

# www.tasimadunyasi.com



**yeni yüzüyle  
yeni olanaklarla yayında...**

**Gün tasimadunyasi.com ile  
başlar, başarıyla başlar.**

- Yolcu ve yük taşımacılığı,
- Öğrenci ve personel servisçiliği,
- Turizm ve grup taşımacılığı (D2),
- Kentiçi taşımacılık,
- Kısa mesafe taşımacılık (D4),
- Şehirlerarası taşımacılık (D1),
- Ticari araç sektörü ile ilgili gelişmeler, yenilikler dahil her şeyi, ama her şeyi bulabileceğiniz tek adres: [www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)

**Dahası da var:**

Sizin için, size açık sayfalarımızda;

- İster aracınızı satışı sunun...
- İster firmanızı tanıtın, iş hacminiz büyüsün...
- İster elaman veya iş arayın...

Söz aramızda, tasimadunyasi.com size fırsat kapılarını aralayacak. Hem de ücretsiz!  
Haydi, ilk adımı atın, olanaklardan faydalanın. ■

**Anadolu Isuzu Genel**

**Müdürü  
Tuğrul  
Arıkan**

Sayfa 2'de



**BRİSA, dünyaya örnek olacak,  
yenilikçi ve farklı bir proje geliştirdi**

**Ağır ticari araç müşterilerine  
mobil servis tırı**

## Mobilfix

Ağır ticari araçlara yerinde bakım ve servis hizmeti sunan, araç sahipleri ile zaman ve maliyetlerden tasarruf etmelerini sağlayan Mobilfix, dünyaya örnek gösterilebilecek kalitede yenilikçi bir servis hizmeti olmasıyla dikkat çekiyor. Profleet ile filoların tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen Brisa'nın yeni Mobilfix hizmeti, zincir içerisinde en ön planda yerini aldı. ■ Sayfa 4'te



**200 otobüs yatırımıyla 7 milyon yolcu taşıyacak**

## Ulusoy - Varan

**farklı segmentlere odaklanıyor**

2013 yılında önemli bir büyüme hedefi belirlediklerini ifade eden Genel Müdür İmran Okumuş, değişim ve hedeflerini gazetemize açıkladı: "İlk kez size açıklıyorum. Bu yıl içinde 200 otobüs yatırımı yapacağız. Ulusoy ve Varan'ı tamamen farklı bir konseptte taşıyacağız. Ulusoy'u biraz daha ekonomik bir segmente yerleştirip, Varan'ı daha üst segmente odaklayacağız." ■ Sayfa 5'te



■ Erkan YILMAZ ■ İmran Okumuş

## 2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

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

**BUSSTORE**  
Mercedes-Benz'ten 2. El Otobüsler ve Hizmetler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

# Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ  
PP2  
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 80 • 25 - 31 Mart 2013 • Fiyatı: 25 Kr

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

**Kasko sigortalarında yapılan değişiklikler 1 Nisan 2013'te yürürlüğe giriyor**

# SİGORTADA YENİ DÖNEM

● Kaskolar önceden belirlenmiş 4 kapsamdan birine göre yapılacak. Aynı kapsamlı sigortaların, farklı şirketlerce serbest piyasada belirlenen primleri karşılaştırılabilecek.

● Tam hasar halinde araç değerinin tespiti, onarımların hangi tür servislerde ve hangi tür parçalarla yapılacağı ve varsa ek güvenceler hazırlanacak poliçelerde belirtilecek.

**H**azine Müsteşarlığınca kasko sigortası genel şartlarında değişiklik yapıldı. Yaşanan sorunları çözmeye amacıyla yapılan bu değişikliklere ilişkin düzenleme önceden yayımlandı. Yapılan bu değişikliklere göre poliçe tanzimi 1 Nisan 2013'te başlayacak.

Bunun öncesinde her değişimde kaçınılmaz olan tartışmalar biraz da yanlış bilgilere dayalı olarak haksız biçimde sürüyor. İşte yeni kasko düzeninin özeti:

● Kasko poliçelerinin kapsamları; dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kaskodan birine uygun olacak ve kasko türü görünür biçimde poliçeye yazılacak.

● Hasarda eksik sigorta uygulanmayacak, tam hasarda araç rayiç değerinin hangi esasa göre belirleneceği poliçede belirtilecek.

● Sigortacının veya araç sahibinin istediği serviste, orijinal parça veya eşdeğer parça ile onarım gibi seçenekler poliçede yer alacak.

● Primlerin serbest piyasada belirlenmesi esası sürecektir. Araç sahipleri aynı tür kaskoların primlerini karşılaştırarak sigortacı seçimi yapabilecek.

● Belgeleri eksiksiz verilmiş, işlemleri zamanında yapılmış ve problemi bulunmayan hasar ödemeleri 10 iş günü içinde yapılacaktır.

Zorunlu trafik sigortalarında Hazinece belirlenen hasarsızlık indirim veya hasar prim artışı oranlarının kaldırılması, Ankara-İstanbul-İzmir ayrımı yapılmayarak tam serbest piyasaya geçişi hedef alan hazırlıklar sürüyor. ■ Sayfa 10'da

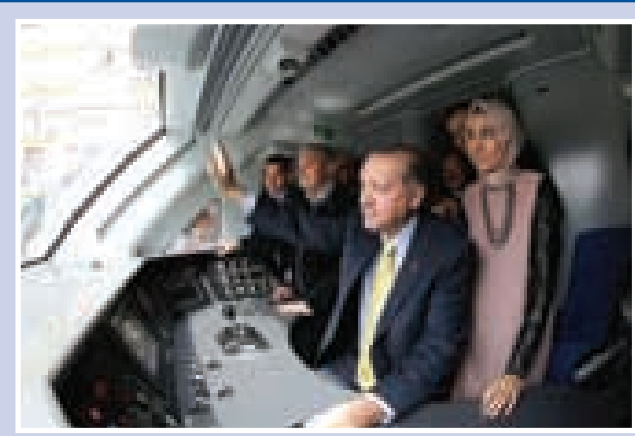


**Cemtrans Mardin Seyahat'e  
7 Travego, 2 Tourismo 6'da**

**Ford Trucks, Yılın Platin  
Sürücülerini belirledi 8'de**

**Krone, 2012 yılını  
iddialı büyüme rakamları  
ile kapadı 9'da**

**MAN TopUsed**



**Eskişehir-Konya YHT ile  
1 saat 50 dakika oldu**

Eskişehir-Konya YHT hattı, Eskişehir'de düzenlenen törenle Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından 23 Mart 2013 Cumartesi günü işletmeye açıldı. ■ Sayfa 2'de

**Eyak İnşaat'a 10 Scania**

Eyak İnşaat'a 10 Scania G400 CA4X2 teslim edildi. Eyak İnşaat'a yeni araçları Doğu Otomotiv Gebze Servis'te, Doğu Otomotiv Scania ve Eyak İnşaat yetkililerinin katıldığı bir törenle teslim edildi. ■ Sayfa 9'da

**Scania yeni araç 9'da**

**İkinci el otobüsler roadshow ile satışta**

**M**AN TopUsed, 25 Mart-2 Nisan 2013 tarihleri arasında gerçekleştirecek roadshow etkinliği ile ikinci el otobüs yatırımcısına fırsatlar sunacak.

- 25 Mart - Antalya (Altınova Sinan Mahallesi Serik Cad. No:147 Altınova Kavşağı Petrol Ofisi Antalya)
- 27 Mart - İzmir (İZOTAS)
- 29 Mart - Bursa (Çağ Çarşı Restaurant, Mihalıplı Köprüsü Akpınar Cad. No:2 Nilüfer-Bursa)
- 1-2 Nisan - İstanbul (Büyük İstanbul Otagarı) ■ Sayfa 11'de



**İETT İkitelli Garajı'nda  
Otokar Bakım Onarım  
Kademesi açıldı Sayfa 7**

Alcoa Jantları Türkiye Satış Müdürü Abdullah Aydın:

**Jantınızı iyi seçin,  
yakıt tüketimini  
düşürün**  
Aydın, yakıt tüketiminde tasarruf elde etmenin sadece araç ve motor seçenekleri ile sınırlı olmadığını, iyi jant kullanımının da önemli olduğunu vurguluyor. ■ Sayfa 11

**Metro Holding iştiraklerinden**

**MEPET'ten Suudi Arabistan'a  
20 milyon dolarlık yatırım**



**Dr. Zeki  
Dönmez**

Kaza sorumlulukları  
ve tazminatlar

7'de

**Haydar  
Özkan**

Globally Yours!

9'da

**Prof. Dr.  
Mustafa  
İlçali**

Türkiye'nin Coğrafi Önemi ve  
Kalkınma Ajansları-5

2'de

**Mustafa  
Yıldırım**

Trafik Hayattır!

5'te

**Salim  
Altunhan**

Yüksek Hızlı Tren'in  
yapacakları!

4'te

**D**emiryolları; küresel çapta, dünya savaşları öncesi ve savaş süresince önemli bir rol oynayarak gelişme evresine girmiş olup savaş sonrası dönemde birçok ülke tarafından tercih edilir hale gelmiştir. Demiryolu yatırımlarına Osmanlı çağında başlayan ülkemiz buna Cumhuriyet'in ilk yıllarında ivmelenerek devam etmiş olup takip eden yıllarda Batı'nın 'çevre ülkeler' olarak gördüğü coğrafyalarda uyguladığı politikalar paralelinde 'karayolu ve otomobil kullanımı' lehine tamamen dışa bağımlı bir değişim sürecine girildiği görülmektedir. Ancak Batı'nın çevre ülkelere uyguladığı bu politikayı büyük ölçüde kendi coğrafyasına uygulamadığı (modal dağılımda demiryolu, denizyolu ve diğerlerinin yeri) ve son otuz yılda da 'sürdürülebilirlik' kavramını ciddi şekilde gündemine aldığı ve uygulamaya geçtiği de bir gerçektir. Bu bağlamda; son kırk yıllık süreçte Fransa, Japonya, Almanya öncülüğünde 'daha üst düzey hizmet parametreleri ve altyapı standartlarına' sahip olan yüksek hızlı demiryolu yatırımlarına girişilmiş olup, son yıllarda İspanya ve Çin oldukça ivmeli bir şekilde bu süreçte dahil olmuş ve Fransa-Japonya ikiliyle beraber sektörün öncüsü konumuna gelmiştir.

### Yüksek hızlı demiryolu

Yüksek hızlı demiryolları (YHD); orta-uzun mesafelere kadar, havayollarına göre daha rekabetçi olup aynı yöredeki şehirlerarası yolculuklarda, hizmet parametreleri itibarıyla idealdir ve gününbirlik yolculuklara imkan vermektedir. YHD yöresel, ulusal ve bölgesel entegrasyona önemli bir itici güç olmakta ve ekonomik atılımlara el veren 'güvenli bir ulaşım modu' olmaktadır.

Japonya, Fransa, İspanya ve Çin'in lideri olduğu sektörde; Almanya, İtalya, Britanya, İsviçre, Rusya, Güney Kore ve Türkiye de bulunmaktadır. Ülkemiz

## Türkiye'nin Coğrafi Önemi ve Kalkınma Ajansları-5

sektöre kayda değer bir giriş yapmış olup burada 'bütüncül bakış açısı, alabildiğine yeterli altyapının tesis edilmesi ve araç-ray vb. malzemeler başta olmak üzere yerli sanayinin kurulumu' önemlidir.

### Sürdürülebilirlik

YHD; sürdürülebilirlik kavramıyla eşgüdümlü olarak büyümüş bir sektörü ifade etmekte olup, ekonomi-seyahat süresi-konfor gibi hizmet parametreleri bakımından havayolları ile rekabet edebilen ulaşım modudur. Belli bir iz üzerinde sabit gitmesi ve kapıdan kapıya olmaması karayoluna göre dezavantajları olarak gözükmeye karşın, sağladığı üst düzey hizmet parametreleri, şehirlerarası yolculuk süreleri, 'trafik güvenliği' açısından çok daha avantajlı olması, bu ulaşım modunu ön plana çıkarmaktadır.

Bununla beraber; çevreci bir ulaşım modu olması, az yer kaplaması, yüksek kapasiteyle çalışıyor olması, alternatif enerji kullanımına çok daha açık olması da diğer artılarıdır. Özellikle 'alternatif enerji' konusu; küresel çapta olmakla beraber, ülkemiz ve bölgemiz için her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Aşağıdaki tablolarda da ülkemizde yapım-planlama ve işletim halindeki hatlara dair veriler paylaşılmıştır.

### Zaman kazandıracak

Ankara-Sivas güzergahı; bir taraftan ülkemizin batı sınırından doğu sınırına kadar uzanan demiryolu ağının boylanması ana arterin bir parçasını



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

oluşturmakta, diğer taraftan ise Avrupa-İran, Avrupa-Ortadoğu ve Kafkas ülkelerinin demiryolu bağlantısı üzerinde bulunmaktadır. Ayrıca Pan-Avrupa 4. koridorun devamında yer almaktadır. Ankara-İstanbul ve Ankara-İzmir hızlı tren hatlarının işletmeye açılması ile birlikte, ülkemizin doğusu ile batısı arasındaki bağlantıyı sağlayacak olan bu güzergahta çok yoğun demiryolu trafiği olacağı tahmin edilmektedir.

### Mesafeler azalacak

Mevcut Ankara-Sivas demiryolu güzergahı 602 km olup; bu proje ile yaklaşık 196 km kısalarak 406 km'ye inecektir. Ankara-Sivas karayolu güzergahı uzunluğu ise 442 km'dir. Proje tamamlandığı zaman mevcut seyahat süresi 12 saat olan Ankara Sivas arası 2 saat, mevcut seyahat süresi yaklaşık 21 saat olan İstanbul Sivas arası 5 saat olacaktır.

Ekonomi, endüstri ve ticaret'teki gelişimleri paralel olarak; kentleşme İstanbul ve Ankara gibi büyükşehirlerde tüm hızıyla devam etmekte ve bu gibi kent alanlarına kırsal bölgelerde göç ivmelenmeleri sürekli olarak artmaktadır. Bütün bu nedenlerle ulaşım sistemlerini geliştirmek zaruri bir hal almaktadır. Bu sebeple; bütün ulaşım modları en büyük ulusal koridor olan İstanbul-Ankara'daki paylarını arttırmanın yollarını aramaktadırlar. Geçmişte; demiryolları, özellikle otoyollara karşı marketti payını finansal destek yoksunluğu ve rekabetsizlik gibi sebeplerle sürekli olarak kaybetmiştir. Örneğin; İstanbul-Ankara Otoyolu Projesi'nin önemli bir bölümünü oluşturan Bolu Tüneli'nin tamamlanmasıyla birlikte seyahat süresinden bir saatlik bir kazanç söz

konusu olmuştur. Mevcut demiryolları üzerinde 6,5 saatlik bir İstanbul-Ankara yolculuğu yeterince talep çekici olmayacaktır. TCDD (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları) bu koridor üzerinde seyahat süresini düşürmeyi ve marketteki demiryolu payını arttırmayı hedeflemektedir. Rekabet gücündeki artış ise; güvenlik ve konfor gibi yolcu potansiyelini etkileyen faktörleri arttırmakla mümkün olabilmektedir. Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Demiryolu Projesi bu amaçları gerçekleştirmek için başlatılmıştır.

### Umutlu bir gelecek

Sonuç olarak, AB'yle bütünleşme sürecindeki ülkemiz, gerekli büyüme koşullarını sağlayabilmek ve bölgesel farklılıkları ortadan kaldırmak için önemli altyapı yatırımlarını sağlamak zorundadır. Türkiye'nin coğrafi konumuna uygun bir biçimde ülke genelinde ulaştırma modlarını eşgüdümlü olarak kullanabileceği bir altyapıyı geliştirmesi ve bu yapıyı özellikle endüstriyel bölgelerin bütünleşmesinin sağlanması yönünde kullanması gerekmektedir. Günümüzde yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler ışığında, ülkemizin enerji kaynaklarının dünya pazarına ulaştırılması açısından tam bir kavşak noktası olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda ülkemizin ulaştırma ve lojistik ağlarını geliştirmesi, AB'ye üyelik açısından büyük önem taşımasının yanında Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve siyasal gelişmişliği yönünden de son derece gereklidir.

