



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | EYLÜL 2013 | SAYI: 80 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

MOBİLİZ'İN YENİ CEO'SU ÖZLEM YEŞİLDERE

Procter & Gamble'da 17 yıl birçok kritik yerel ve bölgesel yönetim görevi aldıktan sonra Philips Orta Doğu ve Türkiye Bölgesel Mali İşler Başkanı ve Türkiye Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevlerini yürütmüştür. Özlem Yeşildere, Ağustos 2014 itibarıyla Mobiliz Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş. bünyesinde CEO olarak atanmıştır.



2014-2015 YILI SERVİS ÜCRETLERİ AÇIKLANDI



2014-2015 yılına ait servis ücretleri 4 Eylül itibarıyla belirlendi. Bu tarife göre zorunlu okul servis ücretlerine geçen yıla oranla %8 oranında bir zam yapılmış oldu.

2014 – 2015 ÜCRET TARİFESİ		
KM	2013-2014	2014-2015
0-1	140 TL	151 TL
1-3	155 TL	165 TL
3-5	165 TL	180 TL
5-7	170 TL	185 TL
7-9	180 TL	195 TL
9-11	220 TL	235 TL
11-13	250 TL	270 TL
13-15	270 TL	290 TL
15-17	280 TL	300 TL
17-19	300 TL	325 TL
19-21	320 TL	345 TL
21-23	340 TL	365 TL
23-25	345 TL	370 TL
25 KM. AŞAN HER KM		3,20 TL

2014-2015 İstanbul servis ücretleri belirlendi. Zorunlu servis ücretleri her yıl UKOME (Ulaşım Koordinasyon Merkezi – İstanbul Büyükşehir Belediyesi) tarafından belirlenmektedir. UKOME'nin belirlediği ücretler öğrenci taşımacılığı yapan tüm servisler (özel okullar, devlet okulları, vakıf okulları) için geçerlidir.

2014-2015 eğitim ve öğretim yılında geçerli olan tavan (en yüksek) okul servis ücretleri yandaki tablodaki gibidir. Buna göre en kısa mesafe 151 TL, en uzun mesafe ise 370 TL oldu. 25 KM'den sonraki her KM için 3.2 TL ödenir. Alınan UKOME kararına uymayan ve yarıyıl tatilinde öğrencinin okula gitmediği günler için ücret talep eden ve ücret tarifesinin üzerinde fiyat uygulayan okul servis araçları için ise ilgili ceza işlem yapılacaktır.

BOSCH

Siemens'in BSH'deki hisselerinin tamamını satın alıyor

Yüzde 50'lik hissenin satın alma fiyatı toplam 3 milyar Euro'yu bulurken, buna ilaveten 250'er milyon Euro tutarında kar payı da dağıtılacak

STUTTGART / MUNİCH

Bosch ve Siemens, dün iki kuruluşun ortak girişimi Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH'deki (BSH) yüzde ellilik Siemens hissesinin Robert Bosch GmbH tarafından satın alınması konusunda anlaştı. İşlem, hem Bosch Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu hem de Siemens Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu tarafından onaylandı. Satın alma fiyatı toplam 3 milyar Euro olacaktır.

Buna ilaveten, Siemens ve Bosch'a işlem tamamlanmadan önce BSH'den 250'er milyon Euro tutarında kar payı dağıtılacak. Halen düzenleyici kuruluş onayı gerektiren işlemin, 2015 takvim yılının ilk yarısında tamamlanması bekleniyor. BSH, bunun ardından tamamen Bosch Grubu'na ait bir iştirak haline gelecek. Anlaşma koşulları uyarınca, uzun vadede BSH'nin Siemens markası altında ev aletleri üretmesi ve pazarlamasına da izin verilecek.

