



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU |

| HAZİRAN 2014 |

| SAYI: 78 |

| FİYATI: 50 KURUŞ |

| www.tasimacilar.com |

UITP'DE GÖREV DEĞİŞİKLİĞİ

Son iki yıldır UITP'nin Dubai'de Dubai Yol ve Ulaşım İdaresi (RTA) ile birlikte kurduğu UITP Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ulaşım Mükemmeliyet Merkezinin AR-GE ve Eğitimden Sorumlu Direktörü olarak görev Kaan Yıldızgöz Brüksel'deki UITP Genel Merkezine UITP Eğitim Departmanı Başkanı olarak atandı.



BAYRAKTAROĞLU üyeler ile buluştu

İstanbul Tasımacılar Birliği Derneği (İSTAB)'ın geçtiğimiz Mayıs ayında göreve başlayan yeni başkanı Ali Bayraktaroğlu 1. Bölge Tanışma ve Değerlendirme Toplantısında üyeleri ile bir araya geldi.



10 Mayıs Cumartesi günü düzenlenen olağan genel kurul ile Hakan Orduhan'dan görevi devralan yeni başkan Ali Bayraktaroğlu, İSTAB üyeleri ile yeni dönem çalışmalarını paylaşarak, plan ve projeler hakkında görüş alışverişinde bulunmak ve sektörün öneri, talep ve şikâyetlerini dinlemek amacıyla bir araya geldi. Törene çok sayıda İSTAB üyesinin yanı sıra toplantı sponsorluğunu üstlenen Ford bayi Gürbaşlar Otomotiv Genel Müdürü Aydın Bahrın, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Levent Diler, Filo Satış Sorumluları Burak Alkan ve Tuncay Demir katıldı. 11 Haziran Çarşamba günü The Green Park Pendik Hotel & Convention Center'da düzenlenen toplantıya; Adalar, Kartal, Maltepe, Pendik, Sultanbeyli, Şile ve Tuzla'yı kapsayan 1. Bölge üyeleri katıldı. Açılış konuşmasını İSTAB Okullardan Sorumlu Başkan Yardımcısı Turgay Gül'ün yaptığı toplantıda yeni başkan Ali Bayraktaroğlu bir sunum yapıp, üyelere çalışmalarını anlattı.

BİREYSEL DEĞİL, GENEL ÇÖZÜMLER ÜRETİLECEK

Göreve bulunacağı 2014-2016 dönemi hedeflerini sektör üyeleri ile paylaşan İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, İSTAB'ın etkin ve yetkin bir sivil toplum kuruluşu olması için yapılan çalışmalara hız kesmeden devam edileceğini belirtti. Kamu kurum ve

kuruluşlarının itibar ettiği güçlü ve donanımlı bir sektör temsilcisi olmak adına çalışmalarını belirten Bayraktaroğlu, sektörün yaşadığı sorunların ortadan kaldırılması için bireysel değil, genel çözümler üretileceğinin altını çizdi.

EĞİTİME AĞIRLIK VERİLECEK

Eğitime yönelik çalışmalara ağırlık verileceğini ifade eden Bayraktaroğlu, İSTAB üyeleri ve servis çalışanlarının gelişimlerine yönelik eğitim programları düzenleneceğini ve "Trafik Akademisi" projesinin hayata geçmesi için çaba harcayacaklarını belirtti. Sosyal sorumluluk projelerine de ağırlık verileceğini belirten Bayraktaroğlu, ayrıca İSTAB üyeleri arasında dayanışma ve diyalogo artıracak çalışmalara devam edileceğinin de altını çizdi.

KADEMELİ SAAT YOLDA

Kademeli saat projesinin hayata geçmesi için çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini ifade eden yeni başkan, uygulamanın İstanbul'un trafik sorununa çözüm olacağını belirterek; "Bu bağlamda İTO'dan aldığımız destekle konuyu bilimsel verilere dayandırarak projelendirip, kademeli saat uygulamasının yürürlüğe girmesini sağlayacağız" dedi.

BAYRAKTAROĞLU GÖREVE HIZLI BAŞLADI

Göreve geldiği günden bu yana gerçekleştiren faaliyetler hakkında da bilgiler

veren Bayraktaroğlu, bir ay gibi kısa bir sürede yapılan çalışmalarını şöyle özetledi;

TUHHM Başkanlığında İstanbul'da bulunan servis sektörü temsilcilerinin katıldığı "Servis Taşımacılığı Sorunları, Talepleri ve Çözüm Önerileri" toplantılarında yer alarak siz değerli üyelerimizin haklarını korumaya çalışıyoruz.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sn. Talat Aydın ziyaret edilerek sektörümüzün sorunlarına ilişkin rapor sunuldu.

14-15 Mayıs 2014 tarihlerinde Ankara'da gerçekleşen Karayolu Toplu Taşıma Hizmetlerinde Engelliler İçin Erişilebilirliğin Sağlanması Çalıştayında derneğimizin de temsil edildi.

Sunumların ardından üyelerin talep ve şikâyetlerini dinleyen Bayraktaroğlu tüm önerileri de tek tek değerlendirdi ve tüm üyelerin şikâyet veya taleplerinde kendisinin bizzatı olarak konu ile ilgilenileceğinin altını çizdi. Toplantıda üyeleri bakımından İSTAB'ın 5 bölgeye ayrıldığı ve tüm bölgelerde tanışma toplantılarının yapılacağı bilgisi de verildi.

Ayrıca toplantıda sponsorluğu üstlenen Ford Bayi Gürbaşlar Otomotiv yetkilileri de bir sunum yaparak Ford'un yeni araçlarını tanıttı. Bayraktaroğlu, toplantıya desteklerinden dolayı Ford Bayi Gürbaşlar Otomotiv Genel Müdürü Aydın Bahrın'a bir teşekkür plaketi sundu.



KAMİL KOÇ Hizmet Ağını Genişletmeye Devam Ediyor

Ulaştırma sektörünün öncü firması Kamil Koç, yeni hat açılışlarına yoğun bir şekilde devam ediyor. Mayıs ayı içerisinde Nevşehir ve Ak-saray hat açılışlarını yapan Kamil Koç, Haziran ayı içerisinde de Adana, Kayseri, Sivas, Amasya, Tokat, Kırşehir, Yozgat, Antakya, İskenderun ve Osmaniye açılışlarını gerçekleştirdi. Bu illerden başta İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara ve Antalya olmak üzere birçok ile sefer düzenlemeye başlayan Kamil Koç, ilk günden itibaren yoğun ilgi gördü.

Adana, Kayseri ve Sivas açılışlarında halka açık ücretsiz konserler düzenleyen Kamil Koç, on binlerce kişinin katılımıyla açılışları kutladı. Grup Seksendört, Öykü Gürman, Göççe ve Yavuz Seçkin'in sahne aldığı konserlerde müzik ve eğlence dolu saatler yaşandı.

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş., Mayıs ve Haziran aylarında hat açılışlarına hız verdi. İç Anadolu ve Çukurova Bölgelerinde açtığı yeni hatlarla Kamil Koç'un hizmet ağı 50 il, 244 ilçe ve 654 satış noktasına ulaştı...

İÇ ANADOLU VE ÇUKUROVA'DA HIZLI BİR ŞEKİLDE BÜYÜYORUZ

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Kamil Koç'un 2013 yılının Haziran ayından bu yana önemli oranda büyüdüğü ve bu büyümenin hız kesmeden devam edeceğini belirterek, şunları söyledi;

"Kamil Koç olarak geçtiğimiz yıl Orta ve Doğu Karadeniz'den aldığımız taleplerle bu bölgelerde hatlar açarak hizmet vermeye başladık ve çok güzel geri dönüşler aldık. Bu yılki

hedefimiz ise geçtiğimiz yıla göre daha büyük. Özellikle İç Anadolu ve Çukurova bölgelerinde hizmet ağıımızı genişleterek, daha çok kişiye hizmet vermeye başlayacağız. Mayıs ayı içerisinde Nevşehir ve Ak-saray illerinin ardından, Haziran ayında da Kayseri, Amasya, Kırşehir, Tokat, Sivas, Adana, Yozgat, Antakya ve Osmaniye'yi hizmet noktalarımız arasına kattık. Haziran ayı bitmeden Mersin ve Niğde açılışlarını yapmayı planlıyoruz. Açılan ve açılacak olan yeni hatlar ile 2014 yılı içinde 17,5 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz."



Neoplan otobüslere ilgi büyük

Yeni Adana Seyahat'in sahibi Erdal Çetin, "Kalitesi, konforu, sınıfının en ekonomik otobüsü olması kararımızda çok etkili oldu. NEOPLAN almaya devam edeceğiz" dedi. Yeni Adana Seyahat 10 adet NEOPLAN Tourliner EfficientLine siparişiyle araç parkını yeniledi. Yeni Adana Seyahat'in sahibi Erdal Çetin yaptığı açıklamada, Tourliner EfficientLine'in sınıfının en ekonomik otobüsü olduğunu vurguladı. Çetin, "Düşük yakıt giderleri ve işletme maliyetleri, üstün teknoloji ve konfor, yedek parça ve işletme maliyetlerinin uygunluğu, yaygın servis ağı satın alma kararımızda etkili oldu. NEOPLAN alımlarına devam edeceğiz" diye konuştu. Adana Seyahat 10 otobüsü MAN Finance kredisi kullanılarak satın aldı

RENAULT, VAN SERİSİNDE yepyeni bir atılım başlatıyor



1998'den bu yana Avrupa hafif ticari araç pazarının zirvesinde yer alan Renault, geçtiğimiz yıl lansmanı yapılan Yeni Kangoo'yu takiben Yeni Trafic ve Yeni Master ile hafif ticari ürün gamını yeniliyor.

SIRADIŞI YAKIT VERİMLİLİĞİ

Yeni Master serisindeki en temel değişiklikler motor alanında gerçekleşti. Mevcut motorların sayısını ikiye çıkardı (dCi 125, dCi 165) ve Twin Turbo teknolojisinin kullanılması sebebiyle hem güç çıkışında hem de yakıt verimliliğinde büyük ilerlemeler kaydedildi. Energy dCi 165 motora sahip yeni Master'ın bir önceki nesil dCi 150'ye oranla yakıt tüketimi 1.5 litre/100km daha düşük. Yakıt tüketimi 6.9 litre/100km düzeyinde olan yeni Master sınıfının en ekonomik araçları arasında yer alıyor.

İYİ SEYAHAT KONFORU VE GÜVENLİK

Güvenlik konusunda, en son nesil Elektronik Denge Programı (ESC) ile donatılmış olan Yeni Master sınıfının en iyi araçları arasında yer alıyor. Söz konusu sistem Yol Tutuş Desteği, Yokuş Kalkış Desteği, Römork Savrulma Önleyici, Devrilme Önleyici ve Adaptif Yük Kontrolü gibi teknik yenilikleri de içeriyor. Yeni Master'ın ekipmanları arasında iyileştirilmiş geri görüş için Geniş Açılı Ayna da yer alıyor. Yolcu tarafındaki güneşli entegre edilmiş olan bu ayna, kör noktaları ortadan kaldırıyor ve özellikle panelvanlarda büyük fayda sağlıyor.

YENİ BİR VERSİYON: TEK ARKA TEKERLEKLİ L4

Üstyapı firmalarından gelen talepleri karşılamak amacıyla, Master ürün gamına, mevcut çift arka tekerlekli versiyona ek olarak, tekli arka tekerleğe sahip arkadan itişli yeni bir L4 versiyonu eklendi.

YENİ MASTER'IN KABİNİ: TAM BİR ÇALIŞMA ALANI

Söz konusu saklama çözümleri ticari müşterilerin günlük olarak kullandıkları eşyaları saklamalarına imkan tanıyor. Bunun yanı sıra hem pratikler hem de araca tamamen entegre.

MULTİMEDYA

Yeni Master'ın ses sistemi, Mp3-Çalar, USB bağlantısı, Bluetooth®, eller serbest telefon fonksiyonlarını içeriyor.

BİNEK OTOMOBİLE BENZER BİR SÜRÜŞ POZİSYONU

Yeni Master'ın sürücü koltuğu ileri/geri 110cm ayarlanabiliyor ve 410 mm'lik koltuk minderini yüksekliği sayesinde özellikle uzun yolculuklarda binek otomobile benzer bir sürüş pozisyonu elde edilebiliyor. Aracın kabini son derece konforlu ve uzun boylu sürücüler için son derece rahat. Ayrıca koltuk, bel ayarı ve başlık ayarı özelliği ile de donatılmış durumda.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2014
www.tasimacilar.com

2

ARAÇ KULLANIRKEN
LASTİĞİNİZİN
SESİ YERİNE,
KAFANIZI DİNLEYİN!

Goodyear'ın sunduğu "SoundComfort" teknolojisi sürücülere ve yolculara, seyahat esnasında daha keyifli müzik dinlemeleri ya da sohbet edebilmeleri için tasarlanmıştır. "SoundComfort" teknolojisi uygun maliyetli lastik ömrü boyunca dayanıklılığı korur ve kilometre performansı, yuvarlanma direnci veya hız kapasitesi üzerinde

herhangi bir olumsuz etki bırakmayacak kadar hafiftir. Goodyear'ın bu yeni teknolojiyi yaz, kış, dört mevsim ve patlasa da giden lastiklerde mevcuttur. Goodyear EMEA Tüketici Lastikleri Teknoloji Direktörü Xavier Fraipont, "Araç üreticileri araçlarını mükemmelleştirmeye devam ettikçe gürlüğünün azaltılması, genel sürücü konforunu

iyileştirmenin vazgeçilmez bir unsuru haline geliyor. Goodyear "SoundComfort" teknolojisi sayesinde mükemmelleşme sürecine ayak uyduruyor ve araç içindeki genel gürlüğünün azaltılmasına büyük katkıda bulunuyor" dedi. Bugün Goodyear SoundComfort Teknolojisi Audi A8 araçlar için yalnızca orijinal donanımlarda yer alıyor.

BOSCH, TÜRKİYE'YE YATIRIMA DEVAM EDİYOR

TÜRKİYE'den dünyaya 1.10 milyar avro ihracat

Bosch Türkiye 2014 yılında, şu ana kadar yaptığı 2 milyar Euro'luk yatırımın üzerine 135 milyon Euro daha ilave edecek. Türkiye'nin yıllık ihracatının yüzde 1'ini sağlayan Bosch Türkiye, son üç yılda AR-GE'ye 66 milyon Euro harcadı.