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

Tablo.4. Türkiye'de YHD	
Ankara-İstanbul	533km./3 saat
Ankara-Eskişehir	245 km./1 saat 5 dakika
Ankara-Konya	212 km./1 saat 15 dakika
İstanbul-Konya	641 km./3 saat 30 dakika
Eskişehir-Konya	360 km./1 saat 26 dakika
Ankara-Sivas	466 km./3 saat
Ankara-İzmir	624 km./3 saat 20 dakika
Ankara-Afyon	281 km./1 saat 20 dakika
Bandırma-Bursa-Osmaneli	190 km./60 dakika
Ankara-Kayseri	350 km./2 saat
Halkalı-Bulgaristan	230 km./1 saat
Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars	710 km./5 saat

### Tablo.5.Ankara-İzmir YHD Projesi

Ankara-İzmir (Manisa üzerinden)	663 km
Ankara-İzmir (Kemalpaşa üzerinden)	624 km
Seyahat Süresi	
(Manisa üzerinden bugünkü süre)	14 saat
Ankara-İzmir (Manisa üzerinden)	3 sa. 50 dk.
Ankara-İzmir (Kemalpaşa üzerinden)	3 sa. 20 dk.

### Tablo.6.Halkalı Halkalı-Bulgaristan YHD Hattı

Mevcut Hat	290 km
Yüksek Hızlı Tren Hattı	231,7 km
Halkalı-Bulgaristan	1 sa.
Maliyet (milyon \$)	750
Başlama Tarihi	2010
Bitiş Tarihi	2013

### Tablo.7.Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars Hattı

Mevcut Hat	290 km
Yüksek Hızlı Tren Hattı	231,7 km
Halkalı-Bulgaristan	1 sa.
Maliyet (milyon \$)	750
Başlama Tarihi	2010
Bitiş Tarihi	2013

## Eskişehir-Konya YHT ile 1 saat 50 dakika oldu

Eskişehir-Konya YHT hattı, Eskişehir'de düzenlenen törenle Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından 23 Mart 2013 Cumartesi günü işletmeye açıldı.



Eskişehir Garı'ndaki törende konuşan Başbakan Erdoğan, "Yol medeniyettir, demir yolları medeniyettir. İşte bunlar aldığımız mesafeyi gösteriyor. Lafa medeni olmak olmaz, icraatla olur. Şimdi artık biz dünyaya ray ihraç eder ülke konumuna geldik" dedi.

Başbakan Erdoğan, bugün iki büyük ilin; Selçuklu'nun başkenti Konya ile Türk Dünyası Kültür Başkenti Eskişehir'i yüksek hızlı tren seferleriyle birbirine bağlandığını söyledi. Aslında 2 değil, 3 başkentini yüksek hızlı trenle birbirine bağlandığını belirten Başbakan Erdoğan, kadim Selçuklu başkenti Konya, Türkiye Cumhuriyeti'nin başkenti Ankara ve Türk Dünyası Kültür Başkenti Eskişehir'in birbiriyle kucaklaştığını, Osmanlı başkentleri Bursa ve İstanbul ile bir dönem Selçuklu'ya başkentlik etmiş Sivas'ın bu buluşmaya katılacaklarını ifade etti.

### Eskişehir-Konya 1 saat 50 dakika ya indi

Eskişehir-Konya YHT seferlerinin başlamasıyla iki şehir arası seyahat süresi 1 saat 50 dakikaya, Konya-Bursa arası seyahat süresi de 4 saate düştü. Eskişehir-Konya arasında ilk etapta Eskişehir'den saat 08.30 ve 14.30'da, Konya'dan da saat 11.30 ve 17.25'te olmak üzere günlük 4 sefer düzenlenecek. Ankara-Eskişehir ve Ankara-Konya hatlarında olduğu gibi Bursa-Konya arasında YHT ile otobüs bağlantılı kombine taşımacılık yapılacak. Böylece otobüsle 8 saat olan Konya-Bursa arası seyahat süresi 4 saate düşecek. ■

## Tuğrul Arıkan, Anadolu Isuzu Genel Müdürü oldu

Türkiye ticari araç sektörünün lider firması Anadolu Isuzu, yoluna yeni bir vizyonla devam ediyor. Anadolu Grubu'na katılmadan önce Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde üst düzey pozisyonlarda görev yapmış olan Tuğrul Arıkan, Anadolu Isuzu'daki genel müdürlük görevine 18 Mart tarihi itibarıyla başladı.

1963 yılında Almanya'da doğan Tuğrul Arıkan, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olup, İngilizce ve Almanca biliyor. ■



# DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE'NİN GURURU!



www.isuzu.com.tr facebook.com/isuzuturkiye twitter.com/isuzuturkiye



**Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.  
Bu gurur hepimizin!**

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 1S2  
444 4 479

**ISUZU**  
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

**"Trafikte her an,  
sorumlu davran!"**

46 yılı aşkın tecrübeyle 28 ülkeye ihracat yapıyor

# Gülyüz, COBRA'larla büyüyor

Her geçen yıl yeniliklerine bir yenisini daha katan Gülyüz Otomotiv, 9 metre, 10,5 metre, 11 metre, 12 metre uzunluklarında, üstü kapalı ve açık spor modeli ile çift katlı, normal taban ve alçak taban otobüsleri yurtiçi ve yurtdışı için üretiyor.

Gülyüz AŞ'nin en önemli özelliklerinden biri bağımsız bir üretici olması ve hakları kendisine ait olan otobüsler üretmesi. Bu sayede kendi ürünlerini Gülyüz COBRA markası ile pazarın ihtiyaçlarına uygun biçimde sunabiliyor. 25 farklı noktada servis ağının bulunması ve ürettikleri araçların her daim arkasında olmaları en önemli özellikleri arasında. Türkiye'nin otobüs markası ve kendini iç pazarda ispatlamış bir şirket olarak 28 ülkeye ihracat gerçekleştirilen Gülyüz'ün COBRA otobüsleri Kazakistan, Avusturya, İspanya, Slovenya, Katar, İtalya, Bulgaristan ve Bosna Hersek'te de kullanılmaya başlandı.

## 5'i ihraç, 64'ü yurtiçi

6 yılı aşkın bir süredir üretilen, kullanıcılarına ekonomi, konfor ve emniyet sunan Gülyüz Cobra GD 272 LF modeli, İstanbul, Ankara, Karabük'ten sonra kullanım açını genişleterek Antalya, Isparta ve Bosna'da da kullanılmaya başlandı.

24 Gülyüz Cobra 272 LF modeli alan Isparta Belediyesi, 12 tane daha alacak. Antalya'ya 40, Bosna Hersek'e 5 adet otobüs teslimatı gerçekleşti.

12m. uzunluğundaki GD 272 LF model otobüs, çevre dostu motorlu, Euro 5 normunda emisyon ve gürültü değerlerine sahip. Daha fazla yolcu kapasiteli otobüslerde, AD-BLUE sistemli, 290 hp gücünde ileri MAN teknoloji motor kullanılan otobüslerde her 100 lt. yakıt sarfiyatında yaklaşık yüzde 5-10 lt.



Gülyüz Erguvan  
Cobra GD 272 LF



Antalya



Isparta



Bosna



ekonomi sağlanıyor.

Tam alçak tabanlı profilden örme entegre şasi sistemi ile engelli vatandaşlarımızın toplumsal yaşama katılmalarının amaçlandığı GD 272 LF modeli tüm yolcuların rahat inip-binmesini sağlarken; geniş koridorları, kapı yerleri ve boyutları, koltuk sayısı ve yerleşimleri ile beğeniliyor. Tavana monteli LCD monitörler ile reklam ve benzeri yayınların yolcular tarafından izlenebilirliği, otobüsün içine ve dışına yerleştirilmiş hoparlör ile sesli anons sistemi sayesinde yer, durak bilgilerinin aktarılması sağlanıyor. ■

## Büyükşehir sayısı 30 oldu

### Ordu Büyükşehir

Mevcut 16 büyükşehir'e 13 yeni büyükşehir eklenmesi ve büyükşehir sınırları il sınırları olan İstanbul ve Kocaeli dışındaki 14 mevcut büyükşehir ile yeni kurulan 13 büyükşehirin sınırlarının il sınırları olarak kabul edilmesini sağlayan kanun değişikliği daha önce TBMM'de kabul edilerek yasalasmıştı.

Bu sırada il nüfusu büyükşehir olmaya yetmeyen ve bir ara Giresun ile birlikte büyükşehir yapılması gündeme gelen Ordu ili, kısa bir sürede nüfus eksikliğini tamalayıp 750 bin sınıırı geçme başarısını göstermiştir. Bunun sonucunda Ordu ili de büyükşehir olmaya hak kazanmış ve TBMM'de yapılan yeni bir düzenlemeyle tüm ili kapsamak üzere büyükşehir yapılmıştır. Böylece büyükşehir sayısı 30'a yükselmiştir.

Özellikle büyükşehir olan illerdeki tüm ilçe taşımalarının Bakanlıktan D4 belgeli taşımacılar yerine belediyelere yapılması / yapılması önemli olup, bu durum bu illerin büyükşehir olmasının gerçekleşeceği ilk mahalli seçim sonrasında ortaya çıkacaktır. ■

## Karabük'de özel halk otobüsleri online takip ediliyor

Karabük Belediyesi başlattığı uygulama ile özel halk otobüslerinin daha verimli çalışmasına katkı sağlamak amacıyla araçları online olarak takip ediyor. Bu sayede araçların hız, duraklama süreleri, nerede oldukları ve hangi güzergahı izledikleri, hangi noktalarda hız limitlerini aştıkları, ne kadar mesafe kat ettikleri takip ediliyor ve gerekli kontroller kolaylıkla yapılabiliyor. Öte yandan Zabıta Müdürlüğü ekipleri tarafından özel halk otobüslerine yönelik otobüs şoförleri



ve muavinlerin kıyafetleri, otobüslerin iç ve dış temizliği hat ve güzergah ihlali yapıp yapılmadığına yönelik denetimler yapıldı. Yolcular Belediyenin bu uygulamasından memnun kaldıklarını dile getirdiler. Vatandaşlar şikayetlerini ve isteklerini 24 saat 153 nolu telefonla zabıta müdürlüğüne iletebiliyor. ■

# HAFİF

Araç başı 250 kg.'a kadar daha hafif • Jant başı %42'ye varan ağırlık tasarrufu

# GÜÇLÜ

Dayanım gücü yüksek tek bir alüminyum bloktan dövmüştür • Çelikten 4 kat daha güçlüdür

WWW.ALCOAWHEELS.COM

Otomotiv Lastikleri Tevzi AS  
Tel: +90 216 587 0000  
hizmet@contil.de  
www.ofas.com.tr



Aracınızda ZF bulunsun.

Çünkü modern ürün ve sistemlerimiz sizin menafaatinize çalışır.



Bir teknoloji veya aygıt mühendisliği yetenekleri kendi görevleri ve kendilerini en iyi şekilde gösteren 20'ye yakın uzman, deneyimli ve sıkı çalışmaları ile bu teknolojiyi geliştirme ve geliştirme. Her yıl ve görevli kişi ve işi her bir ekip ve ekip üyesi bir yarıdağıtım ekibi olarak çalışır. Çalışma ve işi deneyimli kalitesi ve bilgisiyle ve diğer uzmanlar ekibi, özgül bir uzmanlık ve büyük ölçekte çalışır. Araç ve gerektiren, kalitesi ve güvenliği olan araçlar için.



Avrupa standartlarıyla Bursa'da üretilen Gülyüz COBRA'ların güvenini yaşıyoruz...

**GÜLERYÜZ COBRA**



COBRA GİRİŞİM OTOBÜSÜ (9 m)



COBRA DOUBLE DECKER SPORT OTOBÜSÜ (11 m)



COBRA GİRİŞİM LKZ OTOBÜSÜ (11 m)



COBRA GİRİŞİM ALÇAK TABAN OTOBÜSÜ (9 m)

**GÜLERYÜZ KAROSERİ OTOMOTİV SAN. ve TİC. A.Ş.**

Boğaziçi Köprüsü Üstü Bursa 2500000 Tel: 090 224 224 22 70 jkt. Fax: 090 224 224 06 06 www.gulyuz.com

Güç Aktarma ve Sasi Teknolojisi



## BRISA dünyaya örnek olacak, yenilikçi ve farklı bir proje geliştirdi

## Ağır ticari araç müşterilerine mobil servis tırı



Zeki Bilsel

**20 Mart Çarşamba günü Sabancı Center'da gerçekleştirilen basın toplantısı ile dünyada ağır ticari araçlara yönelik olarak geliştirilen ilk mobil servis tırı Mobilfix hizmeti tanıtıldı.**

Brisa, Profleet adını verdiği hizmetler paketi ile filo yönetiminde kullanıcılara önemli maliyet avantajları sunuyor. Profleet ile filoların tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen Brisa'nın Mobilfix hizmeti bu zincir içerisinde en ön planda yerini aldı. Ağır ticari araçlara yerinde bakım ve servis hizmeti sunan, araç sahipleri ile zaman ve maliyetlerden tasarruf etmelerini sağlayan Mobilfix, dünyaya örnek gösterilebilecek kalitede yenilikçi bir servis hizmeti olmasıyla dikkat çekiyor.

#### 2013'ün ilk üç ayı verimli geçiyor

Mobilfix hizmetinin tanıtımı öncesinde açıklamalarda bulunan Ticari Ürünler Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel, 2012'nin zor bir yıl olduğunu, 2013'ün ilk üç ayında ise pazarın aynı döneme göre daha hareketli bir seviyeye ulaştığını belirtti.

#### Brisa çözüm ortaklığı ile nitelikli büyüme

Lastik satmanın artık tek başına yeterli olmadığını vurgulayan Zeki Bilsel, bir değerler zinciri oluşturmanın önemine dikkat çekti. 90 iş ortağı ile bu zincirin halkalarının ilk adımını attıklarını belirten Bilsel, "Dayanıklılık ve performansa, yakıt tasarrufundan kaplama ve yol yardımına kadar birçok farklı alanda ürün ve hizmet beklentisi içinde olan filo müşterilerimiz, artık Brisa'nın çözüm ortaklığında yollarına güvenle devam ediyor. Türkiye'de ilk defa filoların beklentilerine tam anlamıyla cevap verebilecek bir ürün ve hizmetler bütünü, "360 derece danışmanlık" olarak

tanımlayabileceğimiz bir uzmanlık ve anlayışla harekete geçiriyoruz. En büyük hedefimiz, detaylı analiz ve yönlendirmelerimiz sayesinde filo müşterilerimizin operasyonlarını sorunsuz bir şekilde yürütmelerine yardımcı olurken, raporlama hizmetimizle de geleceklere ışık tutarak nitelikli büyümelerine katkı bulunmak" dedi.

Zeki Bilsel, ticari ürünlerin cirolarının yüzde 50'sini oluşturduğunu belirterek, ticari ürünler segmentine yönelik Bridgestone, Lassa ve Bandag markalarıyla sundukları yeni hizmet ve ürünlerle liderliklerini sağlamış olduklarını söyledi.

#### Müşteri ihtiyaçlarının doğru belirlenmesi önemli

Türkiye'nin 2023 yılına doğru yol alırken dünyanın önde gelen lojistik üssü olmayı hedeflemesinden ve planlanan kamu ve altyapı çalışmalarından referans olarak, lastik sektörü için büyük bir potansiyel olduğunu belirten Zeki Bilsel, hedeflere ulaşabilmesi için müşteri ihtiyaçlarının çok iyi belirlenmesi gerektiğini belirtti.

#### Dünyada bir ilk mobil tır bakım servisi: Mobilfix

Dünyada geliştirilen ilk ve tek mobil tır bakım servisi olan Mobilfix, Profleet kapsamında sunulan hizmetler arasında ayrı bir öneme sahip. Brisa mühendislerinin uzun çalışmaları sonucu hayata geçen ve ticari araç kullanıcılarına zaman ve yakıt tasarrufu sağlayan Mobilfix projesini Zeki Bilsel, "Brisa'nın sınır tanımayan hizmet anlayışını ve müşterisine verdiği değeri kanıtlayan eşsiz bir proje" olarak değerlendirdi. Bilsel, bu proje kapsamında bayilere de kalıcı değerler yaratacaklarını söyledi. Amaçlarının müşteriye sadece lastik satmak olmadığını vurgulayan Bilsel, "Biz çözüm ortağı olmaya talibiz. Önemli olan aracın altına lastik takıldıktan sonraki süreci takip etmek ve işletme maliyetlerini aşağıya çekecek değerler sunmak. Filo müşterisi bizim markamızın lastiğini kullansın, kullanmasın Mobilfix hizmeti alacak. Bu hizmet ile birlikte bakım ve servis kayıplarının önüne de geçilecek" ifadesini kullandı.