Robert Bosch GmbH'nin Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Volkmar Denner, anlaşmayla ilgili olarak "BSH uzun yıllardır başarılı ve karlı bir şirket oldu. Stratejik ve teknolojik olarak, Bosch Grubu için tam biçilmiş kaftan" diyor. Tıpkı Bosch Grubu gibi, BSH da yine uzun vadeli, inovasyon merkezli bir strateji izleyen uluslararası olarak konumlandırılmış ve kurumsal vatandaşlığa adanmış bir şirkettir.

"BSH'daki hissemizin satışı, yoğun şekilde kendi ana faaliyet alanlarımıza odaklanmaya devam etme hamlemizin bir parçasını oluşturuyor. Bosch ve Siemens olarak on yıllardır yürüttüğümüz güçlü ortaklık kapsamında, BSH'ev aletleri alanında başarılı bir lider kuruluş haline getirdik. BSH'nin tamamının Bosch tarafından satın alınması; sürekliliği, yeni bakış açıları ile bir araya getirerek BSH müşterileri, iş ortakları ve çalışanlarına son derece sağlam ve sürdürülebilir bir yapı sunacaktır." diyen Siemens CFO'su Ralf P. Thomas, "Bosch ile müzakerelerimiz her zaman yapıcı ve karlılığı güvence dayalı oldu" diye de ekledi.

İDO ve Metro güçlerini birleştirdi İstanbul – İzmir 6.5 saate iniyor

Dünyanın en çok yolcu taşıyan firması İDO ve Metro Turizm, İstanbul – İzmir arasında halen karayolu ile 9 saat süren yolculuğu 6.5 saate indirecek anlaşmaya imza atıyor. Anlaşma ile entegre biletler hem Metro'dan hem de İDO'dan alınabilecek. Biletini alan yolcu Yenikapı iskelesinden İDO Feribotu ile Bandırma'ya gidecek, Bandırma'da beklemekte olan Metro otobüsüne binerek yolculuğuna hiç ara vermeden devam edecek. Böylece 9 saat süren yolculuk 6.5 saatte tamamlanacak.

İDO DIŞ HAT BİLETLERİ METRO'DAN

Ayrıca anlaşma çerçevesinde İDO'nun dış hat biletleri, Metro Travel Acentelerinde de satılacak. Bu uygulama ile yolcular bilet almak için feribot iskelesine gitmek zorunda kalmayacak. Deniz yolculuklarında konforlu, hızlı, güvenli ve avantajlı seyahatin adresi İDO ile kara yolculuklarında Türkiye'nin en büyüğü Metro arasında imzalanan anlaşmayla, İDO dış hat biletleri artık İDO gişeleri, çağrı merkezi ve www.ido.com.tr internet sitesinin yanı sıra Metro Travel acentelerinden de satın alınabilecek.

SEFER İPTALİNDE METRO DEVREYE GİRECEK

Anlaşma ile olumsuz hava koşullarından kaynaklanan İDO'nun sefer iptallerine de çözüm getirildi. İDO'nun herhangi bir sefer iptalinde Metro Turizm devreye girecek. Bu durumlarda yolcular belirlenen feribot saatinde Metro Travel otobüsleriyle Bandırma'dan İstanbul'a, ya da İstanbul'dan Bandırma'ya karayoluyla taşınacak. Böylece sefer iptallerinde vatandaşlar yolculuğunu ertelemek zorunda kalmayacak.

İKİ YAKAYA DA HİZMET GİDECEK

Entegre taşımacılık hizmetinin sunulacağı İDO'nun tarifeli feribot ve deniz otobüsü seferlerine ilişkin hatlar



ise şunlar: Kadıköy-Yenikapı-Bursa deniz otobüsü hattı, Bostancı-Yenikapı-Bandırma deniz otobüsü hattı, Yenikapı-Bursa feribot hattı, Yenikapı-Bandırma feribot hattı, Yenikapı-Yalova feribot hattı ve Pendik-Yalova feribot hattı.

