

# OTOBÜSCÜYE TELİF HAKLARI YÜKÜ

● Müzik alanındaki meslek birlikleri MESAM, MSG, MÜ-YAP ve MÜYORBİR; 2016 Genel Lisanslama Ortak Tarifesinde şehirlerarası otobüslerin her biri için yıllık 1273,24 TL ücret belirledi. Tarife geçen yıl 1157,5 TL'ydi. Zam oranı yüzde 10 oldu.

Şehirlerarası otobüs sektörü, artan maliyetler nedeniyle zor günler geçirirken, şimdi telif haklarındaki yeni maliyet artışları ile karşı karşıya. Otobüs içinde yapılan müzik yayınlarına yönelik meslek birlikleri MESAM, MSG, MÜ-YAP ve MÜYORBİR 2016 Genel Lisanslama Tarifelerini açıkladı.

## ✓ Koltuk ekranlı otobüsler

Tarifede 2015 ve 2016 yılı arasında kategoriler arasında birleştirme yapılmış durumda. Tarife 2015'te otobüs başına genel yayın 713,10 TL, koltuk arkası ekranlı otobüsler için ise ek ücret olarak 444,20 TL idi. Bu da toplam ücreti 1157 TL'ye ulaşıyordu. 2016 yılı tarifesinde ise bu tek bir kategoride birleşti ve 1273,24 TL toplam yıllık ücret belirlendi. Tarifede yer alan açıklamada sadece genel müzik yayını yapılan otobüsler için bu tarife yüzde 30 indirimli uygulanacak.

## ✓ Çözüm bulmak istiyoruz

Meslek birliklerinin sektörün görüşünün alınmadan açıkladığı tarifeye tepki duyduklarını ifade eden TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, "Sektör mensuplarımız zaten artan maliyetler nedeniyle zor günler yaşıyor. Bir de telif hakları noktasında meslek birliklerinin 2015'de 1157 lira olan tarifeyi 2016 yılına 1273 lira olarak belirlemesi maliyetleri daha da yükseltecek. Biz yıl içerisinde meslek birlikleri ile bir araya geldik. Meslek birliklerinin tabii ki gereken telif haklarını almalarını biz de istiyoruz. Ancak şu anda istenen rakamlar otobüsçülerin kaldıramayacağı düzeyde. Meslek birliklerinin çözüm üreten bir yaklaşım içerisinde olmasını arzuluyoruz" dedi.

## ✓ Diğer ulaşım araçlarına yönelik tarife

Tarifede 2016 yılında belediye otobüslerine, demiryolu araçları ve havayoluna yönelik ücretler de yer aldı. Her taşıma modunda zam oranı yüzde 10 oldu. Buna göre belediye otobüslerinden yıllık 588,47 TL, (bu yılki fiyat 534,98 TL), taksilerden 220 TL, (bu yılki fiyat 200) demiryolu araçlarından kompartıman başına 387,82 TL, (şu anki fiyat 352,57 TL) deniz taşıma araçlarından 50 yolcuya kadar olanlarda 993,04, (şu anki fiyat 902,77) 50 yolcu üzerinde kişi başına ücret 8,43 TL, (şu anki fiyat 7,67 TL) uçak iniş ve kalkışlarında genel müzik kullanımı uçak başına yıllık 3.694,13, (şu anki fiyat 3.358,30) ekranlı analog sisteme sahip uçaklar için 5.541,21 TL, (5.037,46 TL idi) koltuk arkası ekranlı uçaklar ise 7.388,26 TL (şu anki fiyat 6.716,62 TL) olarak belirlendi.

## ✓ Terminalerde durum

2016 tarifesinde terminalere yönelik ücretler de belirlendi. 2015 yılı ücreti 4.203,97 TL iken 2016 yılı ücreti 4.624,36 TL oldu. Bu fiyat 250 m2'den küçük terminaler için geçerli. 250 m2'den fazla terminaler için her m2 için 10,62 TL ek ücret isteniyor. ■



## TOFED'in yeni Başkanı

### Biol Özcan

TOFED'in 2. Olağanüstü Genel Kurulu yapıldı. Yeni Genel Başkanlığa Birol Özcan getirildi. 4,5 yıl TOFED Başkanlığını yapan Mehmet Erdoğan'a verdiği hizmetlerden dolayı bir plaketle teşekkür edildi.



## Mercedes-Benz Türk'ten İmza Lojistik'e 400 çekici

Mercedes-Benz Türk, İmza Lojistik şirketine gerçekleştirdiği 400 adetlik teslimatıyla dev bir çekici filo satışı daha imza attı. İmza Lojistik, bu büyük yatırım ile hem sektördeki gücünü, hem de yurtdışı pazarlardaki iş hacmini arttırmayı hedefliyor.

Teslimat töreninde İmza Lojistik Onursal Başkanı Ömer Esen, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün hazır bulundu.



## BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Mevcut otobüsünüzü 2011 model Travego 15 ile yenilemenin tam zamanı.



## Sektörümüzün duayen ismi

Ali Osman ULUSOY'u anıyoruz

Taşımacılık sektörünün duayen ismi Ali Osman Ulusoy, ölümünün birinci yıldönümünde hasretle anıyoruz.

Merhum Ali Osman Ulusoy için aramızdan ayrılışının (1927 - 30 Eylül 2014) birinci yıldönümünde 1 Ekim 2015 Perşembe günü yapılan Mevlid-i Şerif ile Hatm-i Şerif ve anma töreni ile anıldı. Merhum Ulusoy'un anma programı Trabzon'un Of ilçesindeki Çamlı Köyü'nde bulunan kabrinin ziyareti ile başladı. Mevlid-i Şerif ile Hatm-i Şerif Tilaveti



ise Hassoy A.Ş Tesisleri Söğütli Akçaabat Trabzon'da gerçekleştirildi. ■

## Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı



### TBMM yolunda

Gazetemizde 5 yıldır köşe yazarlığı yapan ve ulaşım alanına yönelik yazdığı yazılarla büyük bir okuyucu kitlesi bulunan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı 2'inci kez milletvekili olmaya hazırlanıyor. ■ 2'de

## UPi Trans ve UPi Frigo filoları MAN çekici oldu

Proje taşımacılığı alanında faaliyet gösteren UPi Trans ve UPi Frigo, MAN ile 40 adet çekici anlaşması yaptı. UPi Trans ve UPi Frigo'nun filolarının tamamı MAN araçlarına dönüştürülmüş oldu.

UPi Grup Genel Müdürü Halit Özyurt ve Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu törende hazır bulundu.



## Fren Patlar Mı?



Mak. Yük. Müh. Alpaz LÖK

1 Ekim 2015, Perşembe günü Ankara'da 12 yolcunun hayatını kaybettiği üzücü bir kaza yaşandı.

"İster istemez herkesin aklına şu soru geliyor: "Fren bir lastik gibi aniden patlar mı?"

Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. 3'te

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



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



Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Sates, No:3, A Blok, D:100 Katmanlı, İstanbul - TÜRKİYE  
Tel: (+90) 850 622 46 50 GSM: (+90) 850 112 30 30 destek@otobusbankasi.com



Telif ücretlerine doğru bakış

6'da



Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Etkisi - 8

2'de



Telif yükünü taşıyamıyoruz!

6'da



Dünyaya Dikkatli Bakmalıyım...

4'te



Nezaket

8'de



## Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Ülke ve Bölgeye Etkisi - 8

Bütün bu coğrafi-tarihi-sosyolojik-teknik tahlilleri takiben, yer kürede nüfus yoğunlaşmasının Kuzey ya da Güneyden ziyade, Ekvator hattı ve çevresinde olduğunu; bunun da Kuzey Afrika, Afrika sahili bölgesi, İç Asya, Güney Avrupa, Ön Asya, Kafkaslar, Doğu Avrupa, Hint Alt Kitası, Hindi Çin, Uzak Asya ve Orta-Güney Amerika vs. alanını ifade ettiğini söyleyebiliriz. Bu da ekonomik-sosyal hızlı gelişmelerin olduğu, Dünyanın yeni yüzünü formatlayabilecek dinamikleri içeren ve 'Kadim Dünya'nın merkezliğinde bir coğrafya ve beşeri havzaya işaret etmektedir. Bu itibarla; her ne kadar daha çok Batının güdümünde ve güdümünde gibi gözükse de 'sürdürülebilirlik' bütün hatlarıyla hepimizi muhatap almakta ve de içerisinde ve komşuluğunda bulunduğumuz bütün bu geniş coğrafyalarda daha büyük bir risk ve fırsat alanını ifade etmektedir.

### Denizyollarında sürdürülebilirlik

Tarihi bağlamıyla denizyollarına baktığımızda; hem yolcu ve hem de yük taşımacılığı anlamında sürekli bir ihtiyaç ve kullanım alanı olarak varlığını sürdürdüğünü, coğrafi keşiflerde başat rol oynadığını görüyoruz. Ülkemiz özelinde de; Osmanlı döneminde özellikle Kuzey Afrika, Karadeniz çevresinde etkileşimin gerek siyasi gerek sosyal anlamda sağlanmasının birinci düzeyde aracı denizyollarıydı. Buna binaen; Osmanlı'nın birçok anlamda zirve dönemini yaşadığı çağda; iki büyük kanal projesi üzerinde ciddi anlamda çalışıldığını görüyoruz. Bunlardan birisi; Kuzeydoğu Karadeniz'de İdil ve Volga nehri yataklarının açılarak birleştirilmesi yoluyla Karadeniz-Hazar Denizi su yolu bağlantısının sağlanmasıdır. Bu; Osmanlı'nın Kuzey ve Doğu'ya siyasi-sosyal-kültürel entegrasyonu ve tesirinin önemli bir fikir taşıdığıdır. Diğer ise daha iç coğrafya diyebileceğimiz bir alanda; bugünkü Marmara Bölgesi dahilinde geçen Sakarya Nehrinin yatağının genişletilmesi vastasıyla su yollarının İzmit Körfezi ve Sakarya'nın Karadeniz sahili üzerinden birbirine dökülmesi ve bu sayede, Karadeniz-Marmara Denizi hattında ikinci bir suyunun, mevcut İstanbul Boğazı'na ilaveten oluşturulmasıydı. Her iki proje için de

hem düşünce ve hem de eylem bazında ciddi çalışmaların yapıldığını fakat sonrasında akamete uğradığını biliyoruz. Kadim Dünyanın merkezi olan ve yeniden çok ciddi gelişme imeleri gösteren 'Akdeniz havzası' coğrafyasının merkezinde ve önemli bir bileşeni olan ülkemiz, deniz ulaşımından her anlamda had safhada faydalanmanın yollarını ve imkanlarını geliştirmelidir. Bu bağlamda; ülkemizde ve bölgemizde, ekonomik gelişimin hızlanması ve siyasi istikrarın

derinleşmesine paralel izlenecek doğru sosyal politikalar, yerinde kullanılacak 'teknik imkanlar ve argümanlar' la beslenerek gerçekleştirilecek olan büyük ölçekli yatırımlarla 'Deniz Ulaşımı' bölgesel çapta, bütün tarafları faydasına bir itici güç ve temel hizmete dönüştürülebilir.

### 2023 vizyonu

Bütün bu yaklaşımlar '2023 Vizyonu' ile 'Paris-Berlin-Londra-Moskova-Pekin-Yeni Delhi' yayının çevrelediği coğrafyadaki en büyük ekonomik güç olma perspektifi ile bütünlüklü ve birbirini doğrular-besler niteliktedir. İstanbul'umuz bütün bu coğrafyanın aslında; sosyal-politik-ekonomik-kültürel-coğrafik anlamda 'doğal merkezi' konumundadır. İstanbul'da yaşıyor olmamız ve İstanbul'un bir parçası olmamız, bütün bu sorumlulukları, faydaları, maliyetleri, riskleri ve fırsatları bize muhatap kılmaktadır. Daha 'sağlıklı bir yaşanabilirliği' ancak bütünlüklü bir bakış açısı, 'insan odaklı bir yaklaşım', uzun vadeli politikalar, kendi perspektifimizi geliştirebilme düşüncesi ve 'sürdürülebilir' bir kavrayış ile yakalayabileceğiz.

Deniz ulaşımı payı çok düşük İstanbul'da deniz ulaşımı payı 'yüzde 20'ler'ken, bugün bunun çok gerisinde olduğumuz gerçeği ile karşı karşıyayız. Bu durum; 'ulaşım bazlı' olarak adeta 'denizin kıyısında denize bakmadan yaşamak' olarak



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

dakiklik gibi parametrelerden sürekli olarak feragat etmeye zorlamaktadır. Toplu ulaşım; bütün ulaşım modlarında yönelmek ve bu anlamda daha entegre, konforlu, dakik, güvenli bir hizmeti sunabilmek kısa vadede gözle görülür geri dönüşler almamızı sağlamaktadır ve sağlayacaktır. Bu yılın genel verilerine baktığımızda; Şehir Hatları Genel Müdürlüğü'nün rakamlarına göre 'Şehir içi Denizyolları'mızın ancak yüzde 10'luk doluluk kapasitesi ile çalıştığını görmekteyiz. Bu kapasitenin; yüzde 50'lik düzeylerde dahi kullanılması, ilaveten kabaca bir milyon yolcunun deniz yoluna çekilmesi demektir. Ortalama; İstanbul'da bir otomobilin 1-2 yolcu taşıdığı düşünüldüğünde; bu 'trafikten 500-600 bin aracın' çekilmesi demek olacaktır.