#### 285 araca sahip müşterinin yıllık kazancı 2 milyon TL

Yapılan test analizlerinde bozuk mekanik düzenli aracın ilave yakıt sarfiyatının 100 bin km de 5 bin TL olduğunu dile getiren Bilsel, yıllık lastik ömür kayıpları ile birlikte bu rakamın 7 bin TL'ye çıktığını vurguladı. Bilsel, "Bizim yaptığımız hesaplamalarda 285 adet araçlık bir filoya sahip bir işletmenin bu sistem sayesinde yıllık kazancı 2 milyon TL'ye ulaşacak. Müşterimiz asıl işine



**Brisa'nın Ticari Ürünler Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel, Ticari Lastikler Satış Direktörü Yakup Demir, Pazarlama Müdürü Gürsu Başaran, Servis Projeleri Geliştirme Müdürü Haşim Öner, Özel Ürünler Satış Müdürü Satış Köksalan, Filo Geliştirme Uzmanı Mustafa Orak, Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, İş Mükemmelliği Danışmanı Cüneyt Elibol, Pazarlama Uzmanları Can Topçuoğlu, Seren Sungur'un katılımı ile Mobilfix tanıtıldı.**

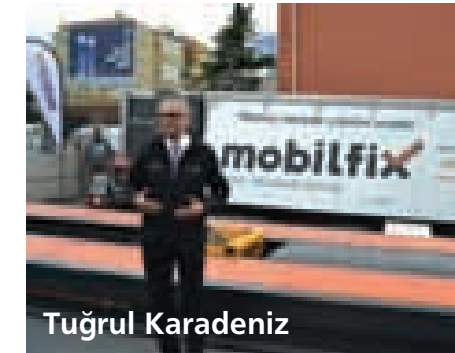
odaklanırken, biz ona yeni tasarruf imkanları yaratmış olacağız. Bu hizmet sayesinde müşterinin araç parkına gidip, Mobilfix projesi ile bu kayıplarının önüne geçeceğiz ve onlara artı değer sağlayacağız. Şu anda bu hizmet sadece İstanbul'da verilecek. Proje ile daha sonra farklı illerde de hizmet verebileceğiz" açıklamasını yaptı.

#### 200 filo müşterisi

Ticari Lastikler Satış Direktörü Yakup Demir de projenin 2013 yılı itibarıyla hayata geçirildiğini ve 15 Mart 2013 tarihine kadar 10 filo müşterisine hizmet verildiğini, 4 filo müşterisinin de sırada beklediğini açıkladı. Demir, yılsonuna kadar 200 filo müşterisine bu hizmeti vermeyi planladıklarını söyledi. Demir, şu an 160 kişilik bir ekiple filo müşterilerine yerinde hizmet verdiklerini sözlerine ekledi.

#### Mobilfix ile müşterinin her sorununa yerinde çözüm

Tanıtımın ardından mobil servis tırı Mobilfix önünde basın mensuplarına Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz bilgilendirmelerde bulundu. Güvenliğe çok büyük önem vererek hizmet verdiklerini belirten Karadeniz, "Mobilfix tırı müşterilerimizin her sorununa çözüm bulabileceğimiz bir sisteme göre tasarlandı. Plaka bazında araçların kayıtları oluşturuluyor. Müşterilerimizin bir yıl sonra ne kadar lastiğe ihtiyaç duyduğunu ifade ediyoruz. Kaplama konusunda gerekli bilgilendirmeleri yapıyoruz. Hurda analizlerini raporlama şeklinde müşterimize sunabiliyoruz" diye konuştu. ■



Tuğrul Karadeniz



#### AYRINTILAR

##### Filofix ve Aspects+hizmeti

Profleet kapsamında sunulan Filofix hizmeti ile müşterilerin Türkiye'nin her noktasında ve Avrupa'da 7 gün 24 saat yol yardım hizmeti veriliyor. Lastik takibi ve hızlı ölçüm gibi hizmetleri ise Aspects+ adı altında filolarla sunuluyor. Zeki Bilsel, bu hizmetle 600-700 bin civarında lastiğin ölçümlerini yapmayı, uzun ömür verebileceğiz" açıklamasını yaptı.

##### Lastik kaplama Türkiye'de yüzde 20, Avrupa'da yüzde 50

Bu hizmet ile özellikle filo müşterilerinin toplam lastik maliyetlerinde yüzde 40'a varan tasarruf sağlanabiliyor. Bu alanda Bandag markası altında hizmet verdiklerini vurgulayan Zeki Bilsel, Türkiye'de kaplama sektörünün yüzde 20 civarında olmasına rağmen bu oranın Avrupa'da yüzde 50'ye ulaştığını belirtti. Bilsel, lastik satın alırken fiyatına değil, iki kez kaplamaya ve en son olarak da dış açmaya uygun karkas yapısına sahip olmasına bakılmasının önemine değindi.

##### Profleet

Brisa tarafından filo yönetim çözümlerini tek bir çatı altında birleştirmek amacıyla geliştirilen "Profleet Filo Yönetim Çözümleri" ile filo müşterilerinin operasyonel maliyetlerinde maksimum tasarruf sağlanması hedefleniyor.

##### Büyüme beklentisi

2012-2018 dönemi için uluslararası yurtdışı ticaretinin yapıldığı uzun yol segmentinde yüzde 6, inşaat/hafriyat segmentinde de yüzde 7.5 büyüme bekleniyor. İç ticaret ve üretimi kapsayan bölgesel segmente ise aynı dönem için yüzde 4.5 artış öngörüldü.

##### Ağır ticari araç pazarı lastik sektörü yıllık 2 milyona ulaşacak

Toplam ağır ticari araç pazarında lastik sektörünün 1.5 milyonluk bir seviyeye sahip olduğunu belirten Zeki Bilsel, öntümüzdeki beş yıl içerisinde bu seviyenin 2 milyon adedlere doğru çıkacağını söyledi.



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

## Yüksek Hızlı Trenin yapacakları...

Biz otobüsçüler sadece gözükene ilgileniriz, altında yatanı ne araştırırız ne de soruştururuz. Oysa hastalık gibi, nedenini, niyesini soruşturarak, bulup da ona göre çözüm üretsek... Yok, olmaz! O zaman nasıl ağlayacağız, nasıl acındıracağız kendimizi?

Geçen hafta yazdıklarım epey bir tepki geldi. Ağır olarak haklı olduğumu söyleyenler vardı, hislerine tercüman olduğumu söylüyorlardı. Eskiden "sahibinin sesi" plaklar vardı, yaşı müsait olanlar bilir. Sahibinin sesi olanlarsa, kraldan çok kralcılık yaparak ortalığı karıştırmaya kalkıştı. Kalkıştı da ne oldu? Koca bir hiç! Çünkü ne kadar gizlenmeye çalışılsa da otobüsçü artık bazı gerçekleri görüyor.

Onlara, hızlı trenle ilgili düşüncelerini sordum. Tabii, hiç düşünmemişlerdi; birileri söyledikten sonra konuşacak seviyeye gelebilirlerdi. Belki bu yazı çıkmadan ödevlerini yapmış, derslerini çalışmışlardı. Asıl tehlike yüksek hızlı tren, uçaktan da tehlikeli. Kimse görmüyor veya görmezden geliyor. Akıllı olan dünyaya uyar, akıllı olmayan da dünyanın kendisine uymasını bekler. Ama bekleyen derviş açıktan gebermiş. O zaman, hemen önlem almalı, tedbirler arkasına sıralamalı...

Ankara-İstanbul arası otobüsçüyü kurtarıyor. Yarın yüksek hızlı demiryolu (YHD) seferleri başladığında nasıl bir gelecek bekliyor bizi? Bir nokta daha var: Demiryolcular, uçakçılar gibi yazın ayrı, kışın farklı bilet fiyatı uygulamıyor. Keşke uygulasalar, ama uygulamadıkları için otobüsçünün en büyük rakibi durumundalar.

Havaalanına en az bir saat önce gitmek gibi bir mecburiyet yok, gezinebiliyorsun, restorana gidip bir şeyler yiyip içebiliyorsun. Uçağa bakarak bir saat geç ulaşıyorsun, varsin olsun. Şimdi, sorun çevrenize uçağı seçenler mi çok olur, yoksa treni seçenler mi? Gazetemizin ikinci sayfasında Mustafa İlicalı Hoca'nın makalesinde seyahat sürelerini görebilirsiniz. Bakın bakalım, bir çözüm yolu geliyor mu aklınıza?

Akıllı olan biri, otobüsçülüğe uçaktan çok trenin zarar vereceğini görebilir. Zonguldak'ın Çaycuma Havaalanı faaliyetinde değil. Neden? Yolcusu yok da ondan. Özel havayolu şirketleri de devletin havayolu şirketi de Çaycuma'ya sefer düzenlemiyor. Bunun gibi başka havaalanları da vardır, sefer sayısı azaltılan, haftada bire indirilen... ama tren öyle değil. Raylar döşendikten sonra seferler düzenli ve sürekli yapılır. Oraya sefer düzenlemeyelim de buraya düzenleyelim denilemez. Bir diğer önemli nokta da uçağın bir noktadan başlayıp bir noktaya ulaşmasıdır. Tren ise geçtiği her güzergahta bulunan yerleşim merkezinde yolcu indirip bindirebilir. İstanbul'dan kalkan uçak doğrudan Van'a gidiyor. Tren ise İzmit'ten, Eskişehir'den Ankara'dan, geçiyorsa Sivas'tan veya Konya'dan, Kayseri'den, ilçelerinden yolcu alabilir, indirebilir.

Gözümüzü trene çevirmenin zamanı geldi de geçiyor. Trenin otobüsçülüğe vereceği zararı görüp de tedbir alınması da... ■

**"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"**

Binali Yıldırım

## İETT 50 yeni otobüsle Anadolu yakasında



**İETT Genel Müdürlüğü filosuna 50 otobüs daha ekledi ve Anadolu yakasında hizmet veren otobüs sayısı 250'ye ulaştı.**

Geçen ay 437 yeni otobüsü hizmete alan İETT, dizel yakıtlı 50 solo otobüsü, 20 Mart Çarşamba günü İkitelli Garajı'ndan Anadolu yakasının en büyük garajı olan Anadolu Garajı'na getirdi.

Geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen hizmete alm töreninin ardından 100 yeni otobüs, Anadolu yakasındaki Kadıköy, Sultanbeyli, Çekmeköy ve Sarıgazi hatlarında çalışmaya başlamıştı. Transferi gerçekleştirilen otobüslerle faaliyetdeki otobüs sayısı 250'ye çıktı. Araç üreticileri otobüslerin tamamını teslim ettiğinde Anadolu yakasında çalışacak yeni otobüs sayısı 800'e ulaşacak. ■

#### İstanbul Özel Halk Otobüsçülerine

### TCV KARAT teslimatı

**TCV'nin Karat ile kentlileri ulaşımına sunduğu avantajlar İstanbul Özel Halk Otobüsçülerinin de dikkatini çekiyor!**

Karat, CNG ve dizel yakıtlı modelleri ile şehir içi ulaşımında önemli bir ayrıcalık sunuyor ve otobüsçülerden yoğun ilgi görüyor. Gerek yakıt ekonomisinde sağladığı avantajlar, gerekse tam alçak tabanlı olmasının sağladığı konfor ve modern teknolojisi ile özel halk otobüsü sahiplerini, şoförlerini ve yolcularını memnun ediyor.

#### Satış sonrası hizmet

Satış Müdürü Tuncer Telören, TCV'nin satış sonrası ile de fark yarattığını, çalışan otobüsçülere 7 gün 24 saat destek olduklarını belirtti. Alınan siparişlerin teslimlerinin ileride de hızlanarak devam edeceğini vurgulayan Telören, beklentilerin üzerinde talep gördüklerini söyledi.

TCV Karat'ın Anadolu yakası özel halk otobüsçülerinin de beğenisi kazandığını söyleyen Tuncer Telören, kentlileri taşımacılığın yoğunlaştığı ve önem kazandığı bu dönemde

TCV'nin üstün teknolojisi ve kalite anlayışı ile hizmete hazır olduğunu vurguladı.

#### CNG avantajı

CNG yakıtlı KARAT'ın da kısa sürede sağladığı yakıt tasarrufu ve teknolojisi ile fark yarattığını belirten Telören, gelişen bilinç düzeyi ve belediyece hizmetlerinin de bu tür CNG yakıtlı otobüsleri daha da öne çıkardığını belirtti. ■



Tuncer Telören

# 200 otobüs yatırımıyla 7 milyon yolcu taşıyacak Ulusoy - Varan büyüyor

**Tacikistan ziyareti sırasında Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, 2013 yılına yönelik yeni hedefleri, son dakika gelişmeleri Taşıma Dünyası ile paylaştı.**

Ulusoy-Varan olarak 2013 yılında önemli bir büyüme hedefi belirlediklerini ifade eden İmran Okumuş, ilk etapta 200 otobüs yatırımı yapma kararını aldıklarını söyledi: "İlk kez size açıklıyorum: Bu yıl içinde 200 otobüs yatırımı yapacağız. Ulusoy ve Varan'ı tamamen farklı bir konseptte taşıyacağız. Ulusoy'u biraz daha ekonomik bir segmente yerleştirip, Varan'ı daha üst segmente odaklayacağız. Tep tip 2+1 otobüsler olacak. Varan'ın gittiği en uzun mesafe 750 km olacak. Araç içinde kabin hizmetlerin kalitesi çok farklı olacak. Ama onun dışında bir başka konsept daha var. Varan olarak hiç yapılmayan tamamen müşteri ile alakalı bir şeyi yapacağız, bunun kararını aldık. Ayrıca sadece kara taşımacılığı alanında olmayacağız. Hava, deniz ve demiryollarında hizmet verecek bir şirket konsepti oluşturacağız. Türkiye'de bir ilki de gerçekleştirerek İspanyol 15 metrelik Irizar otobüs getireceğiz. 10 adedinin alınması konusunda gerekli anlaşmalar yapıldı. İlk araçlar Mayıs ayının ilk haftasında Türkiye'de olacak. Mayıs sonunda tamamı gelmiş olacak. 6 adeti 2+1, 4'ü 2+2 koltuk yapısında olacak. Bu araçların satış sonrası hizmetleri Volvo yetkili servislerinde verilecek."

## Seyahat hareketliliği artıyor

Taşıma modlarında yaşanan gelişimin otobüs sektörünü korkutmaması gerektiğine değinen Okumuş, "Taşıma modlarının gelişmesi çok önemli bir avantajı, seyahat hareketliliğinin artışı da beraberinde getiriyor. Seyahat alışkanlığının sürekliliği bütün taşıma modlarına olumlu katkı sağlayacak. Taşıma modlarında yaşanan değişim firmaları azaltıyor görünse de yeni şirket evlilikleri ortaya çıkıyor. Bize katılım konusunda çok ciddi aşırı talepler var. Biz burada şirketin ekonomik yapısından çok kaç yıldır sektörde faaliyet gösterdiğine dikkat ediyoruz.



Ulusoy 75 yıllık bir tecrübeye sahip. Bu deneyim, bizim önceliğimiz oluyor. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne taşıma yapmamız konusunda ciddi bir talep var ancak şu an için düşünmüyoruz. Ama bu gelecekte gitmeyeceğimiz anlamına gelmez" dedi.

## Almanya'da otobüsçülük

Almanya'da taşımacılık yapmaya yönelik çalışmaların devam ettiğini söyleyen İmran Okumuş, "Almanya'da incelemelerde bulunduğumuz Sayın Mustafa Yıldırım ile şunu gördük ki, Türkler Almanya'da, Alman vatandaşını otobüsçülüğe alıştırmak için, çok ciddi bir bedel ödemeli. Buna katlanabilen gitmeli. Bu özveriyi göstermeyi başarımlar mutlaka bir fark yaratacaktır. Biz şimdilik bu konuyu beklemeye aldık" dedi.

## Yeni yurtdışı hatlar 1 Mayıs'ta

İmran Okumuş, Türkiye'den yurtdışına yönelik yeni hatlar oluşturduklarını bunun belirterek, "1

Mayıs'ta Yunanistan'ın Selanik kentine, Gürcistan'ın Tiflis, Batum'a, Azerbaycan Bakü'ye seferler başlatıyoruz. Avusturya'ya, Almanya'ya ve İran'a sefer düzenlemek için gerekli müzacaatları yapacağız" dedi.

