyle bir özelliği olmasa beynimiz kirlî ve yıpratıcı bilgiler ile bir çöplüğe dönüşebilirdi.

Geçmişte zorunlu ya da isteyerek birlikte seyahat ettiğiniz "olumlu" insanlar mahalle, okul, asker veya iş arkadaşlarınız ile ayrıldığınız gündün sonra yollarınız hiç kesişmemiş olabilir. Ancak her ne sebeple olursa olsun bir gün, bir araya geldiğinizde arada geçen sürenin hiçbir şeyi değiştirmediklerini görmek hem çok şaşırtıcı hem de çok sevindiricidir. Demek ki söz konusu kişiler hayatınızda "kerhen" yer almamıştır.

İnsanın maddî kazancı yanı sıra iyi anılar ve dostlarını da çoğaltarak manevî anlamda da varlığını arttırmaya çalışmalıdır. Çünkü bu varlık hiç umulmayan bir anda ve yerde karşınıza çıkar. En ümitsiz olduğunuz anda karşılaştığınız bir dostunuzun desteği sizi çok farklı bir moda sokar, belki de hayatınızda dönüm noktası bile olur.

Hayatınızda geçmişte yer almış bazı kişilerin, zaman içinde olumsuz manada değişmiş olduğunu görmek hayal kırıklığı yaratır. Onunla ilgili hata yaptığınızı düşünürsünüz. İnsan için hata yapmaktan doğal bir şey yoktur. Sadece hatalar tekrar edildiğinde hata olmaktan çıkar ve yanlışlık haline gelir. Bu perspektiften baktığımızda söz konusu kişi için o gün pozisyon veya imkânlarınız sizi çekici kılmış ve şahsınıza değil de sahip olduğunuza itibar etmiştir. Koşullar değişince "güce tapanların" taraf ve tarz değişmesinden doğal bir şey yoktur. "Kral öldü yaşasın yeni kral" durumu dünyamızda ve günümüzde sıklıkla yaşanır. Yaşamak istemediğimiz hayal kırıklıkları için oluşabilecek her duruma önceden hazırlıklı olmak ve beklentilerimizi minimize etmek zorundayız.

Üç çeşit insan vardır...

1. Ekmek gibidir; her zaman ararsın
2. İlaç gibidir; ihtiyacın olduğunda ararsın
3. Mikrop gibidir; sen aramasan da olur, çünkü o, seni 'her zaman' bulur. (Anton Çehov)

Çolakoğlu Turizm 10 Turismo aldı

Turizm taşımacılığı ve servis taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Ankara merkezli Çolakoğlu Turizm, tercihini Mercedes-Benz'den yana yaptı. Mercedes-Benz bayisi Mengerler Ticaret Türk AŞ

Ankara Motorlu Ankara Şubesi tarafından satılan 10 adet Turismo 15 RHD otobüs ile birlikte, Çolakoğlu Turizm ilk kez özmal filosuna Mercedes-Benz marka otobüsler kattı. Çolakoğlu Turizm, 130 otobüs ve minibüs özmal, 500 otobüs ve minibüs kiralık olmak üzere toplam 630 araçlık

filosunda, halihazırda özmal ve kiralık olarak 230 adet Mercedes-Benz Sprinter bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, "Değerli müşterimiz Çolakoğlu Turizm'e Ankara Motorlu Ankara Şubesi kanalı ile satılan 10 adet Turismo 15 aracın teslimatından mutluluk duyuyoruz. Sayın Satılmış, Mustafa ve Süleyman Çolak'a bu yatırımlarında markamızı tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz.

Bu satışta emeği geçen Mengerler Ankara Motorlu Bayimize, Mercedes-Benz Türk Finansman ve BusStore yetkililerine gösterdikleri çaba ve destekleri için teşekkür ederim" dedi.

Çolakoğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Satılmış Çolak, "Antalya bölgesinde ilk 5 firma arasında yer alıyoruz ve büyümeye devam ediyoruz. Avrupa ve Rusya'dan gelen 1 milyon yolcuyla aşan büyük acentalara hizmet veriyoruz. İlk kez özmal araçlarımızın arasına Mercedes-Benz marka otobüsler kattık. İkili ilişkilerin ticaretten daha

önemli olduğuna inanıyorum. Finansman ve takas için gösterilen çaba ve ilgiden de çok memnunuz" şeklinde konuştu.

Mengerler Ticaret Türk AŞ Ankara Motorlu Ankara Şubesi Genel Müdürü Ünal Keskin, Çolakoğlu Turizm'in 1982 yılından beri Mengerler Ankara'nın müşterisi olduğunu belirterek alınan bu 10 otobüs ile dostluklarının pekiştikğini ifade etti.

Katıldılar:

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Çolakoğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Satılmış Çolak, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Çolak, Çolakoğlu Sigorta Müdürü ve Ortağı Süleyman Çolak, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Ankara Motorlu Ankara Şubesi Genel Müdürü Ünal Keskin, Otobüs Satış Müdürü Şenay Güngör, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Danışmanı Taylan Özyiğit katıldılar.



Karsan ve Hyundai H350 seri üretimine başladı

Türkiye'nin köklü otomotiv üreticilerinden Karsan, iş ortağı Hyundai Motor Company (HMC) ile Kasım 2012'de imzaladığı anlaşma kapsamında, deneme üretimini tamamlayarak seri üretimine başladığı "Hyundai H350" adlı yeni hafif ticari araçlarının "Üretim Başlangıç Töreni"ni düzenledi.