### Demiryollarıyla birlikte...

YHD, 'hizmet parametreleri' itibarıyla; uygun fiyatlarla, halkın genel kitlesine, çevreci, az yer kaplayan, konforlu, güvenli ve dakik bir ulaşım imkanı sağlamaktadır. Genel itibarıyla; bir demiryolu treni; tek şeritte; karayolunun 6 şeritte taşıdığı yolcu, sabitlenmiş (güvenli) bir hat üzerinde ve daha düzenli bir trafikle taşımaktadır. Demiryollarının alternatif yakt çeşitliliği anlamında ortaya koyduğu imkanlar ve uygulanabilirliği de daha geniştir. Özellikle YHD, yakaladığı hızlar itibarıyla, günlük şehirlerarası yolculukları ve hatta komşu şehirlerarası ev-iş yolculuklarını

kaldırabilecek fırsatlar sunmaktadır ki; bu Türkiye çapında komşu iller arası entegrasyonu 'ortak merkezleşme'ye varıncaya kadar destekleyecek boyuttadır. Genel itibarıyla, çevreci, dakik, güvenli, toplumsal, arazi kullanımına elverişli, entegre ve entegrist (bütüncül) bir ulaşım modu olan 'Yüksek Hızlı Trenler' şehirlerarası yolculuklar başta olmak üzere Türkiye'de yeni bir çağ açacak potansiyelindedir, tek görünür dezavantajı karayoluna göre daha noktasal (sabitlenmiş) bir mod olması ve mücavir alan 'gürültü' konusudur. YHD'nin hız-güvenlik-konfor bağlamında rekabet halinde olduğu havayollarına nazaran 'istasyonlara erişilebilirlik' anlamında havalimanlarından çok daha elverişli olduğunu ve hatta yer yer iki ulaşım modunun istasyon ve limanlarının birçok Avrupa kentinde (Hollanda) birbirine entegre çalışıldığını görmekteyiz. Bir diğer dezavantajı husus olan 'gürültü'yi ele alacak olursak, burada teknik imkan dahilinde de bu dezavantajında minimize edilmeye başlandığını görebilmekteyiz. Bütün bu özellikleriyle; 'Sürdürülebilir Kalkınma' ve bunun uzantısı olarak 'Sürdürülebilir Ulaştırma' bağlamında Avrupa'nın son 10 yılda (ve imlenerek önümüzdeki 30 yıllık periyotta) YHD'ye bakış açısını daha da kuvvetlendirmesinin yerinde olduğunu görmüş olmaktadır.

### Çağ atlatıcı hamleler

Ülkemiz; TRACECA, İpek Demiryolu, Avrupa-Ortadoğu ve benzeri ulaşım projelerinin merkezliğinde ve kaçsak noktasında bulunuyor olup, sahip olduğu fırsatlar ve tehditler bağlamında, iyi yönetilecek ve 'insan odaklı' algılanacak bir YHD planlama ve yatırım süreci, bizler için hayati bir alanı teşkil etmektedir. Girişilen bu YHD yatırımları sürecinin doğru bir bakış açısı ile yönlendirilmesinin neticesi, halkımız için kısa vadede; yaşam kalitesi-erişilebilirlik-yolculuk parametreleri-maliyet-sosyal denge anlamında çağ atlatıcı hamleler yapmak olarak okunabilir.

Başlayan ve imlenerek devam eden bu politikanın en kısa zamanda geri dönüşlerini almak ümidi ve öngörüsüyle; hepimize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



## Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı TBMM yolunda

Gazetemizde 5 yıldır köşe yazarlığı yapan ve ulaşım alanına yönelik yazdığı yazılarla büyük bir okuyucu kitlesi bulunan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı 2'inci kez milletvekili olmaya hazırlanıyor.

1 Kasım'da gerçekleştirilecek seçimlerde Adalet ve Kalkınma Partisi'nden Erzurum'dan 2 sırada milletvekili adayı olarak seçilmeye girecek olan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı seçildiği anda ulaşım sektörünün TBMM'nde sesi olacak. 2002-2007 yılları arasında yine TBMM'de Erzurum milletvekili olarak görev yapan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı o dönemde karayolu taşımacılık sektörünün yasa ve yönetmeliğe kavuşmasında öncülük yapmıştı. Milletvekilliğinin ardından Bahçeşehir Üniversitesi'nde Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi UYGAR'ın kurulmasına katkı sağlayan ve bu merkezin direktörlüğünü yürüten Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, UYGAR merkezine ulaşım sektörüne yetmiş insan gücünün sağlanmasında ve sektörün gelişiminde çok önemli çalışmalar yürütmüştü. Gazetemiz yazarı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'ya 1 Kasım seçimlerinde yazılarını diliyoruz. Ilıcalı'nın ulaşım sektörüne yönelik TBMM'nde üreteceği başarılı çalışmalarını heyecanla izliyoruz. ■



Şehirde konforlu, ferah, güvenli ve keyifli bir ulaşım için  
Isuzu'dan CITIPORT, CITIBUS ve NOVOCITI.



65. YIL  
ANADOLU GRUBU

www.isuzu.com.tr  
www.facebook.com/IsuzuTurkiye  
www.twitter.com/IsuzuTurkiye  
www.instagram.com/IsuzuTurkiye  
Çağrı Merkezi: 444 4 1SIZ (479)

**ISUZU**

## Bolu'da S plaka teklifleri alındı

Bolu Belediyesi'nde 29 Eylül Salı günü gerçekleştirilen ihalede alıcıların beklentilerin altında teklif verdikleri görüldü. Tekliflerin beklentinin çok altında kalması nedeniyle iptal edilebileceği belirtiliyor. Nihai kararı İhale Komisyonları 15 gün içerisinde verecek

Bolu Belediye Meclisi'nin aldığı karar sonrası Bolu Belediyesi sınırları içerisinde servis çeken araçlar için 'S' plakala uygulamasına geçilmesi için karar alınmıştır. Belediye Meclisi'nin almış olduğu karar sonrası servisçilik yapan şoförlerden plaka başına 25 bin TL alınması kararlaştırılmıştır. İl Merkezinde 400 civarında servisçilik yapıldığı tahmin ediliyor.

### S Plaka da hüsran

Emine Davarcıoğlu başkanlığında gerçekleştirilen ihalelerde, alıcıların beklentinin altında teklif verdikleri görüldü. Yapılan ihale sonrası Bolu Trans 15 bin 100 TL, Ali Tayış 15 bin 306 TL, Lider Yeşil Bolu 15 bin 150 TL, Zekeriya Öztürk 15 bin 100 TL, Kenan Ulusoy 15 bin 250 TL, Kenan Ulusoy 15 bin 400TL, Kenan Ulusoy 17 bin TL, Bolu Trans 15 bin 300 TL, Özkoban 15 bin 150 TL, Zekeriya Öztürk

15 bin 450 TL, Zekeriya Öztürk 15 bin 100 TL, Bolu Mutlu Ltd. 15 bin 150 TL, Özpinar 15 bin 160 TL, Öz Pınar 15 bin 200 TL, Muzaffer Çimen 15 bin 300 TL fiyat ile birer plaka aldılar. Komisyon üyelerinin verilen fiyatlardan memnun kalmadıkları yüzlerinden okunurken, ihalenin iptal edilebileceği belirtildi.

### Taksi plakalarına teklifler 90 bin TL'ye ulaştı

Bolu Belediyesi'nde gerçekleştirilen bir ihale de taksi plakaları için oldu. Yapılan ihalede 10 plakadan 8'ine talipli çıkarken, 2 plaka elde kaldı. Bolu Belediye Meclisi'nin aldığı karar doğrultusunda Paşaköy Kavşağı'nda açılması planlanan taksi durağında konumlandırılacak 10 ticari taksi için, Belediye Meclis salonunda ihale gerçekleştirildi. Açık artırma usulüyle yapılan ihalede 8 plakaya alıcı çıkarken, alıcı çıkmayan iki plaka için 15 günlük süre bulunuyor. Bu süre zarfında İhale Komisyonu'na yapılacak teklifler, komisyon üyeleri tarafından değerlendirilecek. Yapılan ihale sonrası; Yasin Kodal 87 bin TL, Mehmet Akın 89 bin TL, İbrahim Gül 89 bin TL, Serkan Güven 90 bin TL, İsmail Koşal 88 bin TL ve İsmail Dinç 90 bin TL ile 8 plakanın ihalesini kazandı. ■

## Sakarya'da S Plaka başvuruları 31 Aralık'a uzadı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, servis taşımacılığı esnafını aynı çatı altında buluşturacak 'S' plaka uygulaması ile ilgili son gelişmeleri paylaştı. Uygulamada esnafın yararına olacak 2 yeni adım daha atılacağını aktaran Pistil, "'S' plakadan daha fazla hemşerimiz yararlanсын diye başvuru süresini 31 Aralık Perşembe'ye kadar uzatıyoruz. Ayrıca önümüzdeki yıl Nisan ayına kadar da ödemelere vade imkanı getiriyoruz. Herşey esnafımızın iyiliği için" diye konuştu.

Pistil, "Servis taşımacılığı sektöründe çalışan esnafımızın bir süredir merakla beklediği 'S' plaka uygulaması önemli bir adım. Diğer şehirler özelinde Sakarya bu işi oldukça sistematik bir şekilde sonlandırıyor. Biz daha ilk gün uygulamadan esnafın aleyhine bir sonuç çıkmayacağını ilan etmiştik. Sürec boyunca adımlarımızı buna göre attık. Paydaşlarımız ve esnaf arkadaşlarımızla da sürekli olarak birlikte yönlendirdik. Hatırlanacağı üzere 3 Ağustos itibarı ile başlayan 'S' plaka başvurularına bugüne kadar bin 100 hemşerimiz kayıt yaptırdı.

Bu ciddi bir rakam. Biz daha fazla esnafımızın uygulamadan yararlanmasına adına bu süreyi 31 Aralık'a kadar uzatma kararı aldık. Ayrıca 7 bin 500 ve 10 bin TL olmak üzere iki ayrı başvuru ücreti söz konusu. Esnafımız bu ücretleri de daha rahat ödeyebilirsin diye vade imkanı getiriyoruz. Önümüzdeki yıl Nisan ayına kadar alınacak vade seçenekleri ile ödemeler gerçekleştirilebilecek." Esnaftan Cem Barut, gelişme üzerine, "Bu girişimleri olumlu buluyoruz. Vade imkanıyla ödemelerde yaşanabilecek olası sorunları da bertaraf etmiş olacağız. Böylece herhangi bir maddi darboğaza girmeden plakalarımıza kavuşacağız. Emegi geçenlere teşekkür ediyoruz" dedi. ■





## TÜVTÜRK paylaştı:

## Okul taşıtlarının dikkat etmesi gereken noktalar!

TÜVTÜRK, özellikle okul dönemi öncesi, okul servis araçlarının güvenliğiyle ilgili bilgi sahibi olmak isteyen okullar, veliler ve araç sahiplerini konu hakkında bilgilendirmek amacıyla okul taşıtı olarak kullanılan araçların araç muayenesi öncesinde dikkat edilmesi gereken noktaları kamuoyuyla paylaştı. Bu kontrolleri yaparak basit veya kolayca giderilebilecek sorunlardan dolayı muayenenin başarısız sonuçlanmasının önüne geçilebileceğini belirten TÜVTÜRK; okul servisi muayenesinde yönetmeliklere göre bu çalışmada belirtilen maddeler dışında farklı noktaların da kontrol edildiğini, muayene sırasında, araçta, sadece uzman teknisyenlerce tespit edilebilecek kusurların mevcut olabileceğinin de unutulmaması gerektiğine dikkat çekiyor ve araçta belirtilen bu sorunların olmamasının, araç muayenesinin olumlu sonuçlanabileceğine işaret etmediğini hatırlatıyor. ■



## Genel kontrol noktaları

- 1-Emniyet kemerlerinin, ilgili yönetmeliklerde belirtilen özelliklere haiz, tam ve çalışır durumda olması gerekir.
- 2-Aracın tüm ön ve arka aydınlatma sistemleri, sinyaller ve iç aydınlatma sistemleri çalışır durumda olmalıdır.
- 3-Aracın arka kısmına yerleştirilen "Okul Taşıtı" yazısı, minibusler için 832 x 1040 mm, otobüsler için ise 1000 x 1250 mm ebatlarında olmalıdır.
- 4-Araç cinsine uygun, kullanılabilir durumda yangın tüpü, ilk yardım çantası ( ilgili TSE standartlarına uygun), 2 adet üçgen reflektör gibi "Araç Donanımları"nın tam olup olmadığı kontrol edilmelidir.
- 5-Aracın ön ve varsa arka cam yıkama sistemleri çalışır durumda, aynaları ise eksiksiz olmalıdır.
- 6-"Trafik ve Tescil Belgeleri"nde belirtilen "Şasi Numarası"nın aracın gövdesi üzerinde belirtilen numaralarla aynı ve tam olması gereklidir.
- 7-Aracın şasi numarasının kaza, tadilat, tamir, çürüme veya eskime sonucunda orijinalliğini kaybetmesi veya okunamaması halinde yetkili kurumlardan Orijinallik Raporu alınmalıdır.
- 8-Okul servis aracının arkasında, öğrencilerin iniş ve binişleri sırasında yakılmak üzere en az 30 cm çapında kırmızı ışık veren bir lambanın bulunması ve bu lambanın yakılmak üzere siyah renkte büyük harflerle "DUR" yazısı okunacak şekilde tesis edilmeli, lambanın yakılıp söndürülmesi tertibatı, fren lambalarından ayrı olmalıdır. ■

Şube Müdürlüğü'nden Ramazan Yamaç, Denizli İl Emniyet Müdürlüğü Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü Ekipler Amiri Hacı Ahmet Purkaya ve hat minibüs şoförleri katıldı. ■



## Denizli'de minibüs şoförlerine eğitim

Denizli Büyükşehir Belediyesi, Denizli Emniyet Müdürlüğü ve Denizli Şoförler Odası'nın işbirliğinde Denizli'de bulunan 23 minibüs hattında çalışan 760 şoföre yönelik eğitim programı uygulandı. Denizli Şoförler Odası seminer salonunda düzenlenen eğitim programı 5 gün sürerken, toplamda 760 şoföre eğitim verildi. Eğitim programına, Denizli Şoförler Odası Başkanı Köksal Semerci, Denizli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı Ulaşım Koordinasyon Merkezi (ÜKOME)



## Manisa'ya kentiçi ulaşımda 75 yeni otobüs



Manisa Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Halil Memiş Soma'da, MANULAŞ Genel Müdürü Mehmet Oluklu, Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Büyükşehir Belediyesi Soma Koordinatörü Oğuz Belgül ile yetkili müdürlerin katılımıyla yeni otobüsleri inceledi. Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım alanında birçok yeniliğe imza attığını belirten Genel Sekreter Halil Memiş, il genelinde 75 yeni otobüsün hizmete gireceğini dile getirdi. Soma'da daha önce ulaşım açısından büyük sorun yaşamış mahallelerin de artık bu hizmetlerden faydalanabileceğini belirten Memiş, Büyükşehir Belediyesi'nin Soma'da 4 yeni hat oluşturduğunu ve bu hatlarda 10 otobüsün hizmet vereceğini dile getirdi. Soma Denetimli Minibüsler Kooperatifi Sorumlusu Burhan Toskay, Soma-Turgutalp arasında 11 yıldır ulaşım sorununun çözüldüğünü belirtti. Yılsonuna kadar 16 aracın da Büyükşehir Belediyesi tarafından yenileneceğini dile getiren Toskay, elektronik kart sisteminin Soma'da otobüslerle entegre edileceğini belirterek, ulaşım konusunda ilçede yaşanan yeniliklerin mimarı olan Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e teşekkür etti. ■



## FREN PATLAR MI?

1 Ekim 2015, Perşembe günü Ankara'da 12 yolcunun hayatını kaybettiği üzücü bir kaza yaşandı. Gazetelerde sık sık "fren patlaması" sonucu oluşan şu kaza haberleri ile karşılaşıyoruz: "Şehirçi yolcu otobüsünün freni patladı 3 kişiyi ezdi, şoför " frenim patladı" dedi " " Park etmiş TIR yokuş aşağı kaydı ve 5 aracı ezdi, sürücü " El Freni boşalmış" dedi. "İster istemez herkesin aklına şu soru geliyor : " Fren bir lastik gibi aniden patlar mı?"

## Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz.

Günümüzde lastiklerin (yarılma hariç) aniden patlaması tarihe karışmıştır. İçsiz lastikler giren bir çivi ile aniden patlamamakta, yaranın büyüklüğüne göre yavaş basınç kaybetmektedir. Son geliştirilen bir sistemle gösterge panelinde bir uyan sistemi ile sürücü bu durumdan haberdar edilebilmektedir. Frenlerle ilgili durum da buna benzemektedir. Fren sisteminin herhangi bir yerinde oluşabilecek bir ve hatta iki hata/arıza durumunda bile aracı durdurabilecek en az bir yedek sistem vardır. 71/320/AT fren yönetmeliğinin AT'de devreye girdiği 1970'lerin başından itibaren üretilen araçlarda İki Devreli Ana Fren Sistemi ve ayrıca acil durumlarda aracı yavaşlatabilen kademelendirilebilir tip bir El Freni vardır. Havalı veya hidrolik bir fren sisteminde bir arıza nedeniyle iki fren devresinden birisi devre dışı kalabilir. Bu durumda gösterge panelinde (!) şeklinde kırmızı bir uyarı lambası yanar ve bunu gören sürücü fren pedalına sonuna dek basarak sağlam kalan diğer fren devresi ile aracı güvenli şekilde durdurabilir. İki devrenin birden arızalanması durumunda bile araç El Freni ile durdurulabilir. İki devreli fren sistemlerinde oluşabilecek bu en kötü varsayımda bile fren patlamaz! Ancak, bakım eksikliği ,frenlerin yanlış kullanımı sonucu ısıtılması ve yüksek hız nedenleriyle fren yetersiz tutar veya hiç tutmaz.

## 1) Bakım ve ayar eksikliği nedeniyle frenlerin yetersiz tutması veya tutmaması nedir?

Bu soruya yanıt verebilmek için önce fren arızaları veya fren noksanlarının kazaların oluşumuna ve kazaların önlenmelerine



etkilerini incelemek gereklidir. Almanya'da 1984 - 1991 yılları arasında ticari taşıtların karıştığı kazalarla ilgili yapılan bir araştırmaya (\*) göre araçların % 20' sinde kazaya neden olan (veya önleyemeyen) frenlerle ilgili teknik bir noksan bulunmuştur. Bu teknik noksanların % 57'sinin sorumlusunun araçların bakımını eksik yaptıran sürücüler ve yanlış yapan servisler olduğu saptanmıştır. Ülkemizde kazaların istatistiksel olarak değerlendirilmesinde % 95 sürücü kusuru görüldüğü için ne kadar frenden kaynaklanan teknik kusur olduğu bilinmemektedir. Almanya'da kamyonların her 6 ayda bir , otobüslerin de 3 ayda bir AT mevzuatına uygun Taşıt Teknik Denetimi (96/96/EC) ve ulusal mevzuata uygun Güvenlik Denetimi (SP) olmak üzere iki ayrı teknik denetimden geçtiğini göz önüne alınacak olursa bu oranın Türkiye'de Almanya'dan daha düşük olmadığı varsayımı yapılabilir.Öte yandan araçların bir kısmı (AB ortalaması %1, Almanya'da % 4) sadece belirlenen bu aralıklarda değil yol üstünde durdurularak da denetlenmektedir. Araçların frenlerinin bakım ve ayar durumları teknik denetimlerle kolaylıkla saptanıp kontrol altına alınabilir.

## 2) Yanlış kullanım sonucu frenlerin aşırı ısıtılması nedeniyle frenlerin yetersiz tutması veya tutmaması nedir?

Tekerlek freni dediğimiz ve fren kuvvetini veren kampana/balata veya disk/balata ikilisi arasındaki sürtünme katsayısı sıcaklıkla birlikte (yarış araçları hariç) azalmaktadır. Buna sıcaklık "fading" i denir. (\*) Ağır Ticari Taşıt Kazalarında Araç Hatalarının Etkisi: ALPAY LÖK , Trafikte Güvenlik ve Çağdaş Uygulamalar Sempozyumu (26-28 Kasım 1993 İzmir) , TMMOB Makina Mühendisleri Odası Ana Fren Sistemi dediğimiz Ayak Freni , bir aracı belli bir durma mesafesinde ve ortalama fren ivmesiyle durdurmak üzere tasarlanmıştır. Ana Fren Sistemi' nin özellikle ticari taşıtları yokuş aşağı yavaşlatmak için kullanılması aracın ağırlığına bağlı olarak frenlerinin aşırı ısınmasına neden olmaktadır. Bu durumda frenler soğuk duruma göre çok zayıflayabilmektedir.

Kampana/balata ikilisindeki bu fren kuvveti azalması (örnek bir ticari taşıt balatası için 40km/h hızda) 100 °C sıcaklıktan 400 °C sıcaklığa çıktığında % 60 civarındayken, disk/balata ikilisinde % 10 civarında olmaktadır. Yukarıdaki değerlendirmeden disk frenler için "ne kadar ısıtılırsa ısıtılışlar sorun yok" diye bir sonuç çıkarılmamalıdır.Kampana/balata ikilisi 400 °C üzerine çıkmazken Disk/balata ikilisi



## Mak. Yük. Müh. Alpay LÖK FRENTEKNİK

çıkabilmekte fakat daha da yukarılara çıktığında balatalar yanmakta ve disk yüzeyleri bozulmaktadır. Doğrusu , yavaşlamak için ayak freni yerine ,küçük araçlarda vites küçülterek motor kompresyonu, büyük araçlarda da yavaşlatıcı (Retarder) kullanılmaktadır. Bu şekilde tekerlek frenleri soğuk kalacak ve acil bir fren gereksiniminde istenilen etkinlikte fren kuvveti verecektir.

## 3) Yüksek hız nedeniyle frenlerin yetersiz tutması veya tutmaması nedir?

Tekerlek frenindeki kampana/balata veya disk/balata ikilisi arasındaki fren kuvveti aracın hızıyla birlikte azalmaktadır. Buna hız " fading" i denir. Bu azalma kampana/balata ikilisinde disk/balata ikilisine göre daha çok olmaktadır. Kampana/balata ikilisindeki bu fren kuvveti azalması (bir cins ticari taşıt balatası için 100 °C sıcaklıkta) 40 km/h hızdan 120 km/h hıza çıktığında % 30 civarındayken, disk/balata ikilisinde % 10 civarında olmaktadır. Aynı deneme aynı 120 km/h hızda fakat 400 °C balata sıcaklığında yapıldığında fren kuvveti azalması kampana/balata ikilisinde % 70 olmaktadır.Sürücü fren pedalına basar fakat sanki pedal boşalmış gibidir. Yani frenler tutmaz. Aynı şartlarda fren kuvveti azalması disk/balata ikilisinde % 20 civarında olmaktadır. Ülkemizin ekonomik şartları , araçlarımızın bakım ve denetim durumları gözönüne alındığında gerçekten de "sürat felakettir". Hız "fading" i nedeniyle frenlerin zayıflama sorununu kontrol altında tutabilmek için hızın kontrol altında tutulması gerekmektedir.Bu da ancak sürücü eğitimi, etkin denetim ve ticari taşıtlarda hız sınırlayıcı ile mümkündür. Verilen bu değerler fabrika çıkışı,yeni veya bakımlı tekerlek frenleri içindir. Bakımsız frenlerde bu değerlerin daha kötü olması beklenmelidir.

## SONUÇ:

Lastik patlamalarının neredeyse tarihe karıştığı günümüzde fren patlamaları da tarihe karışmıştır. Modern fren sistemlerinde fren sisteminde oluşabilecek bir ve hatta iki arıza durumunda bile aracı durduracak en az bir yedek sistem daha vardır. Ancak frenler bakımsız olduğunda ,aşırı ısındıklarında ve aşırı hızlı araç kullanıldığında fren yetersiz tutar veya hiç tutmaz. Bu sorun tamamen kullanıcı sorumluluğundadır. Aslında fren patlaması denilen durum yukarıda saydığımız üç sorunun bir arada oluşmasından başka bir şey değildir. Bu sorunun oluşumunu önlemek için de aşağıdaki tedbirler alınmalıdır:

- 1) Öncelikle şehirlerarası otobüslerden başlayan ve tüm ticari taşıtları içeren bir Hız Sınırlayıcı takılması zorunluluğu getirilmesi ve etkin denetim.
- 2) Aşırı yüklemenin önlenmesi.
- 3) Araçların Teknik Denetimlerinin (Fenni Muayene) AB Teknik Mevzuatına göre yapılması.
- 4) Sürücülerin eğitimi.

## Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. Fren Patlamaz. Fren Boşalmaz. ■

**DİKKATLE OKUYUN:** " Önde ki kazadan dolayı durdum. Kapıları açıp yolcuları indirdim. Kendimde araçtan indim. Bu sırada araç çalışır vaziyette ve viteste. Arkadaki araçlar tepki gösterince otobüsü yanaştırmak için tekrar binip el frenini çektim. Otobüs viteste olduğu için birden hızlandı" dediği, "ambiance" denilen sistemden dolayı viteste olduğu için frenin de tutmadığını söylediği öğrenildi.

**TERCÜMESİ:** Aracı D konumunda park ettim ve Durak Frenini çektim. Araca tekrar bindiğimde gaza basıp Durak frenini bıraktım. Araç fırladı durduramadım. KESİNLİKLE SÜRÜCÜ HATASI. Kabataş'taki kaza ile aynı.

## ŞOFÖRLER OTOMATİK VITESLİ ARAÇ KULLANMAYI BİLMİYOR

**KAZA NEDENİ:** KESİNLİKLE SÜRÜCÜ HATASI.. Geçen sene Kabataş'ta olan kaza ile aynı.

Sürücüler otomatik vitesli belediye otobüsünün nasıl kullanılması ve "Park" edilmesi gerektiğini öğrenmeli. Otobüsler "D" konumunda "Park" edilemez. Benim önerim EGO ve diğer belediyelerin (Halk Otobüsleri dahil) tüm sürücülerini eğitime almalarıdır. Bu hatalı kullanım çok yaygın.



Latif Karaali, içten ve gülümseyen bir bakışla rehberlik ediyor:

# "Sade ol, bencilliği ve arzularını azalt"

**Aylık ekonomi ve siyasi dergi, Rapor'un Eylül sayısında Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali ile "Kimseyi yarı yolda bırakmadık" başlığı ile bir söyleşi yer alıyor.**

## ■ Korkut AKIN

Karaali, söyleşisinde yaşamını anlatırken Türkiye'nin ulaşım tarihi ve gelişimine de değiniyor. Biz birlikte geliştik, kaliteye ulaştık.

## Zor koşullardan güçlü kurumlara...

Yoksulluğun ve yoksunluğun içinden bir filiz gibi çıkmış, bir çınara ulaşmanın öyküsü, bir bakıma Latif Karaali'nin ve ailesinin öyküsü. Kore Savaşı'ndan dönen baba Selim Kara, ehliyetini alınca, ailenin asıl işi olan at ile taşımacılık ivme kazanır ve kamyondan bozma otobüsle yolcu

## Reklamcılardan önce...

Reklamcılık hızla gelişen, toplumsal dinamiği belirleyen bir disiplin. "Üç hece ve/veya üç harf ile tüketicinin hafızasında yer alırsınız" reklamcılığın temel ögesi.

## Şimdi dikkat!

Hataylılar reklamcılardan çok daha önce -belki de onlara kaynaklık etmişlerdir, araştırılmı-akılda kalıcılık için üç harfin gerekliliğini saptamışlar. Kara/Karaali ailesi (Hatay-Antakya-Samandağ ile Kadir Has'ın soyadından esinlenerek) HAS derken, diğer firmaların adları PAN, JET, SEL, TUR, CAN ve benzerleri...