## Her modda olma planı

Ankara-İstanbul hızlı tren işletmeciliğine girebileceklerini, havayolu taşımacılığında ise kendilerine hedef olarak 2015 yılını belirlediklerini vurgulayan Okumuş, "Sayın Haluk Ulusoy, 2008 Kasım ayında şirketimizin Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Onun yönetiminde şirketimiz yüzde 300 büyüme elde etmeyi başardı. Çok stratejik kararlar alıp emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz. Elimizde bir program var ve bu programa uyuyoruz. Birinci önceliğimiz Ulusoy ile Varan'ı büyütmek. 2013 yılında filomuza yeni katılacak araçlarla birlikte 7 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz. Özellikle turizm taşımacılığına yönelik önemli çalışmalarımız da olacak. Varan bu alanda A+ hizmet verecek" dedi.

## Varan tesisleri Ulusoy'un

Son dakika gelişmesini yine ilk kez bizimle paylaştığının bilgisini veren İmran Okumuş, şunları söyledi: "Varan'ın Afyon, Kapıkule dahil tüm konaklama tesislerini satın aldık. 10 Mart günü Sayın Enis Pekuysal ile anlaşmayı imzaladık ve bu tesisleri şirketimizin bünyesine kattık."



## Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu  
Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

## Trafik Hayattır!

Son zamanlarda trafikle ilgili aktiviteler hızlanıyor. Özellikle Sayın Başbakanımızın yayınladığı genelgeden sonra trafikle ilgili tüm birimler, sivil toplum örgütlerini de dikkate alarak, trafik güvenliğini planlamada çok önemli adımlar atıyor. Buda bizleri fazlasıyla memnun ediyor. Çünkü trafik kazalarından en çok etkilenen sektör, bizim sektörümüz. Her zaman söylediğim gibi; trafik konusu en öz terör kadar önemsenmesi gereken bir konu. Çünkü terör bir şekilde sona erecek. Bu konuda önemli adımların atıldığına da tanık oluyoruz. Aynı hassasiyetin trafik konusuna yönelik olarak gösterilmesi can ve mal kayıplarının önlenmesinde önemli bir adım olacak. Çünkü trafik her geçen gün hayatın içine daha fazla girilmekte ve hayatımızı tehdit etmektedir. Bir tarafta can kayıpları ocakları söndürmekte, diğer taraftan engelli ordusuna on binlerce yeni engelli katmakta, mal kayıplarının ulaşım ekonomisine verdiği zararlar ise her geçen gün artmaktadır. Trafik güvenliği konusunda atılan adımlara toplumun her kesim mutlaka katkı sağlamalıdır.

## Trafik eğitim yaşı

Sayın Cumhurbaşkanımız ve Başbakanımızın bu konudaki hassasiyetleri sorumluluğu olan herkes tarafından desteklenmeli ve uygulama süreçleri hızlandırılmalıdır. Trafikte eğitim yaşı ana okul seviyesine indirgenip, eğitim süreci ulusal bir seferberlik olarak ilan edilmelidir. Trafik bilincinin yediden yetmişe toplumun tüm kesimlerinde yaygın ve homojen bir şekilde yerleştirilmesi gerekir. Diğer taraftan ulaşım altyapılarında yatay ve dikey işaretlemelerin trafik güvenliği ile ilgili önlemlerin geliştirilmesi, katkı sağlamanın düzeyine çıkarılması da öncelikli hale gelmelidir. Bu konuda akıllı sistemlerin kullanılması gerek trafik güvenliği, gerek trafik hızı, gerekse de ulaşım konforu açısından azami ölçüde kullanılmalıdır.

## Araç güvenliği ve sürücü eğitimi

Diğer bir önemli konuda araçların güvenliği, sürücülerin eğitimi. Araç muayeneleri konusunda TUVTÜRK'ün kurulması büyük kazanımlar sağlamıştır. Beraberinde Ulaştırma Bakanlığı'nın eski araçları trafikten çekme konusunda yürüttüğü çalışmalar da trafik güvenliğine olumlu katkılar sağladığı da çok açıktır. Sürücülerin eğitimi konusunda önemli eksiklikler olduğunu düşünmüyoruz. Özellikle küçük taşıtlardan büyük taşıtlara geçişlerde bu eksiklikler fazlasıyla hissediliyor. Büyük otobüs, tır, kamyon ve tehlikeli maddelerin taşınması konusunda eğitimlerin yeteri kadar vermediği, bu tür eğitimler içinde yeterli altyapıların olmadığı aşikardır. Büyükşehirlerden başlayarak Ulaştırma, İçişleri ve Şehircilik Bakanlıklarının koordinasyonunda bu tür altyapıların oluşturulması konusu hızlandırılmalıdır. Ulaştırma Bakanlığı'nın araç kontrol noktalarında ilk yardım ve kurtarma imkanlarının gelişmiş bir seviyede oluşturulması büyük önem arz ediyor. Trafik sorununa bir haftalık Trafik Haftası ile çözülmeyeceği de aşikardır.

Yukarıda ifade ettiğim gibi biz her gün trafiğin içindeyiz, trafikte hergün hayatımızın içinde.

Öte yandan şunu da ifade etmemiz gerekiyor; son yıllarda ülkemizde gerek hız kontrolleri gerekse duble yolların yapımı trafik güvenliğinin ve ulaşım konforunun artırılmasına önemli katkılar sağladı. Ölümlü kaza sayılarında ve kaza istatistiklerinde 10 yıl öncesine göre araç sayısında büyük artışa rağmen kayda değer gerilemeler oldu. Bu konuda emeği geçen, katkı sağlayan Başta Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız ve Ulaştırma Bakanımız olmak üzere herkese şükranlarımızı sunuyoruz.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

"Trafikte her an,  
sorumlu davran!"




**DÜŞÜK MALİYET,  
BOL KAZANÇ İÇİN,**

**DAHA TEMİZ BİR DÜNYA,  
DAHA TEMİZ ŞEHİRLER İÇİN,**

**TCV KARAT CNG**






## Akif Nuray

akifnuray59@gmail.com

### Verim nedir?

Randımın diyenler olabilir, 'berekat' de denir. Elde edilen sonuçlar harcanan çabalardan büyüğe verim elde edilmiş demektir. Bu verimli bir faaliyet olmuştur, verimlilik sağlanmış demektir. Verimliliği de sürekli hale getirmek önemli elbet, bu da ikinci adım. Verimliliği arttırmak ise başlıca, kaliteli çaba gerektirir.

Japonya bir birim iş için bir birim enerji harcarken biz bir birim iş için üç birim enerji harcıyoruz.

#### Kim verimli!

Almanya bizden daha az enerji ile ısıyor her kişi; hem nüfusu daha fazla hem konforu daha yüksek hem yerleşimi daha yaygın hem de iklimi daha soğuk.

#### Peki, kim verimli?

Avusturya'nın nüfusu bizim onda birimiz ama yıllık hasılası bizimle eşit. 1 Avusturyalı 10 Türk kadar hasılat yapıyor.

#### Kim verimli!

Otomotivde parça başı ihracat ciromuz yılların ortalaması ile 15 bin Dolar.

İthalatımızın parça başı bedeli 30 bin Dolar. Katma değer hesabı yapılırsa, sonuç o zaman daha da ilginç hale geliyor. 100 dolarlık ihracat için 60 dolar ithalat yapıyoruz. Katma değeri arttırmak için çalışıyoruz.

#### Kim verimli!

Yargıda; usulde hata varsa, esasa bakılmaz. Usul hatası yapılmışsa, mahkeme konunun, davanın içeriğine girmeye bile, davayı reddeder: Usulden reddine.

Yabancı dilde adına "proses" denilen kavramın bilinen adı "usul", yenilenmiş şekli SÜREÇ. Süreci olanın sonucu da olur veya süreci olmayanın sonucu da olmaz.

İyi sonuçlar alanların süreçleri de iyidir.

"Ekmek kesmenin bile usulü vardır" der sokaktaki adam. Süreç, "nasıl" sorusunun cevabıdır. Bana göre bu, önemsenmenin sonucudur.

#### Gelelim 'taşıma'ya...

Malın sahibinin taşımacıya ödediği 100 birim ücretin paylaşımını kim anlatabilir? Hiç kimse. Şehirlerarası yolcunun otobüs bileti ödediği 100 birim ücretin paylaşımını kim anlatacak? Yine hiç kimse.

Öğrenci velisinin taşımacı şirkete ödediği 100 birim ücretin paylaşımını kim anlatabilir? Var mı kimse? Zamanında, turistin ödediği 100 doların nasıl pay edildiğini de bulamamıştık.

#### Biri var ama...

Şehirçi ulaşımında yolcunun ödediği 100 birim ücretin paylaşımını anlatacak bir kimse var mı? Evet, var.

Nasıl var? Ücret Yönetim Süreci olduğu için var. 100 birim ücretin paylaşımı belli ve kayıtlı. Bu süreç sayesinde izleyebiliriz, raporlayabiliriz, iyileştirebiliriz, planlayabiliriz, uygulamayı genişletebiliriz ve kullanıcının memnuniyetini ölçebiliriz. Yatırım maliyetlerini yönetebiliriz ve bu iş için ne kadar paranın doğru olduğunu ölçebiliriz.

#### Sürdürülebilirlik...

Yatırdığı miktar ile kazandığı miktarı ölçebildiği için de verimini bilebiliriz.

Verimliliğini izleyebiliriz, sürecini iyileştirerek, değiştirerek, uyarlayarak verimliliğini arttırabiliriz, dolayısıyla sonucu da alabiliriz. Bu işi sürdürebiliriz.

Demek ki... Önce süreç, sonra sonuç. Bu ilke tüm milletimizi ilgilendirdiği gibi, taşıma dünyamızı da yakından ilgilendiriyor, hem de tüm unsurlarını... beraberce. Verimli haftalar diliyorum. ■

Metro Holding iştiraki MEPET Metro Petrol AŞ, Suudi Arabistan Mekke-Medine otoyoluna dinlenme tesisi yapacak.

## MEPET'ten Suudi Arabistan'a 20 milyon dolarlık yatırım



Türkiye karayollarında 26 ayrı lokasyonda 80'in üzerinde tesisi ve 26 akaryakıt istasyonu ile 30 milyon kişiye hizmet veren MEPET, Metro Holding CEO'su ve MEPET Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ertan Çakır, Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Balkış, Genel Müdür Kazım Afşar ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Umur Kahraman'ın katılımıyla proje tanıtımı gerçekleştirdi.

Medine'yi Geliştirme Kurumu tarafından oluşturulan ihaleyi, MEPET ve Suudi "Badr AL-Avaliye EST" şirketinin yüzde 50'şer ortaklığında oluşturduğu konsorsiyum kazandı. Proje, 11 Mart günü Medine Emiri Prens Faysal Bin Salman Bin Abdülaziz'in katılımıyla imzalandı. 300 bin metrekarelik alanın 150 bin metrekarelik

bölümünde, karayolunun her iki yönünde konumlandırılacak projede bir yıl içinde ortalama 3,2 milyon binek araç ve 128 bin otobüs ile yaklaşık 18 milyon kişiye hizmet verilmesi planlanıyor. Proje, 1,5 yılda tamamlanacak yatırımın maliyeti yaklaşık 20 milyon Dolar... Projenin 20 yıl süreyle işletmesini de yürütecek olan MEPET, tüm yatırım maliyetlerini 6,5 yıl gibi bir sürede karşılamayı hedefliyor.

#### Ortadoğu'da yatırım...

Metro Holding CEO'su ve MEPET Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ertan Çakır, "Mekke-Medine otoyolu üzerindeki bu büyük proje, kapasite ve kalitesiyle ilk olacak; MEPET ve Metro markalarının bilinirliğine katkı sağlayacaktır. Metro



Holding olarak, bu alandaki önümüze çıkan fırsatları değerlendirilmeye ve yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi.

#### 400 milyon TL ciro

1999 yılında açıldığını, 2011'de de hisselerinin halka açıldığını söyleyen MEPET Genel Müdürü Kazım Afşar "Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan firmamız 2012 yılı sonu itibarı ile 317 milyon TL ciroya ulaştı. 2013 hedefimiz 400 milyon TL'yi aşmak... Bilgi birikimimizi ve tecrübemizi yurtdışına taşımayı hedefliyoruz" dedi. ■



Mekke-Medine karayolunun ortasında yolun iki yönünde konumlanacak 2 tesisin her birinde; 8 fastfood, 4 ana restoran, 1 market, 1 hediyelik eşya mağazası, 4 arabaya servis noktası, 36 odalı otel, 1600 kişinin aynı anda ibadet edebileceği cami, 2 akaryakıt istasyonu; bakım üniteleri, yönetim ofisleri ve lojmanları bulunuyor.

## Otobüsçüler sezona hazırlanıyor



#### Detur Sports'a 2 Travego

Mengerler Samsun ve Mengerler Sivas'ın Detur Sports'a sattığı 2 Travego 15'i Dilek Şakacı teslim aldı.



#### Akkurtlar Turizm'e 2 Tourismo

Hassoy'un Akkurtlar Turizm'e sattığı 2 Tourismo 15'i Sezgin Kurt, Aziz Kaya ve İsmail Kırık teslim aldı.



#### Dilmenler Turizm'e 2 Travego

Mengerler Adana'nın Dilmenler firmasına satışını gerçekleştirdiği 2 Travego 15'i Hamdullah Kureys, Mehmet Ali Akgün, Tacettin Demir, Muhtit Demir ve Sedat Kaplan teslim aldı.

#### Metro Turizm'e 1 Tourismo

Mengerler Kocaeli'nin Metro bireysel otobüsçüsüne sattığı 1 Tourismo 15'i Tamer Uçal teslim aldı.

#### Malatya Medine Turizm'e 1 Tourismo

Hassoy'un Malatya Medine'ye satışını gerçekleştirdiği 1 Tourismo 16'yı Veysel Keskin, Burak Keskin, İbrahim Erdoğan, Yusuf Çeker ve Hacı Ali Kurt teslim aldı.

#### Lider Midyat Turizm'e 1 Travego

Hassoy'un Lider Midyat firmasına sattığı 1 adet Travego 15'i Abdurrahman Altunkaya, Hasan Altunkaya ve Abdurrahman Aslan teslim aldı.

#### Düzce Güven Turizm'e 1 Tourismo

Hassoy'un Düzce Güven'e sattığı 1 Tourismo 15'i Mustafa Gülaçtı, Fatih Gözütök ve Ömer Gülez teslim aldı. ■

## Şanlıurfa Otobüs Terminali ihalesi 28 Mart'ta

### Başkan otogar esnafı ile buluştu

Şanlıurfa Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba, AK Parti Şanlıurfa İl Başkanı Yusuf Eğilmez ile birlikte Esentepe'de belediyenin yaptırdığı otogarda birlikte incelemelerde bulundu.

Esnafla sohbet edip sorunlarını dinleyen ve daha sonra belediyenin otobüslerinin garajını da gezen Fakıbaba ile Eğilmez, Belsan'ın toplu taşıma araçlarını izleme ve takip etme birimine uğradı.

### Şanlıurfa Otobüs Terminali işletme hakkı ihalesi

Kapalı Teklif Usulü yapılacak ihale 28 Mart Perşembe günü saat 14:30'da Encümen salonunda yapılacak. Aylık kira muhammen bedeli 40 bin TL +KDV olan ihale süresi 3 yıl olup, bir yıllık kira bedeli peşin alınacak. Geçici teminat ise 3 yıllık bedelin KDV dahil (1.699.200,00 TL) yüzde 3'ü. ■



## Cemtrans Mardin Seyahat'e 7 Travego, 2 Tourismo



2011 yılından bu yana yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Cemtrans Mardin Seyahat, filosunu 7 Travego 15 ve 2 Tourismo 16 ile güçlendirdi. Filosundaki araç sayısını 40'a çıkartan şirket yeni yatırımlarla bu rakamı 50'ye ulaştırmayı hedefliyor.

18 Mart Pazartesi günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen araç teslim törenine Cemtrans Mardin Seyahat Yönetim Kurulu Üyeleri Orhan Alpar, Müslüm Ay, İstanbul Bölge Müdürü Faki Mehmet Can, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer, Otobüs Satış Danışmanları Berkay Çelikel, Deniz Martin ve Taylan Özyiğit, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Erdal Kaş katıldı.

#### 1 milyon yolcuya hizmet

Cemtrans Mardin Seyahat İstanbul Bölge Müdürü Faki Mehmet Can, Travego ve Tourismo teslimatlarıyla filodaki araç sayısının 40'ı ulaştığını söyledi. 2013 yılında da Mercedes yatırımlarına devam edeceklerini belirten Can, "Her zaman Mercedes'i tercih ediyoruz. Koluman'a 7 aracımızı vererek takas usulü bir alım gerçekleştirdik. Firma olarak Türkiye genelinde 1 milyon yolcuya hizmet veriyoruz. İyi hizmet veriyoruz. Yüzde 30-



40 doluluk oranıyla çalışıyoruz. Epoch markalı koltuk arkası ekranlarımızın çok faydalı olduğunu görüyoruz" diye konuştu.