Dünyanın önde gelen teknoloji ve hizmet sağlayıcısı Bosch, düzenlediği basın toplantısında, 2013 yılı değerlendirmesinin yanı sıra, Bosch teknolojilerinin gelecekte tüketicilerin hayatlarına getireceği kolaylık ve konforu da gözler önüne serdi. Otomotiv, dayanıklı tüketim malları, sanayi teknolojileri, enerji ve bina teknolojileri olmak üzere dört ana sektörde faaliyet gösteren Bosch, bu iş kollarıyla hayatın her alanına dokunuyor.

BOSCH'UN GLOBAL CİROSU 46.1 MİLYAR AVRO'YA YÜKSELDİ

"Yaşam için teknoloji" sloganıyla yola çıkan Bosch Grubu, 2013 yılında global satışlarını yüzde 31 artırarak cirosunu 46.1 milyar avro'ya yükseltti. 2013 yılı cirosunun yüzde 10'unu, yani yaklaşık 4.5 milyar avro'sunu AR-GE'ye ayıran Bosch Grubu, günde 20, haftada 95 ve yılda 5 bin adet patent başvurusunda bulunarak, 42 bin 800 kişilik AR-GE kadrosuyla teknolojiye liderlik ediyor.

BOSCH, 2013'TE TÜRKİYE'YE 155 MİLYON AVRO YATIRIM YAPTI

Bu yıl cirosunda yüzde 11 oranında artış bekleyen Bosch'un 2013 cirosu 1,53 milyar avro oldu. 2013 yılında gerçekleştirdiği yatırımları 155 milyon avro'yu bulan Bosch Türkiye'nin 8.200'ün üzerinde çalışanı bulunuyor. 2013 ihracat rakamı 1,10 milyar avro olan Bosch, ihracatta bu yıl yüzde 11 oranında artış öngörüyor.

TÜRKİYE'YE 135 MİLYON AVRO YATIRIM DAHA

Türkiye'de ilk Bosch Fabrikası'nın hizmete girmesinden bu yana 42 yıl geçtiğini belirten Bosch Türkiye Temsilcisi Steven Young "2014 yılında, şu ana kadar yaptığımız 2 milyar Avro'luk yatırımın üzerine 135 milyon avro daha ilave edeceğiz. Bu yıl yatırımlarımızın aslan payı Bursa'daki otomotiv fabrikalarımıza ait. Gerçekleştirdiğimiz tüm yatırımlar sonucunda Türkiye, Bosch'un en önemli üretim merkezlerinden biri haline geldi" dedi.

TÜRKİYE'NİN YILLIK İHRACATININ YÜZDE 1'i BOSCH'TAN

Bosch'un Türkiye'den 5 kıtaya ihracat yaptığını belirten Steven Young "Türkiye'de bulunan 8 fabrikamızdan 5 kıtada, 40'tan fazla ülkeye ihracat ya-

poruyor. Ülkemizin yıllık ihracatının yüzde 1'i Bosch'tan geliyor" şeklinde konuştu.

BOSCH ÜRETİMDE REKORLARA KOŞUYOR

Young sözlerine "Bosch olarak ciromuzun yüzde 60'ı otomotivden geliyor. Dünyada 30'dan fazla araç markası Bursa Fabrikalarımızda ürettiğimiz dizel ve benzinli enjeksiyon sistemlerini kullanıyor. Dünyada üretilen her beş dizel motorlu araçtan birinin enjektörünü Bursa'da üretiyoruz" dedi.

Geleceğin ısı ve soğutma teknolojisi olan ısı pompaları da dahil 24 cihaz ailesi için, 800'den fazla tipte üretim yapılan Bosch Termoteknik Manisa Fabrikası, 2013 yılında 600 bin kombi üretti. Sanayi teknolojileri alanında faaliyet gösteren Bosch Rexroth ise 2014 yılında 1 milyon adet hidrolik pompa üretmeyi hedefliyor. Bursa'da temelini attığı yeni fren sistemleri fabrikasıyla Bosch; üretiminin yüzde 70'ini Türkiye pazarına yaparken, Hindistan, Brezilya, İtalya, İspanya ve Rusya'ya ihracatına devam edecek.

BOSCH TÜRKİYE'NİN 3 YILLIK AR-GE BÜTÇESİ 66 MİLYON AVRO

Türkiye'deki 3 AR-GE merkezle dünya çapındaki gelişmelere öncülük eden, Amerika'dan Japonya'ya kadar 13 ülkeye AR-GE ihrac eden Bosch Türkiye, son üç yılda AR-GE'ye 66 milyon avro harcadı. Bosch Türkiye, 3 AR-GE merkezinde çalışan 339 personeliyle sadece 2013 yılında 75 adet patent başvurusunda bulundu.

YAKLAŞIK 3 MİLYON AVRO VE 750 BİN AĞAÇLIK TASARRUF

Enerji verimliliğini çalışmalarının merkezine yerleştiren Bosch Türkiye, son iki yılda bu yönde yürüttüğü çalışmalarla yaklaşık 3 milyon avro tasarruf etmenin yanı sıra, 750 bin ağacın 1 yılda teminleyebileceği oranda karbondioksit salımı azalttı.

BOSCH "NESNELERİN İNTERNETİ" İLE OYUN KURALLARINI YENİDEN YAZIYOR

Küreselleşme ve dünyanın demografik yapısındaki değişimin uzun dönemli stratejilere yön verdiğini söyleyen Steven Young "Gelecek, yaşam için teknoloji vizyonumuza yeni bir yaklaşım getirmemizi zorunlu kılıyor. Bosch olarak, internet bazlı servislerle yeni iş modellerini hayata geçiriyoruz. Otomobillerden ev aletlerine, makinelere kadar

artık her şey daha hassas, akıllı ve iletişime açık. 2025 vizyonumuzda, günlük hayatımızda, yaşamımızın bir parçası olan tüm nesnelerin birbirleriyle iletişim halinde olarak hayatımıza daha fazla kolaylık ve kalite katması bulunuyor" dedi.

DÜNYADA SENSÖR ÜRETİM LİDERİ BOSCH

Bosch Türkiye Temsilcisi Steven Young gelecek teknolojileriyle ilgili olarak; "yaşam için teknoloji vizyonumuza yeni bir yaklaşım getirmemizi zorunlu kılıyor. Mikromekanik sensör teknolojisiinde global pazar lideri olarak yazılım ve donanım uzmanlığımızı bir arada kullanıyoruz. Geçen yıl 1 milyar dan fazla sensör ürettik. Dünyada her iki akıllı cep telefonundan birisi Bosch sensörüyle donatılmış durumdadır. Bu da teknoloji ve servis sağlayıcısı bir firma olarak bizim için büyük bir fırsat teşkil ediyor" dedi.

BOSCH'TAN İSTANBUL TRAFİĞİNE TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLER

Sıfır kazaya giden yolda 2020 yılında yüksek derecede otonom sürüş ve 2025 yılı itibarıyla da tam otonom sürüş dedğimiz sürücülerin yolu olacağı döneme girecek. 2025 vizyonu çerçevesinde otonom sürüşe giden yolda önemli aşamalar kaydeden Bosch'un 0-60 km arasında, yani otonom sürüş imkanı sağlayan "yoğun trafik destek sistemi" ne sahip otomobiller 2015 yılında trafikte olacak. Böylelikle sıkışık trafikte, dur kalk şeklinde yol alan sürücüler, otomobile hiçbir müdahalede bulunmadan farklı işlemlerle meşgul olabilecekler.

Volkswagen AG ile birlikte Braunschweig, Oxford ve Parma üniversitelerinin işbirliğiyle Bosch'un üzerinde birlikte çalıştığı otonom sürüşe giden yolda önemli bir adım vade parking projesi önlümlüdeki yıl tamamlanıyor ve 10 yıl içinde hayata geçmesi planlanıyor. Yine bu projede sensörler ve Bosch teknolojileri iş başında. Yollarla "Bağlanabilirlik" sadece verimlilik ve konforu değil, aynı zamanda güvenli sürüşü sembolize de ediyor.

Otomobil teknolojilerinde yaşanan tüm gelişmelerin temel amacının sıfır kazaya ulaşmak olduğunu söyleyen Steven Young "İstatistiklere göre yılda 1.2 milyar insan trafik kazalarında hayatını kaybediyor. Bu kazaların yüzde 90'ının sebebi ise sürücü hataları. Yani tam otonom sürüş teknolojisi insanların hayatlarını kurtaracak" dedi.



İLKERLER Makina Servis A.Ş. Allison Otomatik Şanzımanlara Verdiği Desteği Açıkladı

İLKERLER HOLDİNG'in gurup şirketlerinden olan ve 2008 senesinden bu yana ALLISON Transmission tam otomatik şanzımanlarının Türkiye distribütörlüğünü, satış ve satış sonrası hizmetler olarak, Ülke genelinde başan ile sürdürmekte bulunan İLKERLER Makina Servis San.ve Dış Tic. A.Ş. 30 Mayıs 2014 günü bir toplantı ve bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdi.

İLKERLER MSS'nin Bayrampaşa-Maltepe'de bulunan tesislerinde yapılan ve özellikle toplu ulaşım camiasının hazır bulunduğu toplantının açılış konuşmasında Genel Müdür Mahmut Sert; 1962 senesinden bu yana otomotiv sektöründeki önemli yerini koruyan İLKERLER HOLDİNG'i kısaca tanıtarak, 80 ülkede 1500'ün üzerinde distribütörü mevcut Allison Transmission'ın, Türkiye'deki tek yetkili distribütörlüğünü İlkerler Makina Servis San.A.Ş. olduğunu belirtti. Mahmut Sert, Allison şanzımanlarının performans, kalite ve yakıt tasarrufu özelliklerinin altını çizerken, bu değerlendirmelerin piyasada uygulama sonuçları alınmaya başladıkça, bizzat müşterilerden gelmesinin esas olduğunu belirtti. 2008 yılında başlayan İlkerler MSS - Allison Transmission işbirliği ile, Türkiye'de Allison Transmission firmasının tüm ticari ürünlerinin satış ve satış sonrası hizmetlerini, Ülke genelinde, kalite ve müşteri memnuniyeti odaklı olarak yürütmekte olduklarını, Allison şanzımanlarının Türkiye'deki kullanım alanlarını (şehir içi toplu taşıma araçları, belediye hizmet araçları, itfaiye ve dağıtım araçları, havaalanı araçları, petrol ve kömür sahalarındaki araçlar, askeri araçlar, inşaat sektörü ve iş makineleri) dile getiren İLKERLER MSS Genel Müdürü Mahmut Sert, daha güzel günlerde ve işlerde birlikte olmayı dileyerek konuklarına teşekkür ederken, yakında şanzıman sektöründe önemli bir farkındalıkla imza atacaklarını sinyali verdi.

İlkerler MSS'nin satış sonrası destek hizmetleri hakkında bilgi veren Servis müdürü Celal Özyürek, sunumu eşliğinde, İstanbul Bayrampa-

şa'daki merkezde bulunan servis tesislerinde, tüm ürünler ile ilgili revizyon, bakım-onarım işlemlerinin, Allison da eğitim görmüş uzman kadro tarafından (Makine mühendisleri ve teknisyenler) yapılmakta olduğunu, revizyon işlemleri tamamlanan ünitelerin, Türkiye'de sadece bu atölyede bulunan Allison onaylı test standında test edilerek ve teknik rapor hazırlanarak müşterilerine teslim edildiğini belirtti. Celal Özyürek, eğitim merkezlerinde filo müşterileri ve araç üreticisi firmalar için teorik ve pratik eğitimler düzenlendiğini, Allison Transmission ürünleri ile ilgili satış sonrası hizmetler konusunda teknik destek ve eğitim ihtiyaçları için gelecek taleplere her zaman hazır olduklarını ilave etti. Celal Bey servis hizmetlerine yönelik bilgi verirken, Türkiye'de yaygın olan Allison modelleri için tutulan geniş parça stokları ve İlkerler MSS'nin kalifiye teknik personeli sayesinde, öğlene kadar bildirilen arızalar için 24 saatte, öğleden sonra bildirilen arızalar için 36 saatte ekip gönderildiğini anlattı. Daha sonra birlikte İlkerler MSS tesisleri ve atölyesi dolaşarak, birebir boyutlardaki display ünitelerinde konukların Allison şanzımanları, yapılan işlemleriyle yedek parçaların hakkındaki soruları yanıtladı.

İstanbul Halk Ulaşım A.Ş. Başkanı İbrahim Kala, İSTOD Başkanı Zakir Uzun, Mavi Marmara Ulaşım A.Ş. Başkanı Ramazan Güvler, Özulaş A.Ş. Başkanı Göksel Övack, Öztaş Ulaşım A.Ş. Başkanı Mehmet Cemal Soydaş, belediye hizmet araçları, itfaiye ve dağıtım araçları, havaalanı araçları, petrol ve kömür sahalarındaki araçlar, askeri araçlar, inşaat sektörü ve iş makineleri) dile getiren İLKERLER MSS Genel Müdürü Mahmut Sert, daha güzel günlerde ve işlerde birlikte olmayı dileyerek konuklarına teşekkür ederken, yakında şanzıman sektöründe önemli bir farkındalıkla imza atacaklarını sinyali verdi.

İlkerler MSS'nin satış sonrası destek hizmetleri hakkında bilgi veren Servis müdürü Celal Özyürek, sunumu eşliğinde, İstanbul Bayrampa-



UİB'in yeni dönem Koordinatör Başkanı ORHAN SABUNCU

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanlığı'na Orhan Sabuncu oy birliğiyle seçildi. Koordinatör Başkan Yardımcılığı görevine ise Dr. Salih Çalı getirildi.