## Ne dersiniz?

Latif Karaali'nin Rapor dergisinin Eylül 2015 sayısında yer alan bu röportajı okumakla yetinmeyin, başucunuzda tutun, sürekli elinizin altında olsun, yol gösterebilir sizlere de.

taşımaya başlar. Çok çalışırlar, çok emek harcarlar... beraberinde eğitimin önemini kavradıkları için bütün çocukların okumasını sağlarlar. Yine de miras olarak bıraktıkları bir servettir: kararlılık, doğruculuk ve sözünü tutmak, her ne olursa olsun.

## Şans ve farkındalık...

Latif Karaali, kendilerine miras olarak bırakılan bu servetin bir şans olduğunu ve farkındalık yarattığını dile getiriyor. O zaman haklı olarak gelecek vizyonu çiziliyor: "Pes etmeyeceksin. Başarısızlık olabilir ama özgüveninizi kaybetmemelisiniz. Bütün olasılıkları değerlendireceksiniz, onun için de kağıt üzerinde çözmelisiniz her şeyi. Sakin ve kararlı olmalısınız. Hataların bedelini ödeyeceksiniz muhakkak, ama biz aynı hataya iki kez düşmedik, yani dikkatli ve özenli olmalısınız. İmkanlarınız ne olursa olsun deneyimlerinize önemli, onları unutmayın. Zamanı iyi kullanırsınız. Zamanı iyi kullanırsınız bilmelisiniz. Farkında olursanız hedefe varırsınız." Bu, aynı zamanda söyleşinin başlığını da işaret ediyor: Kimseyi yarı yolda bırakmadık.

Bunun için ince eleiyip sık dokumak, bütün olasılıkları değerlendirmek, gelişmelerden yararlanmak gerekiyor. "Teknolojiyi kurduğumuz sistemlere adapte etmek" diyen Karaali, insana, doğaya ve zamana duydukları saygıyı rakiplerine de duyduklarını dile getiriyor. Doğal olarak da, "Kendi oyunumu kendim oynamayı tercih ederim. Kendi gücümü ve imkanlarımı bilir, ona göre taktik geliştiririm. Haddimi de bilirim" diye ekliyor. Başarı gerçekten de karşına çıkanın gücü ve imkanları ile değil kendi gücün ve imkanlarının iyi



değerlendirilmesiyle gelir. Bu, kararlı ve etkin olmayı, olumlu düşünmeyi sağlar... Birbirini takip eden süreç zaten istenendir, hedeflenendir.

## Hem okudum hem yazdım...

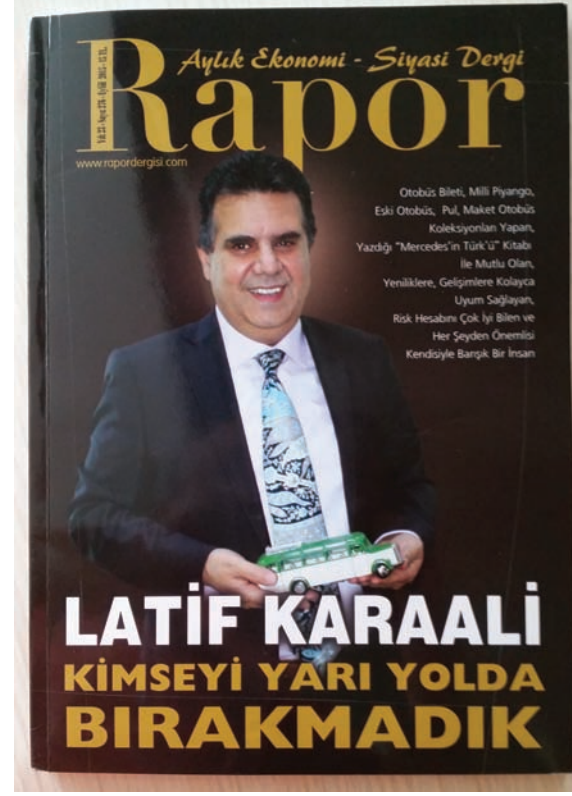
Okumayı yaşamımın en önemli değeri olarak belirleyen Latif Karaali, yazdıklarıyla gerek deneyimlerini gerekse bilgi birikimlerini geleceğe (bu gelecekte sadece kendi çocukları yok, sadece Türkiye yok, tüm insanlar ve tüm dünya var) taşıyor. Okumayı çok sevdiğini söylerken gerçekten de haklıdır Karaali, çünkü okumak hayal etmeyi sağlar. Hayal etmek düşünmek ve yeni taktikler geliştirmektir. O zaman, şairin şiirce dile getirdiği "falani filanı bırakıp okumak gerek evlat" dizesi önem kazanır. O zaman başarıya giden yolun ilk kapısı aralanır ve ışık sızar. Okuduklarımız çoğaldıkça sizi yazmaya zorlar. Latif Karaali de yazıyor... İki kitap yazmış şimdide deyin, daha da yazacaklarından başka. Tezgahta önemli kitaplar var, notları tutulmuş.

Karaali, okuduğu kadar biriktirdiğini de söylüyor. Yaptığı pul koleksiyonu, milli piyango koleksiyonu, maket koleksiyonunun yanı sıra otobüs bileti koleksiyonu toplumsal ve sektörel gelişimin de göstergesi... Sahi, nelerin yaşandığını, nelerin aşıldığını şahidi bileter.

Peki, yetiyor mu Karaali'ye bunlar? Tabii ki yetmiyor.

## Okul ve müze...

Ailenin eğitime verdiği önemin günümüze yansımaları açılan okullar. En çok eğitilmesi gerekenler kızlar, o zaman meslek liseleri



kurulmalı... Kara/Karaali ailesi doğup büyüdüğü topraklara okullar açmış. Yine yetmiyor... Çünkü bir de müze açma çabasındalar. Gelişmişliğin, uygarlığın işareti müzeler. Tabii, Hatay gibi kültürler beşiği topraklarda, tarihin taşıdıkları ve doğal güzellikler saymakla bitmez... İlk kilise, ilk sokak aydınlatması, en büyük mozaik müzesi gibi değerlerin yanına şimdi Latif Karaali'nin olağanüstü çabasıyla bir de "otobüs müzesi" geliyor. Müzede yer alan bütün araçlar çalışır vaziyette olacak. Asıl önemlisi de dizi ve filmlerde görev alarak hayatı her alanda taşımaya devam edecekler. ■



**Akif Nuray**

anuray59@gmail.com

## Dünyaya Dikkatli Bakmalıyım...

Yine dünyaya bakarak başlayalım. BM (Birleşmiş Milletler), geçen hafta genel kurul toplantısını yaptı. Genel Sekreter -yani Başkan- açış konuşmasında, dünyanın daha denk paylaşılmasının mevcut sorunları azaltacağını; aksi halde 2008 krizinin devam edeceğini vurguladı, üzüntülü bir yüz ile.

Sonrasında konuşan ABD başkanı, 'Kapsayıcılık' diye tercüme edilecek 'Kalkınma'nın veya 'Büyüme'nin paylaşılmasını anlattı da anlattı.

Suriye konusunun Batı tarafından yanlış anlaşıldığını, sorunun tüm Batı ülkelerini de içine aldığını ve 'Büyüme' paylaşılmadıkça, yani bölge insanı kalkınmadıkça sorunun genişleyerek devam edeceğini öğreterek anlattı. Ülkesinin 60 yıldır ambargo uyguladığı ülke ile (Küba) diplomasi yoluna girdiğini örnek gösterdi. Hatta Amerikan kongresinin de bunu bir gün anlayacağını söylemesi salondan alkış aldı.

Galiba 'Vahşi Batı', içten içe de olsa dünyayı savaşla yönetmenin artık yanlış olduğunu itiraf ediyor. Bunları söyleyen liderler ortalaması 60 yaşında, ama bu sözleri çok genç!

Bizde de G20, B20, L20, C20 grupları Kapsayıcılık, Kalkınma, Büyümenin Paylaşılması tavırlarını desteklediler.

Aç yatan komşu elbet bir gün kapına gelecek. Bunu Suriye öğretiyor, Vahşi Batı'ya.

\*\*\*

2008 krizi, dünyanın fabrikası olan Çin'i de durdurunca hammadde şirketlerinde iflaslar başladı. Petrolü, çeliği alan azaldı, satanlar fiyat indirmek için paralarını zayıflattılar. Dolar kuvvetleniyor. Amerikan merkez bankacıları da meşgul faiz artırma işinde. "Dünyanın başka noktalarında sorunlar olmasına" dikkat çekiyorlar.

Yoksa kuvvetli Dolar, ABD ekonomisini de durduracak. ■

2006-2008 yıllarında üst üste alınan 'Altın At Arabası' ödülü Mehmet Selim Kara ve Ailesi



## TTDER Yönetimi Plaka tahdidini görüştü

Türizm Taşımacıları Derneği (TTDER) mutat Yönetim Kurulu toplantısını gerçekleştirdi. 30 Eylül Çarşamba günü, dernek merkezinde gerçekleşen ve TTDER Başkanı Sümer Yiğci, Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu üyeleri Hüseyin Satır, Aydın Opçin, Seyit Ali Özdamar, Hayati Öner'in katıldığı toplantıda servis taşımacılığında

uygulanan plaka tahdidini ile sigorta konusu görüşüldü.

## Kaptanlarla görüşme

Toplantı sonrasında Yenikapı'daki turizm taşımacılarının parkına TTDER Başkanı Sümer Yiğci ve Yönetim Kurulu üyeleri kaptanlarla görüş alışverişinde bulundu. ■



# 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.

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

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

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



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



# Otokar



## GELECEĞE IŞIK TUTMAK İÇİN

## Temsalılar Yenilikçilik Peşinde

Yurtiçi ve yurtdışı pazarlara yönelik üretimini gerçekleştirdiği otobüslerin konfor ve teknolojik düzeyi ile fark yaratan Temsa, gelişim sürecinde hız kesmemek, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için inovasyona odaklanıyor.

Her sektörde sürdürülebilir başarı; değişime açık olmak, yeni fikirler geliştirmek ve bunları kullanıcılara en yüksek düzeyde fayda sağlayacak şekilde hızlı hayata geçirmekle mümkün olur. Bu da sizin inovasyon olarak ifade edeceğimiz bir anlayış ve çalışma biçimini size sunar" açıklamasını yapan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "İnovasyon süreci, bilginin ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürülmesi olarak tanımlanır. Temsa olarak üretim sürecinde en çok önem verdiğimiz nokta değişime açık olmak. Değişim içinde sizin müşteri taleplerini sürekli bir şekilde dinlememiz, bundan sonraki süreçte değişen talep ve isteklere uygun teknolojik altyapıyı da sağlamanız çok büyük önem taşıyor" dedi.

## Üretici ve müşterinin ortak üretimi

Müşteriyi, tedarikçileri, üniversiteleri ve ilgili tüm uzmanları daha fazla yenilikçilik ve girişimcilik sürecine çekmenin önemini vurgulayan Dinçer Çelik, "Fikir ve proje önerilerini sınıflandırmak, ödüllendirmek ve işbirlikleri geliştirmek gerekiyor. Bu fikirler, daha önce çözülmemiş sorunları çözmek veya daha önce karşılanmayan ihtiyaçlara cevap vermek amacıyla geliştirilebilir ya da zaten var olan pek çok ürün ve hizmet daha güzel, daha kullanışlı, daha çok insanın işine yarayacak hale getirmeyi amaçlayabilir" dedi.

## Smart Mobilty mottosu

Akıllı teknolojinin hayatın her alanında en önemli unsur olduğuna



Dinçer Çelik

dikkat çeken Çelik, "Smart Mobility mottosu ile birlikte yeni çıkan ürünleri yenilikçi ve girişimci düşüncelerle geliştirmek ve pazara giriş yapabilmek önemli. Artık pazarda müşteri her veriyi kolaylıkla elde etmek istiyor. Güvenlik çok daha önemli hale geliyor. Akıllı teknoloji ile oluşabilecek riskleri en aza indirmemiz mümkün. Müşterilerimiz şoförlerinin verimliliğini de artık teknolojiler ile çok daha bilimsel şekilde ölçebiliyor hem kaliteli hizmet sürecini hem de maliyetlerini daha da aşağıya çekme fırsatını elde



edebiliyor" diye konuştu.

## İlk ARGE Merkezi

Temsa'nın otomotiv sektöründe ilk ARGE merkezini kuran şirket olduğunu vurgulayan Genel Müdür Dinçer Çelik, ARGE Merkezleri malzeme teknolojileri, akıllı sistemler, enerji ve otomotiv teknolojileri alanında araştırmaların yapılması hedeflenen alanlardır. Biz şirketimiz içerisinde çalışanlarımızın görüşlerini, fikirlerini sunabilecekleri bir öneri sistemi geliştirdik. Bu bizim daha yenilikçi olmamızı, girişimci olmamızı sağlıyor ve pazarda başarı elde etmemize önemli bir katkı sağlıyor. Yenilikçilik, alanımızda sürdürülebilir olmak ve fark yaratmamız için ihtiyacımız olan yaklaşımları hayata geçirmektedir.

Bugüne kadar devam eden metod ve süreçleri geliştirerek yenilikçi düşünceleri tüm platformlara kazandırmak, yenilikçiliği çalışanlarımızın genlerine işleyerek şirket kültürü haline getirmek ve yaratıcılığı benimseyen girişimci çalışanlar ile ticari başarılarımızı sürdürmektir" dedi.