Mehmet Can, 6 hatta hizmet verdiklerini, Samsun- Kayseri-Kahramanmaraş ile birlikte bu sayının 9'a çıktığını söyledi. Irak'a düzenledikleri seferleri bir süredir güvenlik gerekçesiyle gerçekleştiremediklerini belirten Can, durumu yeniden gözden geçirerek önümüzdeki günlerde seferleri tekrar başlatabileceklerini söyledi.

Mercedes-Benz Koluman Bayi Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Erdal Kaş ise Mardin Seyahat ile işbirliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Güneydoğu Anadolu'nun öncüsü ve yeniliği seven firmalarından Mardin Seyahat'ın almış olduğu 9 otobüsün, firmaya hayırlı olmasını diliyorum. İşbirliğimizin sürmesini temenni ediyorum" dedi. ■

## Efe Tur ve İzmit Seyahat kaptanlarını eğitti



7-8 Mart tarihlerinde Efe Tur'un merkezinde Mercedes-Benz Türk ve Mengerler işbirliği ile düzenlenen eğitim semineri ile 80 kaptana teknik bilgiler verildi.

Mercedes-Benz Türk Büyük Müşteri Danışmanı Tamer Celkan, Eğitim Uzmanı İlker Benay, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü Ayhan Aydın'ın organize ettiği eğitimlere 80 kaptanın yanı sıra

Efe Tur Genel Müdürü Alper Birant, firma yöneticileri İsmet Şengüneş, İlker Karakaş, Halil Kılıç, Doğan Özbilen ve Eğitim Müdürü Murat Aydemir de katıldı. Efe Tur ve İzmit Seyahat kaptanlarına etkili iletişim, beden dili, stres yönetimi gibi eğitimlerin yanı sıra, güvenli sürüş teknikleri ve ekonomik araç kullanımına yönelik bilgiler verildi. Mercedes-Benz Türk Büyük Müşteri Danışmanı Tamer Celkan, eğitimlerin belirli periyotlar halinde ülke genelinde devam edeceğini belirtti. ■





# Ford Trucks, Yılın Platin Sürücülerini belirledi



Ford Sürüş Akademisinde, yakıt ekonomisi, güvenli sürüş ve ileri sürüş becerileri konularında eğitim alan çekici ve kamyon filo müşterileri arasında yapılan yarışma ile yılın sürücülere seçildi. Yarışmaya, toplam 511 sürücü katıldı, Platin Sürücü ödülünü kamyon kategorisinde Kozaklılar firmasından Cumhuriyet Bircan, çekici kategorisinde ise TLS Lojistik'ten Zait Şengül kazandı.

## 511 sürücüye eğitim

Ford Otosan Kamyon Birimi Pazarlama Müdür Yardımcısı Tufan Altuğ, Ford Sürüş Akademisi'nin 2012 yılında 511 sürücüye eğitim verdiğini söyledi. Ford Sürüş Akademisi'nin Ağustos ayında iki yılı geride bırakacağını ifade eden Altuğ bu eğitimler ile firmaları ve şoförleri ekonomik sürüş konusunda bilgilendirdiklerini söyledi: "70 puanın üzerinde alan sürücülere altın sürücü sertifikasını verdik. Ekonomik araç kullanan, çevreye zarar



Tufan Altuğ



vermeden, en ideal sürücüye ortaya çıkarabilmek için çalışıyoruz. Dolayısıyla sürücüler daha az balata aşımı, lastik aşımı gerçekleştiriyorlar. Böylece, araçların ömrü uzadığında, bu firmaların uzun dönemde işletme maliyetini düşürüyor. Yakıt tasarrufu ve araç ömrünün uzaması ile milli ekonomiye katma değer sağlıyor. Böylelikle firmaların uzun dönemli çözüm ortağı konumuna geliyoruz."

## Yüksek kaliteli sürücüler

Ford Sürüş Akademisi eğitimlerinden Cankat Hurmaoğlu ise, sürücüler eğitim alanında araçları ne kadar ekonomik kullanabildiklerini test ettiklerini belirterek, "Buradaki testler sonucunda en ekonomik araç kullanan, iyi aracını, manevrasını yapabilecek, aracın genişliklerini, büyüklüğünü, uzunluğunu en iyi bilen, sürücüler seçilebilir, onları biraz daha motive edebilmeyi amaçlıyoruz" dedi. Hurmaoğlu, ekonomik sürüş denildiğinde akla sadece yakıt tasarrufunun gelmemesi gerektiğini, lastik, balata, servis aralıkları, firmanın kazançlarının da ekonomik araç kullanımının içinde olduğunu belirtti.



Cankat Hurmaoğlu

## EMS Lojistik - TAN Lojistik işbirliği

EMS Lojistik, TAN Lojistik'le işbirliği anlaşması imzaladı. Bu çerçevede EMS Lojistik'in yurtiçindeki tüm gümrükleme hizmetleri TAN Lojistik tarafından verilecek.

arkasında durduk. En büyük referanslarımız yeni işlerde hep müşterilerimiz oldu. Bugünde yapmış olduğumuz işbirliği protokolü anlaşması ile bütün gümrükleme hizmetlerini TAN Lojistik'e emanet ediyoruz" dedi. ■

Grup merkezi olarak, Almanya'ya seçmiş olan EMS Lojistik; İstanbul, Bursa, Ankara, İzmir ve Mersin'de nakliye ve depolama hizmetleri vermektedir. Yurtdışında ise ağırlıklı olarak Almanya, İngiltere ve Benelux ülkeleri başta olmak üzere Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye uluslararası karayolu taşımacılığı ve İran'a ise transit karayolu taşımacılığı yaparak faaliyetine devam ediyor...

EMS Lojistik'in İstanbul Hadımköy tesislerinde düzenlenen törende iş birliği protokolünü EMS Lojistik adına Genel Müdür Hakkı Sinirlioğlu ile TAN Lojistik adına Genel Müdür Caner Tan imzaladı. TAN Lojistik Genel Müdürü Caner Tan, amaçlarının mutlak müşteri memnuniyeti olduğunu dile getirerek gümrüklemede geçen süreyi düşüreceklerini ifade etti. EMS Lojistik Genel Müdürü Hakkı Sinirlioğlu da "Gittiğimiz her ülkede Türkiye'yi temsil ettiğimizi hiçbir zaman unutmadık. Hep sözümüzün



Caner Tan

Hakkı Sinirlioğlu

## Zafer Kardeşler'e MAN çekici

Avrupa'nın birçok ülkesine nakliye hizmeti götüren ve proje taşımacılığı alanında da yatırımlarını sürdüren Zafer Kardeşler firması siparişini verdikleri MAN TGX 18.480 6X2 çekiciyi düzenlenen törenle teslim aldı.

Aracını törenle teslim alan firma sahibi Fevzi Zafer, yaptıkları yatırımın proje taşımacılığı kapsamında, operasyon açısından ağır bir yük taşıyacağını belirtti: "MAN'ı özellikle tercih ettik. Çünkü araçların konfor ve dayanıklılığı ile yatık maliyeti bizim için çok önemli" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul İktisadi Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun aracın firmaya hayırlı olmasını diledi. ■



## Marsağ Taşımacılık 13 TIRSAN yatırımı yaptı

Marsağ Uluslararası Taşımacılık, TIRSAN Treylar Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreni ile 13 adet TIRSAN Konteyner Taşıyıcı teslim aldı.

Marsağ Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Sağlam, Genel Müdür Enis Uzunoglu ve DAF-TIRSAN Otomotiv AŞ Satış Temsilcisi Yasin Tiriyaki'nin katılımı ile gerçekleşen törende, İbrahim Sağlam "TIRSAN'ın sunduğu güven bizim için önemli. Ürünlerin kalitesine ve satış sonrası hizmetlere duyduğumuz güven nedeniyle TIRSAN'ı tercih ettik. TIRSAN C9 konteyner taşıyıcı ile gabari problemi olmadan, yasal mevzuatlara uygun taşımacılık

yapacağız. Böylece işimizi geliştirmek adına geleceğe yatırım yapmış oluyoruz" dedi. ■



Marsağ Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Sağlam, 100 araçlık filosunu büyütme hedeflerini TIRSAN ile gerçekleştirmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

## İspanyol seramiklerini GEFCO taşıyor

Mosaic del Sur, kurulduğu 2002 senesinden bu yana aldığı sipariş miktarlarında ve dünyanın dört bir yanına yaptığı nakliye gereksinimlerinde önemli ölçüde artış yaşadı. Bu büyümeye ayak uydurmak için, İspanyol çini üreticisi, 2004 senesinde uluslararası hizmet ağı ve bölgesel uzmanlığının yanı sıra hem inbound hem de outbound sevkiyatları yönetme konusunda verimliliği ile dikkat çeken GEFCO'ya başvurdu. Hedef, hem ithalat hem de ihracat nakliyelerini optimize edecek bir çözüm geliştirmek ve aynı zamanda da operasyonları basitleştirmekti. GEFCO İspanya, Mosaic Del Sur'un önceliklerine, kısıtlamalarına ve ayrıca da bulunduğu bölgenin belirgin özelliklerine uygun bir lojistik stratejisi geliştirdi.

2004 senesinden bu yana GEFCO, Mosaic del Sur'un ürünlerini Fas'taki Tangier fabrikasından teslim alıyor ve bu ürünleri gümrük işlemlerinin



tamamlanacağı ve diğer ürünlerle birleştirileceği Madrid tesisine taşıyor. Bu ürünler daha sonra Avrupa, ABD, Japonya ve Ortadoğu'daki müşterilere deniz, hava ya da karayolundan hangisi daha uygunsa o yöntemle sevk ediliyor. GEFCO'nun güvenilir ve etkin bilgi sistemine doğrudan erişim Mosaic del Sur'un sevkiyatların her adımını dilediği anda, gerçek zamanlı olarak takip etmesine olanak sağlıyor. ■

## Meiller Gaziantep'te müşterileri ile buluştu

Doğuş Otomotiv ve Meiller Gaziantep Yetkili Satıcısı Döşman Otomotiv'in ev sahipliğinde düzenlenen Meiller tanıtımında, bölgenin önde gelen firmaları bir araya geldi.

Meiller, Gaziantep bölgesine yetkili satıcı ve servis hizmeti veren Döşman Otomotiv ile düzenlediği araç tanıtım organizasyonunda bölgedeki farklı sektörlerden müşterileri ile buluşarak ürünlerini tanıttı.

Meiller'i tanıtan bir sunumun da

gerçekleştirildiği yemeğe katılım üst seviyede oldu. Doğuş Otomotiv Meiller Satış Müdürü Özgür Taşkın, "Hedefimiz Türkiye pazarına sunduğumuz kaliteli damperlerle kesintisiz hizmet verebilen ürünler sunarak müşterilerimizin karlılıklarını artırmak" şeklinde konuştu.

Meiller, yan römork damper müşterileri deneyimlerinden elde edilen bilgiler ışığında, ortalama yüzde 2,5 litrelik yakıt tasarrufu ve yüzde 30'a varan daha düşük lastik aşınması ile işletmelerin ekonomik verimliliğine katkı sağlıyor. Meiller ürünlerinin tamir ve bakım

gereksinimlerinin rakiplerine göre çok düşük bir seviyede olması sayesinde araçlar daha fazla çalışıyor ve işletme verimliliğine katkı sağlıyor. Ayrıca, sağlıklı çalışan fren sistemi sayesinde, güvenli ve dengeli frenleme yapılmasını sağlayarak, çekicinin fren diskinin ve balatalarının normal düzeyin üzerinde aşınmasını ve dolayısı ile çekici kısmında da masraflarda tasarruf sağlamayı başarıyor. Kamyon üzeri damperde ise rakiplerine göre hidrolik ekipmanlarındaki üstünlük nedeniyle aracın boşaltma süresi rakiplerine kıyasla çok daha kısa sürede gerçekleşiyor. Trafik güvenliği donanımlarına da değinilen toplantı sırasında özellikle son dönemlerde kamuoyunda sık sık görülen açık damper ile yollarda seyir sonucu yaşanan kaza haberleri gündeme geldi. Meiller'in damper açık halde iken sürücüsünü uyaran ikaz lambası ve damper açık halde harekete geçen aracın belli bir hızı geçmesini engelleyen kademel fren sistemi gibi üstün güvenlik donanımları çerçevesinde markanın



Özgür Taşkın

İbrahim Döş

trafik güvenliği konusunda aldığı tedbirler katılımcıların paylaşıldı. Satışın gerçekleşmesinde en önemli pay sahibinin ürünün özellikleri olduğunu vurgulayan Doğuş Otomotiv Meiller Satış Müdürü Özgür Taşkın, "İlk aracı satıcı satar, ancak sonrakileri satmak ürünün ve verilen hizmetten memnuniyetle mümkün olur" diyerek 2007 yılından bu yana güçlenerek sektörün önde gelen markaları arasında yer almayı başaran Meiller'in satışlarının ürünlerinin ve müşterilerine sağladıkları hizmetin kalitesi ile gerçekleştirdiğini belirtti. ■



## Kazanlar

Kamyon kategorisinde Kozaklılar firmasından Cumhuriyet Bircan birinci, Erkayalar'dan Abdullah Erkaya ikinci, Özkan Mühendislik'ten Cengizhan Özış üçüncü oldu. Çekici kategorisinde ise TLS Lojistik'ten Zait Şengül birinci, Yalım Grup'tan Ali Nar ikinci, Umutcan Ticaret'ten Hakkı Sak üçüncülüğü kazandı.

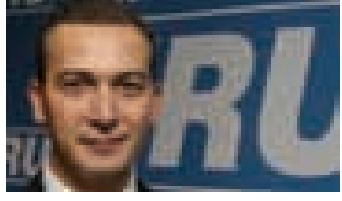
## Ödüller

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

## Etis Lojistik, portföyüne Kümaş'ı da ekledi

Denizyolu, demiryolu, konteyner taşımacılığı, kombine taşımacılık, tahmil, tahliye, istifleme, depolama ve ara taşıma hizmeti sunan Etis, müşteri listesine refrakter üreticisi Kümaş Manyezit Sanayi AŞ'yi de ekledi. Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kulç, tedarik ve dağıtım lojistiği hizmetleri için Kümaş'ın tedarik ve dağıtım lojistiği hizmetleri için kendileriyle çalışma kararını aldığını belirtti. ■





## Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi  
Temsilcisi BSEC-URTA  
Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

### Globally Yours!

Sorumlu olduğum proje, çalışma ve faaliyetlerin gereği olarak sıkça seyahat ettiğimi söyleyebilirim. Bu seyahatlerimde mümkün olduğunca Türk Hava Yolları'nı tercih ediyorum. Hem uçaklarımızın hizmet konforu hem de "bizden" birileriyle uçmak insana güzel bir haz veriyor.

Tabii bu seyahatler zaman zaman sıkıntılı da olabiliyor. Gecikmeler yaşanabiliyor... Yahut hava şartları kötü olabiliyor... Teknik bir arızanın olması dahi sözkonusu olabiliyor. Ancak kabul etmeliyim ki bunların hepsi hangi havayolu şirketi ile uçağınız için bizim için gelebilecek şeyler...

Öte yandan bu seyahatlerde pek çok şeyi de gözlemlemek imkanı buluyorum. Bugün, THY kabin personelinin İngilizce konuşmak konusunda var olduğuna ikna olduğum sorunsalını, iyi niyetli bir gözlem mahiyetinde paylaşmak istiyorum.

#### THY'de değişim

Genel olarak son 10 yılda THY'de yolcu gözüyle neler oluyor? Evvela uçaklarımız gençleşiyor ve sayıları artıyor. Bunu Atatürk Havalimanı'nda park eden uçaklardan dahi anlayabiliyorsunuz. Buna paralel olarak havalimanı terminallerimiz yenileniyor ve genişliyor. Yaptıkları anonlardan, uçaklarda artık yabancı pilotların da görev yaptığını şahit oluyorsunuz. Doğal olarak havaalanında karşılaştığınız yolcu sayısı artıyor. Özellikle yabancılar bölümünde olmak üzere pasaport kuyrukları uzuyor.

THY'nin filosu o kadar küreselleşti ve İstanbul'u öyle bir transit noktası haline getirdi ki artık uçaklarda önemli sayıda yabancı yolcunun transit olarak seyahat ettiğini de görmeye başlıyorsunuz.