TİM çatısı altındaki genel sekreterlikler arasında ikinci sırada bulunan Uludağ İhracatçı Birlikleri'nde, UİB bünyesindeki yaklaşık 4 bin ihracatçıyı temsil edecek Koordinatör Başkanlık seçimi yapıldı. UİB bünyesindeki beş birliğin Yönetim Kurulu Başkanlarının katıldığı seçime tek aday olarak giren Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu, Uludağ

İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanlığı'na oy birliğiyle seçilirken, Koordinatör Başkan Yardımcılığı görevine ise UYMSİB Başkanı Dr. Salih Çalı getirildi. 2006 yılından beri Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Sabuncu, ilk kez 2010 yılında seçildiği Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine 2014 yılı Nisan ayında yapılan Genel Kurul Toplantılarında tekrar seçildi. Geçen 4 yıllık dönemin ilk yarısında koordinatör başkanlık görevini üstlenen Şenol Şankaya ile son iki yılın koordinatör başkanı Orhan Gençoğlu'ndan görevi devralan Sabuncu, iki başkana da önceki faaliyetlerinden dolayı teşekkür etti.

İHRACATTA GÜÇ BİRLİĞİ

Sabuncu, UİB'in ihracatta gösterdiği başarıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi çatısı altındaki genel sekreterlikler

arasında ikinci sırada bulunduğunu hatırlatarak, "Amacımız başarımızı sürdürmek ve daha da ileriye taşımak. Tekstilden hazır giyime, yaş meyve sebzedan bunların mamul ürünlerine ve ihracatta lokomotif sektör otomotive kadar UİB çatısı altında beş sektörü barındırıyoruz. Tüm sektörlerimizin güç birliğiyle, İnovasyon, Tasarım ve Ar-Ge projelerine ağırlık veren bir çalışma yürüterek katkıda derin daha yüksek ürün ihracatı için çalışmalar yapacağız ve ihracatta söz sahibi olmaya devam edeceğiz. Bunun için her alanda yurt içi ve yurt dışı temaslarımızı artıracacağız. İhracatçılarımızın yeni pazarlara açılabilmesi için var gücümüzle çalışacağız. TİM öncülüğünde ortaya konan 2023 hedeflerinde, İnovasyon, Tasarım ve Ar-Ge'nin gücünü kullanarak UİB'i hak ettiği yere taşıyacağız" dedi.

UİB'de yeni yönetim kadroları belirlendi

Orhan Sabuncu(Yönetim Kurulu Başkanı)
Ömer Burhançoğlu(Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı)
Cengiz Kabatepe(Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı)
Baran Çelik(Yönetim Kurulu Muhasep Üye)
Mehmet Kırmancıoğlu(Yönetim Kurulu Üyesi)
Yüksel Öztürk(Yönetim Kurulu Üyesi)
Şerife Eren(Yönetim Kurulu Üyesi)

Sükrü Tetik(Yönetim Kurulu Üyesi)
Müfit Karademirler(Yönetim Kurulu Üyesi)
Emre İncekara(Yönetim Kurulu Üyesi)
Ali İhsan Yeşilova(Yönetim Kurulu Üyesi)
Steven Young(Denetim Kurulu Üyesi)
Hasan Kumru(Denetim Kurulu Üyesi)
Nazım Serhatlı(Denetim Kurulu Üyesi)

Yıl: 4 SAYI: 76 FİYATI: 50 kuruş - HAZİRAN 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU
M.Naci KALENDER
İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü:
Erhan TEKİNDUR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA
Redaksiyon:
Abdullah Karataş
Muhabir:
Elif ÖZDURAN
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER
Grafik Tasarım:
FaruK KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT (Kılıç Ofset)
İzmir: Orkut İŞIKALP İğdir-DİLÜCU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE- HAMZABEYLİ Mehmet GÖRBULAK: Selehattin SENOL (Edirne Gazetesi) Ağrı: Doğubayazıt KACURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA Artvin-Hopa-SARP: (Rehber Gazetesi) Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ Sırtak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Mersin: Meltem AHATOĞLU Cizre: Emin Diloğan KINAY
Ardahan - Posof - (Haber 73 Gazetesi) TÜRKÜZÜ: Bülent KILIÇ

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 E-MAIL: info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Taşimacilar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

TİCARİ

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2014
www.tasimacilar.com

3

OİB TEKNİK
VE ENDÜSTRİ
MESLEK LİSESİ İLK
MEZUNLARINI VERDİ

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından, otomotiv sektöründeki nitelikli elemanı ihtiyacı karşılamak amacıyla bir sosyal sorumluluk projesi olarak hayata geçirilen Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ilk mezunlarını verdi. İlk mezunlarını veren, TBMM Üstün Hizmet Ödüllü OİB

Teknik ve EML'den toplam 143 öğrenci mezun oldu. OİB Teknik EML, Konferans Salonunda düzenlenen ilk mezuniyet töreni, öğrenci, veli ve yakınlarından oluşan kalabalık bir davetli topluluğu ile gerçekleştirildi. Okul Müdürü Uğur Nıkbay da, "Bugün bizler de en az sizler kadar heyecanlıyız. Hayatınızın bu yeni evresinde göstereceğiniz başarılar, yal-

nızca sizin değil sizleri hayata hazırlayan bizlerin de başarısıdır. Burda aldığınız teknik, uygulamalı ve teorik eğitimle iş hayatınızda önemli başarıları imza atacaksınız. Ayrıca göstereceğiniz başarılar sizden sonraki mezunlar için de ilham kaynağı olacaktır" şeklinde konuştu.

IVECO, yeni DAILY 2014'ü ilk defa görücüye çıkarıyor

Tamamıyla yeniden tasarlanan araç, geleneksellikle yeniliğin kusursuz bir kombinasyonu. Daily serisinin kendini kanıtlamış güçlü yanlarını daha da ileriye taşıyan yeni Daily, yol tutuşu, taşıma kapasitesi, yakıt verimliliği, sürülebilirlik ve konfor değerlerini sınıfının en üst seviyesine çıkarıyor. Yeni Daily serisi, dünyanın dört bir yanındaki nakliye operatörlerine bütün görevlerde birinci sınıf bir panelvan ve en kaliteli şasi kabinini sunuyor.



Yakında piyasaya sunulacak olan Iveco Daily serisinin üçüncü nesil araçları, Haziranın ilk haftasında Torino'da tanıtıldı. Türkiye'de 2014 yılının sonunda satışına başlanacak olan Yeni Daily, 2015'in başında Asya Pasifik bölgesindeki pazarlara ve Doğu Avrupa pazarlarına da kademe kademe sürülecek. Önceki modellerin başansını bir adım ileriye taşıyan yeni araçlar, mükemmelliğin ve son teknoloji yeniliklerin bir araya gelmesiyle ortaya çıktı. Daily bugüne kadar dünyada 110 ülkede 2,6 milyon adetinde satış ulaştı.

Profesyonel taşımacılık şirketlerinin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tamamıyla yeniden tasarlanan Yeni Daily, Iveco'nun şasi kabin segmentindeki liderliğini güçlendirip panelvan segmentinde güçlü bir rekabete imza atarken ergonomi, sürüş konforu, sürülebilirlik ve yol tutuşu alanlarında da çıtayı yükseltiyor. Kısacası müşterilere iki yönlü bir avantaj sunuyor: bütün çift tekerli görevler için şasi kabin ve panelvan pazarındaki en iyi arka çekiş performansı; yani eskisinden çok daha güçlü iki araç.

Binek otomobil performansı, kamyon sağlamlığı

Yeniden tasarlanan Yeni Daily 2014, DNA'sının

bir parçasını oluşturan klasik merdiven gövdeli şasisini koruyor ve şasi kabin versiyonuna ünlü serinin karakteristik özellikleri olan kuvveti, dayanıklılığı, çok yönlülüğü ve oldukça esnek gövde yapısını ekliyor. Bileşenlerin %80'inin yeniden tasarlandığı bu yeni mimari, tek tekerli panelvan segmentinde Daily'nin performansını sınıftaki en iyi seviyeye çıkarıyor, böylece binek araçlardaki sürülebilirlik ve konforun yanında kategorisindeki en iyi yük taşıma kapasitesine ve verimliliğine sahip olmuş oluyor.

Yeni Daily panelvan: yeni mimari

Araçın ana boyut bileşenleri olan dingil mesafesi, toplam uzunluk ve kullanılabilir uzunluk arasındaki geliştirilen denge sayesinde yük taşıma verimliliği optimize ediliyor. 3000, 3520 ve 4100 mm'lik seçenekleri içeren revize edilmiş dingil mesafelerinin son ikisi, hem kısa arka uzantı hem de uzun arka uzantı seçenekleriyle sipariş verilebiliyor.

Daha uzun dingil mesafesine ve kısaltılmış arka uzantıya sahip yeni mimari, Daily'nin dar alanlardaki mükthüs çevikliğinden ödün vermeden

mükemmel bir yol tutuş performansı sunuyor. Uzun dingil mesafesi, binek arabalardakine benzer aerodinamiğiyle aracın performansını daha da artırıyor.

Şimdiye kadarki en yüksek kapasite, sınıftaki en iyi yol tutuşu

Kategorisindeki en iyi yük hacmine sahip 18 ve 20 m³'lük modellerle dingil mesafesi, toplam uzunluk ve taşıma uzunluğu arasındaki oranları revize edilen Daily panelvanın kapasitesi ciddi anlamda artırıldı. İkinci seçenekle birlikte Iveco piyasada görülmemiş yüksek bir yük kapasitesi sunan tek şirkettir. Yeni Daily panelvan, bugüne kadar 7 tona kadar çıkan brüt araç ağırlığı (GVW) ve 4000 kg'a kadar çıkan yük taşıma kapasitesine sahip tek araçtır. Böylece aynı yük hacminin daha az git-gel yaparak taşınmasını sağlayarak maliyetleri düşürüyor ve üretkenliği artırıyor.

Yeni Daily şasi kabin modeli: Sınıfın en iyi yük taşıma kapasitesi ve yol tutuşu

3,3 ve 7 ton arasında değişen GVW, 3000 ve 4750 mm arasında değişen dingil mesafesi ve 6190 mm'ye kadar çıkan toplam araç uzunluğuyla

şasi kabin modelleri pazardaki en geniş seçenekleri sunuyor. Yeni Daily şasi modeli, sınıfta 4700 kg'a kadar çıkan kullanılabilir yük taşıma kapasitesine sahip tek araç olmasıyla da öne çıkıyor. Ön ve arka akslardaki maksimum yük değerleri de kategorinin en tepesinde yer alıyor.

En geniş CNG ürün yelpazesi, en iyi CNG teknolojisi

Sıkıştırılmış Doğalgaz (CNG) motorla da sunulabilen Yeni Daily, Iveco'nun sektördeki ürün yelpazesini güçlendiriyor. Bu en geniş ve eşsiz ürün serisinde doğalgaz ile çalışmak üzere modifiye edilmiş gerçek dizel motorlar kullanılırken, dizel versiyonların gücü, tork ve geçiş tepkisi ile birlikte bakım masrafları açısından "dizel benzeri" sürüş performansını koruyor. CNG motorları çok sayıda avantaj sunuyor: Diğer yakıt türlerinden daha ucuz yakıt tüketmeleri nedeniyle düşük işletim maliyeti, içten yanmalı motorlar arasında çevreyle en dost motor olması, aynı güçteki dizel motorlara göre çok daha sessiz çalışması ve oldukça güvenli olması bunların arasında yer alıyor. Iveco bu benzersiz teknoloji ile CNG araçlar için artan

talebi karşılamak üzere bu teknolojiye daha fazla yararlanmayı hedefliyor.

Konfor: Binek otomobillerdeki sürüş deneyimi

Yeni Daily'yi kullanan şoförler, lüks otomobillerdekine benzer bir sürüş pozisyonu ve şoför mahalli ile birden fazla açık ve kapalı saklama bölmesi sayesinde son derece konforlu ve sessiz bir ortamda sürüşün keyfini çıkaracaklar. Geniş ve kesintisiz camlı yüzeyi son derece net ve çok yönlü bir görüş imkanı sunuyor. Ergonomik dizayna sahip kontrollere, gelişmiş ses yalıtımına, verimi artırılmış bir klima sistemine sahip aracın tüm yük koşullarındaki sürüş konforu da mükemmel.

En geniş ürün yelpazesinde her ihtiyaca uygun bir Yeni Daily

8000'in üzerindeki şasi, motor ve mekanik parça kombinasyonu sunan Yeni Daily'nin geniş ürün yelpazesinde panelvanlar, yarı pencere panelvanlar, şasi kabinleri, şasi çift sıralı kabinler, şasi kaporta ve minibüs versiyonları bulunuyor. Oldukça çeşitli bu yapılandırma seçenekleri, ülkelerdeki nakliye işletmelerinin farklı gereksinimlerine göre çeşitli pazarlarda piyasaya sunulacak.

Kaliteli üretim

Yeni Daily'nin üretimi, İtalya'nın Mantova şehri yakınlarındaki Iveco Suzzara fabrikasında ve şirketin üretim hatlarını yenilemek için yakın tarihte ciddi yatırımlarda bulunduğu İspanya'daki Iveco Valladolid fabrikasında yapılıyor. Dünyanın en önemli üretim standartlarından biri olan Dünya Standardında Üretim (WCM) programına istikrar eden her iki fabrika, sınıftaki en yüksek puanları alarak gümüş madalyona layık görülmüştü. Fabrika organizasyonunun genelini dikkate alan bu entegre model, bütün üretim alanlarına uygulanarak kesintisiz süreçler ve ürün kalite geliştirmeleriyle sonuçlar optimize ediliyor ve çevresel sorunların yönetimiyle üretim atıklarının yok edilmesine özen gösteriliyor.