Hyundai H350 serisinin azami yüklü ağırlığı 3 ton ile 6 ton arasında değişen panel van, şasi kamyonet ve minibüs olmak üzere üç farklı versiyonu bulunuyor.

Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırac, Murahhas Azası Jan Nahum ve CEO'su Murat Selek'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen Karsan Hasanağa-Bursa fabrikasındaki törene Hyundai Motor Company'nin Başkan Yardımcısı Byung Tae YEA ve Kore Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçisi CHO Yunsoo Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık da katıldı.



İnan Kırac, 49 yılı geride bırakan ve bugüne kadar kendi markası dahil kurduğu uluslararası ortaklıklar sayesinde dünyanın önde gelen markalarına başan ile üretim gerçekleştiren ve onları pazarlayan Karsan'ın, Türk otomotiv sanayi adına önemli bir adım daha attığını söyledi.

Hyundai Motor Company Başkan Yardımcısı Byung Tae YEA, "H350 serisi araçlarımız Avrupa segmentine uygun, Avrupalı hafif ticari araç operatörlerinin taleplerine cevap veren ve Avrupa regülasyonlarına uygun ürünler. Karsan'la yaptığımız bu ortaklıkta Avrupalı müşterilerin beklentilerini tam anlamıyla karşıladığımızı, hatta



beklentilerin üzerinde bir ürün serisi sunduğumuzdu düşünüyoruz" dedi.

50'ye yakın ülkeye ihraç edilecek

Karsan CEO'su Murat Selek, "Karsan; panel van, şasi kamyonet ve minibüs olmak üzere üç farklı versiyonu bulunan bu yeni hafif ticari araç serisinden ilk yedi yılda toplam 200 bin adedin üzerinde üretim gerçekleştirecek. Üretim yüzde 15'i iç pazarda satılacak. Segmentinde dünyanın en yüksek otomasyon seviyesine sahip (58 adet robot) üretimi olma özelliğini taşıyan proje için 200 milyon Euro'nun üzerinde (Karsan 43 milyon Euro) yatırım gerçekleştirildi" dedi.



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 188 • 18 - 24 Mayıs 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi: **Caner ÖZCAN**

Genel Yayın Danışmanı / Bayırsar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Koridor: **Koridor AKIN**

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

İhtikak Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No: 11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

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

www.tasimadunyasi.com

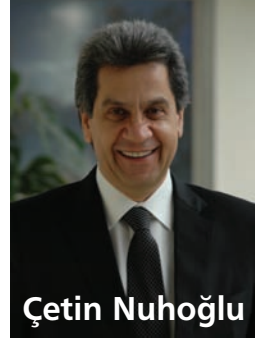
Yıl: 4 • Sayı: 188 • 18 - 24 Mayıs 2015

www.tasimadunyasi.com

UND, Gümrük ve Ticaret Konseyi ilk toplantısına katıldı

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından kurulan Gümrük ve Ticaret Konseyi ilk toplantısını, ilgili Bakanlıkların, kamu kuruluşlarının ve sivil toplum kuruluşlarının yoğun katılımı ile 13 Mayıs 2015'te İstanbul'da gerçekleştirdi.

Gümrük ve Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, Konseyin temsilci üyesi olan UND adına Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İkinci Başkan Şerafettin Aras, Başkan Yardımcısı Cavit Değirmenci, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener ve İcra Kurulu Üyesi Erman Ereke katıldı.



Çetin Nuhoglu

Gümrük ve Ticaret Konseyinin işleyişi ve yapısı ile ilgili görüş ve önerilerin paylaşıldığı Konsey toplantısı, Bakan Yardımcısı Fatih Metin'in, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının faaliyetlerine ve projelerine ilişkin sunumu ile başladı.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerine giden yolda Dünya Gümrük Örgütü çalışmalarının önemine değindi, ülke performansının artırılması adına işbirliğinin geliştirilmesi gerektiğini belirtti.

Uluslararası alanda taşımacılık sektörüne getirilen engellemelerin uluslararası anlaşmalar ve Bali Kararları'nı ihlal ettiğini belirten Nuhoglu, ülke olarak sektörün öndeki engellemelerin kaldırılması için ortak hareket edilmesinin önemini vurguladı. Konseyin Türkiye açısından taşıdığı öneme değinen Nuhoglu, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen proje ve devam edecek çalışmalar için teşekkür etti.



UTİKAD: "Lojistik çalışma Grubu" oluşturulmalı

Bakanlığın gümrük ve ticaret konusunda yürüttüğü çalışmaların anlatıldığı Gümrük ve Ticaret Konseyi toplantısına, UTİKAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Kayhan Özdemir Turan, Mehmet Özal ve Genel Müdür Cavit Uğur katıldı.

UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Kayhan Özdemir Turan, lojistik operasyon süreçleri içerisinde gümrükleme işleminin kilit bir noktayı kapsadığını ifade etti: "Lojistik operasyon süreçlerinde darboğaz yaratan süreçlerin kök nedenlerinin bulunması ve çözüme kavuşturulması konseyin ana gündem maddelerinden biri olarak ele alınmalıdır. Bu kapsamda Gümrük ve Ticaret Konseyi bünyesinde "Lojistik Çalışma Grubu" oluşturulmalıdır. UTİKAD olarak konseye ve lojistik çalışma grubuna her türlü desteği vermeye hazırız."



'Sağlamsa Lassa' kampanyasıyla

Brisa, Gümüş Effie Ödülü aldı

Brisa, reklam ve pazarlama sektörünün en iyilerinin yarıştığı 2015 Effie Yarışmasında, Sağlamsa Lassa kampanyası ile Otomotiv Ürünleri Kategorisinde en iyi ödül olan Gümüş Effie Ödülü'nü aldı.