Dünyada en çok noktaya uçan havayolu şirketi olan ve üstüste iki yıl Avrupa'nın en iyi havayolu şirketi seçilen THY'de yaşanan tüm bu güzel gelişmeler, kabin personelinin giderek daha fazla sayıda yabancı yolcu ile muhatap yapıyor. İşte bu noktada kabin personeli ile yabancı yolcular arasındaki dialoglar da önem kazanmaya başlıyor.

#### Yabancı dil sorunu

Maalesef ülke olarak yabancı dil eğitimi konusunda çok başarılı olduğumuzu söyleyemeyiz. Türkçe'nin tamamen başka bir kökten gelmesinin de etkisiyle Avrupa dillerini konuşmak pek bize göre değildir. Üstelik kültürel farklılıklar da devreye girince yabancı dilde kurduğumuz dialoglar genellikle tuhaf ortamlar yaratır. İşte bu sosyal çerçevenin doğal bir parçası olarak THY'deki kabin personelimizin önemli bir kısmının sınırlı bir mesleki İngilizcesi olduğunu gözlemliyorum. Bu durumun iki türlü yansması oluyor. Birincisi, personel yabancı dilde konuşurken rahat hissetmediği için kendisini yolcudan uzaklaştırıyor. Olabildiğince göz kaçırıyor veya o anı, bir an önce geçiştirmeye çalışıyor.

İkincisi ise, işini yaparken kullandığı mesleki İngilizce'yi dahi sorunlu kullanıyor. Ana dili İngilizce olan bir kişinin son derece kaba algılayabileceği dialoglar sınırsızca tekrarlanıyor.

#### Bazı sonuçlar

Mesela yabancı bir havayolu ile uçarken kabin personelinin tam cümlelerle ve gülümseyerek ifade ettiği komutlar vardır: "Birazdan ineceğiz efendim. Lütfen kemerinizi bağlayınız ve koltuğunuzu dik duruma getiriniz." (Sir, we will be landing shortly. Please fasten your seat belt and bring your seat to an upright position).

Bu komutlar, eğer THY ile uçuyorsanız, aslında personelin dil sorunsalı nedeniyle el ile işaret edilerek anlaşılabilirliği sağlanan kaba emir kiplerine dönüşür: "Dik konum! Kemerini bağla!" (Upright position. Fasten your seat belt!).

Burada mesele THY kabin personelinin kabalığı değil; dil konusundaki eksikliğini, makine ruhuyla tekrarlanan en basit kelimelerle kapatma güdüsüdür.

Nitekim eğer bir seferde teknik veya hava şartları nedeniyle bir sıkıntı çıkar ise, bu emir cümleleri yetmeyip yolcuların bilgilendirme ihtiyaçlarını karşılayacak doğaçlama dialoglara ihtiyaç olur. İşte böyle durumlarda yabancı bir havayolu ile uçuyorsanız size kabin personeli şahsen veya anonlar ile durumu izah eder ve ne yapacağınızı söyler. Ancak THY ile uçuyorsanız personel size bilgi veremez ve anonlar neredeyse hiç yapılmaz.

#### Bir örnek

Şimdi, içerinizden "olur mu canım, abartıyorsun" diyenleriniz çıkacaktır. Ancak ben bunların hepsini defalarca yaptığım gözlemlere dayanarak söylüyorum.

Mesela geçen sene Fenerbahçe'nin maç dönüşüne denk geldiğini hatırladığım bir Kışinev-İstanbul seferi vardı. Hava şartları nedeniyle Sabiha Gökçen'e indik. Uçakta Japon transit yolcular vardı. Hepsini uçaklarını kaçırdılar. Üstelik yere inince yarım saatten fazla kabinde bekledik. Japon yolcular kendilerine ne olacağını anlamak için hosteslerden bilgi almaya çalışıyorlar ancak buna muvaffak olamıyorlardı. Öyle ki, kabin personeli Türkçe konuşarak bize verdikleri bilgileri onlara veremiyorlardı. Söyleyebildiklerini ise Japonlar anlayamıyorlardı.

#### Bir çözüm önerisi

Lafı biraz uzattığımı farkındayım. Bu haftanın yazısını, vermek istediğim mesajın altını çizerek tamamlayalım: THY, küresel bir havayolu şirketi olmak iddiasında samimi ise -gerekiyor ise her türlü mevzuat değişikliğine de önyak olup- yabancı kabin personeli istihdamına bir an önce başlamalıdır!

Uluslararası uçuşlarda personel içerisinde en az bir kişinin anadilinin İngilizce olması hedeflenmelidir. Aksi durum, THY'nin geldiği konuma ve uluslararası imajına zarar vermektedir.

Bu sözlerime Türk kabin personeli arkadaşlarımız kızmasınlar. Kastım kesinlikle onlara saygısızlık veya haksızlık etmek değildir. Ben kabin personelinin içerisinde az sayıda dahi olsa yabancı personel istihdam edilmesinin, THY'nin küresel şirket olduğu iddiasını teyit edeceğini düşünüyorum.

Bugün Emirates, Japon, Katar, Kore, Singapur, v.b. havayolu şirketlerinin uçaklarında sizinle çok akıcı şekilde konuşan yabancı ülke vatandaşları kabin personeli mevcuttur.

Sloganı "Globally yours!" olduğuna göre; THY'nin de aynı yolu izlemesi kaçınılmazdır.

Hepinize sağlıklı ve güzel bir hafta dilerim. ■

Hız yolu değil,  
ömrü kısaltır.

## Krone, 2012 yılını iddialı büyüme rakamları ile kapadı



Krone, global olarak elde ettiği yaklaşık 1.4 milyar Euro'luk satış geliri ile 2012 yılını dikkat çekici büyüme rakamıyla kapadı

Avrupa'nın en büyük yarı römork üreticilerinden Krone, yaklaşık 1.4 milyar Euro'luk satış geliriyle önemli bir büyüme imza attı. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu ülkelerdeki satış grafiğini yükselten Krone'nin Almanya dışı pazar satışları 776 milyon Euro'dan 925.7 milyon Euro'ya çıktı. Almanya'daki satışlar toplam Krone satışlarının yüzde 33,4'ünü oluştururken, ihracat satışları yüzde 66,6 olarak gerçekleşti. Krone Grubu içerisinde en yüksek satış geliri sahibi olan yarı römork grubu satışlarında 878 milyon Euro'luk gelir elde eden Krone, önceki yıla oranla yüzde 9'luk bir büyüme gerçekleştirdi.

Krone, geçtiğimiz yıl yaklaşık 27 bin yarı römork üretirken satışlarının yüzde 34'ü Almanya'da, yüzde 23'ü İskandinav ülkeleri, yüzde 22'si Avrupa ve yüzde 21'i Doğu Avrupa'da gerçekleşti. Krone Grubunun genel büyümesinin yanında öz kaynak büyümesi de 255,9 milyon Euro'dan 284,3 milyon Euro'ya çıktı. Yatırımlarsa 11,7 milyon'dan 14,8 milyon Euro'ya yükseldi. Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, Macaristan ve Hollanda'daki yeni fabrikalar ve operasyonlarla Krone'nin önümüzdeki yıllarda daha da fazla güç kazanacağı ifade edildi. Bernard Krone, 2011 ve 2012 yıllarında çok önemli bir büyüme kaydettiklerini belirterek, "Finansal durumumuz ve müşterilerimizin bağlılığı bizim bu konuma ulaşmamızı sağladı. Yenilikçi ve üstün teknoloji ürünlerimizle her sene daha da fazla büyümeyi hedefliyoruz" dedi. ■



## Eyak İnşaat'a 10 Scania

Scania, zorlu çalışma alanlarındaki yüksek performansı sayesinde inşaat firmalarının tercihi olmaya devam ediyor.

Eyak İnşaat'a 10 Scania G400 CA4X2 teslim edildi. Eyak İnşaat'a yeni araçları Doğu Otomotiv Gebze Servis'te, Doğu Otomotiv Scania ve Eyak İnşaat yetkililerinin katıldığı bir törenle teslim edildi. Teslimatta Eyak İnşaat firmasına 10 adet Scania G400 CA4X2 teslim edildi.

#### Eyak İnşaat Ticaret ve Sanayi AŞ

Ankara Çankaya merkezli olarak faaliyetini yürüten Eyak İnşaat Tic. Ve San. AŞ firma sahibi Onur Peköz, Doğu Otomotiv Konya Yetkili Satıcı ve Servisi Konya Ağır Vasıta'dan satın aldığı araçlarını teslim almaktan duyduğu memnuniyeti ifade ederek, "İnşaat sektörü, araçların en çok yıprandığı alanlardan. Bu sektörde dayanıklılık öncelikli tercih sebebi. Hizmet verdiğimiz sektöre karşı sorumluluklarımızı layıkıyla yerine getirmeyi amaçlıyoruz. Kalite çitımızı her zaman en üst noktada tutmak istiyoruz. Bu amaçla, hedeflediğimiz kalitede, standartlarımızı yükseltecek araçlara ihtiyacımız var. Aradığımız tüm özelliklere sahip olduğunu düşündüğümüz için, filomuzda tercihimizi Scania markasından yana kullandık" dedi. ■

## Yenilenme işlemi: TAMAMLANDI

OTOMATİZE GANZİMAN  
YENİ 13 LT MOTOR  
SCANIA RETARDER  
BİPAM ENJEKTÖR  
KLİMA  
BURUÇLU DESTEK SİSTEMİ  
ARAÇ PERFORMANS KAYITLARI

Yeni Scania araçlarımızla tanışmaya  
ve ayrıcalıklarınızı yaşamaya hazır mısınız?  
Yüksek standartlar ve yeniliklerle donatılmış, 13 litre motor platformuna sahip yeni Scania çekicilerimizi yakından incelemeniz için sizi Yetkili Satıcılarımızı bekliyoruz.

Trafik Hayattır | Doğu Otomotiv | www.scania.com.tr | MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI 444 72 44 (444 SC 44) | SCANIA

Fotoğrafta görülen araç, standart donanımlı araçtan farklılık gösterebilir, opsiyonel olarak sunulan bazı kabin, renk ve özellikleri içerebilir. Doğu Otomotiv, Scania önceden bildirmeksizin araç özelliklerini değiştirme hakkını saklı tutar.

# Kasko sigortalarında yapılan değişiklikler 1 Nisan 2013'te yürürlüğe giriyor

## SİGORTADA YENİ DÖNEM

Hazine Müsteşarlığının sigortalarda değişikliğe gittiği açıklandı. Bu değişiklikler iki sigortayı kapsıyor. Birincisi; tüm taşıtların yapılmakla zorunlu olduğu karayolları mali mesuliyet, bilinen adıyla trafik sigortası. İkincisi ise zorunlu olmayan, isteyenlerin kendilerini güvenceye almak amacıyla yaptıkları kasko sigortası. Tüm yolcu taşımacılarının yapılmakla zorunlu olduğu ferdi kaza koltuk sigortası ile Taşıma Kanunu'na göre şehirlerarası taşımacıların zorunlu olduğu -Yönetmelik kapsamını genişletse de zorunlu- karayolu taşımacılık mali sorumluluk sigortasına ilişkin bir değişiklikten söz edilmiyor.

### Uygulanma durumu

Trafik sigortalarında değişiklik yapılmasına ilişkin düzenleme henüz yayınlanmadığından ve yakında uygulamaya geçmesi söz konusu olmadığından buna ilişkin tartışmalar henüz sınırlı. Kasko sigortasındaki değişikliklere ilişkin düzenleme önceden yayınlanmış ve 1 Nisan 2013'ten itibaren uygulanacağından dolayı yoğun biçimde tartışılıyor. Kaskodaki önemli sorunlar ve yeni düzenlemeler başlıklar halinde şöyle ele alınabilir:

### Kaskoda kapsam sorunları

Önceden sigortacılar farklı teminatlı ve farklı kapsamlı poliçeler satabiliyordu. Dar kapsamlı ucuz kasko yaptırılanlar dahi her şeyin teminat altında olduğuna inanıyorlar, böyle zannediyor; olmayan teminatların tartışmaları yaşanıyor. Bu konuda Sigorta Tahkim Komisyonu'na çok başvuru oldu. Yeni dönemde kasko poliçe türü 4 ile sınırlandırıldı: Dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko. Artık sigorta yaptırmak isteyen bunlardan birini seçip sigortasını yaptıracak, bunun primini ödeyecek. Neyin kapsamda olduğu, neyin olmadığı tartışması bitecek. Artık her şeyi kapsayan dar kasko poliçesi her teminat veriyormuş gibi satılıp, sonunda da bazı şeyleri ödememe hali yaşanmayacak. Tabii, az primle bunu yapıp her şeyi isteme demagojisi de fayda getirmeyecek. İlave güvence isteyenler ek prim ödeyip kapsama ek yaptırabilirler. Bu arada limit üstü alkollü sürücü zararları kapsam dışındadır.

### Kaskoda değer sorunu

Önceki kaskolarda aracın sigorta değeri yazılıyor, hasarda ise piyasa değeri ödeniyordu. Bu da değer farkı tartışması getiriyordu. Şimdi primin de hasardaki ödemenin de rayiç bedel üzerinden hesaplanması gerekiyor. Hasarda eksik sigorta uygulanamayacak. Hangi kurumun rayiç değerinin esas alınacağı poliçeyle belirtilecek. Sadece bu belirleme olmadığında Türkiye Sigorta Birliği'nin listesi esas alınacak.

### Kaskoda servis ve parça sorunu

Kaza yapan aracın üreticisinin resmi yetkili



servislerinde mi, diğer (yetkili) servislerde mi onarılacağı, diğer bir deyişle servis seçimine araç sahibinin mi, sigortacının mı karar vereceği tartışılıyor. Keza onarımda orijinal parça veya eşdeğer (!) yan sanayi parçası kullanımı da tartışma konusu. Şimdi bu hususlar poliçeyle yazılacak ve tartışma yaşanmayacak.

### Kaskoda prim sorunu

Sigortacılık bir özel idari faaliyettir ve serbest piyasa esaslarına tabidir. Zaten yaptırılması zorunlu olmayan kasko primlerine ödenen beri devlet müdahalesi yoktur ve bu durum devam edecek. Piyasada rekabeti sağlayacak kadar çok sigortacı mevcuttur.

Peki, bunlar rekabet etmeyip fiyatları yüksek tutabilir mi? Bu, her tür ticari faaliyet için mümkün. Bu rekabetsizlik hali de Hazinesinin değil Rekabet Kurumunun konusudur. Sigortacıların rekabet etmediğini düşününler, bunu bu kuruma şikayet edebilirler.

Filo indirimi vs. tamamen bu serbest piyasa içinde düşünülmelidir. Devletin "çok taşıtı olana yüzde şu kadar indirim yapılır" demesi mümkün değil. Araç sahipleri bunu pazarlık konusu yapmalıdır. Sigortacılar da çok araçlı müşteriyi kaçırmak istemez veya siz kaçırmayın mı bulmalısınız.

### Diğer hususlar

Yukarıda belirtildiği gibi kasko poliçeleri 4 kapsamdandır birinde olacak ve türtü görünür şekilde poliçeyle yazılacak. Sigorta şirketlerinin aynı adlı (aynı kapsamlı) poliçelerinin primi ve diğer yönlerinin birbiriyle karşılaştırılması mümkün olacak.

Belgeleri eksiksiz verilmiş ve zararın eksper tarafından tespiti durumunda gerekli incelemelerin tamamlanması ve ödemeye engel bir durumun olmaması halinde tazminatın 10 iş günü içinde ödemesi gerekiyor.

### Trafik sigortası değişiklikleri

1 Ocak 2014'te yürürlüğe girmesi planlanan trafik sigortası değişiklikleri henüz kesinleşmemiş olup, tartışmalar sürüyor.

Önceden hem teminatlar hem de primler devlet tarafından belirlenirken şimdi primler serbest piyasaya bırakılmış durumda. Teminatlar yanında hasarsızlık indirimi ve hasar prim artışı oranları da devlet tarafından belirleniyor.

Yeni dönemde teminatları yine devlet belirleyecek. Ancak hasarsızlık indirim ve prim artış oranlarına devlet karışmayacak. Ayrıca Ankara-İstanbul-İzmir gibi illerin prim farkları da devletçe belirlenmeyecek. Tüm bu şartlarda primler de serbest olmaya devam edecek. Bunun bir sınırlaması getirilecek. Eskiden olduğu gibi her gün prim değiştirmek yok. Bir aylık süre için açıklanan primler internet sitesinde ilan edilecek ve bir aylık süre dolmadan değiştirilemeyecek. Böylece de prim karşılaştırması yaparak sigortacı seçme imkanı olacak.

Tabii, bunların hiçbirisi henüz kesin değil.