## Geleceğe ışık tutmak

Dinçer Çelik, Temsa çalışanlarının yanı sıra müşterilerin ve tüm paydaşların www.yenilikciyiz.biz web sitesinden kendilerine yenilikçi fikirlerini ulaştırabileceklerini belirtti. Buradan bir form doldurarak herkes Temsa'ya düşüncelerini iletebiliyor. Hedefimiz sadece çalışma arkadaşlarımızın değil aynı zamanda katkısı olabilecek herkesin fikirlerini alarak geleceğimize ışık tutulmasını sağlamak. Bunu sağlamanın yolu da açık inovasyondan geçiyor. Açık inovasyon şirket dışında şirkete değer yaratacak her türlü yenilikçi fikirlerin alınıp değerlendirilerek hayata geçirilmesidir. Rekabetin yoğun olarak yaşandığı son dönemlerde şirketlerin ayakta kalabilmek, rekabetçiliğini sürdürülebilmek, kendi toplumuna ve dünyaya katkı sağlamaya devam ederek değer yaratabilmek için yenilikçi olmaya, yeni fikirler üretmeye, yeni ihtiyaç ve taleplere cevap vermeye yetecek güce sahip olması gerekiyor" dedi. ■

## Şenol Ayyıldız oğlunu evlendirdi

ŞENOL  
AYYILDIZ

Şenol Ayyıldız, oğlunu evlendirmenin mutluluğunu yaşadı. Genç çiftin nikah şahitliklerini Mehmet Özcan, Orhan Gencebay ve Talip Öztürk yaptı.



Bırol Özcan, Mehmet Özcan, Tuğrul Karadeniz

## Metro Uluslararası Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız'ın oğlu Özgür Ayyıldız, Burcu Bay ile hayatını birleştirdi. 2 Ekim Cuma akşamı WOW İstanbul Belediye Başkanı Atilla Aydın'ın kıyarken, nikah şahitliklerini Sanatçı Orhan Gencebay, sektörün duayen ismi Mehmet Özcan ile Talip Öztürk yaptı. Düğün törenine otobüsçü camiasından, üretici firmalardan çok sayıda davetli katıldı. Biz de Taşıma Dünyası gazetesi olarak Özgür Ayyıldız ve Burcu Bay çiftine bir ömür boyu mutluluklar dileriz. ■

Mustafa Yıldırım ve Eşi, Mehmet Erdoğan ve Eşi



Tuncay Bekiroğlu, Eren Gündüz, Yalçın Şahin, Mustafa Şahin, Önsel Demircioğlu



İmran Okumuş, Kemal Erdoğan, Sinan Solok, Rüştü Terzi, Gökhan Çerioğlu, Metin Vezirci, Ethem Ateş, Hakan Ayık



Murat Anıl, Baybars Dağ



TEMSA  
Smart Mobility

Güvenle yola çıkın,  
konforla seyahat edin;  
**bayram mutluluğunu**  
sevdiklerinizle paylaşın.









## UND - DEİK ve STK'lar Gümrük Birliği'ni tartıştı

Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) işbirliğiyle İstanbul'da "AB-Türkiye Gümrük Birliği'nde Kazan-Kazan Yaklaşımı" semineri yapıldı.

UND İkinci Başkanı Şerafettin Aras'ın açılışını yaptığı etkinliğin diğer açılış konuşmacıları DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, Ekonomi Bakanlığı AB Genel Müdürü Murat Yapıcı, UDH Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürü Bekir Gezer ve Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Dr. Mustafa Kaya idi.

Türkiye-AB ilişkilerinin en önemli boyutlarından birini oluşturan Gümrük Birliği'nin güncel gelişmeler ışığında değerlendirildiği etkinliğe Kamunun üst düzey katılımla yoğun destek verdiği görüldü; etkinliğin "19. Yılında Türkiye-AB Gümrük Birliği" başlıklı 1. Panel oturumu kapsamında söz alan konuşmacılar Gümrük Birliği'nin güncel ekonomik gelişmeler ışığında yeniden ele alınması gerektiği konusunda Türk tarafı ile AB tarafı arasında süregelen temaslar hakkında bilgi verdi.

DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, Türkiye-AB tam üyelik müzakerelerinin arzu edilen hızla ilerlemesine vurgu yaparak, Türk ticaret dünyası adına belirli alanlarda sorunların hızla giderilerek ilişkilere yeni motivasyon ve ivme katılması gereğinin altını çizdi. UDH Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Dr. Mustafa Kaya, ulaştırma sektörümüzün AB'ye uyum düzeyinin çok



yüksek olduğunu belirtti. Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürü Bekir Gezer de AB ülkelerinin kota kısıtlamalarının karşılıklı ticaretimize olumsuz etkilerinden bahsetti.

UND AB Danışmanı ve AB ve Küresel Araştırmalar Derneği Başkan Yardımcısı Can Baydarol, Gümrük Birliği'nin karar alma ve anlaşmazlıkların çözümü mekanizmalarının güncel ekonomik gerçekler ışığında yeni baştan şekillendirilerek Türkiye'ye daha fazla söz hakkı tanınması gerektiğini söyledi. Avrupa Birliği Bakanlığı Tek Pazar ve Rekabet Başkanı Lale Çelik, AB Bakanlığının tek pazarın daha etkin işleyiş bakımından Gümrük Birliği'nin sorunlu alanlarının iyileştirilmesi için AB nezdinde gerçekleştirildiği resmi girişimler hakkında bilgi verdi.

"Etkin Bir Gümrük Birliği İçin Engelsiz Taşımacılık" konulu etkinliğin açılışını panel moderatörü UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener yaptı. Panelde, Türkiye-AB tam üyelik müzakereleri kapsamında ulaştırma faslının rekabeti ve gümrük birliği gibi diğer alanlardan farklı ele alınmaya çalışılmasına eleştirildi, ayrıca Temmuz ayında yayınlanan Etki Analizinin kağıt üstünde kalan bir belge olmaması gerektiğine dikkat çekildi.

## Mercedes-Benz Türk

# Axor 1840 sahiplerine ilave avantajlar sunuyor

Mercedes-Benz Türk, "Servis Sözleşmesi" uygulamasındaki en güncel yeniliğiyle bu defa Mercedes-Benz Türk Axor 1840 sahiplerine şeffaf içerik ve özel avantajlarla bakım/onarım hizmeti veriyor. Mercedes-Benz Türk yetkili bayisinden yeni bir Mercedes-Benz Axor 1840 kamyonun alımı esnasında veya ilk bakım süresine kadar olan zaman içerisinde başvuru yapılması halinde yeni kampanyadan faydalanmak mümkün.

2-3 ve 4 yıl süreli olmak üzere farklı seçeneklerde sunulan "Mercedes-Benz Servis Sözleşmesi" ile Axor 1840 kamyon müşterileri bakım, aşınma, sarf malzemeleri kapsamını ek olarak uzatılmış garanti seçeneği ile sözleşme süresi boyunca Mercedes-Benz orijinal parça kalitesini uzman teknisyen kadrosu güvencesi ile alırlar. Yeni uygulama ile Mercedes-Benz Türk, servis sözleşmesi içeriklerini müşterileri ile şeffaf olarak paylaşmakta olup, kullanılmayan kısım olmasında durumunda bu kapsamın farklı bir araca tanımlanması ve/veya kupon olarak temin edilmesini mümkün kılıyor. Araçlarda bulunan akıllı bakım sisteminin değişim uyarısı vermesi ile değişim zamanı konusunda uyarılan araç sahibi periyodik bakım kapsamında orijinal hava, yağ, yakıt, su ayırıcı, hava kurutucu, kalorifer ve adblue filtreleri, motor, şanzıman, aks yağları, supap ayarı ve supap kapak contası değişimleri hizmetlerinden faydalanıyor. Aşınma kapsamında sözleşme süresine uygun adetlerde fren ön ve arka balataları ve diskleri, debriyaj baskı balatası değişimleri yapılıyor. Bunun yanında sözleşme süresi boyunca ihtiyaç duyulabilecek aktü, ampül, silecek lastikleri, antifiriz gibi sarf malzemelerin tüm değişim işçilikleri sözleşme kapsamına dâhildir. Hiçbir beklemedik ani masraf ile karşılaşmayan Mercedes-Benz



kamyon sahipleri, aracının bakım ve onarım işlemlerini, ek bir ödeme yapmaksızın, Mercedes-Benz Türk yetkili servisinde yaptırabiliyor ve ilave avantajlardan faydalanabiliyorlar.

**Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Bölüm Müdürü Ergiz Esen**, "İhtiyaç olduğunu analiz ettiğimiz noktalarda hizmet sunarak müşterilerimizin yanında olmaya özen gösteriyoruz" dedi. Esen, servis sözleşmesi hizmeti hakkında da, "Bildirdiğiniz üzere servis sözleşmeleri uygulamamız ile Mercedes-Benz kamyon sahibi bütün müşterilerimize bakım ve onarım işlemlerini servis sözleşmelerine özel çok avantajlı koşullarla, Türkiye genelindeki yetkili servislerimizde ek masrafsız, istenildiği takdirde Mercedes-Benz Finansman Türk tarafından kredilendirilmiş olarak yaptırma olanağı sunuyoruz. Yeni sözleşmelerimizle müşterilerimizin ihtiyaçlarına karşılık olacak şekilde kamyonlarımızın orijinal kalmalarını sağlayan ve ikinci el değerini yükselten bir kampanyaya imza attığımızı düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

## "Servis Sözleşmesi" sahiplerine ek avantajlar

Mercedes-Benz servis sözleşmesine sahip olanlar sözleşme süresince doğabilecek ek ihtiyaçlar ve sözleşme kapsamı dışındaki işlemler için Mercedes-Benz yetkili servis ağına yedek parçadan yüzde 10, işçilikten yüzde 15 indirim hakkında sahip oluyorlar. Servis sözleşmeli araçlar, araçlarının bakım ve onarım işlemleri için kampanyaya katılan yetkili servislerde önceliklendiriliyorlar. Mercedes-Benz İletişim Hattı'nı (444 62 44) arayarak servis sözleşmeli aracına özel randevu almak mümkün. Mercedes-Benz Türk "Servis Sözleşmesi" hizmetini, "sıfır faiz" ile taksitlendirme avantajı da sağlıyor. Ayrıca sözleşme kapsamına girmeyen işlemlerde yılda bir defa 250 TL'ye kadar ücretsiz servis hizmeti alınabiliyor.



Soldan sağa:  
UDH Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürü Bekir Gezer, UND İkinci Başkanı Şerafettin Aras, Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Dr. Mustafa Kaya, DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, Ekonomi Bakanlığı AB Genel Müdürü Murat Yapıcı

## İspanya'daki

# 41'inci Lassa mağazası Barcelona'da

Brisa'nın markası Lassa, FC Barcelona iş birliğinin ardından, İspanya'daki güçlü varlığını



sürdürüyor. Dünyada 70'e yakın ülkede operasyonlarını sürdüren ve 120'nin üzerinde tabelalı satış noktasına sahip olan Lassa, İspanya'daki 41'inci mağazasını Barcelona'da açtı. 14 Eylül'de Barcelona'da gerçekleşen açılışa Türkiye Cumhuriyeti Barcelona Başkonsolosu Emir Salim Yüksel, Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, Brisa Yönetim Kurulu Üyesi Hakan

Bayman, Brisa Uluslararası Satış ve Pazarlama Direktörü Halit Şensoy ve Lassa İspanya Distribütörü Safame Commercial Jesus Mesas katıldı.

Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, "Sadece İspanya'da değil, aktif olduğumuz bütün pazarlarda marka bilinirliğimizi ve imajımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Dünya çapında 124 mağazamızın 40'unun bulunduğu İspanya'da, bu, 41'inci mağazamız. İspanyol araç sahipleri ve sürücülerine lastik satış ve bakım hizmetlerini Lassa kalitesiyle sunmanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye'den çıkan Lassa'nın global bir marka olma yolculuğunda Barcelona'da yer almaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.



## Bridgestone yeni çevreci lastiğini tanıttı

Bridgestone, verimlilik, sürdürülebilirlik ve emniyete yönelik çözümlerini ve yenilikçi lastik teknolojilerini 66'ncı Frankfurt Otomobil Fuarında sergiledi.



Bridgestone standında ziyaretçiler, Bridgestone'un ilk olarak BMW ile uygulanan ologic teknolojisine sahip, üst seviye düzey yol tutuş performansı, yuvarlanma direncinde dikkat çekici verimlilik artışı sağlayan ve aynı zamanda W i3 elektrikli otomobillerin resmi lastiği olan Ecopia EP500 ologic lastiğini yakından inceleme fırsatı buldu.

Bridgestone emniyet konusunda ise, sürücülere ani hava basıncı kaybının üstesinden gelmek için kullanışlı ve hayat kurtarıcı bir mekanizma sunduğu son nesil Run-Flat (Patlasa da Yol Alabilen) teknolojisine sahip yeni nesil lastiklerini sergiledi.

2013 yılında Avustralya'da yapılan Bridgestone'un isim sponsorluğunu yaptığı, Dünya Güneş Enerjisi Yarışması'na Japonya-Kogakuin Üniversitesi'nden katılan World Solar Car da ziyaretçiler için sergilendi.

# UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.



bridgestone.com.tr





## 8 » Otomotiv

Comtrans 2015'te

## Anadolu Isuzu Visigo, Citibus ve Novociti

## Rusya pazarına tanıtıldı

Anadolu Isuzu, Moskova'da düzenlenen Comtrans 2015 Fuarı ile 3 modelini Rusya pazarına tanıttı. Bu yıl 13'üncüsü düzenlenen fuar, 8-12 Eylül 2015 tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Bölgesindeki en büyük ticari araç fuarı olarak bilinen Comtrans Moscow 2015'te Anadolu Isuzu 14'üncü salondaki 230 numaralı standında 9,5 metrelik turizm otobüsü VISIGO, 7,5 metrelik toplu taşıma otobüsü CITIBUS ve 7,5 metrelik NOVOCITI modellerini sergiledi. ■



**Cumhur Aral**

cumhuraral@gmail.com

## Nezaket

Nezaket, bir davranış tarzından öte, bir düşünce biçimi ve hayatı algılayış şeklidir. Söylem, davranış, çatal bıçak kullanımı veya oturup kalkmaktan daha derin bir konudur. Selamlaşmadan, özür dilemeye, teşekkür etmeye, eleştirmekten yüreklendirmeye kadar her ayrıntıda kendini belli eden bir bakış açısı, bir hayat anlayışıdır. Herkes, görgü kurallarını öğrenerek, insanlara nasıl davranılacağına bilerek kendini geliştirebilir, ama gerçek nezaket, insana değer vermekle elde edilen bir meziyettir. Karşımızdaki insana verdiğimiz değeri belirleyen de davranışlarımızı şekillendiren düşüncemizdir. Mark Twain'in dediği gibi, "nezaket öyle bir dildir ki onu sağır olan da duyar, kör olan da görür."