Brisa'ya Effie Ödülü'nü, kış lastiği pazarını sahiplenmek ve geliştirmek yönünde hayata geçirdiği iletişim kampanyası getirdi. Brisa, 'Sağlamsa Lassa' sloganı üzerine kurgulanan reklam filmleriyle dayanıklılık ve sağlamlık algısına vurgu yapıyor.

'Sağlamsa Lassa' reklam filmlerinde bugüne kadar dünya şampiyonu 3 top bilardo oyuncusu Semih Sayginer, dünya serbest dalış şampiyonu Şahika Ercümen, zorlu doğa koşullarında verdiği başarılı mücadeleyle bilinen 'Engel tanımayan adam' Serdar Kılıç ve son olarak da "Türkiye'nin Sharapovası" olarak nitelendirilen başarılı tenisçi İpek Soylu rol aldı.

Brisa çatısı altında üstün kalite standartları doğrultusunda üretilen Lassa markalı lastikler, Sabancı güvenesi ile dünyada 60'ın üzerinde ülkeye ihraç ediliyor.

IVECO YETKİLİ SATICISI IVECO OTOMOTİV'DEN YILIN DEV TESLİMATI

Mars Logistics 200 Stralis aldı

Iveco Türkiye'nin 2008'deki kuruluşundan bu yana imzalanan en büyük anlaşmayla, Iveco Otomotiv, Mars Logistics'e 200 adet Stralis Hi-Road satışı gerçekleştirdi. Araçlar yılın sonuna kadar firmanın filosunda yerini alacak.

Çırağan Sarayı'nda 13 Mayıs Çarşamba günü düzenlenen teslimat törenine Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, Filo Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Alper Bilgili, Karayolu ve Demiryolu Taşımacılığı'ndan sorumlu Genel Müdür Ali Tulgar, Satınalma ve İdari İşler Müdürü Şevket Erkan Şar, Kurumsal İlişkiler Yönetmeni Kader Özal, Iveco Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Maurizio Manera, Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu, Pazarlama ve Ürün'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz, Teknik Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Er katıldı.

Mars Logistics, Avrupa çapında hizmet sunan, toplam 1820 ünitelik özmal araç filosunda 460 çekiciye sahip. Mars Logistics, kara, hava, deniz ve demiryolu nakliyesi, fuar ve etkinlik lojistiği, proje taşımacılığı, gümrükleme, sigorta, depolama ve diğer tüm lojistik hizmetlerini sunuyor. 2014 Haziran ayında beş adet Stralis AT 460 alan Mars Logistics, testlerdeki yüksek performansını sebebiyle Stralis'i seçmeye karar verdi.

Hacmi değil anlaşma önemli

Iveco Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Maurizio Manera, kendileri için çok önemli bir günü yaşadıklarını belirterek, "Bizim için önemli olan bu anlaşmanın hacmi değil, Türkiye'nin hatta Avrupa'nın önde gelen şirketlerinden birisi olan Mars Logistics'in bizi partner olarak, iş ortağı olarak seçmiş olması, işin

STRALIS HI-ROAD

460 beygir gücünde Euro 5 EEV kriterlerine uygun FPT Endüstriyel yapımı bir motora sahip. Lojistik şirketinin seçiminde Stralis'in yüksek standarttaki özellikleri, performansı ve karşılaştırılan araçlara göre düşük yakıt tüketimiyle 3 yıl / 300 bin kilometrelik bakım onarım sözleşmesi etkili oldu.



Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu'na bir plaket sundu.

hacminden çok daha önemli bir gerçek. Bu anlaşma bizim Stralis'lerin performanslarının üzerine inşa edilmiş bir sözleşme. Bir önceki sene denemek için alınan 5 adetlik aracın performansı üzerine bina edilmiş bir anlaşma. Dolayısıyla ilk çıktığı sene Avrupa'da Yılın Kamyonu ödülünü almasından sonra en önemli ispatı Mars Logistics'in tercih etmesi. Hem araçlarımızın performansı, hem sunacağımız hizmet, önümüzdeki yılda bu ilişkiyi, bu çözüm ortaklığının devam edeceğimiz bir süreç olacak" dedi.

Zaten emindik

Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu da, Mars Logistics yönetimine markalarına gösterdikleri tevecçühten dolayı teşekkür ederek, "Geçtiğimiz sene denemek için aldıkları 5 araç bizi yanıltmadı. Biz zaten emindik. Kendileri de araçların performansından emin olduktan sonra 200 adet gibi bir teslimat anlaşması yapma imkanını bulduk" diye konuştu. Ürünün kalitesi, dayanıklılığı, yakıt tüketimi müşteri tercihinde en önemli faktörler olarak sıralayan Bursalıoğlu, "Neticede her ne kadar etrafım hizmetle çevirip, bir paket haline getirsek de paketin kalbinde hala ürün var. Dolayısı ile ürünün kalitesi, dayanıklılığı, düşük yakıt tüketimi en önemli faktör artık lojistik sektöründe. Bu faktörlerin etrafında Iveco'nun da ağır vasıta

konusunda yeniden yapılmıyor olması, daha agresif bir kimliğe bürünüyor olması, nihayetinde sonucu beraberinde getiriyor" dedi.