I ♥ DORUK T



Düşük işletme giderleriyle hesaplı, geniş iç hacmiyle konforlu Doruk T, turizm yolcu taşımacılığında liderlerin tercihi.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS

Koç

Otokar

GÜVENLİ SÜRÜŞ MİCHELIN'DEN SORULUR

Michelin, en büyük sorumluluk alanlarından biri olan yol, yaya ve yolcu güvenliği sağlamak için sürücülere öneriler sunuyor. İşte Michelin'den güç koşullar altında dahi güvenli sürüş ve güvenliğinizi sağlamak için ipuçları: Gece aracınızı sürerken, gözlerinizin ışık ve karanlığa alışması zaman alabilir. Bu nedenle karşı yönden gelen araçlardan ve çevreden yansıyan ışıkların gözünüzü almaması, aracınızı sürmenizi engellememesi ve herhangi bir kazaya sebebiyet



vermemesi amacıyla dikiz aynasının açısını değiştirin ve geceleri görüş mesafesi azaldığından aracınızın hızını azaltın. Yollar, sağanak yağışlı havalarda kayganlaşır. Bu nedenle öncelikle hızınızı azaltarak önünüzde seyreden araçlarla aranızda belirli bir fren mesafesi bırakın, kısa farlarınızı ve çevresel aydınlatmayı kullanmayı tercih edin. Sağanak yağışın neden olabileceği çamurlu yollar ya da herhangi bir nedenle oluşmuş çamurlu arazilerde aracınızı

yavaşlayarak diğer araçların lastik izlerini takip edin. Ayrıca rüzgarlı havalarda rüzgârın etkisiyle yola savrulabilecek yayalara karşı dikkatinizi yola odaklayın. Töz gibi maddelerin içeri girmesini engellemek amacıyla pencerelerinizi kapatmayı unutmayın. Sisli havalarda sürücüler en çok görüş mesafesinin azalmasından olumsuz yönde etkiler. Bu nedenle öncelikle kısa farlarınızı, sis farlarınızı açın ve önünüzde seyreden araçlarla aranızda güvenli bir fren mesafesi bırakarak, hız sınırlarına uyun. Sollama yapmamaya özen gösterin.

SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

| HAZİRAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

4



SEÇ Turizm 16 Neoplan ile FİLOSUNU YENİLEDİ

Sektörün lider firmalarından SEÇ Turizm, yüksek teknoloji, kalitesi ve ekonomik işletme maliyetleriyle sektörün gözdesi NEOPLAN'dan vazgeçmedi. Filosu tamamen NEOPLAN otobüslerden oluşan SEÇ Turizm, 10 NEOPLAN Cityliner ve 6 NEOPLAN Tourliner EfficientLine daha aldı.

SEÇ Turizm yine, yüksek kalitesi, düşük işletme maliyetleri, ileri teknoloji ve dayanıklılığı nedeniyle sektörün güvenliğini kazanan NEOPLAN'ı tercih etti. Türkiye'de şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe lider firmalardan biri olan SEÇ Turizm, NEOPLAN ile daha da güçlendi. 1972 yılında kurulan ve Türkiye'nin en köklü firmalarından olan SEÇ, 10 adet NEOPLAN Cityliner ve 6 adet NEOPLAN Tourliner EfficientLine otobüsü teslim aldı.

MAN'ın Ankara'daki fabrika sahasında gerçekleşen törene MAN ve SEÇ Turizm yöneticileri katıldı. Teslimat sırasında konuşan SEÇ Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu, "NEOPLAN otobüslerimizi teslim almaktan büyük mutluluk duyuyorum" dedi. Konukoğlu şöyle devam etti: "Filomuzun tamamı NEOPLAN oto-

büslerden oluşuyor. Yıllardır gerçekten neredeyse sorunsuz operasyonlar yaptık. Hem yolcularımızı rahat ettirdik, hem firma olarak biz çok memnunuz olduk. Şimdi çok daha iddialı bir kararla 16 MAN NEOPLAN'da filomuzda ekledik. Türkiye otobüs sektöründe çok daha güçlü bir vizyonla yolumuza devam edeceğiz. İnanyorum ki NEOPLAN yüksek kalitesi, yakıttaki tasarrufu, dayanıklılığı, yedek parça ve işletme maliyetlerinin uygunluğu, konforu bizi çok daha büyük hedeflere taşıyacak. Yıllardır bu gücü hissettik, daha uzun yıllar da NEOPLAN ile birlikte zirvelere tırmanmaya kararlıyız."

'TOPLAM 50 SİPARİŞLİK PROJENİN İLK BÖLÜMÜ'

"Bugün 50 adetlik sipariş projemizin ilk 16 adedini teslim aldık. Filomuzda NEOPLAN Starliner ve Cityliner otobüslerinin yanı sıra ilk defa Tourliner EfficientLine otobüsleri de kattık. Tourliner EfficientLine otobüsler, sınıfının en ekonomisi olması, renkli yan camları, alüminyum alaşımı özel jantları ile filomuzda değer katacak."

'NEOPLAN TÜM DÜNYADA KABUL GÖRDÜ'

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz ise, NEOPLAN Cityliner ve NEOPLAN Tourliner otobüslerinin ürettiği günden beri tüm dünyada kalitesi ve konforuyla kendini kabul ettirmiş otobüsler olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "MAN'ın ürettiği otobüsler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye turizm ve ulaştırma sektörünün de gözdesi du-

rumunda. "Aracın sahip olduğu yüksek yakıt tasarrufu ve düşük emisyon değerleri işletmeciler için önemli avantaj sağlıyor. Bunun yanında dayanıklılığı, yüksek teknolojisi, yaygın servis ağı, düşük işletme maliyetleri MAN'ı vazgeçilmez hale getiriyor" diye konuştu.

'KOLAY FİNANSMAN AVANTAJI'

MAN Finans Genel Müdürü Vahit Altun ise, kolay finansman olanaklarıyla müşterilerin etkin sonuca ulaşmasını sağladıklarını vurgulayarak "MAN Finance olarak, turizm, nakliyat, sevkiyat ve enerji alanlarında sunduğumuz ürünler ve hizmetlerle sektöre destek olmaya devam edeceğiz" diye konuştu. Teslimat törenine SEÇ Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Konukoğlu, Genel Müdür İbrahim Güler, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, MAN Finance Genel Müdürü Vahit Altun, MAN Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Can Cansu, Bölge Otobüs Satış Yöneticisi Emrah Albustanoğlu katıldı.

42 YILDIR SEKTÖRÜN ÖNCÜ FİRMALARI ARASINDA

Gaziantep'te kurulan SEÇ Turizm, profesyonel ekibi ve hizmet kalitesiyle Türkiye'nin birçok noktasına seferler düzenliyor. Türkiye'de şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe lider firmalardan biri olan SEÇ Turizm, en çok tercih edilen, güvenilir, değerlerini koruyarak nice kuşaklara hizmete devam eden firma olma özelliğini koruma vizyonu ile hizmet veriyor.

TEMSA ile tarihe yolculuk başlıyor



TÜRSAB Müze Girişimleri ve TEMSA işbirliğiyle Müzelere ücretsiz ulaşım olanağı.

TEMSA, "Otobüsü Yakala Tarihe Yolculuğa Başla Projesi" ile örnek bir sosyal sorumluluk projesine daha imzasını attı. TÜRSAB ile işbirliği yapılarak gerçekleştirilecek proje kapsamında, yerli ve yabancı turistlere, Tarihi Yarımada'daki müzelere ücretsiz ulaşım imkânı sağlanacak. TEMSA ve TÜRSAB, yerli ve yabancı turistler ile müzeleri ziyaret etmek isteyen İstanbullular'ın Tarihi Yarımada'ya ulaşımını kolaylaştırmak için örnek bir işbirliğine imza attı. Otobüsü Yakala Tarihe Yolculuğa Başla Projesi'nin tanıtımı için, 3 Haziran Salı günü, İstanbul Arkeoloji Müzesi'nde basın toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya; İstanbul Kültür ve Turizm İl Müdürü Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili, Topkapı Sarayı Müzesi Müdürü Prof. Dr. Haluk Dursun, TEMSA Global Genel Müdürü Dinçer Çelik, Satış ve Pazarlama Müdürü Murat Anıl ve TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy katıldı.

TÜRSAB VE TEMSA'NIN İŞBİRLİĞİ

Toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin turizm ve kültürene katkıda bulunmaktan memnun olduklarını belirten TEMSA Global Genel Müdürü Dinçer Çelik "Turizm sektörü büyümeye devam ediyor. Ülkemiz her yıl yeni rekorlara koşuyor. İstanbul 10 milyonu aşkın turisti ağırlayan bir kent haline geldi. Bunlar yeter mi, yetmez. Turist sayısı ve geliri açısından önümüzdeki yıllarda daha fazla pay elde edeceğiz. Buna inanıyoruz. Bu başarıların elde edilmesinde TÜRSAB'ın çok önemli çalışmaları var. TEMSA olarak turizmin gelişimine katkı sağlayacak her projenin içinde

yer almak bizim önceliklerimiz arasında. Otobüsü Yakala, Tarihe yolculuğa Başla Projesi'nin startını TÜRSAB Başkanı Sayın Başaran Ulusoy ile birlikte bugün veriyoruz. Turistler tarihi mirasımızı keşif yolculuklarına Prestij otobüslerimizle çıkacaklar. Böylece müzelere ulaşım konforlu bir seyahat süreci ile sağlanmış olacak" dedi. TEMSA'nın 65 ülkeye gerçekleştirdiği ihracat ile ülkemize katma değer sağlamaya devam ettiğini de sözlerine ekleyen Çelik; "Binlerce TEMSA otobüsümüz yurtdışında ülkemizin gururu oluyor. Bu proje ile de turizmin gelişimine, ülkemizin değerlerinin tanıtımına katkı sağlayacağımız için çok mutluyuz. Bundan sonra da turizm sektörünün gelişimine yönelik her projenin içinde yer almaya devam edeceğiz. TÜRSAB Başkanı Sayın Başaran Ulusoy'a turizm sektörünün gelişmesine yönelik sürdürdüğü yoğun çabalar için hem ülkem adına hem de kurumumuz TEMSA adına teşekkür ediyoruz." diye konuştu.

MÜZEKART SAHİPLERİ YARARLANABİLECEK

Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen "Otobüsü Yakala Tarihe Yolculuğa Başla" projesi kapsamında TEMSA tarafından tahsis edilen konforlu bir otobüs, Haziran'ın üçüncü haftasından itibaren her gün saat 10:00'da Taksim Meydanı'ndan Sultanahmet'e doğru hareket edecek. Koltuk arkası ekranlarda Anadolu'daki tarihi ve kültürel değerlerle ilgili kısa filmin gösterileceği otobüs, saat 13:00'te Sultanahmet Meydanı'ndan ayrılarak uluslararası modern sergilere ev sahipliği yapan Emirgan'daki Sakıp Sabancı Müzesi'ne doğru hareket edecek. Otobüs, saat 15:30'da Sakıp Sabancı Müzesi'nden ayrılarak Taksim'e geri dönecek. İstanbul'un en prestijli müzelerine ücretsiz ulaşım imkânından T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın Müzekart ve Müzekart+ sahipleri yararlanabilecek.

SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...



www.temsa.com.tr

SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2014
www.tasimacilar.com

5

GOODYEAR,
BAYİLERİYLE
BİRLİKTE
SİNGAPUR VE
BALI'YI FETHETTİ

Doğa harikası kumsallarıyla pek çok filme ev sahipliği yapan Bali ve modern mimarisi ile adından söz ettiren Singapur'un gezildiği seyahatte bayilere, Goodyear Ticari Pazarlama Müdürü Ali Yılmaz, Tüketici Lastikleri ekibinden Kuzeybatı Bölgesi Satış Müdürü Bahadır Akgün, Kuzeybatı Bölgesi Satış Temsilcisi Bora Akgün ve Orta Anadolu

Satış Temsilcisi Batu Türkcan eşlik etti. Bayilerin, bir hafta süren bu seyahatte ilk durağı Singapur oldu. Goodyear bayileri, Singapur'un simgesi olan Merlion ile Çin, Hint ve Arap mahallelerini gezdiler. Nefes kesen manzarası ile dünyanın en pahalı binası olan Marina Bay Sands, dev eğlence parkı Sentosa Adası ve Universal Stüdyoları da gezinin

durakları arasında yer aldı. Seyahatin Bali ayağında ise Goodyear bayileri, Kintamani ve Tanah Lot turlarıyla Bali'yi keşfettiler. Bali'nin meşhur Maymun Ormanı'nda Ubud Rafting Turu ile heyecanlı bir deneyim yaşadılar. Bayiler, Panitarei ve Majoly restoranlarında Bali'nin yöresel yemeklerini tatma fırsatı buldular.

TİCARİ ÜRÜNLER PAZARI

beş senede yüzde 35 büyüyecek

Brisa, Ticari Ürünler Değerlendirme Toplantısı'nda Dünya ve Türkiye ticari ürünler segmentindeki gelişmeleri ve Brisa'nın bu pazarın bu segmentine yönelik geliştirdiği hizmetlerini anlattı.

Brisa, Ticari Ürünler Değerlendirme Toplantısı'nda Dünya ve Türkiye ticari ürünler segmentindeki gelişmeleri ve Brisa'nın bu pazarın bu segmentine yönelik geliştirdiği hizmetlerini anlattı.

Geçen yıl 25. yılını tamamlayan Brisa, Dünya ve Türkiye ticari ürünler pazarındaki gelişmeleri ve Brisa'nın bu pazara yönelik geliştirdiği hizmetleri anlattığı basın toplantısını 18 Haziran Çarşamba günü Les Otomans Otel'de düzenledi. Brisa Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda ticari ürünler pazarının ilişkin öngörüler de basın mensuplarıyla paylaşıldı.

Toplantıda katılımcılara seslenen Brisa Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, Brisa'nın toplam cirosunun %30'unu oluşturan ticari ürünler segmentinde Bridgestone, Lassa, Bandag markaları ve son olarak kullanıcıların beğenisine sundukları "Eko" lastikleriyle pazardaki yerlerini sağlamış olduklarını belirtti.

Dünya lastik pazarının 2013 yılında %4 oranında büyüdüğünü söyleyen Akpulat, 2013 yılında global ağır ticari lastik pazarının adetsel



olarak 150 milyona ulaştığını belirtti. Akpulat, "2018 yılına geldiğimizde 150 milyon olan rakamın 190 milyona çıkması öngörüyoruz. Bu segment global lastik pazarının %10'unu oluşturmaktadır ki bu rakam, sektör için umut vaat edicidir" dedi.

Türkiye'de ise toplam lastik satış adedinin, özellikle binek ve hafif ticari araç segmentlerinin etkisiyle 2013 yılında bir önceki yıla göre %12,6 artış kaydederek 20,3 milyon adete ulaştığını aktaran Akpulat, Türk lastik

sektörünün son 10 yılda %50'nin üzerinde büyüdüğünü 2014 yılında bugüne kadar bir daralma yaşansa da, yılsonu büyüme beklentilerinin %3'ün üzerinde olduğunu aktardı.