KAZANAN YOLCU OLACAK

İDO Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Naz Erer, yapılan anlaşmanın denizyoluyla karayolunu birleştiren önemli bir işbirliği olduğunu belirterek şunları söyledi: "İDO olarak yolcularımıza yeni seçenekler ve avantajlar sunmaya devam ediyoruz. Özellikle sonbahar-kış tarifesini açıklamamızla birlikte yoğun bir sezon yaşıyoruz ve bu dönemde yolcularımıza rahat edebilecekleri yeni seçenekler sunabilmek bizim için daha da önemli. Bu anlaşmayla birlikte, yolcularımız artık daha çok noktada İDO biletlerine ulaşabilecek. Seyahat dünyasında farklı kulvarlarda, denizde ve karada ayrı ayrı yer alsak da, neticede aynı sektörün oyuncuları olarak yan yana gelip entegre çözümler üretilmesi çok güzel. Bu tür işbirliklerinin en çok yolculara yarayacağını düşünüyoruz. " Metro olarak yepyeni bir yapılanma içerisinde büyük yatırımlara imza at-

ıldıklarını belirten Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayıldız ise şunları söyledi: "Metro Turizm, geçen yıl tur operatörü şeklinde konumlandığı Metro Travel noktalarında müşterilerine A'dan Z'ye 'travelshop' hizmeti veren ciddi bir yatırıma imza atmış ve artık sadece bir otobüs markası olmaktan öteye gittiğinin sinyallerini vermişti. Bugün de bu projelerden birini hayata geçirmiş bulunuyoruz. Müşterilerimizin beklentilerini karşılarken beklemedikleri hizmetleri de kendilerine sunarak onlara her zaman kaliteyi veriyoruz."

KARA VE DENİZ ULAŞIMININ İKİ BÜYÜK OYUNCUSU

İDO, 53 gemisi ve 35 terminali ile sadece ülkemizin değil dünyanın da önde gelen feribot işletmelerinden biri olarak, yılda yaklaşık olarak 50 milyon yolcu ve 10 milyon araç taşıyor ve özellikle Marmara bölgesindeki ulaşımına büyük katkı sağlıyor.

Araç filosu ve taşıyan yolcu sayısı açısından Türkiye'nin en büyük seyahat şirketi konumunda olan Metro Turizm ise günlük ortalama 1.300 otobüs seferi düzenliyor ve 2013 yılında 21 milyon 500 bin yolcu taşıyarak 920 milyon TL ciroya ulaştı.



Kamil Koç ile İstanbul-İzmir yolu 2 saat kısaltıldı

Ulaşım sektörünün öncü firması Kamil Koç ile Bursa Deniz Otobüsleri (BUDO), önemli bir işbirliğine imza attı. İki firmanın kara ve deniz ulaşımını entegre eden işbirliği ile İstanbul-Balıkesir-Manisa-İzmir güzergahında seyahat süresi 2 saat kısaltıldı. Böylece Kamil Koç bu güzergahta otobüsle seyahat eden yolcularına, denizyoluyla entegre ve daha kısa zamanda ulaşım seçeneği de sunmuş oldu. Kamil Koç'un BUDO bağlantılı seferleri için ek yolcunun her hangi bir ek ücret ödemesine gerek kalmayacak. Kamil Koç BUDO işbirliği ile deniz ulaşımıyla entegre bir yolculuk seçeneği sunan Kamil Koç'un BUDO bağlantılı seferlerinde bir yıl içinde 100 bin yolcuya hizmet verilmesi hedefleniyor.

KABATAŞ-MUDANYA ARASI BUDO, MUDANYA-İZMİR ARASI KAMİL KOÇ

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Kamil Koç ile BUDO işbirliğiyle yapılan ulaşım entegrasyonu projesi ile İstanbul'dan Balıkesir - Manisa - İzmir istikametine gitmek isteyen yolculara yeni bir alternatif sunduklarını söyledi. Projeye birlikte yolcular İstanbul Kabataş'tan BUDO Deniz Otobüsüne binip Mudanya'ya geçecek ve Mudanya'dan Kamil Koç otobüsüne aktarma yaparak seyahatlerine karadan devam edecek.