Test ettik, gayet memnun kaldık

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu da, 5 Iveco Stralis alımı ile başlangıç yaptıklarını belirterek, "Test ettik, gayet memnun kaldık. Hem kalite hem bakım maliyetleri hem de düşük yakıt yönünden değerlendirdiğimizde en iyi çözüm Iveco Stralis göründü bize. 200 adetlik siparişimiz oldu. Bunun yarısı yenileme yatırımı, yarısı da doğrudan alım şeklinde olacak. Kendi öz kaynaklarımız ile bu yatırımı gerçekleştirdik. Bugün de bir miktarı teslim alacağız. Yıl sonuna kadar araçların tamamı

KOTALARIN KALKMASI RAHATLATIR

Gümrük Birliği'nin güncellenmesi içerisinde kotaların kalkmasına yönelik sürdürülen çalışmalara yönelik açıklamalar da yapan Salihlioglu, "Her demegimizin hem birçok alanda kotaların kalkması ile ilgili girişimler var. Sayın Bakanımız Nihat Zeybekçi'nin açıklamalarını okudum. İnşallah kotalar kalkar. Bu gerçekten bizi rahatlatır. Bekliyoruz ve gelişmeleri takip ediyoruz" dedi.

filomuzdaki yerini alacak. Gelecekte de hizmet kalitesini Iveco ile devam ettirip, bu işbirliğini uzun süre olacağına inanıyoruz" diye konuştu.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu

ANADOLU YAKASI'NA DEPO YATIRIMI

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, potansiyellerinin arttığına ve büyümeye devam ettiklerine dikkat çekerek, "Anadolu yakasında bir depo yatırımımız olacak. Ayrıca Avrupa yakasında da bizim mevcut lokasyonumuzu taşımaya düşünüyoruz. Bir yıl sonra da merkezimizi Avrupa yakasında bir yere taşıyacağız. O çalışmalarımız şu anda devam ediyor" dedi. Salihlioglu, İntermodal taşıma modelini başka hatlara da yansıtmayı düşündüklerini açıkladı: "Lüksemburg Devlet Demiryolları ile 2012 yılında 3 adet filo ile başlayan servisimiz, önümüzdeki yıllarda 6'ya çıkacak. Çevreci çözümlerimiz olan intermodal taşıma modelini sadece Trieste'den Lüksemburg'a değil de başka bölgelere de yaymayı düşünüyoruz. Bu, Almanya'nın farklı bir lokasyonu Avusturya olabilir. Fizibilite çalışmalarımız devam ediyor.



SSAB ve Ruukki'nin yeni ürünü Strenx

İsveçli özel çelik üreticisi SSAB, Ruukki ile birleşmesinin ardından her iki firmanın en iyi özelliklerini birleştirilerek oluşturulan yeni ürünü Strenx'i basına tanıttı. SSAB ile Ruukki'nin Optim, Weldox ve Domex ürünlerinin özelliklerini bir araya getiren yeni ürün Strenx'in detayları,

12 Mayıs Salı günü SSAB Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Rinaldo Baldi, SSAB Türkiye Genel Müdürü Lemi Özden, SSAB Mena Bölge Satış Direktörü Pedro Martin, SSAB Teknik Geliştirme Müdürü Burak Beşler ve SSAB Pazarlama Müdürü Emre Aytaç'ın katılımı ile sektöre tanıtıldı.

6.6 milyar euro satış

SSAB Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Rinolda Baldi, dünyadaki 1.4 milyarlık çelik pazarının yüzde 3'üne hakim olan SSAB'ın, yıllık 6.6

milyar Euro satış ile özel çelik alanında küresel bir lider olduğunu söyledi. Strenx ürünü hakkında bilgi veren Baldi, "Ağır mobil araçların şasisleri, demiryolu araçları, açık deniz ekipman ve uygulamaları, inşaat ve tarım sektörleri için de kullanılabilen Strenx, müşteri performansını artırmak için



sunulan boyutsal aralık, farklı çelik türleri kapsamı, teknik destek ve garanti avantajıyla pazar lideri olmaya aday bir ürün. Piyasadaki yüksek dayanımlı çelikler arasında en kapsamlı ve gelişmiş portföyü



sunan Strenx, iş makineleri ve ekipmanlarının kullanım ömrünü uzatırken, müşterilerimize üretim, dayanıklılık, ve enerji verimliliği açısından ciddi avantajlar sağlıyor" dedi.

18 - 24 Mayıs 2015

43 yılda Türkiye'ye 2 milyar Euro'yu aşkın yatırım yaptı

Bosch'tan Türkiye'ye 200 milyon Euro yatırım

Bosch, Türkiye'ye iki yeni Ar-Ge merkezi kuracak. Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young, "Türkiye'ye olan güvenimiz tam; bu ülkenin potansiyeline inanıyor ve burada büyümeye devam ediyoruz. 2014'te 135 milyon Euro yatırım yaptık. 2015'te yine 200 milyon Euro'luk bir yatırım planlıyoruz" dedi.

Bosch Türkiye, 2014 yılı verilerini ve 2015 yılı hedeflerini 12 Mayıs Salı günü düzenlediği basın toplantısı ile açıkladı. 2014'te toplam satışlarını yüzde 10 arttırarak cirosunu 1,68 milyar Euro'ya yükselten Bosch Türkiye'nin, ihracat rakamı ise 1 milyar 22 milyon Euro oldu.

İhracatta ilk 10 şirket arasında

Bosch bu rakamlarla, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ilk 10 şirketi arasında yer alırken, ülke toplam ihracatının yüzde 1'ini karşılamaya devam ediyor. Türkiye pazarındaki satışlarını da giderek arttıran Bosch, iç pazarda 2014 yılında toplam 514 milyon Euro'luk satış hacmine ulaştı.