Buna karşılık nezaketsizlik genelde hep küçük menfaatlerle ilgilidir. İnsanlar küçük çıkarlar veya rahatlarını bozmamak için kimi zaman farkında bile olmadan kabalıklar. Sadece kendisini düşündüğü için sıranın önüne geçen, trafikte kurnaz ve arsız davranışlarının hepsi küçük hesap peşindedirler.

Nezaket, bencillik yapmamak, kurnazlık yapmamak, anlayışsız olmamak, küçük menfaatlerin peşinden koşmamak ve davranışları şekillendiren ruhsal donanım ile ilgili bir konudur. Nazik bir insan, kendisi gibi düşünmeyenlere, kendisinden farklı inançlara sahip olanlara, doğaya ve hayatın kendisine de naziktir.

Nezaket, insanın insana verdiği değerin göstergesidir. İnsan karşısındaki sosyal statüsüne bakmadan değerli görüp, kendisiyle aynı haklara sahip olarak değerlendirmiyorsa, nazik davranır. Bunun tersine bir insan kendini diğerlerinden üstün görüp karşısındaki değer vermiyorsa, ne kadar kibar davranmaya çalışırsa çalışsın, özündeki kabalık her tavırdan belli olur. Kendini önemli, karşısındaki önemsiz gören insanlar, görgü kurallarına uygun davranırsa bile hoyratlığını, kabalığını, küstahlığını gizleyemez.

İnsan, resmi olmadan da nazik olabilir. Bu insanların nezaketleri duruşlarına, bakışlarına yansır. İçten nazik olan bir insan her zaman, her koşulda zarif ve düşünceli davranır; kendi çıkarına aykırı durumlarda bile nezaketi elden bırakmaz. Teşekkür ederken içten teşekkür eder; özür dilemek gerekirse özür diler; eleştiri yapacaksa nazik bir dille yapar. En önemlisi bütün bunları alçak gönüllülikle yapar.

İnsan daha nazik olmak istiyorsa, önce hayata bakışını değiştirmelidir. Çünkü güzel düşünün güzel bakar; güzel düşünün güzel söyler; güzel düşünün güzel davranır. İnsanların birbirlerine nazik davrandıkları bir ortam herkes için mutluluk kaynağı; dünya ise herkes için daha yaşanılır bir dünyadır. Teşekkür etmek, yol vermek, yer vermek, nazik konuşmak, yardımcı olmak... Sadece o insanın dünyasını değil herkesin dünyasını aydınlatır.

İnsan kendi çıkarının peşinden koşarken de, rekabet ederken de, yarışırken de başkalarına saygılı ve nazik olabilir. En sert konuşmaları, en zorlu pazarlıkları, en yıkıcı kararları bile içine nezaket katarak yapabilir. İnsan hayata daha olumlu bir bakış açısıyla, davranışlarıyla ortama iyilik ve güzellik katabilir.

Nezaket, insanın içindeki iyiliği uyandıran bir işleve sahiptir. Umarım, bu yıl özlediğimiz gibi olacak :) ■

## Pegasus Kargo ve Bahçeşehir Üniversitesi,

## Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Konferansı düzenliyor

Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörlüğü ve Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi işbirliği ile düzenlenen Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Konferansı, 8 Ekim 2015 Perşembe günü Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş Kampüsü'nde gerçekleşecek.

Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörü Aydın Alpa ile Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Necip Çakır'ın ev sahipliğinde ve 8 Ekim 2015 Perşembe günü 09:00-17:00 saatleri arasında Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş Kampüsü'nde gerçekleştirilecek konferans aracılığıyla lojistik sektörünün kara, hava ve deniz gibi farklı alanlarının önde gelen yerli ve yabancı yöneticileri bir araya gelecek.

Pegasus Hava Yolları'na bağlı, 37 ülkede 92 havalimanına taşımacılık yapan Pegasus Kargo Direktörlüğü ve Bahçeşehir Üniversitesi tarafından düzenlenen konferans sayesinde öğrenciler, aldıkları akademik eğitimi gerçek mesleki tecrübelerle harmanlama fırsatı yakalayacak. ■



Aydın Alpa



## Çelik Motor

## Operasyonel süreçlerini dijital dünyaya taşıdı

Müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiren Anadolu Bilişim, Çelik Motor ile çözüm işbirliğini hayata geçirdi. Çelik Motor'un doküman yönetimi sisteminde e-dönüşüm, SAP BPM Business Process Management çözümüyle Anadolu Bilişim tarafından üstlenildi.

Doküman yönetimi sistemi, SAP'nin sertifikalı entegratörü olan Anadolu Bilişim tarafından, Çelik Motor'un mevcuttaki SAP kurumsal kaynak planlama sistemine entegre olarak geliştirildi. SAP BPM Business Process Management ile iş süreçlerinin modellenmesi, kurallarının belirlenmesi ve yönetimini hedeflendi. Projenin canlıya geçmesi ile Çelik Motor bünyesindeki teklif, finans kontrol, sipariş, sözleşme tescil, teslimat ve fatura süreçleri kağıttan dijital ortama taşındı.

Çelik Motor Mali İşler Direktörü Anıl Karaca, SAP BPM Business Process Management uygulamasıyla yıllık ortalama 24 bin sayfa kağıt ve zaman tasarrufu ile 2,66 metreküp alan ve dolap tasarrufu sağlanacağını öngördüklerini açıkladı. ■

## Bosch Car Service'lerde araç bakımı, Shell'de kazandırıyor

Bosch Car Service, Türkiye'nin önemli akaryakıt şirketlerinden Shell ve Turcas ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında müşterilerine çok önemli bir avantaj sunacak. 1-31 Ekim 2015 tarihleri arasında düzenlenen kampanya ile Bosch Car Service'lerde tek seferde 300 TL ve üzerinde işlem yaptıran araç sahipleri, Shell'den 30 TL değerinde akaryakıt veya oto gaz alımlarında kullanılabilecek yakıt hediyesi kazanacak.

Yakıt hediyesi, araç kullanıcılarının Shell ClubSmart kartlarına yüklenerek kullanılabilir hale gelecek. ■

## Ford Trucks

## Comtrans'ta gövde gösterisi yaptı

Ford Trucks, 8-12 Eylül tarihleri arasında Moskova'da düzenlenen Comtrans'ta Rus pazarına yönelik ürünleri ile şov yaptı. Ford Trucks standında yer alan ve Rusya pazarının iklim ve yol koşullarına göre özel olarak üretilen çöp toplama üst yapı 2532DC yol kamyonu, yakıt tankeri üst yapı 2532HR yol kamyonu, mixer üst yapı 4136M İnşaat



Serisi ve 1846T çekici modelleri fuar süresince ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü. Ford Trucks ayrıca bu yıl fuarda resmi katalog sponsoru olarak yer aldı.

Fuara katılan Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman, Ford Trucks markası ile Rusya ve çevre pazarlardaki ihracat hacmini daha da arttırmayı

planladıklarını belirtti. Türkiye pazarına sundukları CARGO modellerini eş zamanlı olarak bu pazarlarda da satışa sunduklarını belirten Duman, "Ford Trucks olarak Rusya'nın 14 şehrinde bulunan 18 bayiden oluşan satış ve servis ağıımızı pazarın ihtiyaçları doğrultusunda, 25 şehirde ve 30 noktaya taşımayı planlıyoruz" dedi. ■

## Yeni Daily'nin hafif ticari araçlarını

## Iveco, Çin pazarına sunuyor

Iveco, Pekin'de basın konferansı ile Yeni Daily'i ulusal medyaya, bazı önde gelen müşterilere ve bayilere tanıttı. Yeni Daily, Çin pazarında birkaç farklı versiyonla yer alacak; şasi kabin (tek ve yolcu kabinli) ve panel van. Araçların homologasyon ve 3C sertifikaları tamamlanmış durumda ve satışları bu ay içinde başladı. Bu araçları ileriki aylarda eşsiz bir 8 ileri otomatik vites barındıran ve inanılmaz konfor ve yakıt tasarrufu sağlayan Yeni Daily Hi-Matic izleyeceğiz.

Iveco Çin Başkanı Luca Biagini, "Çin'de sunduğumuz ürün gamını ülkenin artan ulaşım ihtiyaçlarına göre tüm hafif, orta ve ağır araçları



sunarak genişletmek ve zenginleştirmek istiyoruz. Hafif ticaride Yeni Daily'nin pazarın ihtiyaçlarına göre harika bir seçenek olduğuna eminiz. Hatta 2014 yılında Guangzhou

Uluslararası Ticari Araç Fuarında Yeni Daily'i sunduğumuzda ziyaretçilerin oldukça ilgisini çekmiş ve sektörten harika geribildirimler almıştık" dedi. ■

## Anadolu Bilişim ve Anadolu Isuzu,

## Akıllı Otopark uygulamasını hayata geçirdi

Anadolu Isuzu'nun satışa hazır araçları için hayata geçirilen projede, üretimden çıkıp otoparka alınan araçların lokasyonu kısa sürede tespit edilebiliyor. Anadolu Isuzu üretim tesisindeki park alanlarında bulunan aracın yerinin Isuzu Akıllı Otopark uygulamasıyla tespit etmek kolaylaşıyor. Anadolu Isuzu'da kullanılan SAP ERP sistemiyle entegre çalışan el terminalleri aracılığıyla araçların hangi park adresinde olduğu görülebiliyor.

Anadolu Bilişim ve Anadolu Isuzu'nun koordineli çalışmasıyla 2 ay içinde canlı kullanıma sunulan projede entegrasyon, web uygulaması, terminal uygulaması ve test aşaması başarıyla tamamlandı. Projenin bir parçası olan web uygulaması ile günlük sevk işlemleri ve iş emirleri aynı anda yürütülebiliyor. Hem sevk listesi sisteme yükleniyor hem de terminal üzerinden bayilere sevk süreci tamamlanabiliyor. SAP ERP entegrasyonu ile mevcut araç sayısı, faturalandırılmış araç sayısı ve park sahasının doluluğu ölçülebiliyor.



## Anadolu Bilişim Kurumsal Uygulama Hizmetleri Direktörü Atakan Karaman:

"Anadolu Isuzu Akıllı Otopark uygulamasını 2 ay gibi kısa bir sürede tamamlayarak canlı kullanıma sunduk. SAP altyapısına entegre çözüm projemizle Anadolu Isuzu, araçların yerlerini ve stok durumlarını dijital olarak kontrol edebiliyor. İşini geleceğe taşımak isteyen tüm kurumları Anadolu Bilişim çözümleriyle tanışmaya davet ediyoruz."

## Anadolu Isuzu Teknik Direktörü Hakan Özenc:

"Yoğun rekabet ortamında, müşteri memnuniyeti temel felsefemiz olduğundan, gerek üretimde, gerek teslimatta hız bizim için çok önemli. Üretimde kaliteye gösterdiğimiz hassasiyeti, üretimden çıkan araçların müşteriye zamanında teslim edilebilmesiyle bu güzel projeye imza attık. Kaliteli ürün, kaliteli hizmet ve süreklilik odaklı çalışmalarımızı geliştirmeye devam edeceğiz." ■



Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

## Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 202 5 - 11 Ekim 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi

**Caner ÖZCAN**

Genel Yayın Danışmanı / Bayırsar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editor

**Korkut AKIN**

Reklam Rezervasyon

**0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşaviri

**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.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeşehir/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

**Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.**

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

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kiti basılamaz.

**BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ**

**EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR**



# İmza Lojistik, Mercedes-Benz Actros 1844 LS araçlarla yenilendi Mercedes-Benz Türk'ten 400 çekici teslimatı



**Mercedes-Benz Türk, İmza Lojistik şirketine gerçekleştirdiği 400 adetlik teslimatıyla dev bir çekici filo satışına daha imza attı. İmza Lojistik, bu büyük yatırım ile hem sektördeki gücünü, hem de yurtdışı pazarlardaki iş hacmini arttırmayı hedefliyor.**

İmza Lojistik'in Düzce'deki yeni yönetim binasında düzenlenen teslimat törenine İmza Lojistik firması Onursal Başkanı Ömer Esen, firma ortakları Zeki Nursel, İrfan Nursel, Muhammet Okyay, Avni Sert ve Gökhan Gürel ile Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ergiz Esen, Mercedes-Benz Türk TruckStore Kamyon Satış Müdürü Tolga Bilgisü, Mercedes-Benz Finansman Türk Kamyon ve Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Kıvanç Sanrı; Mercedes-Benz Türk Bayii Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı, Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Zafer Sağlam ve Bayi Genel Müdürü Orhan Karabudak katıldı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Mercedes-Benz Finansal Hizmetleri ve TruckStore'un katkılarıyla yapılan bu yeni filo satışının hem İmza Lojistik, hem Mercedes-Benz Türk için çok önemli olduğunu, bu işbirliğinin Türkiye ekonomisine de katkı sağlayacağını dile getirdi. İmza Lojistik'in, karayolu taşımacılığı sektörüne geniş ürün yelpazesi ile hizmet vermekte olan Mercedes-Benz Türk'ü ve yakıt tüketimini en düşük seviyelere taşıyarak işletme maliyeti avantajları ile müşterinin karlılığını arttırmayı hedefleyen ürünlerini tercih etmelerinden dolayı memnuniyetini dile getiren Süer Sülün, yeni araçların İmza Lojistik'in daha da büyümesine olumlu katkılarda bulunmasını ve bol kazançlar getirmesini temenni etti. İmza Lojistik ile işbirliğinde değer zincirinin sadece yeni araç satışından ibaret olmadığını, aynı zamanda finansman, kasko ve takas da dahil birçok halkanın oluşmuş güçlü bir bağın oluştuğunu söyledi ve İmza Lojistik şirketi yöneticilerine Mercedes-Benz Türk'ü çözüm ortağı olarak görmelerinden dolayı teşekkür etti.