BİLET FİYATI AYNI

Proje kapsamında; yolcular Kamil Koç'un bilet satış noktası, çağrı merkezi, internet gibi tüm satış kanallarından BUDO aktarmalı bilet satın alabilecek. Bu seçenkle İstanbul - Balıkesir - Manisa-İzmir güzergahında seyahat süresi yaklaşık 2 saat kılacak. Deniz otobüsü ile entegre seyahat seçeneğini kullanan yolcular, normal bilet ücretinin dışında fazladan bir bedel ödemeyecek. İlk etapta, her gün Mudanya bağlantılı 3 gidiş, 3 geliş BUDO bağlantılı sefer yapılacak. Kamil Koç aktarmalı olmayan seferlerini ise sürdürecektir.



“Mercedes-Benz Türk Teknisyen Olimpiyatları 2014” tamamlandı

Mercedes-Benz Türk servislerinde görev alan teknisyenlerin bilgi ve beceri seviyelerini ölçmeyi ve gelişimlerini teşvik etmeyi amaçladığı “Teknisyen Olimpiyatları” programını bu yıl da sonuçlandırdı.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Servislerinde görevli “Türkiye'nin en iyi” teknisyenleri Karaköy Liman Restoran'da gerçekleşen “Teknisyen Olimpiyatları Ödül Töreni”nde bir araya geldiler. Olimpiyatlara katılan 559 teknisyen arasından üstün başarı göstererek seçilen 36 teknisyen düzenlenen ödül töreninde başarılarını kutladılar. Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları ön eleme sınavları bayi ve yetkili servislerde “Online” olarak yapıldı. Her bir ürün grubundan en yüksek puanları alan beşer takım, toplamda 60 teknisyen, finallere katılmaya hak kazandı.

BAŞARI TESADÜF DEĞİL

Türkiye’de 2003 yılından beri düzenlenen “Teknisyen Olimpiyatları” ile Mercedes-Benz Türk, yetkili servislerinde görev alan teknisyenlerini motive etmeyi, bilgi ve be-



ceri seviyelerini geliştirmeyi ve teknisyenlerin performanslarını yükseltmeyi hedefliyor. Araç ve hizmetlerinde sunduğu kalitede üstünlüğü, mühendislikte uzmanlığı, ürün ve hizmetlerindeki geniş yelpazesi ile otomotiv sektörünün öncüsü Merce-

des-Benz Türk “Teknisyen Olimpiyatları” uygulamasıyla müşteri memnuniyetini her seferinde biraz daha artırarak, müşterilerin markaya olan bağlılığını güçlendirmeyi amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda Mercedes-Benz Türk, tüm ürün grupları bazında yılda ortalama 1.200 gün, 9.600 saatlik süre zarfında yaklaşık 500 farklı teknik eğitim düzenleyerek teknisyenlerini güçlendiriyor. Bunların yanında, yılda yaklaşık 300 adet de teknik olmayan, kişisel gelişim eğitimleri düzenleniyor. Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetleri Eğitim Bölümü tarafından başlatılan ve 2003 yılından beri “Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları” adı altında gerçekleştirilen yarışmada dereceye giren başarılı teknisyenlerin ödülleri Bayi Ağı Geliştirme ve Satış Sonrası Hizmetleri birimleri yöneticileri tarafından takdim edildi.

TEMSEA 5 ürünle IAA Hannover Ticari Araç Fuarı'nda



65.Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda Temsa, yeni jenerasyon Euro 6 motorlu 5 ürününü tanıtacak.