Akpulat, "Türkiye yenileme pazarında ticari ürünler pazarında da gerçekleşen karşılık, sektörel gelişmelerin etkisiyle otobüs, kamyon ve inşaat/hafriyat lastikleri (TBR) için Brisa olarak satış hedeflerimizde hala büyümeyi konuşuyoruz ve değişiklik yapmadık. Ticari ürünler pazarında gelecek 5

sene içerisinde %35 artış öngörüyoruz. Brisa olarak, Türkiye ticari lastik pazarını çok önemsiyor, her geçen gün bu segmentteki değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek için son teknolojiye uygun ürün ve hizmetler bütünü oluşturmuyoruz. Yük taşımadan dayanıklılık ve performans, yakıt tasarrufundan kaplama ve yol yardımına kadar birçok farklı alanda ürün ve hizmet beklentisi içinde olan müşterilerimiz, geliştirdiğimiz ürünlerle yollarına güvenle devam edebiliyorlar. Ayrıca Türkiye'de ilk defa filoların beklentilerine tam anlamıyla cevap verebilecek bir ürün ve hizmetler bütünü olan '360 derece danışmanlık' olarak tanımlayabileceğimiz bir uzmanlık ve anlayışla müşterilerimize hizmet sunuyoruz" dedi.

360 DERECE FİLO YÖNETİM ÇÖZÜMLERİ: "PROFLEET"

Brisa tarafından filo yönetim çözümlerini tek çatı altında birleştirmek amacıyla geliştirilen "Profleet filo yönetim çözümleri", filo müşterilerinin operasyonel maliyetlerinde maksimum tasarruf sağlanmasına yönelik sürdürülebilir çözümler sunuyor. Profleet'le filoların sosyal, ekonomik ve çevresel katma değerinin yükseltilmesi hedefleniyor.

Dünyada geliştirilen ilk ve tek mobil TIR bakım servisi olan Mobilfix, Profleet kapsamında sunulan hizmetler arasında önemli bir yer tutuyor. Uzun süredir üzerinde çalışılan, Brisa mühendisleri tarafından tasarlanıp hayata geçirilen Mobilfix, 2013 yılında 49 ağır ticari araç filosunu ziyaret ederek 29 servis operasyonu ile 1000'den fazla araçta periyodik bakım hizmeti sundu. Mobilfix TİM İnovasyon Haftası'nda Müşteri Odaklı Hizmet İnovasyonu Ödülü'ne değer bulundu.

Brisa, "Profleet filo yönetim çözümleri" kapsamında sunduğu bir diğer hizmeti Filo-fix'le Türkiye'nin her noktasında ve Avrupa'da filo müşterilerine 7/24 yol yardım hizmeti veriyor. Lastik takibi ve hızlı ölçüm gibi hizmetleri ise "Aspects+" adı altında filolara sunuyor. Ayrıca Türkiye'deki ilk ProPratik mağazasıyla da ağır ticari araç sahiplerinin, lastik ihtiyaçları başta olmak üzere, ağır ticari araçlara yönelik birçok ürün ve hizmete aynı çatı altında erişebilmelerini sağlıyor Brisa, müşteri memnuniyetini odağına alarak fark oluşturmak için çalışıyor.

LASTİK KAPLAMADA BANDAG'A GÜVENEBİLİRSİNİZ...

Brisa, filo yönetiminde başlıca gider kalemleri arasında yer alan lastik kaplama hizmetinde ise her zaman olduğu gibi Bandag markasıyla servis sunuyor. Brisa'nın uluslararası ECE R109 belgesine sahip üreticileri tarafından yapılan lastik kaplama hizmeti, filoların lastik maliyetini ciddi oranda azalttığı gibi, doğal kaynakların korunmasına da büyük ölçüde katkı sağlıyor. Bandag ile özellikle kamyon ve otobüsler başta olmak üzere filo araçları için toplam lastik maliyetlerinde %40'a varan tasarruf sağlayabilen kaplama hizmetleri sunuluyor. Bir diğer deyişle Brisa, Bandag markasıyla, yeni lastikler, kaplama lastikler ve servis gibi yeni çözüm paketleri sunarak, filoların işletme maliyetlerini düşürmelerine yardımcı oluyor. Bandag tarafından gerçekleştirilen lastik kaplama hizmetleri, otobüs ve kamyonlarda kullanılan kaliteli lastiklerin ömrünü uzatıyor. Böylece toplam sahip olma maliyetinde de tasarruf sağlanıyor. Ayrıca Brisa, OTR kaplamada Cutcure markasıyla ilk defa 51 inch lastik kaplıyor.

LASTİK PAZARI İLE İLGİLİ BİLİNMESİ GEREKEN DEĞERLİ NOTLAR:

Dünya Lastik Pazarı

Dünya lastik pazarı 2013 yılında %4 oranında büyümüş ve toplam lastik satışı 1,6 milyar adede yükselmiştir. Son 5 yılda ise toplam büyüme oranı %23 olarak kayıtlara geçmiştir. 2014 yılının ilk çeyreğinde ise krizin etkisini hala hissedilen Doğu Avrupa ülkeleri hariç olmak üzere, global yenileme pazarında genel bir iyileşme gözlenmiş olmasına rağmen, 2012'deki %18 düşüşü takiben 2013'te %2 düşüş yaşanmıştır.

Dünya Ağır Ticari Lastik Pazarı

2014 yılında global yenileme pazarında 150 milyon adet lastik satışı gerçekleşmiştir. 2018'e kadar %27'lik artışla bu adedin 190 milyon adede çıkması beklenmektedir. Bu segment global lastik pazarının %10'unu oluşturmaktadır ki bu rakam, sektör için umut vaat edicidir.

Türkiye Lastik Pazarı

Türkiye'de toplam lastik satış adedi, özellikle binek ve hafif ticari araç segmentlerinin etkisiyle 2013 yılında bir önceki yıla göre %12,6 artış kaydederek 20,3 milyon adede ulaşmıştır. Son 10 yılda ise %50'nin üzerinde bir büyüme göstermiştir. 2014 yılının ilk çeyreğinde bir daralma yaşansa da, 2014 için yılsonu büyüme beklentileri %3'ün üzerinde olacaktır.

Türkiye Ticari Lastik Pazarı

Türkiye ticari lastik pazarı 2013 yılında toplam %6 artışla yaklaşık 2 milyon adet lastik seviyesine yükselmiştir. Bu rakamın 2014 yıl sonu itibarıyla %4 artış ile 2,1 milyon adede yükselmesi beklenirken 2019 yılına gelindiğinde pazarın %35 büyümesi öngörülmektedir.

Kış Lastiği Markalaması

"3 Peak Snowflake" markalaması, dünyadaki belli başlı regülasyonlara göre ASTM (American Society for Testing and Materials) F18052 kar testi ni başlarıyla tamamlayan lastiklere verilmektedir ve karlı zeminde daha iyi tutunma sağladığı yapılan testlerle kanıtlanmıştır. "Mud&Snow" (çamur ve kar) ise ulusal/uluslararası standart bir değerlendirme olmadan, lastik üreticisinin inisiyatif ve sorumluluğunda kullanılır. Karlı veya çamurlu zeminde daha iyi çekiş ve tutunma sağlar. Mud&Snow markalaması altında yer alan tüm lastikler kış lastiği değildir.

Kaplama

Türkiye'de kaplama;

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan ECE R-109 regülasyonu ile kaplama alanındaki doğru uygulama standartları belirlenmiştir. Kontrolü ise bu düzenleme çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de kaplama oranı %25'tir. ABD ve gelişmiş Avrupa ülkelerinde ise bu oran ortalama %50'dir. Bu rakamlar Türkiye'deki bu alanda yapılacak yatırım ve potansiyeli ortaya koymaktadır. Türkiye'de 2013 yılında 500.000'in üzerinde lastik kaplandı. 2014 yılında pazarın %10 bir büyüme kaydetmesi bekleniyor.

Kaplama ile;

- Kaliteli bir karkasa sahip ticari lastiklerin ömrü birkaç kez uzatılabilir.
- Toplam lastik maliyetinde %40'a varan tasarruf sağlanır.
- Daha az lastik atığı ile çevrenin korunmasına katkı sağlanır.

Güvenli Kaplama

- Kaplama mutlaka uluslararası ECE R109 belgesine sahip üreticiler tarafından yapılmalı.
- Mevsime uygun olmalı
- Araç tipine, kullanım amacına (Otobüs/Kamyon/İş Makinesi) uygun olmalı
- Diş derinliği azalan kaplama lastikler, yeniden kaplanmalı veya değiştirilmeli.

2. elde 1. tercih MAN ve NEOPLAN otobüsler Türkiye yollarında! Geleneksel Roadshow 2014 ile MAN TopUsed otobüsleri şehrinize geliyor. Onları yakından görmek ve **15.000 €'luk servis çekinizi almak için** etkinliklerde bizimle buluşun.



MAN TopUsed Roadshow 2014'le HERKESE 15.000 €

Roadshow 2014 kampanya kapsamındaki MAN TopUsed otobüslerden birini alan herkes Türkiye'deki MAN Yetkili Servislerinde geçerli **15.000 €'luk servis çeki kazanıyor.** İşçilikten yedek parçaya, kaportadan boyaya sınırsız kullanım fırsatı... Üstelik fatura tarihinden itibaren 18 ay boyunca geçerli hakkınızı ihtiyacınız oldukça parça parça kullanabilirsiniz.

Satın aldığınız tüm araçlar sıfır lastikleriyle teslim edilecektir.

48 Aya varan vade seçenekleriyle MAN | Finance

Duraklar

ISPARTA 09.06.2014 OTOGAR
ANTALYA 10.06.2014 ALTINOVA KAVŞAĞI PETROL OFİSİ
MERSİN 12.06.2014 OTOGAR
HATAY 13.06.2014 OTOGAR
ELBİSTAN 16.06.2014 OTOGAR
KAYSERİ 17.06.2014 OTOGAR
AKSARAY 18.06.2014 OTOGAR
İSTANBUL 20.06.2014 MAN İKİTELLİ ŞUBE

KEŞAN 21.06.2014 OTOGAR
ÇANAKKALE 23.06.2014 OTOGAR
BALIKESİR 24.06.2014 OTOGAR
BURSA 25.06.2014 OTOGAR
YALOVA 26.06.2014 OTOGAR
İNEGÖL 27.06.2014 OTOGAR
ANKARA 30.06.2014 MAN FABRİKA AKYURT

Tüm etkinlikler 14:00 - 18:00 saatleri arasında yapılacaktır.

15.000 €'luk servis çeki sadece Roadshow 2014 kampanyası kapsamında, 15 Temmuz 2014 tarihine kadar satın alınan otobüs için yapılan işlemlerde geçerlidir. Çekin geçerliliği süresi fatura tarihinden itibaren 18 aydır. Çekin değeri Servislerin güncel liste fiyatlarını baz alır. 15.000 € KDV dahil fiyatıdır. Başka kampanyalara birleştirilemez.

www.man-topused.com.tr
mantopused.sahibinden.com

444 4 626

MAN | TopUsed MAN | Service MAN | Finance



RÖPORTAJ

TAŞIMACILAR

6

HAZİRAN 2014
www.tasimacilar.comEUROMASTER'A GELEN,
MICHELIN PRIMACY
3 LASTİKLERİNDE
İNDİRİM FIRSATI
YAKALIYOR

Lastik ve lastikle ilişkili hizmetlerde Avrupa'nın yaygın dağıtım ağı Euromaster, Michelin Primacy 3 lastiklerinde indirim kampanyası başlattı. Yaz aylarına girerken lastiklerini yenilemek isteyen sürücüler servs noktalarına davet eden Euromaster, kampanya kapsamında Haziran ayı boyunca Michelin 205/55 R 16 91V Primacy 3 model lastikleri KDV dahil 198

TL'den satışa sunuyor. 2-30 Haziran tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında Euromaster servis noktalarına gelenler, sökme-takma, balans, rot ayanı gibi servis ve işçilik hizmetlerine de uygun fiyatlarla ulaşabiliyor. Ayrıca kampanya süresi boyunca tüketiciler, sadece Euromaster Servis Noktalarında ücretsiz sunulan "11 Nokta Kontrolü" hizmetinden

yararlanma fırsatını da yakalıyor. 11 Nokta Kontrolü'nde aracın lastiklerinin yanı sıra, far, silecek, egzoz, frenler, fren hidroliği, akü, sıvılar, klima, amortisörler ve öz düzen kontrollerinden oluşuyor. Kampanyadan faydalanmak isteyen sürücüler, kendilerine en yakın Euromaster servis noktasını www.euromaster.com adresinden kolayca öğrenebiliyor.



PİRELLİ'NİN YENİ LASTİĞİ CARRIER %30 daha uzun ömürlü

Pirelli'nin Türkiye ve Avrupa'daki hafif ticari araç sürücülerinin talepleri ve görüşlerini dikkate alarak geliştirdiği daha dayanıklı, daha güvenli yeni hafif ticari araç lastiği Carrier, tanıtıldı. Türkiye'de üretilen Carrier, yüzde 30 daha uzun ömürlü ve yüzde 10 daha az fren mesafesi sunuyor. Carrier'in Pirelli Grubu içerisinde sadece Pirelli İzmit Fabrikasında üretildiğini ve tüm dünyaya ihraç edildiğini söyleyen Türk Pirelli Satış Direktörü Ömer Atabek, bundan dolayı duydukları gururu dile getirdi.

Türk Pirelli'nin İzmit'teki fabrikasında üretilen Carrier, markanın başta Formula 1 lastiği olmak üzere, performans lastikleri P Zero ve Cinturato P7 gibi önde gelen ürünlerinin tasarlandığı Milano'daki merkezinde, uzun ve kapsamlı bir araştırma-geliştirme aşamasının ardından geliştirildi. AR-GE sürecinde, Türkiye ve Avrupa'nın beş farklı ülkesindeki hafif ticari araç sürücüler ve filolarla yapılan görüşmelerde, onların ihtiyaçları, lastikten bekledikleri ve fikirleri belirlendi. Tasarım aşamasının ardından da Türkiye, Almanya, Fransa, İngiltere ve İspanya'da farklı iklim ve yol koşullarında 20 filo ve 50 sürücü ile 3 milyon kilometre kat edilen yol testleriyle son halini aldı.