İstihdam 15 bin kişiye ulaştı

Bu yıl BSH Ev Aletleri şirketinin de yüzde 100 Bosch bünyesine katılmasıyla toplam istihdamı Türkiye'de yaklaşık 15 bin kişiye ulaşan şirket, çalışan sayısı bakımından dünyada Almanya, Çin, Hindistan ve Amerika'dan sonra beşinci, Avrupa'da ise Almanya'dan sonra ikinci sırada yer alıyor. Bosch Türkiye, bu yıl 100'den fazla üniversite mezununa istihdam yaratmayı hedefliyor.



"Güvenimiz tam ve büyüyoruz"

Young, "Bosch Grubu olarak Türkiye'ye olan güvenimiz tam; bu ülkenin potansiyeline inanıyor ve burada büyümeye devam ediyoruz. 43 yılda 2 milyar Euro'nun üzerinde yatırım yaptığımız Türkiye'de, geçen yıl 135 milyon Euro yatırım gerçekleştirdik. 2015 yılında da yine 200 milyon Euro'luk bir yatırım planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Yatırımın önemli bir kısmı Bursa'da

Bosch, 200 milyon Euro civarındaki yatırımın önemli bir kısmını Bursa'da gerçekleştirmeyi planlıyor. Bunun bir bölümü yüzde 30'a varan yakıt tasarrufu sağlayan "benzinli sistemler enjektörleri"nin artan talebe göre üretilmesi ve geliştirilmesi için kullanılacak.

Ayrıca bu yeni yatırımla Bosch, Euro 7 normlarını yerine getiren enjektör üretmeye de başlayacak. Formula 1 yarış araçlarında da kullanılan enjektörler dünyada en fazla Bursa'da üretiliyor ve dünyaya ihraç ediliyor.

İki yeni Ar-Ge Merkezi

Bosch Türkiye, 2014 yılında toplam 77 patent başvurusunda bulundu. 2015 yılında da aynı sayıda patent başvurusu yapmayı hedefleyen Bosch Türkiye, 2014 yılında Ar-Ge yatırımlarına 80 milyon Avro civarında bir bütçe ayırdı. 3 ayrı Ar-Ge Merkezinde 390 çalışaniyla Türkiye'nin inovasyon çalışmalarına katkıda bulunan Bosch Türkiye, 22 ülkeye Türkiye'den Ar-Ge ihracatı yapıyor.

Bu yıl içinde Bursa'da iki yeni Ar-Ge Merkezi açılmasıyla Bosch Türkiye, Türkiye'deki Ar-Ge Merkezi sayısını 5'e çıkaracak. Eylül ayında devreye girecek Benzinli Sistemler ve ATMO Ar-Ge Merkezleri, geleceğin teknolojilerinin geliştirilmesinde önemli bir rol üstlenecek. Benzinli Sistemler Ar-Ge merkezi gibi Almanya'dan sonraki alanındaki en büyük Ar-Ge merkezi konumunda olacak. Bunun yanı sıra, Bosch'un Bursa'daki Dizil Sistemler Ar-Ge Merkezi'nde EURO6 normlarını karşılayacak Common Rail Enjektörü, Çin pazarı için geliştiriliyor.

Bosch, Ortadoğu'yu Türkiye'den yönetiyor

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young, Türkiye'nin başarılı performansı nedeniyle 2015 yılbaşından itibaren Ortadoğu bölgesini yönetme sorumluluğunu aldığını hatırlatarak, "Ocak 2015 itibarıyla, İstanbul'daki merkezimizden, Ortadoğu'daki 16 ülkeyi yönetmeye başladık. Global Bosch yönetimi, Türkiye'de yakaladığımız başarı ve sinerjiyi büyük potansiyel barındırdığına inandığı bir bölge olarak kabul edilen Ortadoğu'ya yayma kapasitesine vakıf olduğumuz inancını taşıyor. Biz de bu yönde üzerimize düşen görevi yerine getirmek için çalışıyoruz" dedi. Young, Küçükyalı'da, Bosch'un tüm iş

kollarını aynı çatı altında buluşturan bir merkez Ofis hayata geçirdiklerini söyledi.

Öte yandan Bosch Türkiye, geçtiğimiz Mart ayında Fren Sistemleri Fabrikasını Bursa Organize ve Sanayi Bölgesi'ne taşıyarak, BOSB'deki fabrika sayısını 5'e çıkardı ve üretim kapasitesini yüzde 61 artırdı.

Otomotiv sektörünün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de 'amiral' sektörleri olduğunu vurgulayan Young, Sanayi Teknolojileri alanında yenilikçi çözümler yarattıklarını, Termoteknik alanında Manisa Fabrikası'nın her yıl dünya çapında kombi üretim rekoru kırdığını, Elektrikli El Aletleri ve Ev Aletleri alanında geniş bir ürün portföyünü tüketiciyle buluşturduklarını, Otomotiv Yedek Parçaları alanında kaliteli, güvenilir, yenilikçi teknoloji ve hizmet sunduklarını, Güvenlik Sistemleri iş kolunda ise güvenlik ve iletişim alanında öne çıkan ürünlere imza attıklarını kaydetti.