İmza Lojistik firması Onursal Başkanı Ömer Esen, İmza Lojistik

olarak sektördeki faaliyetlerini sürdürürken Mercedes-Benz'in çekicileri sayesinde lojistik alanında daha da güçleneceklerine inandığını, hem Mercedes-Benz kamyonlara hem de Mercedes-Benz Türk'e olan güvenlerinin bu satış anlaşmasında etkili olduğunu söyledi. Kaliteli hizmetler sunarak faaliyet gösterdikleri tüm sektörlerde kalıcı olabilmeyi, işletme maliyetlerinin sürdürülebilir ve ölçülebilir olması ile ilişkili olduğunu dile getirerek; 2016'da yürürlüğe girecek Euro 6 uygulamasını da göz önüne alarak filolarını tamamen yenilediklerini vurguladı. Esen, Mercedes-Benz araçların kalitesinin, düşük işletme maliyetleri ve yakıt sarfiyatının yanısıra yüksek ikinci el değerinin de araç tercihlerinde etkili olduğunu belirterek Mercedes-Benz ailesine müşteri odaklı yaklaşımları için teşekkürlerini ilettiler.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hasmer Otomotiv adına konuşan Zafer Sağlam ise; dünya otomotiv sektörüne yüzünlü üzerinde yön vermekte olan güçlü bir markayı temsil etmenin sorumluluğunu taşıdıklarını, bu noktadan hareketle amaçlarının müşterilerinin hedeflerine ulaşmasına yönelik ihtiyaçlarını sağlamak adına en kaliteli hizmeti sunmak ve katma değer yaratmak olduğunu ifade etti. ■



## Elektrikli kamyon 3. nesil lastiklerle yola çıktı

Continental, BMW ve lojistik ortağı olan SCHERM grubu işbirliğinde hayata geçirilen

çevre dostu elektrikli kamyon projesinde 3. nesil lastikler ve ContiPressureCheck entegre lastik



basıncı denetleme sistemi kullanıldı. Ayrıca, geliştirilen bu yeni lastik basıncı denetleme sistemiyle birlikte lastikler artık çok dayanıklı ve ekonomik olacak. Elektrikli kamyon mal

taşımalarında kullanılacak Çevreyle dost elektrikli kamyon, elektrikli aktarma organları sayesinde oldukça sessiz çalışırken, uzun hizmet ömrüne sahip Conti EcoPlus HS3 ve Conti EcoPlus HD3 lastikleri ile donatıldığı için yakıt kullanılsa dahi tüketimi oldukça azaltıyor. Conti Pressure Check lastik basıncı denetleme sistemi elektrikli kamyonun lastik basıncını gerçek zamanlı ölçerek ve tüm lastiklerin mevcut basınç ve sıcaklık verilerini sürekli kabine gönderiyor. ■



MKZ Lojistik ve MKM Madencilik yeni projeleri için

# Meiller Damper'i tercih etti

Meiller, sektördeki firmaların projelerine çözüm ortağı olmaya devam ediyor. MKZ Lojistik ve MKM Madencilik, filosunu Meiller Damper ile güçlendiren firmalar arasına katıldılar.

Antalya ve çevresinde yol ve taahhüt projelerinde faaliyet gösteren MKZ Lojistik filosuna 14 adet kamyon üstü damper daha kattı. Antalya bölgesi Meiller Yetkili Satıcısı Başaran Otomotiv tarafından satışı yapılan damperler törenle teslim edildi. MKZ Lojistik adına yönetim kurulu başkanı Harun Zeytinoglu yeni damperlerini Meiller Satış Müdürü Barış Erhan ve Meiller Bölge Satış Yöneticisi Fuat Örnek'ten teslim aldı.

Zeytinoglu, "Filomuzda 29 adet Meiller bulunuyor. Bugüne kadar aldığımız performans, bizi yeniden Meiller almaya yönlendirdi. Meiller damperler; dayanıklılık, sağlamlık ve üstün performans ile uzun işletim ömrüne sahiptir. Meiller, bu özellikleriyle işvereni düşünen bir marka" açıklamasını yaptı.

**"Uzun ömürlü, sorunsuz ve her işe uygun"**

Aydın merkezli MKM Madencilik, bölgesinin en büyük Agregatör üretimi ve taşımacılığı yapan firmaları arasında yer alıyor. MKM Madencilik, İzmir Bölgesi Meiller Yetkili Satıcısı Ankara Ağır Vasıta'dan 3 adet MHPS 41/3 24 m3 damper ve 1



adet P450 kamyon üstü damper aldı. MKM Madencilik'e, yeni araçları Meiller Bölge Satış Yöneticisi Fuat Örnek tarafından teslim edildi. MKM Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Halim İrmak, "Bu alımla birlikte filomuzdaki Meiller sayısı 21'e yükseldi. Meiller, sınıfının en

sağlam damperidir. Uzun ömürlü, sorunsuz ve her işe uygun. Biz ağırlıklı olarak Agregatör üretimi ve taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Bu sektördeki en büyük yardımcımız Meiller'i, düşük işletme maliyetleri ve yüksek ikinci el değeriyle tercih ediyoruz" dedi. ■

Allison donanımlı ilk

## Otokar Navigo C, İspanya'da

İspanyol ulaşım operatörü Transportes Generales d'Olesa (TGO), İspanya'da ilk defa sunulan Allison 2000 Serisi tam otomatik şanzıman donanımlı Otokar Navigo C otobüs ile filosunu genişletti.

İspanya'daki Allison 2000 Serisi tam otomatik şanzıman donanımlı ilk Otokar Navigo C Class II model otobüs, bu yaz Olesa'ya (Barcelona) teslim edildi. Araç, okul servisi olarak da hizmeti verecek.

TGO Satış Müdürü Felipe Rubio, Allison şanzımanları ve sunduğu sarsıntısız, yüksek kalitedeki vites değiştirme teknolojisini halihazırda

yakından tanıdıklarını belirterek, "Bizim için Allison tam otomatik şanzımanın diğer önemli faydalarından biri de sürücü konforu ve sürüş rahatlığı. Sürücülerimizin sol ayak manevraları konusunda endişelenmelerine gerek kalmadığı gibi ve artık debriyaj arzusu da söz konusu değil" dedi.

Otokar, 2009 yılında Somauto S.L. ile İspanya ve Portekiz'de satış ve dağıtım için yaptığı distribütörlük anlaşmasından bu yana İspanya pazarında faaliyet gösteriyor.



Alışan Lojistik'ten

## Geleneksel piknik mutluluğu

Alışan Lojistik, 19 Eylül 2015 tarihinde Polonezköy Melek tesislerinde çalışanlarının iş haricinde de keyifli vakit geçirmeleri için geleneksel piknik etkinliğini gerçekleştirdi. Yaklaşık 500 Alışan Lojistik çalışanının katıldığı piknikte, çeşitli sosyal aktiviteler düzenlendi. Tavla turnuvası, çeşitli spor etkinlikleri, langırt

turnuvası vb. gibi aktivitelerin düzenlendiği geleneksel piknik etkinliğinde, aktivitelerde başarılı olanlara özel anı madalyası ve kupalar verildi.

İdari İşler Direktörü Ayhan Özekin, "Alışan Lojistik çatısı altında çok büyük bir aileyiz ve her geçen gün büyüme devam ediyoruz. Kuruluşumuzun 30. yıldönümünde bir araya gelerek gerçekleştirdiğimiz piknikimiz, hepimiz için çok önemli bir motivasyon kaynağı da oldu" dedi. ■



## Michelin'in Lastik Adamı Bibendum'dan Lastik saklama koşulları önerileri

Lastik seçimi yaparken sürücüler hangi noktalara dikkat etmeli, hangi koşullar lastiğin performansını birebir etkiliyor?

Doğru koşullarda stoklanan bir lastiğin ticari ömrü 10 yıl olarak hesaplanıyor. Ancak stoklama koşulları, stok yapılan yerin konum ve durumuna bağlı olarak lastiğin ömrü de değişiklik gösteriyor.

Uyumsuz ortamda stoklanan lastik, kapağı açık bırakılmış bidon ve kaplardan çıkan uçucu maddelerin üzerine yapışması sonucu korozyona uğrayarak zarar görür. Akülerin içerisindeki asit de kapağa bırakıldığında uçurur ve lastiklere yapışır. Lastik zararlı maddeleri sünger gibi emer. Yani sıra lastik yakınlarında bulunan kaynak makineleri, elektrik terminaleri de lastiği olumsuz etkilere maruz bırakır. Zamanla özelliğini yitirmeye başlayan lastiğin performansı da bu durumdan etkilenir. Yani lastiğin ömrünü etkileyen en önemli aktör, stoklanma koşullarıdır. ■



**Daha uzun bir ömür için lastik hangi koşullarda saklanmalı?**

- Mazot, benzin, yağ gibi petrol türevi uçucu maddelerle, akü asidiyle temasın uzak tutulmalı.
- Kaynak makineleri, elektrik terminaleri gibi lastiğe zarar verebilecek uygulama yerlerine yakın olmamalı.
- Stok yeri güneşi direkt olarak görmemeli.
- Saklama ortamı rutubetten arındırılmış olmalı, zemininde su olmamalı.
- Lastikler raflara dik olarak yerleştirilmeli ve zaman zaman yüzeye temas eden yeri değiştirilmeli.

Frankfurt Otomobil Fuarı'nda

## Michelin Pilot Sport 4 lastiklerini tanıttı

Michelin, yüksek performans segmentinde yeni ürettiği Pilot Sport 4 lastiklerini ilk defa 2015 Frankfurt Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkardı. Özgün sırt deseni ve bileşenindeki malzemeler sayesinde sürüş keyfi ve güvenliği bir arada sunmak üzere tasarlanan Michelin Pilot Sport 4, Ocak 2016'dan itibaren yollarda olacak.

Yeni Michelin Pilot Sport 4 sahip olduğu özel sırt deseni ve Michelin'in

temel stratejisi "Michelin Total Performance" sayesinde güvenlik ve performansı bir arada sunuyor. "Dynamic Response" teknolojisi ile yüksek hızlarda bile yol ile lastiğin temasını sabitliyor. Bileşimindeki işlevsel elastomerler ve silika sayesinde homojen yapıyla yüksek performans sunuyor. Geniş ve derin kanalları ile de su tahliyesini de sağlayarak lastik ömrünü uzatarak yakıt tüketimini sınırlıyor. ■



## Berna ŞEN ERSAN, OMSAN Lojistik Hava Kargo Müdürü oldu

OMSAN Lojistik Hava Kargo Müdürü olarak atanan ERSAN, İstanbul Üniversitesi Maliye bölümü mezunu olup, İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İşletme yüksek lisans programını tamamlamıştır.

2003 yılında başladığı kariyer hayatı boyunca önde gelen lojistik şirketlerinde yöneticilik görevleri yapan ERSAN, İngilizce bilmektedir.

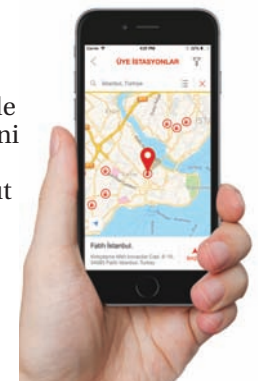
2012 yılı itibarıyla hava kargo kapsamındaki hedeflerini yükselttiklerini söyleyen OMSAN Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ergun ARIBURNU, bu sebeple hava kargo taşımacılığı faaliyetlerini bir çatı altında topladıklarını ve bu hedefleri süreçlerine yansıttıklarını belirtti. ARIBURNU, lojistikte hızlı değişimler yaşandığını, OMSAN'ın altyapı, teknoloji ve insan kaynağına yatırım yaparak değişime liderlik eden bir lojistik firması olduğunu sözlerine ekledi. ARIBURNU, ERSAN'ın OMSAN'ın hava kargo hizmetlerine yönelik vizyonuna katkı sağlayacağına yürekten inandığını belirterek kendisine yeni görevinde başarılar diledi. ■

Shell Motorist

## Kullanıcı sayısı ikiye katlandı

Shell'in ürün ve hizmetleri hakkında müşterilerini bilgilendiren ve güncel kampanyalardan faydalanmalarını kolaylaştıran mobil uygulaması "Shell Motorist" in Türkiye'deki aktif kullanıcı sayısı, geçtiğimiz altı ayda 18 binden 34 bine yükselerek yaklaşık olarak ikiye katlandı. Şubat ayında yenilenen ve App Store ile Play Store'dan tüm akıllı telefonlara kolayca indirilebilen uygulamanın indirilme sayısı (download adedi) ise aynı dönemde yüzde 45'lik artışla 90 binden 130 bine ulaştı.

Haziran ayından itibaren Shell & Turcas müşterileri, "ClubSmart" kartlarını Shell Motorist uygulaması üzerinden kaydetmeye başladılar. ClubSmart kartlarıyla uygulamaya giriş yapanlar, her akaryakıt alışverişlerinde biriken puan bakiyelerini telefonlarında görüntüleyebiliyor. Yakıt almalarına göre kendilerine, Shell Motorist uygulaması üzerinden sunulan özel tekliflerden de kolayca faydalanabiliyor. ■



## Frankfurt Motorshow'un Yıldızlarına Pirelli

Pirelli, premium ürünleri için aldığı homologasyonların sayısının 2 bine ulaşmasını Frankfurt Otomotiv Fuarı'nda kutluyor. Sadece 2015'in ilk yarısında İtalyan şirket ürün gamındaki ürünler için 200 yeni homologasyon elde etti. Bunlar arasında International Automobil-Ausstellung (IAA) olarak da bilinen Frankfurt Fuarı'nda sergilenen en önemli otomobiller için verilen homologasyonlar da bulunuyor.