Carrier'in İstanbul'da düzenlenen tanıtım toplantısında konuşan Türk Pirelli Satış Direktörü Ömer Atabek, Carrier'in araştırma-geliştirme sürecinin 2011 yılında başladığını söyledi. Pirelli olarak performans lastiklerinde ve premium lastik segmen-

tindeki, tasarımdan yeni materyallerin kullanımına kadar tüm bilgi birikimimiz ile üretilen Carrier, aynı zamanda lastik teknolojisinde en üst nokta olan Formula 1 lastiklerinin de geliştirilip, üretildiği İzmit Fabrikamız'da üretiliyor" diye konuştu.

ÖMER ATABEK: "TÜRK HAFİF TİCARİ ARAÇ SÜRÜCÜSÜ LASTİKTEN 3 ŞEY BEKLİYOR"

Carrier'in geliştirilmesi aşamasında, Türkiye'deki hafif ticari araç sürücülerinin bir lastikten ne beklediğine dair geniş kapsamlı bir araştırma yapıldığını ifade eden Atabek,



"Türk hafif ticari araç sürücüler, genel olarak bir lastikten üç şey bekliyor. Lastiklerinin uzun ömürlü olmasını, fren mesafesinin kısa olmasını yani güvenli olmasını ve düşük yakıt tüketimi yani düşük maliyetli olmasını. Biz de Carrier'i geliştirirken bunları göz önünde bulundurduk ve gerçekleştirdiğimiz testlerde de, Carrier'in uzun ömürlü, düşük dönme direnci sayesinde düşük yakıt tüketimi, ıslak zemindeki kısa fren mesafesi ve artırılmış konfor özellikleri ile öne çıktığını gördük" dedi.

"BU YIL ÜRETİLECEK 1,5 MİLYON CARRIER'İN 1 MİLYON 250 BİNİ İHRAÇ EDİLECEK"

Türkiye hafif ticari araç lastik pazarının geçen yıl yaz ve kış lastikleri olarak toplam 1.950.00 adede ulaştığını ifade eden Ömer Atabek, Türk Pirelli'nin geçen

yıl yaklaşık 200 bin hafif ticari araç lastiği satışı gerçekleştirdiğini belirtti. Carrier'in 2014 yılında satışa çıkmasıyla bu yıl hedeflerini daha da artırdıklarını söyleyen Atabek, "2014 yılında İzmit'te 1,5 milyon adet Carrier üreteceğiz. Bu adedin 1 milyon 250 bin adetini ihraç etmeyi, 250 bininin de Türkiye'de satışını yapmayı hedefliyoruz" diye konuştu. Aynı zamanda 2013 yılındaki 5 milyon 400 bin adetlik ihracat rakamları ile Türkiye'deki ihracatın %35'ini gerçekleştirdiklerini dile getiren Ömer Atabek, Carrier'in Pirelli Grubu içerisinde sadece Türk Pirelli İzmit Fabrikasında üretilerek, tüm dünyaya ihraç edildiğini ve bundan dolayı duydukları gururu dile getirdi.

CARRIER %30 ARTIRILMIŞ KİLOMETRE PERFORMANSI SUNUYOR

Türkiye ve Avrupa'daki sürücüler ile yapılan testlerde de ortaya konduğu gibi, Carrier yenilenen profili ve taban deseni ile %30 artırılmış kilometre performansı sunuyor. Yenilikçi malzemeler ve optimize edilen profili sayesinde düşük yakıt tüketimine sahip olan Carrier, yeni taban deseni tasarımı ve yeni bileşenleri ile %10 azaltılmış fren mesafesini garanti ediyor. ıslak zeminde daha iyi yol tutuş ve Aquaplaning'e karşı daha yüksek direnç ise yeni Carrier'in diğer önemli özellikleri. 14'ten 17 jant ölçüsüne kadar geniş bir yelpazede pazara sunulacak olan Carrier Ailesi, Carrier Camper'in eklenmesi ile birlikte 15 ve 16 jant ölçülerine de sahip olacak.

"2014 Yılı'nın en iyi Ticari Araçları ve Markaları" kategorisi, okuyucu anketinde, ZF çifte başarı elde etti



ZF, ETM yayınevinin düzenlediği anketin "Ticari Araç Şanzımanı" kategorisinde ilk sırada yer aldı

ZF, "Şanzıman" kategorilerindeki anketlerde, düzenlediği 10 yıl süresince liderlik koltuğunda ZF, ETM yayınevinin "2014 Yılı'nın en iyi Ticari Araçları ve Markaları" konulu okuyucu anketinde çifte başarısını tekrarladı. ZF, ticari araç şanzımanları kategorisinde onuncu kez liderliğini ilan etti. Retarder kategorisinde de okuyucular ZF Intarder'ı birinciliğe layık gördü. Okuyucular üreticilerin yeni ürünlerini güvenilirlik ve ekonomiklik açısından da değerlendirdiler. ETM yayınevinin noter huzurunda yaptığı ve "Lastauto Omnibus, Trans Aktuell ve Fernfahrer" okuyucularının katıldığı anket neticesinde ZF liderlik koltuğundaki yerini korudu.

En iyi markalar anketinin 10 yıl önce tanıtılmasından itibaren ZF ürünleri, otobüs ve kamyonlarda kullanılan AS Tronic ile ve şehir içi otobüslerinde kullanılan 6 vitesli otomatik şanzımanları ile her zaman podyumunda ilk sırada

yerini aldı.

Okuyucuların %61'den fazlası, 2014 yılında ZF'nin otomatik ve manuel kamyon ve otobüs şanzımanlarını en iyi ticari araç şanzımanları marka sıralamasında birinci seçti. Ayrıca, ZF Intarder, Retarder kategorisinde birinci oldu. Neredeyse aşınmaz çalışan hidrodinamik frenleme sistemi Intarder, taşımacılığı daha güvenli ve ekonomik kılmakta.

ZF Friedrichshafen AG otobüs şanzımanı ve aks birimi CEO'su Andreas Moser; ZF'nin süregelen bu başarısından son derece mutlu ve gururlu olduklarını bildirerek şöyle devam etti: "Araç üreticileri, filo müşterileri ve sürücülerin, ürünlerimize olan ilgisi, her zaman için araştırma geliştirme ve üretim konularına öncelik veriyor olmamız, doğru bir strateji sürdürdüğümüzü kanıtlamıştır."

Bu yıl üç derginin okuyucuları tarafından ZF ürünlerinin yeniden yüksek güvenilirlik ve ekonomiklikte değerlendirilmesi bizim için de belirleyici bir etken olmuştur. ZF TraXon gelecekteki ağır ticari kamyonlar için bir emsal niteliğinde olacak ve müşterilerin isteklerine bağlı olarak 5 değişik modül ile temel şanzımana adapte edilebilir çözümler sunacaktır

BİRMOT'A YENİ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI



Deneyimli isimlerle kadrosunu güçlendirmeye devam eden Türkiye'nin lider otomotiv perakendecilerinden Birmot'ta Genel Müdür Yardımcılığı görevine Çağrı Karaoğuz getirildi. Gazi Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunu olan Karaoğuz, profesyonel meslek hayatına Koç Grubu'nda, Ege Oto A.Ş.'de satış danışmanı olarak başladı. Daha sonra Otokoc'un İzmir, Samsun, Konya, Antalya ve İstanbul şubelerinde operasyonel bölümlerinde çeşitli görevler aldı. Karaoğuz bugüne kadar Koç Grubu'nun çalışanlarına değer katma prensibi doğrultusunda Bayi Yönetimi, Yeni Trendler ve Müşteri Sadakati içeriklerinden oluşan Ford Collage, Koç Holding tarafından verilen Üst Düzey Yönetici Geliştirme Koçluk Programı, Liderlikte 21.yy Trendleri, Kendi Everest'inize Tırmanın, Grup Koçluğu Programı'nda Otomobil Satış Yönetimi, İş Performans Yönetimi, Müşteri Sadakati Yaratma, Bayi Ziyareti gibi birçok eğitim programına katıldı. Çağrı Karaoğuz, Birmot Genel Müdür Yardımcılığı görevine gelmeden önce, Otokoc İstanbul Avrupa Şube Müdürü olarak görev yapıyordu.



MERCEDES-BENZ TÜRK Kocaeli Toplu Taşıma Araçları Fuarı'nda

Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve kullanıcılarına en üst düzeyde güvenlik, konfor, ergonomi, güc ve performans sunan şehir içi otobüsü Conecto Solo, ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. En üst düzeydeki sağlamlık ve dayanıklılık kriterlerine uygun olan bu araç, katarforez daldırma boyta tesisinde gördüğü işlem sayesinde korozyona karşı en iyi şekilde korunuyor.

Tam alçak tabanlı bir otobüs olan Conecto Solo, şehir merkezlerinde kullanım için ideal ölçülere (12 m uzunluk, 2,55 m en ve 3,08 m dış yükseklik) sahip olup 21,54 m'lik dönme çapı ile kullanıcılarına yüksek bir manevra kabiliyeti sunuyor. Üç kapısı ve alçak tabanlı yapısıyla yolculara binme ve inmeyi konforlu

Mercedes-Benz Türk, Kocaeli Fuar Alanında düzenlenen Kocaeli 4. Toplu Taşıma Araçları Fuarı'na şehiriçi otobüs modeli Conecto Solo ile katıldı.

hale getiren Conecto Solo'da bu konfor, standart olarak sunulan yana eğilme fonksiyonu ile daha da artıyor. Ön kapıda 320 mm, orta ve arka kapıda 340 mm olan basamak yüksekliği (araç yüksekliği) yana eğilme fonksiyonu sayesinde 60 mm daha azalıyor ve yaşlı, hareket kabiliyeti kısıtlı yolculara, tekerlekli sandalye veya çocuk arabası kullanıcılarına otobüse rahat binme ve inme olanağı sunuyor. Öte yandan Conecto Solo'nun alçak taban yapısı ve üç geniş kapısı duraklarda yolcuların araca binmelerini ve inmelerini kolaylaştırarak yolcu akışını hızlandırıyor ve aracın yoğun hat-

larda bile seri hareket etmesini sağlıyor.

CONECTO SOLO'NUN YOLCU KAPASİTESİ 26 OTURAN, 69 AYAKTA VE 1 ENGELLİ OLMAK ÜZERE 96 KİŞİDİR.

Geniş, renkli yan camlar, 2302 mm iç yüksekliği, ferah iç mekan, rahat ve modern koltuklar Conecto Solo'da çağdaş bir yolculuk ortamı sunuyor. Şoför mahalli ise ergonomik ve güvenli araç kullanımını sağlayacak tasarıma sahip, opsiyonel olarak yolcu bölümünden ayrı bir klima ve havalandırma sistemi de mevcut.

Conecto Solo gücünü, aracın arka kısmında bulunan ve ikinci aksı tahrik eden Euro-5 normuna uygun sıra tipi 6 silindirdirli Mercedes-Benz motordan alıyor. Ekonomik ve çevreci bu motor, 210 kW (286 PS) gücü sayesinde Conecto solo, yüksek performans ve çekiş değerleri sunuyor.

Geniş kapsamlı aktif güvenlik paketi ile donatılan Conecto Solo, dört tekerlekte disk frene sahip. Aracın standart donanımında bulunan ABS (Anti Blokaj Sistemi), ASR (Anti Patinaj Sistemi) ve EBS (Elektronik Fren Sistemi) seyir güvenliğini sağlıyor. Otomatik şanzımana entegre retarder, aracın fren sistemi ile birlikte sarsıntısız yavaşlamasını sağlıyor ve fren mesafesini kısaltıyor, fren ömrünü uzatıyor.

ALLISON ŞANZIMAN, FUELSENSE® İLE TEKNOLOJİK YENİLİK ÖDÜLÜNÜ KAZANDI



Allison Şanziman, İspanya'da Verimlilik, Lojistik ve Sürdürülebilirlik Konferansı'nın bir parçası olarak gerçekleştirilen 2. Lojistik Verimliliği ve Sosyal Sorumluluk Ödülleri töreninde 2014 Teknolojik Yenilik Ödülü'nü kazandı. Allison, bu özel ödülü gelişmiş 5. Nesil akıllı kontroller ile tam otomatik şanzimanın sunduğu avantajları,

%20'ye kadar yakıt tasarrufu sağlamak üzere en üst düzeye taşıyan kapsamlı yakıt verimliliği stratejisi paketi FuelSense® ile kazandı. FuelSense'in vites değişiklikleri ile tork değerlerine otomatik olarak uyum sağlayan özellikleri, üstün performans, kullanım kolaylığı, güvenilirlik ve düşük bakım maliyetleri gibi filoların tercih sebebi olan Allison

avantajlarından ödün vermezsiniz yük, yol ve çalışma koşullarına bağlı olarak şanziman verimliliğini en üst düzeye çıkarıyor. "Teknoloji yardımıyla nasıl daha verimli ve çevre dostu olunabilir" temalı konferans, lojistik sektöründeki sürdürülebilir çözümlerin analiz edilmesi amacıyla sektör uzmanlarını bir araya getirdi.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2014 |
| www.tasimacilar.com |

7

TEMSA ilk beş ayda 989 otobüs sattı, yüzde 36 pazar payına ulaştı

2013'ün ilk beş ayına göre yüzde 26 daralan otobüs pazarında Temsa büyük bir başarıya imza attı. Mayıs sonu itibarıyla satılan toplam otobüs sayısı 2753 oldu. Temsa bu satışların 989 adetini gerçekleştirerek, yüzde 36 pazar payı elde ederek lider oldu.

Temsa, 2014 yılının ilk beş ayına yönelik değerlendirme toplantısı düzenledi. 12 Haziran Perşembe günü İstanbul'da gerçekleştirilen toplantıya Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticileri Baybars Dağ, Volkan Tolunay, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan katıldı.

209 SAFİR SATILDI

989 adet otobüs satışı ile ilk beş ay sonunda lider konuma geldiklerini belirten Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Mayıs sonu itibarıyla toplam otobüs pazarında payımız yüzde 36'ya ulaştı. Coach pazarı olarak adlandırdığımız şehirlerarası ve turizm alanında ilk beş ayda otobüs satışı 604 oldu. Safir, bulunduğu RHD segmentinde 209 adetlik satış ile yüzde 50 pazar seviyesine ulaştı. Şehirlerarasında payımız ise yüzde 35 oldu" dedi.