Otomatik pilot yollara hazırlanıyor

Bosch 2025 vizyonuna göre, tüm dünyada günlük hayatın bir parçası olan nesnelere birbirleriyle iletişim halinde olmasını ve insanların hayatına kolaylık katmasını amaçlıyor. Otomotiv endüstrisinde sundukları otonom çözümleriyle trafikte hayatı kolaylaştıracaklarını kaydeden Steven Young, "Otoyollarda otomatik pilotun 2020 yılında seri üretime olması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu öyle bir alan ki sadece 2000 mühendis bunun için çalışıyor. Gelecekte, pek çok sürücü, otomatik pilot deneyimini tadacak. Tamamen otonom sürüşe yönelik bu sistemler, kritik durumlarda insanlara oranla çok daha hızlı ve güvenilir bir şekilde reaksiyon göstereceğinden yol güvenliğini daha da artıracak" dedi. ■



ANNELER GÜNÜNDE

UPS'in kadın çalışanları kurye oldu

UPS Türkiye, tüm dünyada anneleri anmak ve onurlandırmak amacıyla Mayıs ayının ikinci pazar günü kutlanan Anneler Günü'nde, Kadın Liderlik Gelişim Programı kapsamında farklı bir organizasyona imza attı. Anne çocuk ürünleri alanında faaliyet gösteren bir e-ticaret firmasından alışveriş yapan annelere, gönderi paketlerini UPS'in kadın çalışanları teslim etti ve annelerin bu özel günlerini kutladı.

Annelerin yüzünde tatlı bir gülümseme bırakmayı amaçlayan organizasyonla ilgili UPS Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü Özge Yılancıoğlu Erol, "UPS Türkiye olarak, çocuklarına koşulsuz bir sevgiyle bağlı olan ve onların her türlü ihtiyacını karşılamak adına çabalayan ve zamanla yarışan annelerimizin yanında olduğumuzu bir kez daha göstermek istedik" dedi.

UPS'in Türkiye'de de kadın liderliğine önem verdiğinin altını çizen Erol, "Organizasyonlardaki kadınların; liderlik ve iş becerilerini daha da geliştirmeleri için birbirleriyle fikir alışverişinde bulunmalarına fırsat sağlıyoruz. Kadınların iş hayatında edindiği tecrübeler ve başa çıkmaları gereken zorluklar hakkında bilgiler paylaşıyor. Bunun için büyük özveri ve farkındalık ile çalışıyoruz" dedi.



UPS Vakfı, Nepal depremi için

Bağış ve lojistik destek sağlıyor

UPS'in yardım kuruluşu olan UPS Vakfı, 25 Nisan'da Nepal'de gerçekleşen yıkıcı depremin ardından yardım çalışmalarına destek olmak amacıyla ilk olarak 500 bin dolar bağış yapma kararı aldı. UPS Vakfı, deprem yerindeki acil ihtiyaçları karşılamak için nakit para yardımı ile aynı yardımda bulunacak ve uzun vadeli ihtiyaçları gidermek için lojistik destek sağlayacak.

UPS Vakfı, İnsani Yardım ve Dayanışma Programı çerçevesinde, bu fonların önemli bir kısmını acil fonların hızla etkinleştirilmesi için kullanarak bölgede kritik yardım malzemelerinin alımı ve dağıtımını mümkün hale getiriyor. UPS aynı zamanda, Dubai Uluslararası İnsani Yardım Kenti (IHC) ortak örgütlerine destek olmak amacıyla Nepal'e konsolide yardım uçurları düzenliyor. UPS Vakfı, yardım ihtiyaçları birleştiğinde ilave lojistik desteği sağlayabilmek için Birleşmiş Milletler Lojistik Topuluğu ve Birleşmiş Milletler İnsani Yardım Koordinasyonu Ofisi ile yakından çalışıyor. ■

LASİD'DEN, GÜVENLİ SÜRÜŞ İÇİN

Doğru lastik uyarısı

Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği (LASİD) güvenli sürüşte lastiğin önemine dikkat çekerek, "doğru lastik kullanımı" konusunda sürücülere uyardı. LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, lastiğin hayatı önemini vurgulayarak, "Lastik, güvenli bir sürüş için can simididir. Aracınızın yol ile temasını sağlayan tek bağlantı noktası, lastiğinizin yola bastığı alandır; o da neredeyse elinizin boyutu kadardır. Bu alanı doğru kullanmazsanız hayatınızı, araçtaki yolcuların hayatını, trafikteki başka araçları ve onların taşıdığı hayatları da tehlikeye atmış olursunuz. Güvenli sürüş için aracınıza en uygun ve doğru lastiği seçmeli, onu da doğru şekilde kullanmalısınız ancak şunu da unutmamalıyız ki trafik; tüm sürücü ve yayaların ortak bir bilinçle ve birbirine saygı

duymaları sayesinde sağlıklı yürür" dedi.

Doğru lastik nedir?

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, doğru lastiğin kriterlerini şöyle sıraladı: "Araç için en doğru lastik, araç üreticisinin belirlediği ve araca orijinal olarak taktığı ebattaki lastiktir. Araç üreticileri, araç dizayn ederken hız, yol, yük, sürücü ve benzeri etkenlere göre en uygun ebat ve özellikteki lastiği, test ve onay sürecinden sonra saptarlar. Sürücülerin yapacağı şey; tavsiye edilen tip ve ebattaki lastiği seçmektir. Öte yandan, farklı hava, yol ve kullanım koşulları da lastik seçiminde önemli bir kriterlerdir. Örneğin; kış koşullarında kış lastiği kullanılırken; +7 derecenin üzerindeki sıcaklıklarda yani bahar ve yaz aylarında yaz lastiği gerekir." ■



YAZIN KIŞ LASTİĞİ YAKIT TÜKETİMİNİ ARTIRIR!

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, kış koşullarında sizlere daha iyi hizmet etmesi için üretilen kış lastiklerinizi yaz koşullarında da kullanmaya devam ederseniz, kış lastiğinin sağladığı tüm avantajlar yazın sizin aleyhinize döner, yakıt tüketiminiz artar, fren mesafeniz uzar ve olası

tehlikeler gündeme gelir."