### Zorunlu sigortalarda prim durumu

Bilindiği üzere başta yolcu taşımacıları olmak üzere bazı kimseler zorunlu sigorta güvencelerinin hem teminat hem de kapsam olarak artmasını istedi. Henüz manevi tazminat talepleri kapsam içine alınmasa da teminatlar epey arttı. Tabii, bunun primleri arttırması gerekli idi ve sonunda bu oldu. Zarar eden sigortalardan primleri arttırıldı. Yeni dönemde kazaların yoğun olduğu büyük şehirlerde daha da artış olabilir. Zira onların zararlarının küçük iller tarafından karşılanması bilecek.

"Güvence artsın ama prim artmasın" demek serbest piyasaya uymaz. Bu anlayış çok eskilerde kaldı. Güvence artışı isteyenler prim artışının olacağını kabul etmeli ve beklenen prim artışı sonrasında şikayet etmemelidirler. Bu durum hem trafik sigortasında hem de zorunlu diğer sigortalarda geçerli.

Kaskoda yapılan değişikliklerle trafik sigortasında yapılması düşünülen değişiklikleri iyi anlayıp değerlendirmek ve buna göre eleştirmek gerekiyor. Sigortalara ilişkin öneri yapılırken de gerçekleri görmezden gelmenin bir faydası olmadığı bilinmeli. Bir de serbest piyasanın doğal sonuçlarının kabul edilmesi şart. Bu sonuçlar da tartışılabilir, ama fayda getirmeyeceği de ortadadır. ■



cumhuraral@gmail.com

## İş'te hayat!

Bu hafta sizinle, bana mail yoluyla gelen ve çok hoşuma giden bir yazıyı paylaşmak istiyorum.

Hepimizin pek çok şeyi göz ardı ederek yakaladığı çalışma temposu, çalışma ortamı uğruna neleri feda ettiğimizi gösteren bu yazı, umarım ayna görevi yaparak kendimize biraz daha dikkatli bakmamızı sağlar.

Öncelikle, kendimizi önemsemeyi, değiştirmeyi ve eleştirmeyi becerebilmeliyiz. Kendini eleştirmeyenlerin başkalarını eleştirmesi nasılsa abesle iştigal ise, aynı şekilde kendini önemsemeyenlerin, çevrelerini önemsemesi, kendini değiştirmeyenlerin dünyayı değiştirmesini beklemek hayalcilik olur...

Herkes deliler gibi çalışıyor. Gün ışmadan sıcacık yataklardan kalkarak düşülen yollar... Bilgisayar başında açma/poğaç/simit ile edilen kahvaltılar...

Yan masadakinin duyurmadan yapılması asla mümkün olmayan, hiçbir özelliği kalmayan sözde "özel" konuşmalar...

Şeffaflık adına cam ofislerde çalışıyor, akvaryumdaki balıklara benziyoruz. Kime sorsan o toplantı senin bu toplantı benim koşturuyor. Herkes çok meşgul.

Az uyku, yoğun mesai saatleri bile yeterli değil işleri bitirebilmek için.

Tatillerde bile kulaklardan telefon, ellerden klavye düşüyor...

Kimi patronundan dem vuruyor, kimi yapılan performans değerlendirmesinde hakkının nasıl "yenildiğini"...

Sabah-akşam sıkıştık otobüslerde, ilerlemeyen trafikte boşa geçirilen sinir bozucu, bir o kadar da kayıp zamanlar...

Ayaküstü sigara molalarında, tuvaletlerde yapılan çekiştirmeler, çemkirmeler...

Nefret ettiklerimiz yüzüne gülümsemeler...

Okunmamış, cevaplanmayı bekleyen onlarca e-posta...

Hazırlanması gereken sunum, aranması gereken insanlar...

Birbirinin aynı günler...

Duvardaki saate takılı gözler...

Buluşmak için zaman ayır(a)madığımız arkadaşlar...

Gelmesi istenmeyen pazaritesiler, dört gözle beklenen cumalar... Öğlene/akşama ama mutlaka gün sonuna kadar yetiştirilmesi gereken raporlar...

Peki, farkında mısınız bilerek ya da bilmeyerek kendimizi tüm bu koşturmacıya uyuşturduğumuzun...

Kimi boş olduğu için işten eve dönmek istemiyor, kimi dolu olduğu için...

Kimi en yakınına toprağa gömmüş oluyor, kimi en sevdiğini kalbine.

Kimi çocuğun okul taksidini ödeyebilmek adına deli gibi çalışıyor, kimi ev taksidi için.

Kimine sorsan gözü yüksek mevkide, kimine sorsan para da...

Tüm bunlar bir kenara, belki en çok da kendi iç sesimizi duymamak için bunca yüklenmişizdir işe.

Durup bir saniye bile soluklanmamak, kendimizi sorgulamamak hatta tabiri yerindeyse kendimizi unutmak içindir bunca koşturma; kim bilir...

Ve biliyor musunuz ki günümüzde çiftler, artık en çok tatilde boşanmaya karar veriyormuş.

Baş başa kaldıkları, başlarını kuma (işe) gömüp birbirlerini görmezden gelebilecekleri zaman.

Haydi kaldırın kafanızı işten geçin!

Cünkü geçen her gün, ömürden...

Ve biz, havuz/bahçe manzaralı birkaç metrekare daha büyük bir evde sevdiğimizle oturabilmek için işyerinde, birkaç metrekarelik duvar manzaralı masalarımızda sevmediklerimizle direk çürütüyoruz.

İş'te hayat bu mudur? Böyle mi olmalıdır? ■

# DKV'den KOBİ'lere akaryakıtta %9 indirim

DKV'nin beyin takımı, 2013 itibarıyla yatırım önceliği listesinde ilk sıraya koydukları Türkiye'de Kapalıçarşı'da bir araya geldi. Kullanıcılarına akaryakıtta yüzde 9 indirim imkanı sağlayan DKV'nin Türkiye'deki küresel strateji geliştirme toplantısından, şimdilik yalnızca uluslararası nakliye şirketlerinin kullanımına açık olan DKV Kart'ın 2014'ün ikinci yarısında Türkiye'deki tüm KOBİ'lerin kullanımına açılacağı müjdesi çıktı. Ayrıca beş yılda

Türkiye'de cironun yüzde 400, istihdamın yüzde 300 artırılması hedefleri kondu.

Mart 2013'te İstanbul'da gerçekleştirilen DKV'nin yıllık yönetim toplantısına Alman Egrima Holding'in eş genel müdürleri ile birlikte 40 Avrupa ülkesindeki temsilciliklerin üst düzey yöneticilerinden oluşan 200 kişi katıldı. DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna, toplantının ana temasını "Geleceğin peşine düş, öğrenmeye Doğu'dan başla" olduğunu belirtti. ■



## MNG Kargo'dan, 10'uncu yılına özel dev proje...



MNG Kargo, 'Aç Kanatları'nı Türkiye' projesi üretimi, ihracata ve istihdamına katkıda bulunmayı hedefliyor. Şirket, uzman bir ekiple, Türkiye'nin 26 ilini gezerek, esnaf, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerinin işlerini geliştirmelerini destekleyecek.

İlki İzmir'de gerçekleştirilen Aç Kanatları'nı Türkiye projesi kapsamında, Haziran ayı sonuna kadar devam edecek 82 günlük etkinlikler döneminde 5.950 km yol kat edilerek 26 ilin iş dünyası temsilcilerine ulaşılabilecek.

Anadolulu turu kapsamında yer alan uzman ekip, teşvik destekleri, ürün geliştirme, dış ticaret, markalaşma ve gider

tasarrufu ile pazara açılma konularında iş dünyasına ücretsiz danışmanlık hizmetleri verecek. MNG Kargo Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Aslan Kut, 26 aktarma merkezi, 700'ün üzerinde yaygın dağıtım ağı, 2 bin karayolu aracı ve 7 bini aşkın çalışanı ile 2 bin yerleşim biriminde ve her gün 500 bin adrese dünya standartlarında kaliteli hizmet götürdüklerini ve dünya lideri FedEx Express'in 220 ülkedeki global hizmet ağına entegre çalıştıklarını vurguladı.

Aç Kanatları'nı Türkiye Projesi Tır'ının gideceği iller ise şöyle; Kocaeli, Sakarya, Çorum, Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon, Rize, Erzurum, Elazığ, Malatya, Diyarbakır, Mardin, Şanlıurfa, Gaziantep, Kahramanmaraş, Kayseri, Konya, Denizli, İzmir, Balıkesir, Bursa, Afyon, Kütahya, Eskişehir ve Ankara. ■

## Yılda 200.000 Avro tasarruf imkanı

Goodyear Marathon lastiklerinden oluşan "Rüya Takım", 50 kamyonluk bir filo da daha az dizel yakıt kullanarak yakıt masraflarından tasarruf etmenin yanı sıra, karbondioksit emisyonunu azaltarak çevre için oldukça önemli bir kirlenmenin önüne geçiyor.

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Saroğlu, "Kullanılan malzemelerin kalitesi, aynı zamanda tasarlarımız ve teknolojiniz sayesinde, Goodyear Marathon lastikleri yalnızca yakıt verimliliği yüksek bir çözüm sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda yüksek kilometre performansı sağlar; dış açma ve kaplama özellikleri sayesinde de lastik ömrü uzatılmış olur. Lastiklerimizin hem kullanıcılara hem de maddi tasarruf, daha az yakıt kullanımı ve daha az emisyon anlamlarında çevreye ciddi kazanç sağladığına inanıyoruz" diyor. ■

## Çözüm Merkezleri

### T.C. Ulaştırma Bakanlığı

### Çağrı Merkezi

Türkiye'nin her yerinden

**444 24 07**

Görüş, öneri, sorun, şikayet talep, dilek, bilgi alanlarında 7 gün 24 saat arayabilirsiniz.

Yangın ihbar: 110

Hızır Acil: 112

Polis: 155

Jandarma: 156

Yol Danışma: 0312-415 88 00

Karayolları Bilgi Hattı: 159

OGS-KGS Danışma: 444 11 17

Trafik Kaza Danışma Birimi

Tel: 0312 412 25 92 - 412 25 94

Faks: 0312 299 55 17

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



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 80 • 25 - 31 Mart 2013

Sahibi ve Sorumlu Yaz İşleri Müdürü

**Muammer BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi

**Caner ÖZCAN**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri

**Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

**RAMAZAN DEMİR**

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00

Alcoa Jantları Türkiye Satış Müdürü Abdullah Aydın, kullanıcıyı uyarıyor:

# Jantınızı iyi seçin, yakıt tüketimini düşürün

**Alcoa Jantları Türkiye Satış Müdürü Abdullah Aydın, yakıt tüketiminde tasarruf elde etmenin sadece araç ve motor seçenekleri ile sınırlı olmadığını iyi jant kullanımının da önemli olduğunu vurguluyor.**

Abdullah Aydın, Alcoa jantın sağlamlık, hafiflik ve dayanıklılık özellikleriyle ön plana çıktığını ve maliyetleri düşürdüğünü belirterek, "Türkiye'de Alcoa kullanma oranı Avrupa ortalamasının yaklaşık yüzde 10'u. Çelik ve dökme alüminyum jantların aksine Alcoa dövme alüminyum jantlar çarpışma testlerini başarıyla geçiriyorlar" diye konuştu.

Aydın, Alcoa'nın 1886 yılında alüminyum icat ederek yola çıktığını, 1948 yılında da, ilk dökme kamyon alüminyum jantını yaptığını belirtiyor. Aydın, "1978'de bu jant ilk Avrupa'ya satılan Alcoa'dır. Dünya üzerinde, 61 binden fazla çalışanı, 25 milyar dolardan fazla cirosu, 200'den fazla noktadaki tesisleriyle Alcoa bir dünya devi. Aslında Alcoa yaşamın her alanında bizimle. İnsanlar her gün Alcoa ürünlerine dokunur, ama bunu bilmezler. Örneğin kola kutularını genelde Alcoa'dır. Alcoa binek grubunda yoğun bir şekilde zaten çalışıyor. Kamyon grubunda da Avrupa'da ve dünya genelinde pazar liderliğini sürdürüyor. Türkiye'de 15 yıldır Oltas distribürlüğünde satılıyor" dedi.

## Aracın yükünü Jant taşır

Alcoa'nın, Türkiye pazarında daha aktif rol almak istediğini vurgulayan Aydın, bu doğrultuda 2012 yılında Alcoa'nın Türkiye sorumlusu olarak görev almaya başladığını söyledi. Araçta yükü lastik yerine jantın taşıdığı, Alcoa Jantlarının burada ön plana çıktığını belirten Aydın, şunları söyledi: "Jantın görevi lastikle aksı birbirine bağlamaktır. Lastik ve aksı ilgilendiren her şey jantı da ilgilendirir. Türkiye'deki algı 'jant yuvarlak bir şeydir döner, başka bir işlevi yoktur' şeklindedir. Ama eksik bir bilgidir. İyi bir jantın kullanıcısına sağladığı birçok avantajlar var. Araçta yükü, bilinen aksine lastik taşımaz, yükü taşıyan janttır. Lastikten gelen etkiyi aksa, akstan gelen etkiyi lastiğe ileten janttır. Yine lastikten veya fren sisteminin gelen ısıyı birbirine karşılıklı olarak ileten yine janttır. Dünyanın önde gelen markaları Alcoa ile çalışır. Çok büyük bir çoğunluğunun da tek alüminyum jant tedarikçisi Alcoa'dır. Bizim ana segmentimiz olan otobüste, Avrupa pazarında Alcoa harici alüminyum jant neredeyse kullanılmaz.

## Türkiye'de kullanıcıyı yüzde 4

Avrupa'da firmaların maliyet analizine göre jant seçimi yaptığını belirten Aydın, "Kamyon ve otobüs grubu için konuşursak piyasada 3 çeşit jant bulunuyor. Çelik, döküm alüminyum ve dökme alüminyum jant. Türkiye jant pazarında yüzde 95'ten fazla bir kısım şu anda çelik jant, geri kalan kısımlarda alüminyum jant kullanılıyor. Avrupa'da ise bu oran Türkiye ortalamasının yaklaşık 5 katı. Avustralya'da araçların neredeyse tamamına yakını dövme alüminyum jant kullanır. Amerika da bu oran yarından fazladır. Türkiye'de ise bu oran yaklaşık yüzde 4'ü geçmez. Alüminyum jant, çelik janta göre pahalıdır, bunu herkes bilir kabul eder. Bir tanker Alcoa jant taktığı için aracını 250 kg hafifletiyor, bu ona Sefer başına 20-30 lira daha az maliyet olarak geri dönüyorsa, bu araçta ömrü

Erkan YILMAZ



**Alcoa Jant Türkiye Satış Müdürü Abdullah Aydın, bu yıl jant pazarında Alcoa'nın yüzde 30 büyüme elde edeceğini vurguluyor.**

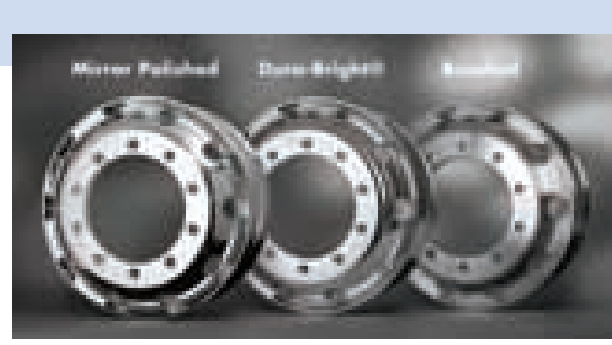
boyunca 2 bin sefer atıyorsa 60 bin lira gibi bir kazancı olur. Daha fazla yük taşıyabilecek bütün araçlarda Alcoa daha mantıklı seçenektir. Çünkü kısa sürede parasını veriyor ayrıca daha güzel görünen, daha sağlam, daha uzun ömürlü bir jant alıyorsunuz. İyi bir jant lastik ömrünü de uzatıyor ve burada maliyetleri düşürüyor" dedi.