160 AVENUE SATIŞI

Şehir içi otobüs pazarı ile ilgili bilgilerde veren Murat Anıl, şunları söyledi: Şehir içi otobüste beklediğimiz ölçüde bir pazar seviyesi gerçekleşiyor. Bu yıl yerel seçimlerin yapılması otobüs yatırımlarını etkiledi. Mayıs ayı itibarıyla kenti içinde toplam 431 araç satışı oldu. Bu süreçte 160 adet Avenue satışı yaptık. Şehir içi pazarın yüzde 89'unu oluşturan LF segmentinde payımız yüzde 42, tüm şehir içinde ise yüzde 37 oldu. Bazı illerin büyükşehir statüsüne kavuşması ve bu illerde yapılacak tüm ilçe taşımaların belediyelerin sorumluluğuna geçmesi ile kenti içinde önümüzdeki



dönemde çok ciddi otobüs yatırımları olacağını düşünüyoruz.

İSTANBUL OTOBÜS A.Ş. FİLOSUNDA 342 AVENUE

Pazarda doğalgazlı otobüse yönelik yoğun bir talep olduğunu da gözlemliyoruz. CNG'li Avenue aracımızın 110 adeti İstanbul Otobüs A.Ş'nin filosunda yerini aldı. Şu anda İstanbul Otobüs A.Ş'nin 1090 adetlik filosunda hizmet veren Avenue sayısı 342'ye ulaşmış durumda. İstanbul Otobüs A.Ş'nin filosunda birinci sırada yer almak bizi mutlu ediyor. Ayrıca İzmir'de 300 Avenue aracımız hizmet veriyor. Malatya'nın da tercihi Avenue oldu. Önümüzdeki dönemde yapılacak ihalelerde Avenue sayısının daha da artacağına inanıyoruz. Öte yandan Avenue körüklü aracımız da pazara sunulmuş. Yeni büyükşehirler ile körüklü aracımızın da teslimatlarına başlayacağımızı düşünüyoruz.

614 PRESTİJ SATIŞI

Midibüs pazarında liderliği daha yüksek bir seviyede yaşadıklarını ifade eden Murat Anıl, "Mayıs sonu itibarıyla 614 adetlik Prestij Super Deluxe satışına ulaştık. Bu pazarda toplam satış adeti 1718 adet oldu. Midibüs pazarının yüzde

73 ünü Prestij SD'nin de bulunduğu 27 kişilik segment oluşturdu. Prestij SD kendi segmentinde yüzde 49 mertebesinde, tüm midibüs segmentinde ise 6 adetlik MD9 LE ile birlikte yüzde 36 pazar payı elde etti. Prestij ciddi miktarda satılmaya başladı. Bunu sürdürmek mümkün mü bakaçagız. Önümüzdeki senelerde pozisyonumuzu korumak istiyoruz. 27'lik segmentte üç üreticinin de pazar payları aslında genelde birbirine yakın. Firmaların istihlata göre bir miktar daha bir marka öne çıkabiliyor" diye konuştu.

İYİ PLANLAMA YAPMANIN KEYFİNİ YAŞIYORUZ

Bu yıla yönelik satışları ve pazarın nereye gidebileceğini iş ortakları ile iyi bir projeksiyon oluşturarak, en baştan belirlediklerini ifade eden Murat Anıl, "Kapasite kullanım oranına baktığımız zaman en ekonomik maliyetlere göre isimli programladık. Bu güne kadar da doğru bir yolda olduğumuzu gördük. Ürünlerimizin hem toptan hem perakendeye imne hızı bizi fevkalade memnun etti. Burada pazar koşullarını rakiplerimizin stok yönetimi, piyasasını bunlara vereceği cevaplar bizi sene sonunda nelerde kapatacağımız konusunda yönlendirecek. Bizi rahatsız edecek stok taşımıyoruz. Biz taşımadığımız gibi



bayilerimiz de taşıyor. Üretilen araçların perakendeye inmesi çok önemli. İkinci el stoğunuz kabul edilebilenden biraz daha fazla noktalarda olursa, bu ciddi bir takım sıkıntılara yol açar. Temsa olarak bugün bunu iyi yönetmenin keyfini sizlerle paylaşıyoruz" dedi.

BAŞARININ ETKENLERİ

Murat Anıl pazarda elde ettikleri başarının etkenleri şu şekilde sıraladı: Filo yönetiminde ve insan ilişkilerinde biraz daha ön plana çıkmanın başarımızı etkilediğini düşünüyoruz. Umarım kalıcı oluruz. Bu sektör çok dinamik, ilgi ve alakayı seven bir sektör. Pazarın ihtiyaçlarına en uygun kalitede araçları üretmemiz, taşımacının artan maliyetler karşısında araçlardan beklediği ekonomikliğini en iyi şekilde sunuyor olmamız ve satış sonrası hizmetlerde müşterinin aradığı, beklediği yakın ilgisi, hızı ve kaliteyi sunuyor olmamız başarımızda önemli etkenler oldu. Bu noktada hem satış aşamasında hem satış sonrası hizmetlerde bayilerimiz ve yetkili servislerimize gösterdikleri özen ve çalışmalar içinde teşekkür ediyoruz. Temsa'nın bu başarısında onların emekleri çok büyük.

SON 3 YILDA 1000 SAFİR YOLA ÇIKTI

Murat Anıl, şehirlerarası firmaların artık otobüs yatırımında tercihlerinin ve beklentilerinin değiştiğine, bu beklentilere ve ihtiyaçlara en uygun araçları Safir olmaya başladığına dikkat çekerek, "2010 yılından beri 1000 Safir yollarda doluyor. 1000'lik adetlere ulaştığınızda ürünün ikinci eli kendiliğinden oluşuyor. Safir ikinci elde de tercih edilen bir otobüs haline geldi. Üstelik bunu ikinci ele yönelik bir faaliyet yapmadan başardık. 2+1 VIP segmentinde Safir aracımız bu tür bir ürüne yatırım yapmak isteyen firmanın öncelikli tercihi haline geldi. Bu segmentte açık ara önde gidiyoruz.

2014 SONUNDA PAZAR

Murat Anıl, yılın geri kalanına yönelik şu değerlendirmelerde bulundu: Şehirlerarasının 850-900 adetler seviyesinde olacağını düşünüyoruz. Pazar yıllardır 1000'i rakamlarda ilerliyor. Bana göre bu yıl 1000'i yakalamak zor. Pazarın büyümesi veya 1000'i adetlerde devam etmesi ulusal firmaların yeni noktalara hat açmaları ile alakalı. Gelecek yıl hızlı trenin de etkisiyle yüzde 20 daralma daha olabilir. Ancak hızlı trenin son noktasının Pendik olması müşteri açısından nasıl bir tercih getirecek, bunu göreceğiz. Kenti içinde yeni büyükşehir statüsüne kavuşan illerle birlikte önümüzdeki yıllarda önemli bir hareketlilik bekliyoruz. Bu kentlerde öncelikle ulaşım standartının belirlenmesi gerekiyor. Kenti içinde oluşacak talebe çok kaliteli ürünlerle hazırlan. Körüklü otobüs için de kamunun ihaleleri açması bekliyoruz.

ENGELLİ DÜZENLEMESİNİN ÜZERİNDE ÇALIŞILMASI GEREKİYOR

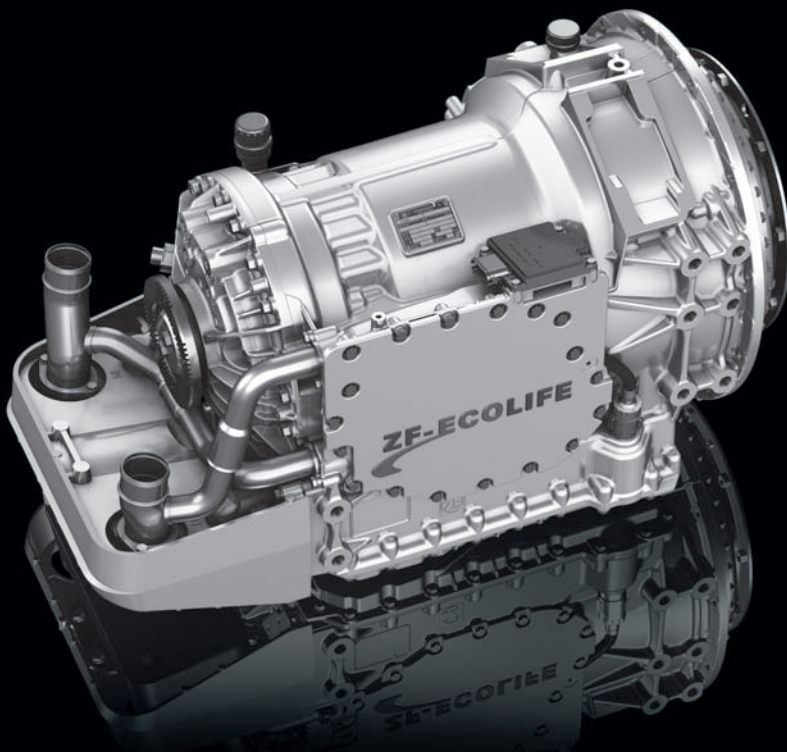
Murat Anıl, engelli yasasının üzerinde tekrar bir çalışma yapılmasının önemi dikkat çekti: Engelli Yasası ile ilgili Ankara'da bazı görüşmeler yapıldı. Üzerinde çalışılması gerekliliği konusunda uzlaşıldı. 640 bin adet aracın tadil edilmesinin mümkün olmadığı görüldü. Tabiki engelli insanların da seyahat özgürlüğünün sağlanması önemli. Biz hazırlıklarımızı tamamlamaya çalışıyoruz ama bu düzenlemenin biraz üzerinde çalışılması gerektiğini düşünüyoruz.

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

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



MOTION AND MOBILITY



Arayın Vasıta isteyin Servisi 40 YAŞINDA

Dünyanın lider araç kiralama şirketi Avis, Türkiye'deki 40. yılını kutluyor. 1974 yılında Koç Grubu bünyesinde 9 araçlık bir portföyle ülkemizdeki ilk araç kiralama hizmetini başlatan Avis Türkiye, bugün 3'ü yurtdışında olmak üzere toplam 84 ofisi ve 30 bin araçlık parkıyla hizmet sunuyor.



Yıldönümü vesilesiyle düzenlenen toplantıda konuşma yapan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, Avis'in Türkiye'de geçen 40 yılının aynı zamanda ülkemiz için araç kiralama sektörünün de tarihi olduğunu belirtti. "Koç Holding Onursal Başkanı Rahmi Koç'un ileri görüşlü yaklaşımları sayesinde, tıpkı Otokoç Otomotiv ile otomotiv sektörünün temellerinin atılması gibi, Avis markası da araç kiralama sektörünün hikâyesini başlatmıştır." diyen Özdemir şöyle devam etti: "İlk günden beri Avis, ülkemizde sektörün jenerik markası haline gelmiştir. Geliştirdiği ilk ve öncül uygulamalarla rakipleri tarafından izlenen ve sektöre yön veren Avis bu sorumlulukla ve Koç Topluluğu'nun "Müşteri Vahimimizdir" felsefesi ile 40 yıldır müşterilerine değer katarak zirve yolculuğunu sürdürüyor. Bizleri 40 yıldır zirvede tutan tüm müşterilerimize, çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve sermayedarlarımıza en içten teşekkürlerimizi iletiyorum."

Avis'in gelecek stratejilerini de değerlendiren Özdemir "4 ülkede 30.000 araç ile pazar lideri olarak hizmet veriyoruz. Hedefimiz faaliyet gösterdiğimiz her coğrafyada liderliğimizi sürekli kılmak. Azerbaycan, K.İrak ve Kazakistan'ın ardından yeni yurtdışı açılımları da gerçekleştireceğiz. Coğrafi yaygınlığımızı her yıl yeni 5 ofis açarak arttıracagız ve tüm yeni hava limanlarında yer alacağız. Artan müşteri beklentilerini karşılamak için saatlik araç kiralama modeli gibi yeni ürünler sunacağız. 5 yıllık dönemde her yıl ortalama 475 milyon dolarlık yatırım yaparak 30 bin araçtan 71 bin araç parkına ulaşacağız." dedi.

AVIS 40 YILDA SEKTÖRÜN KİLOMETRE TAŞLARINI DÖŞEDİ

Avis'in Türkiye'deki 40 yılını Türkiye ekonomisinin penceresinden değerlendiren Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici ise, 1974 yılında Kıbrıs Barış Harekâtı döneminde yalnızca 9 araçla başlayan araç kiralama sektörünün bugün ulaştığı büyüklüğün kendilerini gururlandırıldığını ifade etti. 40 yılda sektördeki onlara yeniliği imza attıklarını belirten Ekici, "İlk uluslararası rezervasyon sisteminden ilk şoförlü araca, ilk

uzun dönemli kiralama hizmetinden ilk havayolu işbirliğine kadar sektörü şekillendiren pek çok yeniliğin öncülüğünü yaptık. Koç Grubu'nun gücü ve desteğiyle Avis Türkiye diğer ülkelerdeki uygulamalar arasında her zaman bir başarı örneği olmaya devam etti. Her zaman önceliğimiz müşterilerimizin güvenliği ve memnuniyeti oldu. Bunun için her yıl yüksek miktarlarda yatırımlar yaparak en yeni, en son model ve konforlu araçları filomuza katmaya devam ettik. 40 yıl zarfında sektörün gelişmesi için çeşitli stratejik işbirliklerine imza atarak, son 10 yılda 60 bin adet araç ile 2 milyar TL yatırım yaptık. 9 adet Anadolu araç ile 40 yıl önce temellerini attığımız sektör şu anda 12 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı." dedi.

40. YILA ÖZEL 40 ARAÇ 40 GÜN BOYUNCA 40 KİŞİYE 40 TL

Avis 40. yılını özel bir kampanya ile de kutluyor. 40 gün boyunca 40 kişiye 40 araç 40 TL olacağı kampanya Haziran ayında başlayacak. Sosyal medya aracılığıyla duyurulacak kampanyanın yanı sıra Avis müşterilerini 40. yıla özel keyifli facebook uygulamaları da bekliyor.