Lastiğin doğru kullanımı için;

- Diş derinliği çok önemli.
- Düzensiz aşınmalara ve özürlere dikkat.
- Doğru janta monte.
- Araca uygun hava.
- Balans ayarı.
- Lastiğin araca montajı.
- Düzenli Hava basıncı kontrolü.

ŞENSAN OTOMOTİV'DEN

Akran Nakliyat'a 15 MAN

İlyas Şen Şirketler Grubu'na bağlı, MAN Bursa yetkili bayisi Şensan Otomotiv'in Akran Nakliyat Ltd. Şti.'ne satışını gerçekleştirdiği 50 adet MAN TGS 18.400 EfficientLine çekicinin ilk 15 adedinin teslimatı gerçekleştirildi. İlyas Şen Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen, Akran Nakliyat'a yaptıkları teslimattan büyük memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Türkiye pazarında MAN'ın pazar payı her geçen gün yükseliyor, müşterilerimizi satış ve satış sonrası hizmetlerde de mağdur etmeyeceğiz, MAN'ın geniş ürün yelpazesi ve kalitesiyle hak ettiği yere



Tören sonrasında İlyas Şen Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen Bursa'daki teslimatın anısına Ayhan Korkmaz'a bir plaket takdim etti.

geleceğine inancım tamdır" dedi. İlk defa MAN marka araç yatırımı yaptıklarını ifade eden Akran Nakliyat Başkanı Ayhan Korkmaz, şirketlerinin amacının lojistik sektörüne yeni bir soluk getirerek, kaliteyi yükseltmek ve bir ekol haline gelmek olduklarını ifade etti: "Hem MAN araçlardan hem de Şensan Otomotiv'den aldığımız satış ve satış sonrası hizmetlerden son derece memnunuz. Geniş ürün yelpazesi, yüksek ürün kalitesi, teknolojik olarak iyi donanımlı ve en az ağırlığa sahip olması, bizim için en önemli kriter olan yakıt tüketiminde de büyük avantaj sağlamasından dolayı tercihimizi MAN TGS 18.400 EfficientLine araçlardan yana kullandık." ■

UYYSAL MADENCİLİK

8 MAN kamyonla daha da güçlendi

Dünya devi MAN, Türkiye'nin gözdesi olmaya devam ediyor. Dayanıklılığı, düşük işletme maliyetleri, yakıt tasarrufu, kalitesi ve konforuyla en zorlu şartların dahi altından rahatlıkla kalkmayı başaran MAN, maden sektörünün de en çok tercih ettiği markalardan biri konumunda. Son olarak sektörün en köklü firmalarından Uysal Madencilik, 8 adet MAN TGS

33.400 6x4 BB damperli kamyon satın alarak filosunu güçlendirdi. Uysal Madencilik, bu satın almayla birlikte filosundaki araç sayısını da 24'e yükseltti. Uysal Madencilik firmasının Malkara'daki kömür ocağı tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, UYSAL Madencilik Nakliyat Sanayi Ticaret Limited Şirketi adına Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Uysal, İşletme

Müdürü Fuat Şakar, MAN adına ise MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Kamyon Satış Koordinatörü Kadri Başaran ve Kamyon Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt katıldı.

Cengiz Uysal, filolarındaki 24 araçtan 18'inin MAN olduğunu vurgulayarak, "MAN'ı, ağır şartlar altında gösterdiği performans ve sağlamlığının yanı sıra otomatik şanzıman ile yakıt tüketiminde son derece olumlu sonuçlar vermesi nedeniyle tercih ediyoruz. Gerek yakıt tüketimindeki cimrilliği, gerekse düşük operasyonel maliyetleri MAN TGS 33.400 6x4 BB araçları tercih etmemize neden oldu" dedi.

MAN İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun yakın bir işbirliği içinde çalıştıklarını belirterek Uysal Madencilik'e iyi çalışmalar diledi. ■



Gramer Doğaltaş MAN ile

Zor şartları aşacak

Denizli merkezli Gramer Doğaltaş 2 adet MAN TGS 18.400 EfficientLine araç satın alarak filosunu güçlendirdi. Araçlar, MAN Antoto Tesisleri'nde düzenlenen törenle Gramer Doğaltaş firmasına teslim edildi.

Firmayı iki kardeşi ve babalarıyla birlikte yönettiklerini belirten Ali Ertuğrul, "Mermer, doğaltaş faaliyetlerimiz yanı sıra babamızdan gelen kamyon sevdasından da vazgeçememiz mümkün değil" dedi. ■



TÜRSAB Başkanı Ulusoy, "Erciyes'te şapka çıkartılacak işler yapıldığını, görmesem inanmazdım" dedi.

Kayseri Büyükşehir Belediyesi tarafından Erciyes'te hayata geçirilen Kış Sporları ve Turizm Merkezi'ni gezen TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, yaşadığı şaşkınlığı gizleyemedi ve "Görmedim, inanmazdım. Başında şapka olsa, şapka çıkartacaktım" dedi.

Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik'i, makamında ziyaret eden ve birlikte Erciyes'e çıkan TÜRSAB Başkanı Ulusoy'a, burada Erciyes AŞ Genel Müdürü Murat Cahid Cıngı bir brifing verdi.