## Ucuz diye dökme jant kullanılıyor

Çelik jantın ve dökme jantın, alüminyum jantların aksine çarpışma testlerini geçemediğini vurgulayan Aydın, "50 km hızla giden bir araç ola ki kaldırma vurursa jant ne oluyor? Bunun testi yapılır. Bunu da nasıl ölçüyorlar, 910 kilogramlık bir ağırlığı alıyorlar. Jantın köşesine, serbest düşmeyle bırakıyorlar ve jantta oluşan etkiye bakıyorlar. Çelik jant hava kaybına sebep olacak şekilde deforme oluyor. Dökme alüminyumdan üretilen jantlarda bu testi geçemiyor, kırılıyor. Alcoa'da ise hiçbir hasar yok, testi başarı ile geçiyor. Bir jantın kırılması aracın başına gelebilecek fren patlamasından sonra en kötü şeydir. Türkiye'de bazı firmaların ürettikleri araçlarda dökme jant var. Almanya'ya Amerika'ya sattığı, araçlarda ise Alcoa jant kullanıyor. Oysa fark çok az. Biz Türk insanı olarak aracın navigasyonuna bakarız, ancak güvenlik hem maliyet avantajı sağlayan jantta kullanılan malzeme ne, çarpışma testlerinden ne sonuç aldın? Bunları hiç kimse sormaz. Sağlam jant yapmak zor değil. Zor olan hafiflikle sağlamlığı birlikte yapabilmek" diye konuştu.

## Güçlü balans sistemi

Aydın, Alcoa jantlarının sağlamlık, hafiflik, yakıt tasarrufunun yanı sıra, mükemmel bir balans sistemi de sağladığını söyledi: "Çelik jantın her iki bölgesinde kaynak var. Oysa kaynak ek malzemedir, ek malzeme her zaman ağırlık merkezini kaydırır. Çarpışma testinde çelik jant yamulurken, Alcoa'da hasar oluşmaz. Yamulma, balansın bozulması, ağırlık merkezinin kayması anlamına geliyor. Alcoa tek bir blokta üretildiği için ağırlık merkezi sıkıntısı yok. Mükemmel, bir yuvarlaklığı var. Ek yer, kaynak yer hiçbir şeyi yok. Artı çok daha sağlam olduğu için kullanım



içerisindeki hasarlardan daha az etkileniyor. Bu sayede mükemmel bir balans sağlıyor. Otobüste konfor önemli değil diyen varsa, otobüsçülük yapmasın. Konfor, balanstır. Balans problemi olan lastiği yeni bir janta takıyorsanız, hiçbir problem olmazken, kendi jantına taktığınızda sorun oluşturuyor. Jantın maliyetiyle, lastiğin maliyetini kıyasladığınızda, en ucuz lastik bile janttan daha pahalı kalıyor. Bu nedenle doğru jantı kullanmak önemli"

## 5 yıl sınırsız km garantisi

Alcoa'yı rakiplerinden ayıran en önemli etkenlerden birini de müşterilerine sunduğu garanti süresi olduğunu vurgulayan Aydın, "Alcoa'nın üretim tarihinden itibaren 5 yıl sınırsız km garantisi süresi bulunuyor. Garanti kapsamına giren bir sorun olması durumunda, jant yenisiyle ücretsiz değiştirilir. Yeni gelen jantta üretim tarihinden itibaren 5 yıl garanti kapsamına girer, yani garanti 5 yıl daha uzar" dedi.

## Jant bakımı

Jant bakımının ömrüne doğrudan etki ettiğini dile getiren Aydın, "Jantın içine konulan hava, monte edildiği aksın temas yüzeyi, bilyonların sıklama oranı, bunların hepsini jantın ömrüne etki eden şeyler. Monte ettiğiniz yüzeyi temizlemesiz olmaz. Fazla yük yüklerseniz, nihayetinde bunların hepsinin taşıma kapasitesi var. Çelik janta göre çok daha sağlam ama onun da bir kapasitesi var" ifadelerini kullandı.

## Jant eğitimi

"İnsanların alüminyum jantın çelik janttan daha iyi olduğunu bilmeleri lazım" diyen Abdullah Aydın, ilerleyen dönemlerde de, müşterilerine jant eğitimi vermeyi düşündüklerini söyledi: "Jant eğitimi, şu an sadece satışımız yapan yerlere veriyoruz. İnsanların alüminyum jantın, çelik janttan daha iyi olduğunu, uzun vadede kara geçireceğini, para kazandıracağını, bilmesi önemli. Dökme jant, ilk başta çekici gelir ama uzun vadede kar getirmez."

## Büyüme hedefi: yüzde 30

Müşterilerin beklentisinin Alcoa jant kullanımında belirleyici olacağını altını çizen Aydın, "Dökme jant kullanan firmalar, bu jantın testi geçemediği için Avrupa da satılmadığını öğrendikleri zaman ben bunu neden kullanayım sorusunu kendilerine sordukları zaman olay değişiyor. Önce müşterinin beklentisini net olarak ortaya koyması lazım. Yani ben ne istiyorum hafiflik mi, sağlamlık mı, güzel görünüm, ısı yalıtımı, düzgün balans, yakıt tasarrufu ya da bunların hepsi. Ve bunların bir hesabını yapması lazım" Biz bu sene yüzde 30 oranında bir büyüme yakalıyoruz" dedi.

## Kapak, lastiğin düşmanı

Aydın, araç sahiplerini lastikte kapak kullanmamaları konusunda uyardı. Çelik jantın, ısıyı iletmemesi durumunda, fren sisteminde kaynaklanan ısı, hem fren sisteminde hem de lastiğin jant ile temas eden topuk bölgesine zarar verdiğini anlatan Aydın, "Kapak, lastiğin en önemli düşmanlarından biridir. Lastiği kapattığınız zaman, fren sistemi çok yüksek ısılarla çıkabiliyor, hava alamyor. Lastiğin topuk bölgesine ve fren sistemine inanılmaz zararlar verebiliyor" diye konuştu.

## İkinci el otobüsler roadshow ile satışta



Uzman kadrosuyla kurumsal kalite ve güven anlayışını ikinci el araç sektörüne taşıyan MAN TopUsed, 25 Mart-2 Nisan 2013 tarihleri arasında gerçekleştirecek roadshow etkinliği ile ikinci el otobüs yatırımcısına fırsatlar sunacak. MAN Truck & Bus AG, 30 ülkede bulunan toplam 36 adet MAN TopUsed merkeziyle, yüksek kalitede ikinci el araçları yatırımcısı ile buluşturuyor. Aynı uluslararası kalite anlayışını Türkiye'de de MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'ye bağlı olarak ikinci el araç sektörüne sunan MAN TopUsed road show etkinliğine hazırlanıyor.

Antalya, İzmir, Bursa ve İstanbul'u kapsayacak olan MAN TopUsed roadshow etkinliğinde, bakımları yapılmış ikinci el otobüsler görülmeye çıkacak. Profesyonel MAN TopUsed ekibi tarafından detaylı teknik bakımları yapılan araçlar, belirtilen tarihlerde uğradıkları her ilde 14.00-18.00 saatleri arasında yatırımcılarıyla buluşacak.

**MAN TopUsed roadshow etkinlik takvimi şu şekilde olacak:**

- 25 Mart - Antalya (Altınova Sinan Mahallesi Serik Cad. No:147 Altınova Kavşağı Petrol Ofisi Antalya)
  - 27 Mart - İzmir (İZOTAS)
  - 29 Mart - Bursa (Cha Cha Restaurant, Mıhraplı Köprüsü Akınar Cad. No:2 Nilüfer-Bursa)
  - 1-2 Nisan - İstanbul (Büyük İstanbul Otogarı)
- MAN TopUsed ikinci el araçlarla ilgili detaylı bilgiye [www.topused.org](http://www.topused.org) ve [mantopused.sahibinden.com](mailto:mantopused.sahibinden.com) adreslerinden ulaşabilirsiniz. ■

## Dünya Günü'nde ışıklar kapandı

Doğal Hayatı Koruma Vakfı'nın (WWF) 2007 yılında Avustralya'da başladığı ve her yıl artan katılımıyla bugün dünyanın en büyük çevre hareketi olma özelliği taşıyan Dünya Saati 23 Mart Cumartesi günü ışıkların bir saatliğine karartılmasıyla hayata geçti.

150'den fazla ülkede yaklaşık iki milyar insanın katıldığı Dünya Saati sayesinde iklim değişikliği başta olmak üzere yerküreyi tehdit eden tüm çevre sorunları için farkındalık oluşturuluyor. Projenin Asya'dan Avrupa'ya geçiş sembolününün Boğaz Köprüleri olmasının yanı sıra Galata Kulesi, Ayasofya Müzesi, Dolmabahçe Sarayı ve Saat Kulesi gibi tarihi yapılar da semboller arasında yer alıyor.

Çevre alanındaki yatırımları ve projeleriyle sürdürülebilir kalkınmaya destek olan TNT Ekspres ve Ekol Lojistik çevreye karşı duyarlılığını bir kez daha göstererek ışıkların bir saatliğine kararttı.



## UTİKAD da çevreci kampanyaya katıldı

Dünyanın en büyük çevre hareketi olarak kabul edilen "Dünya Saati" kampanyasına ikinci kez destek veren Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreticileri Derneği UTİKAD, doğayla uyumlu bir yaşam için kendi domino etkisini yaratarak katkıda bulundu, bir saat boyunca ışıkların söndürdü. UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, "Taşımacılık ve lojistik sektörü olarak dünyanın karşı karşıya kaldığı sorunlara karşı duyarlılığımızı göstermek ve her geçen gün artan çevre bilincine katkıda bulunmak amacıyla 2 yıldır olduğu gibi WWF-Türkiye'nin "Dünya Saati" kampanyasına destek verdik. Sektörümüzün daha yaşanılır bir dünya için kendi domino etkisini yaratabilmesi için tüm üyelerimizi ve sektör şirketlerimizi bu kampanyaya öntümüzdeki yıllarda da katılmaya davet ediyoruz" dedi. ■



**Michelin'in Lastik Adamı daha temiz çevre ve daha ekonomik sürüş deneyimi için yakıt tüketimi ve enerji tasarrufuyla ilgili ipuçları veriyor. Sadece hava basıncı bile yakıt tasarrufu sağlayabilir...**

İşte, Michelin Pazarlama Direktörü Sertan Akçagöz'ün, açıkladığı, sürücülerin göz ardı ettiği basit ama enerji tüketiminde büyük etkileri olan güvenli, yakıt tasarrufu ve çevreci sürüş önerileri:

# Yakıt tasarrufu sırları

- Ani hızlanmalar veya yavaşlamalardan kaçının. Yüksek devirlerden uzak durup hıza uygun vites yolculuk ederek önemli ölçüde yakıt tasarrufu sağlayabilirsiniz. "Yokuş aşağı inerken otomobilin vitesini boşa al, yakıt tasarrufu sağlarsın" gibi şehir efsanelerine uyup da asla can güvenliğinizi tehlikeye atmayın.

- Aracınızı çalıştırdığınızda rölanti süresini en aza indirin. Rölanti süresi de yakıt sarfiyatını önemli ölçüde etkiler.

- Yakıt tüketimini düşürmek için mevsim şartlarına uygun lastikleri tercih edin. Kış mevsiminde güvenlik önceliğiyle kış lastikleri takmalısınız. Kışın yaz lastikleri performans kayıplarına yol açacak, bu kaybı dengelemek için de daha çok gaz basmanız gerekecektir. Bunun anlamı ise daha fazla yakıt tüketimi olacaktır. Yaz aylarında da aynı şekilde kış lastiklerinizi değiştirerek enerji tasarrufu sağlamış olacaksınız.

- Lastiklerinizin hava basıncını mutlaka kontrol edin. Lastik hava basıncı ekonomik araç kullanımını doğrudan etkiliyor. Hava basıncı düştükçe lastiğin yuvarlanma direnci artıyor. Ortaya çıkan enerji kaybının motor tarafından dengelenmesi daha fazla yakıt tüketimine neden oluyor. Eksik hava basıncı lastiklerde hızlı aşınmaya da yol açarak, lastik ömrünü yüzde 30'a varan oranda azaltıyor. Düşük hava basıncı

lastiğin can güvenliğini olumsuz etkileyeceğini de unutmayın.

- Kullanım ömrü tamamlanmış lastiklerinizi hemen değiştirin. Lastiklerinizin diş derinliği yasal limit olan 1.6 mm'nin altına düştüğünde, hareket esnasında yol tutuş ve performansında kayıplara yol açacaktır. Bu durumda lastikten kaynaklanan performans kaybının giderilmesi içinse yine fazla yakıt gereksinim duyacaksınız. ■



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

## Mengerler'de Ağır Vasıta Nöbeti

Mengerler'in İkitelli Esenler Oto Sanayi Sitesinde bulunan ağır vasıta atölyesinde gece nöbeti başladı. İkitelli Ağır Vasıta Atölyesinde çalışma saatleri yeniden düzenlenerek müşterilerin servis hizmetlerini daha kolay gerçekleştirmeleri hedeflendi. Bir süre önce de Davutpaşa Hafif Ticari Araçlar atölyesi de gece saat 22:00'ye kadar mesai uygulaması başlatılmıştı.

Şubat ayında başlayan çalışmayla kamyon atölyesi hafta içi her gün 08:30-22:00 saatleri arasında hizmet veriyor olacak. Böylece gün içerisinde aracını atölyeye getirilemeyen araçlar ya da gün



içerisinde işi bitmeyen araçlar kesintisiz olarak saat 22:00'ye kadar işlem görebilecek. Gece mesaisinden faydalanmak isteyen kamyon sahiplerinin servis kabul sorumlusundan randevu alması yeterli oluyor. (Tel: 0212-484 33 00). ■



## ESHOT yönetimi otobüslerde...

ESHOT Genel Müdürlüğü'ndeki daire başkanı ve müdürler, her gün mesailerinin iki saatini otobüslerle yolculuk yaparak ve duraklarda bekleyerek geçirecek.

Uygulamayla hem kurum personeli denetlenecek, hem toplu ulaşımın işleyişini olumsuz yönde etkileyen unsurlar anında tespit edilerek raporlanacak.

ESHOT Genel Müdürlüğünde çalışan 14 daire başkanı, 43 müdür ve 28 planlama personeli, bundan böyle masa başı görevlerine saat 08.00 yerine 09.00'da başlayacak. Akşamları ise 17.00 yerine 16.00'da makamlarından ayrılacak. Bu süreler içinde her biri değişik bölgelerde otobüslere binecek, duraklarda bekleyecek; araçları, şoförleri ve hareket memurlarını denetleyecek ve her gün Genel Müdürlük makamına yazılı rapor verecek.

ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, "Artık araç bakımından bir eksiğimiz kalmayacağına göre, personel açısından da en yüksek standartları hedeflemekte zorundayız. Denetimler sadece belirlediğimiz saatlerle sınırlı kalmayacak. Üst yöneticiler tarafından yapılacak görevlendirme çerçevesinde tam güne yayılacak uygulamalar da yapacağız" dedi. Sınavları kazanan şoför adaylarının 3 aylık eğitime tabi tutulacağı bildirildi. ■



## İstanbul Kart, minibüs ve taksilerde de kullanılabilir

İstanbul'daki taksi, taksi-dolmuş ve minibüslerde elektronik bilet kullanımını öngören karar, UKOME'de kabul edildi. Kararla birlikte vatandaşlar, İstanbul'da bulunan 6 bin 363 minibüs, 17 bin 395 taksi ve 572 taksi-dolmuşta nakit paraya ihtiyaç duymadan elektronik bilet kullanarak seyahat edebilecek. ■

## Sapanca'da 62 km bisiklet yolu

Sakarya Büyükşehir Belediyesi önemli bir projeyi daha hayata geçiriyor. Sapanca ilçesine bisiklet yolu kazandırdıklarını belirten Ulaştırma Dairesi Başkanı İsmail Yolcu, "Sapanca'da gerçekleştirdiğimiz çalışmalar neticesinde sahil şeridinde 1700 metre bisiklet yolu kazandırdık. Çok güzel bir çalışma oldu" dedi.

Bisiklet yolları projesinde ise ihale sürecinin başladığını açıklayan Yolcu, "Çevre ve Şehircilik Bakanımız Erdoğan Bayraktar'ın Sakarya ziyaretinde büyük destek vererek Türkiye için örnek bir proje olarak nitelendirdiği 62 km uzunluğundaki bisiklet yolları projemizde ihale süreci başladı. 10 milyon TL'lik proje maliyetimizin yarısını Bakanlık karşılayacak" diye konuştu. ■



## Yolunuza çıkan en avantajlı kampanya!

Mercedes-Benz Conecto, Otobüs A.Ş. hat sahiplerine 5 yıl ücretsiz bakım, İstanbul Anadolu ve Avrupa yakalarında randevulu 7/24 servis imkanı, kişiyeye özel uygun finansman koşulları ve anahtar teslim fiyat garantisi sunuyor. Mercedes-Benz kalitesi ve teknolojiyle yıllarca sürecek bir iş ortaklığına adım atmak için hemen 4446244 Mercedes-Benz İletişim Hattı'nı arayın.

Mercedes-Benz  
İletişim Hattı  
4446244



Mercedes-Benz