BAŞARISINI ÖDÜLLERLE TAÇLANDIRDI

Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesini her zaman en ön planda tutan Avis 2013 yılında aldığı ödüllerle de başarısını pekiştirdi. Bağlı bulunduğu Avis EMEA (Avrupa, Orta Doğu, Afrika) bölgesinde, Avis Türkiye 2013 yılında da müşteri memnuniyeti sıralamasında "Avrupa Birincisi" seçilerek aynı kategorideki başarısını 7. yılında da sürdürmüştü. Yine Avis, EMEA Bölgesi tarafından "Yılın En Başarılı Lisansiyeli Ülkesi" ödülüne 3. kez layık görüldü. Dünya Seyahat Ödülleri'nde "En İyi Araç Kiralama Şirketi", Skaliite Ödülleri'nde ise yine yılın "En İyi Araç Kiralama Şirketi" unvanına layık görülerek Türk turizminin Oscar'ı olarak kabul edilen Skaliite Ödülü'nü dördüncü kez kazanmış oldu.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2014
www.tasimacilar.com

8

OKULUM YETKİLİ
SERVİSTE
PROJESİ
4. MEZUNLARINI
VERDİ

Otokoç Otomotiv bünyesinde faaliyet gösteren Birmot ve Otokoç'un, Koç Holding'in "Meslek Lisesi Memleket Mesalesi" Projesi kapsamında hayata geçirdiği "Okulum Yetkili Serviste" projesi dördüncü dönem mezunlarını verdi. Konak Şehit İdari Ataşe Çağlar Yücel Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ile Birmot İzmir Şubesi'nin ortaklaşa yürüttüğü projede 175 öğrenci ve 15 öğ-

retmen törenle sertifikalarını aldı. Tören Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, Otokoç Otomotiv Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Önder Kutman, Birmot Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Karaoğuz, Birmot İzmir Şube Müdürü Mürsel Yakut, Otokoç İzmir Şube Müdürü Salim Bahçeçevli ve S.I.A Çağlar Yücel Teknik ve E.M.L Müdürü Osman Yeşilçimen'in katılı-

myla gerçekleştirildi. Sertifika töreninde bir konuşma yapan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, dördüncü mezunların veren proje ile ilgili, "Meslek Lisesi Memleket Mesalesi kapsamında geliştirilen "okul-işletme işbirliği modeli" ile Koç Topluluğu şirketleri ile alanlarında eğitim veren meslek liseleri arasında eşleşme sağlanarak eğitim ve iş dünyası arasında köprüler kuruldu.

TEMSA İZMİR YETKİLİSİ SERVİSİ GAZİANTEP MOTORLU ARAÇLAR'IN YÖNETİM KURULU BAŞKANI **MEHMET ÇELİK:**

En iyi hizmeti sunma hedefindeyiz

Temsa İzmir Yetkili Servisi Gaziantep Motorlu Araçlar, İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali İZOTAS'ta servis noktası hizmete girdi. İZOTAS'ın içinde servis hizmeti veriyor olmasının sektör için de önemli bir avantaj olacağını belirten Çelik, "Otobüsçüler yerinde hızlı hizmet alabilmenin avantajını yaşayacak. Yolcu bir saat peronda beklese şikayetini iletmeyebilir ancak araç içinde 10 dakika beklediğinde büyük problemler yaşanabilir. Bu yüzden onlara en hızlı çözümleri sunabileceğimiz yer olan İZOTAS'ta servis noktamızı oluşturduk" dedi

AYNI ANDA 10 ARACA BİRDEN HİZMET

1800 m2'lik kapalı alanda 40 personelle hizmet vermeye başladıklarını belirten Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelik, "Servisimizde aynı anda 10 araca hizmet veriyoruz. Burası bir aracın tüm bakım ve onarım hizmetleri ile yedek parça ihtiyaçlarının sağlanacağı bir servis. Otobüsçü dostlarımızın hizmet sürecine kesintisiz katkı sağlamak için yol yardım ekibimiz de mevcut" dedi.

EN İYİ HİZMETİ VERME HEDEFİ

40 yıllık bir birikime sahip olduklarını Temsa yetkili servisi olarak da çok iddialı bir şekilde sektöre en iyi hizmeti vermeyi hedeflediklerini vurgulayan Mehmet Çelik, "Temsa'nın bu bölgede çok ciddi bir iş potansiyeli var. Biz aracın satışının elde edilen başarının servis hizmetlerinin kalitesinin de sağlanması ile devam edeceğine inanıyoruz. Biz de bu hizmeti Türkiye'deki tüm servislerin içinde en iyisini vermek için kolları sıvadık, bu işin en iyi şekilde yapacağımız konusunda iddialıyız" dedi.

MANİSA'DA SERVİS NOKTASI

Mehmet Çelik, sektör mensuplarına Temsa yetkili servisi olarak Manisa'da da hizmet vermeye başlayacaklarını belirterek, "Bu yılın sonuna kadar Manisa'da Temsa yetkili servisini hizmete sunmuş olacağız. Bundan sonra Temsa'nın büyüyen hedeflerine katkı sağlamak için bizde elimizden gelen çabayı göstereceğiz. Müşterilerimizin 24 saat yanında olacağız. Ege

40 yıllık bir birikime sahip olduklarını Temsa yetkili servisi olarak da İzmir'de sektöre en iyi hizmeti vermeyi hedeflediklerini vurgulayan **Mehmet Çelik**, "Bu hizmeti Türkiye'deki tüm servislerin içinde en iyisini vermek için kolları sıvadık, bu işin en iyi şekilde yapacağımız konusunda iddialıyız" dedi.



Bölgesi sahil kenti olduğu için akşam saatlerinde de kısa mesafelerde hareketlilik devam ediyor. Bu noktada müşterilerimize bu süreç içerisinde kesintisiz hizmeti sunmak zorundayız. Biz Temsa yönetimine "Gaziantep Motorlu Araçlar İzmir servisimiz var ve çok memnunuz, teşekkür ederiz" dedirtirmek için buradayız. Biz diyoruz ki, yolda kalan arabaya en hızlı biz yetişeceğiz. Yaşanan aksaklıkları Temsa'ya hissettirmeden buradaki sorumluluğumuzu bilerek bunu yapacağız" dedi.

GARANTİSİ BİTEN ARAÇLAR DAHA ÇOK GELECEK

Her müşteriyi ismen bildiğini bunun müşteri açısından da bir avantaj olduğunu belirten Mehmet Çelik, "Müşterimiz bir sıkıntı yaşadığında şunu iyi biliyor, "Sanı Mehmet'i arayıp

Mehmet abi sizin servisinizden şu rahatsızlığımız var" diyebiliyorlar. Bu çalışanlarımızın da yaptıkları işin sorumluluğunu artırıyor. Birçok yetkili serviste araç kabul, servis müdürü, genel müdür gibi müşterinin derdini anlatacağı birçok bürokratik kısım var. Bu derin anlatma süreci uzadığında memnuniyetsizliklerde artıyor. Ticari araç müşterisi, binek araç sahibinden farklı. O aracı tamir edilirken görebileceği, usta ile konuşabileceği ve derdini en iyi şekilde çözebileceği bir yapıyı seviyor. Yoksa müşteri kabul da bekleyeceksin, aracın sorunlarını kağıda yazıp vereceksin. Müşteri bir eczane veya doktora gitmiyor. Ustaya araçta yaşadığı sıkıntıyı anlatması lazım. Ticari araç grubunda bu yüzden müşteri garanti bitiminde yetkisiz servislere gitmeyi tercih ediyor. Biz iddia ediyoruz; Bize garantisi biten



arabalar daha çok gelecek. Eğer garanti sonrasında müşteri bize gelmiyorsa, biz bir şeyleri başaramamışızdır. Garantisi biten araç bizim servisimize gelmişse bizim garantimizi de kazanıyor aynı zamanda. Biz öncelikle müşteriye şunu veriyoruz diye çağırıyoruz, müşteri bize inandığı, güvendiği için, bunlar sanatkar diye gelisin istiyoruz. Bir araç sahibi eğer düzenli şekilde yetkili serviste bakım ve onarım yaptırsa o arabanın hasta olma lüksü yoktur.

Modern otobüslerin olmazsa olmazı
TAM OTOMATİK ŞANZİMANLAR

Rusya'nın kuzeybatısındaki en büyük yolcu taşımacılığı operatörlerinden Third Fleet OJSC, filosunu tam otomatik şanzıman donanımlı otobüsler ile yeniliyor. Şu anda filoya ait 300 adet şehir içi otobüs, Allison tam otomatik şanzıman ile hizmet sunuyor.



Moskova, Rusya - Rus toplu ulaşım şirketleri, verimli otobüsler temin etme, çevre dostluğuna yönelik olarak yerel yönetimlerce öngörülen gereklilikleri karşılama ve yolcuların konforu ile güvenliğini sağlama taahhütlerini yerine getiriyor. Büyük Rus şehirlerinde sayısı her geçen gün artan operatörler, filolarını yenilemek için tam otomatik şanzımanlar ile donatılan alçak tabanlı otobüsleri tercih ediyor. Orta ve ağır ticari araçlar için dünyanın en büyük tam otomatik şanzıman üreticisi olan Allison Şanzıman ise bu yenilenme sürecinde önemli bir rol üstleniyor.

St. Petersburg ve Leningrad bölgelerinde faaliyet gösteren Third Fleet OJSC, Kuzeybatı Rusya Federal Bölgesinin en büyük filolarından biri. 1600 araca sahip bu güçlü filo, trafiğin yoğun olduğu şehir içi de dahil olmak üzere 200'den fazla güzergahta çeşitli büyüklükteki otobüslerle hizmet veriyor. Yerel ve ithal üreticilerden otobüs alımları ile filoda MAZ, Yutong, Golden Dragon, Russian Bus ve Nefaz marka gibi otobüsler bulunuyor. Eskiden manuel şanzıman kullanan Third Fleet filosu, şimdilerde çok sayıda Allison tam otomatik şanzımanlar ile donatılan alçak tabanlı otobüsleri kullanıma sunuyor.

Allison donanımlı MAZ 103 ve 12 metre alçak tabanlı Golden Dragon 6125 otobüsleri, daha önce manuel otobüs modellerinin hizmet sunduğu şehir içi güzergahlarda hizmet veriyordu. Filonun ilk tam otomatik şanzımanlı otobüsleri, 2011 yılında sipariş edilen 80 adet Golden Dragon otobüsleriydi.

Filonun araç parkı, 2012 yılında yine Allison T325R tam otomatik şanzımanla donanımlı 100 adet yeni MAZ 103 otobüsü ile arttırdı. Filo bünyesine eklenen otobüsler, Euro 4 emisyon standartları ile uyumlu olup, bedensel engelli vatandaşlar için giriş rampası ve tekerlekli sandalye sabitleme sistemlerine sahip.

Third Fleet, 80 adet Golden Dragon ve 100 adet MAZ otobüslerinin sağladığı olumlu tecrübelerle dayanarak 2013 yılında 120 adet Allison şanzıman donanımlı MAZ 103 otobüsü sipariş etti.

Sık dur-kalk yapılması, iş saatlerindeki yoğun trafik ve uzun çalışma süreleri, bu otobüslerin kullanıldığı güzergahların ortak özellikleridir. Bu çalışma koşullarında şanzımanlar da dahil olmak üzere tüm araç sistemindeki parçalar, çok daha kısa sürede aşınır. Manuel şanzımanlı bir araçta bulunan debriyaj, aşınma ve hasara en çok maruz kalan ve dolayısıyla sık sık anızlara yol açan parçalardan biridir. Debriyajın değiştirilmesi işe işçilik ve maliyet gerektirdiği ve aynı zamanda otobüsün gecici bir süreliğine hizmet dışı kalması nedenleriyle operatörün işletme giderlerini artırır.

Allison tam otomatik şanzımanlar, manuel şanzımanlardaki geleneksel kuru debriyajı yerine bir tork konvertörü kullanıyor. Kuru debriyaj olmaması sayesinde Allison tam otomatik şanzımanlar, manuel şanzımanlarda gözlemlenen yıpranma ve aşınmaları ortadan kaldırıyor. Sonuç olarak filolar, daha az maliyetli araç bakımları, azalan arıza süreleri ve daha düşük işletim maliyetleri ile avantaj sağlıyorlar.

Third Fleet OJSC Baş Mühendisi Igor Sibirev konuyla ilgili olarak: "Şu anda Allison donanımlı otobüslerimizden biri, hizmet süresinde 160,000 kilometreyi doldurdu. Bu süre boyunca sadece önceden planlanmış yağ ve filtre değişiklikleri gibi rutin bakımlar yapıldı. Manuel şanzımanlı otobüslerde ise aşınma eğilimli debriyajlar nedeniyle uzun arıza süreleri yaşanıyor ve otobüslerin hizmet ömrü trafik yoğunluğu ile sürücünün kabiliyetine göre değişiklik gösteriyor," diyor.

Araçları kullanılır halde tutmak için öneleyici bakımların düzenli olarak yapılması önem taşıyor. Third Fleet filosu, tüm kategorilerdeki hizmet araçlarına yönelik olarak kendi arıza tanımlama ve izleme istasyonuna sahip. Teknik kontrol departmanı uzmanları, her bir otobüsü hem yola çıkmadan önce hem de antrepora döndüklerinde kapsamlı bir biçimde kontrol ediyor.

Third Fleet filosunun Allison donanımlı çok sayıda otobüsünde gelişmiş bir öneleyici bakım mekanizması olan Prognostik sistemi bulunuyor. Bu sistem, şanzıman yağlarını, filtreleri ve diğer iç akışkanları sürekli olarak izliyor. Sürücü ya da servis operatörü, şanzımanın mevcut durumunu gösteren bir ekran aracılığıyla bu bilgilere kolaylıkla ulaşabiliyor.

Allison tam otomatik şanzımanların, sürücünün belirli parçaların aşınmasındaki rolünü azalttığına altını çizen Sibirev açıklamada: "Sürücüler en küçük işlevsel bozuklukta dahi uyararı arıza tanımlama sistemi, şanzıman durumunun gözlemlenmesini çok daha kolay bir hale getiriyor.



Bosch teknolojileri iyi yolculuklar diler.

Bosch Multimedia Otobüs Sistemleri'nin üstün teknolojisi güven ve konforu bir arada sunarken, eşsiz bir yolculuk deneyimi yaşıyor. Daha fazla bilgi için: www.bosch.com.tr



BOSCH
Yaşam için teknoloji