Asimetrik sırt deseni tasarımıyla Pirelli, hem düşük hem de yüksek hızlarda otomobilin sürüş kolaylığı özelliğini iyileştirmeyi başardı. Daha sonra arkaya yoğunlaşan geliştirme çalışmalarında ıslak ve kuru yollar dahil olmak üzere her türlü sürüş şartlarında üst düzey bir yol tutuş ve çekiş özellikleri sağlanmasına odaklanıldı. ■





5 - 11 Ekim 2015

# UPi Trans ve UPi Frigo filoları MAN çekici oldu

**Proje taşımacılığı alanında faaliyet gösteren UPi Trans, MAN ile 40 adet çekici anlaşması yaptı. 1 Ekim Perşembe günü MAN'ın İstanbul'daki tesislerinde yapılan teslimat töreni ile UPi Trans'ın filosu tamamen MAN araçlarına dönüştürülmüş oldu.**

MAN ile UPi Trans arasında gerçekleştirilen bu işbirliği, gerek MAN tarafından sunulan ürün ve hizmet paketlerinin tamamını kapsaması, gerekse filo yönetimine getirdiği yeni bakış açısı ile büyük önem taşıyor. MAN Finans tarafından finanse edilen proje; ikinci el satış birimi 'MAN TopUsed', özel geliştirilmiş filo yönetim sistemi 'MAN Telematics', tam kapsamlı 'Bakım Paketi' ve 'Uzatılmış Garanti' gibi süreçleri içeriyor.

Teslimat törenine UPi Grup Genel Müdürü Halit Özyurt ve ekibi ile Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, İstanbul/Konya Şubeleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Man Finansman AŞ Genel Müdürü Vahit Altun katıldı.



## Türkiye'de ilk defa kullanılacak

Teslimat töreninin açılış konuşmasını yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul/Konya Şubeleri Direktörü Aydın Yumrukçal, UPi Trans ile yaptıkları anlaşmanın tüm işletme süreçlerini de kapsadığına söyledi: "Bu çok önemli işbirliğiyle, UPi Trans'a toplam 40 adet araç teslim ettik. TopUsed'den MAN Finans'a, Satış Sonrası Hizmetler'den uzatılmış garanti ve genişletilmiş özel bakım paketine kadar verdiğimiz tüm hizmetleri kapsıyor. Araçları satarken 3 yıllık bakım masrafları, tamiratları, aşınan parçaları ne olacak, bunları da müşterinin önüne koyduk. Bunun yanı sıra Türkiye'de ilk defa MAN'ın geliştirdiği MAN Telematics sistemini de UPi Trans'ın hizmetine sunduk. MAN Telematics sistemi ile hangi şoförün aracı daha verimli kullandığını, hangi şoförün rölanti kullanımının daha iyi olduğunu, yokuş aşağı gaz vermeden sürebilme değerinin daha iyi olduğunu tespit edebiliyoruz. Böylelikle müşterimizin önüne uzun vadede işletme ekonomisi ile çok önemli bilgiler

sunabiliyoruz. Bu bilgilerden faydalanarak müşterimize eğitimler veriyoruz. Bu konuda uzmanlaşmış İstanbul'da bir eğitim personelimiz var. Bu proje ile yakıt ekonomisi ve filo yönetimindeki maliyetleri düşürmesine yardımcı oluyoruz" diye konuştu.



## Çok önemli bir teslimat

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, UPi Trans'ın, referans gösterilen bir firma olduğunu, bu teslimatla filosunu MAN araçlara dönüştürmesinin teslimatı önemli bir hale getirdiğini dile getirerek, "UPi Trans, yaptığı işleri, işi yapış şekli, tercihleri rakipleri tarafından takip edilen örnek alınan bir firma. Tüm araç markalarını test etti, üstün performans veren marka olarak MAN'a karar verdi. Bu bizim için çok değerli bir şey, kutlamaya değer. MAN kararı veren Upi Trans yönetimine teşekkür etmek istiyorum. Araçların hayırlı uğurlu olmasını, bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

## Maliyet hesabını düşünüyoruz

Tuncay Bekiroğlu, MAN olarak müşterilerine sadece kamyon satmadıklarını, onların km başına maliyet hesabını düşünerek ürün sunduklarını belirtti: "Kamyon işletmeciliği 10 sene öncesinden farklı. Olay giderek km başına maliyet hesabına dayanmaya başladı. Kamyonun, kullandığımız dönem içerisinde, km başına ne kadar maliyet açtığı hesaplanmaya başladı. UPi Trans 3 yıl boyunca bakım, onarım ve garanti paketi ile km başına maliyetlerini hesaplayabilecek. Araç filo takip sistemimiz Telematics ile bütün bir filo takip edilebilecek."

## Nitelikli taşımacılık yapıyoruz

UPi Grup Genel Müdürü Halit Özyurt, "Kurduğumuz günden bu yana bizim için yaptığımız işin niceliğinden ziyade niteliğini ön planda tuttuk. Bugün, Grup firmalarımızdan UPi Trans; ağır ve gabari dışı taşımacılıkta uzmanlaştı ve uluslararası alanda aranan bir marka oldu. UPi Frigo ise, tüm gıda ürünlerinden, ilaç ve hammaddelerine hatta kimyasal ürünlere kadar hassas taşımacılıkta uluslararası lojistik köprüsü konumunda. Küreselleşen dünyada şirketlerimizi geleceğe



Soldan sağa: MAN TopUsed İstanbul Bölge Sorumlusu Hasan Uslu, MAN Finansman AŞ Bölge Satış Yöneticisi Doğan Gamsız, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, UPI GRUP Genel

Müdürü Halit Özyurt, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul / Konya Şubeleri Direktörü Aydın Yumrukçal, İstanbul Şube Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Bölge Satış Koordinatörü Kadri Başaran



taşıyacak stratejik geliştirmeler kapsamında böyle önemli bir işbirliğine imza attık. UPi Trans ve UPi Frigo olarak uzman nitelikli taşımacılık işi yapıyoruz" dedi.

## MAN'dan memnunuz

MAN tercihlerinde; üstün ve nitelikli araç gamı, finansman, satış ve sonrası gibi hizmet süreçlerinin etkili olduğunu vurgulayan Özyurt, "MAN'a

teşekkür ediyorum. En önemlisi insan ilişkisidir, muhakkak ki o ilişkiyi bizimle çok iyi kurdular. MAN'dan memnunuz. Bugün gördüğünüz MAN araçlarla, Ar-Ge'ci arkadaşlarımızla, nasıl bir araç yaparız dedik ve bu arabalar hep emekle ve uğraş içinde yapıldı. Sektörde örnek teşkil edecek böylesine önemli bir işbirliğinin altına MAN ile birlikte imza atmaktan da ayrı bir mutluluk duyuyoruz. İnşallah bundan sonraki süreçte de yolumuza devam ederiz" ifadelerini kullandı.

## Ulaştırma Bakanlığı çalışma yapılıyor

Halit Özyurt, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın tonaj ve katar ağırlıkları ile ilgili çalışma içerisinde olduklarını, bunun yanı sıra çekici ve dorselerin trafiğin akışını

engellememesi için yasa teklifi hazırladığını söyledi.

Mevzuattan kaynaklanan sıkıntılar yaşadıklarını dile getiren Özyurt, "Bizim otobanı kullanmamız, yasak izinler yazıyor. Sahil yolundan nasil gideceksiniz. Sahil yolundan bir lobedin atıyorum, 5 metre genişlikte düşünün, yolda kim nereye gidecek, nasil hareket edecek? Arabalı vapuru veriyorlar bize, arabalı vapurdan nasil geçeceğiz? Ambarlı'dan Ro-Ro hattı veriyor karşıya. Ambarlı dan Ro-Ro hattı yok karşıya. Bunlarla da uğraşıyoruz" dedi.

## İşlerde düşüş var

Özyurt, son 3 ayda işlerin durma noktasına geldiğini ifade ederek, 3 ay öncesine kadar yüzde işler yüzde 22,7 oranına kadar geriledi" diye konuştu.



UPi Trans; 8 adet MAN TGS 18.440 4X2 BLS, 4 adet MAN TGS 18.440 4X2 LLS-U, 12 adet MAN TGX 28.480 6X2-2 BLS ve 4 adet de MAN TGS 33.540 6X4 BBS çekiciyi filosuna katarken, Upi Frigo; 12 adet MAN TGS 18.440 4X2 BLS, aracı operasyonlarına dahil etti. Türkiye'de ilk kez UPi Trans filosuna giren 12 adet MAN TGX 28.480 6X2-2 BLS araçlar EURO 6 motor emisyon normlarına sahip.

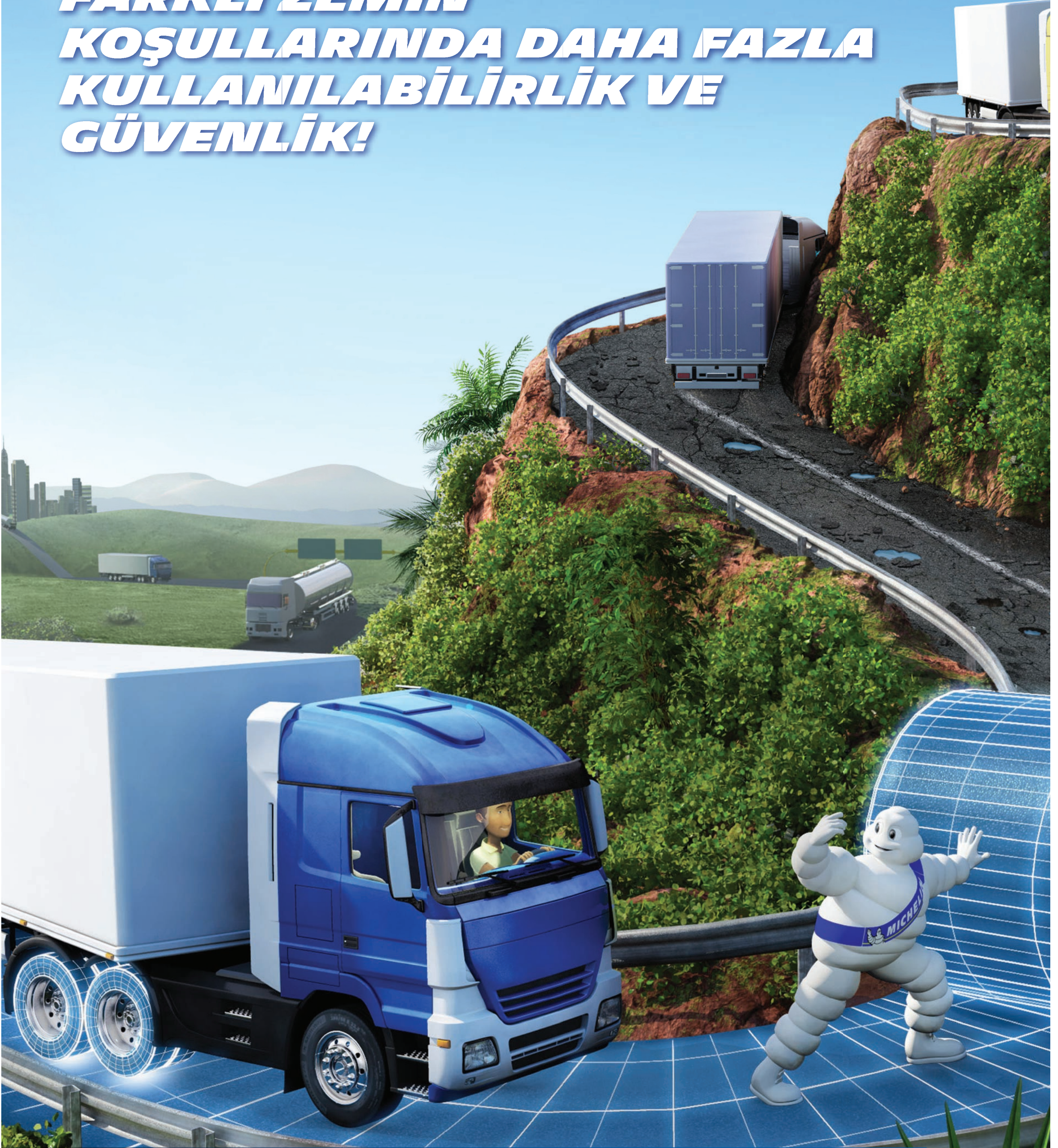
## MAN TopUsed ve MAN Finans ayrıcalıkları

Bu proje çerçevesinde, MAN TopUsed ve MAN Finans ayrıcalıkları da yaşandı. MAN TopUsed; her iki firmanın filosunu oluşturan 50 adet çekici ve 9 adet treyleri, ekspertiz süreçlerini takiben kısa sürede satın alarak, projenin gerçekleşmesinde büyük kolaylık sağladı. Projenin finansmanını sağlayan MAN Finans ise; UPi Trans'ın ihtiyaçlarına yönelik en uygun finansal çözümleri büyük bir titizlik ve süratle oluşturarak, bu önemli işbirliğinin gerçekleşmesini sağladı.





# **MICHELIN X® MULTI™ İLE FARKLI ZEMİN KOŞULLARINDA DAHA FAZLA KULLANILABİLİRLİK VE GÜVENLİK!**



## **ÜSTELİK SİZE ÖZEL MY ACCOUNT\* ÜZERİNDEN GİRİŞ YAPIN, KAMPANYALARI KAÇIRMAYIN!**

MICHELIN X® MULTI™ ile uzun ve kısa mesafeli yollarda, daha az yakıt harcayarak risk almadan daha fazla yol alın ve işletme giderlerinizi düşürün!

- Kilometre başına daha düşük maliyet
- Lastiğin ömrü boyunca her koşulda artırılmış yol tutuşu
- Omuzlarda zorlanmada maksimum dayanıklılık

\*Nakliyecilere özel platformumuz "My Account" ile kampanyalardan haberdar olabilir ve fırsatlardan yararlanabilirsiniz.  
Üye olmak için: [agirvasita.michelin.com.tr](http://agirvasita.michelin.com.tr)