Başkan Çelik ve beraberindekilerle birlikte yapımı devam eden oteller, mekanik tesisler ve sosyal

tesisleri gezen Başaran Ulusoy, şapka çıkartılacak bir iş yapıldığını altını çizerek, "Bu tesislerin yapıldığını görmek beni fevkalade mutlu etti. Her gün bir şeyler öğreniyoruz. Kayseri'den öğreneceğimiz daha çok şey var. Dağın bu şekli ve işletme tekniğinden dolayı Büyükşehir Belediye Başkanımızı ve çalışanlarını tebrik ediyorum. Mükemmel bir tesis. Böyle bir sermaye hiçbir ülkede yok. Bundan sonra işin en önemli kısmı kalıyor o da tanıtım. O da en güzel şekilde yapılacaktır. Başkanımı ve emeği geçenleri kutluyorum. Görmedim, birisi bana anlatsaydı inanmazdım" dedi.

Gördüklerim karşısında şaşırımdım

Erciyes'te planlı programlı bir iş yapıldığını vurgulayan TÜRSAB Başkanı, her yönüyle geliştirildiğini ifade ederek, "Her şey mükemmel. Planlı, programlı, birbirine benzemeyen ama aynı havayı teneffüs ettiren bir dış yapının olması çok güzel. Taş yığını yerine, tabiata yakışır yapılaşma gerçekleştirilmiş. Bir meslek örgütü başkanı olarak sizleri tebrik ediyorum. Böyle tesislerin olması bizim ürünümüzü çoğaltır, bize biraz daha fazla para kazandırır. Burada hayaller gerçek olmuş" diye konuştu. ■

Turizmde yeni merkez: Erciyes



Başaran Ulusoy, Erciyes gezisine Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, Kent Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hacı Ali Aslan ile birlikte çıktılar. Mustafa Çelik, Başaran Ulusoy'a günün anısına bir plaket sundu.



Yeni Crafter Premium. Seçkin konukların seçimi.

www.vw.com.tr



Yolcularınız özelse, aracınız da özel olmalı. Benzersiz özellikleriyle lüks standartları yeniden belirleyen Crafter Premium, Volkswagen Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.



- Premium konsept geniş deri koltuklar
- Özel Alcantara iç kaplama
- Her koltukta USB bağlantısı ve bardaklık
- Koltuklar arasında özel tasarım ahşap masa
- Dikiz aynasına entegre geri görüş kamerası
- Uzaktan kumandalı 19" ekran
- Sürücü koltuğu yanında buzdolabı
- Karartılmış cam, alüminyum alaşımli jant ve krom detaylar
- Gövde renginde tampon
- Gümüş gri veya siyah metalik renk

facebook.com/vwticariarac



Ticari Araç

Volkswagen Yetkili Satıcıları

Adapazarı Otokur (0264) 291 09 52 Bursa Doğu Oto (0224) 270 81 81 Çorlu Çalışkan (0282) 673 47 00 Düzce Erkur (0380) 549 79 90 Edirne Mercan (0284) 226 06 36 İstanbul Acarlar Kavacık (0216) 538 76 00 Altın Bahçelievler (0212) 411 17 00 Anek Tekstilcent (0212) 440 25 25 Özün Çekmeköy (0216) 430 20 00 Doğu Oto Esenyurt (0212) 456 65 00 Doğu Oto Kartal (0216) 453 15 00 Doğu Oto Maslak (0212) 366 51 51 Erel Maltepe (0216) 458 67 67 Erel Şişli Sarıcaözü Stadi (0216) 550 10 00 General 4. Levent (0212) 280 25 25 Mez Florya (0212) 468 08 08 Rekor Ümraniye (0216) 632 12 12 Tamaş Veliefendi (0212) 414 00 00 Uzun Kasımpaşa (0212) 313 44 44 İzmit Ark Oto (0262) 349 54 00 Kdz. Ereğli Yazıcıoğlu (0372) 323 14 00 Keşan Mercan (0284) 763 11 14

Trafik Hayatır | Doğu Otomotiv

DANIŞMA HATTI: 0216 266 54 98

Volkswagen Finans | VOF

Volkswagen'in tercihi | Castrol

Resimdeki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

Volkswagen Amarok ve Turkcell'den bir ilk

Volkswagen Amarok modelinin test sürüşünü potansiyel müşterilerinin denemesi amacıyla, Turkcell'in 'Mikrolokasyon Platformu' nun kullanıldı. Bir AVM'de bulunan Volkswagen Amarok reklam panosuna "beacon" cihazları yerleştirilerek SMS ve IVR iletişim kanalları kullanılıp ilgili Turkcell aboneleri açık otoparkta bulunan Amarok test araçlarına yönlendirildi.

Volkswagen Ticari Araç ve Turkcell, otomotiv sektöründe Türkiye'de ilk kez beacon teknolojisini kullandı. Bir reklam panosunu aktif ve akıllı bir tanıtım standına dönüştüren uygulamada, Volkswagen Amarok reklam görselinin yanından geçen ve daha önceden kriterleri belirlenmiş, reklam almaya izin veren hedef kitleye IVR (sesli arama) ve SMS gönderimi yapıldı.

Arayan Amarok

IVR aramasında, hedef kitleye Volkswagen Amarok tarafından ve normal bir cep telefonundan aranyormuş izlenimi verildi; "Merhaba, ben Volkswagen Amarok! Beni yakından tanımak ve test sürüşü gerçekleştirmek istersen, açık otoparkta seni bekliyorum" mesajı okundu ve SMS metni gönderildi. Turkcell'li kullanıcılar, telefonda söylenen veya SMS mesajında yazan yönlendirmeyle otoparka gittiklerinde, anahtarları üzerinde bırakılmış bir Amarok buldular ve aracı bir süre kendi kendilerine inceledikten sonra Volkswagen Ticari Araç ekibi ile test sürüşü gerçekleştirdiler. ■