Bu yıl Hannover'de 65'inci'si gerçekleştirilen Uluslararası Ticari Araç Fuarı'na Temsa kentiçi, şehirlerarası ve turizm taşımacılığı segmentine yönelik 5 yeni ürününü katılıyor. Temsa fuar-da LD12, HD12, LF12 ve MD9'u ziyaretçilerle buluşturuyor.

IAA'YA 5 ÜRÜNLE KATILIYORUZ

Fuara 5 yeni jenerasyon ürünle katılacaklarının bilgisini veren Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, “5 ürünümüz de yeni jenerasyon Euro 6 motora sahip. MD9, LD12, HD12 ve LF12 versiyonumuz teknolojik ve konfor özellikleri ile de pazarda fark yaratan ürünlerimiz” dedi.

PAZAR LİDERİYİZ

Yılın ilk 8 ayına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Dinçer Çelik, Temsa'nın dardalan Türkiye pazarında ilk 8 aylık dönemde 4 binin üzerinde gerçekleşen otobüs pazarında yüzde 31 pazar payı elde ederek lider konumunda olduğunu belirtti. Çelik, “Bu satışların %29'u şehirlerarası, %31'i midibüs, %38'i ise şehiriçi oldu” dedi.

TEMSEA MOTORLU ARAÇLAR, YENİ LOGOSUNU BELİRLERDİ

Gelecekte  önde

MITSUBISHİ

Temsa Motorlu Araçlar distribütörlüğünü yaptığı Mitsubishi araçlarla ilgili marka konumlandırmasını ve marka özünü yeniledi. 2016 yılına kadar otomobil

ürün gamını yenileme hedefinde olan Temsa Motorlu Araçlar, ilk adımı marka konumlandırmasıyla esansını yenileyerek atıyor. Temsa Motorlu Araçlar, marka vaadinde “Sağlam, Dayanıklı ve

Geleceği Önemseyen”i benimserken, marka konumlandırmasını “Mitsubishi Motors, sürdürülebilir sürüş keyfi için dayanıklı ve güvenilir araçlar üretir” olarak belirledi. Yenilenme sü-

reci doğrultusunda da Temsa Motorlu Araçlar Mitsubishi Markasının her anlamda öncü olduğunu yansıtan “Gelecekte Önde” logosunu kullanmaya başladı.

“İYİ DERSLER ŞOFÖR AMCA” projesi yeni yüzüyle çalışmalarına başlıyor

2014 yılında, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı, TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları ve Michelin arasında imzalanan iş birliği protokolüyle hayata geçirilen “İyi Dersler Şoför Amca” projesi, yeni yüzüyle Trafikte Sorumluluk Hareketi kapsamında faaliyetlerine başladı.



Michelin'in taşımalı eğitim sisteminde görevli servis şoförlerinin trafik güvenliği, ilk yardım ve iletişim konularında eğitilmesini amaçladığı “İyi Dersler Şoför Amca” projesi yeni paydaşlarıyla yoluna devam ediyor. MICHELIN, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı ve TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları'nın iş birliğiyle “Trafikte Sorumluluk Hareketi” kapsamında hayata geçirilen proje, Ankara'da gerçekleştirilen Çalıştay ile çalışmalarına

başladı. Çalıştaya; projenin ilk yıl sahaya uygulamalarının yapılacağı Balıkesir, Edirne, Gaziantep, Isparta, Karabük, Kars, Malatya, Muğla, Nevşehir ve Trabzon illeri taşımalı eğitim şube müdürleri, TŞOF, eğitim sürecinde görev alan servis firması ve şoförü ile akademisyenler de katkı sundu. İki gün süren Çalıştay'da eğitimcileri eğitecek formatörler ve şoförleri eğitecek eğitimciler için içerik ve araçların geliştirilmesi konusunda bilgi, öneri ve görüşler sunuldu. Çalıştay'da eğitimlerin

yöntemi, süresi, yaygınlaştırılması çalışmalarının yanı sıra öğrenci ve velilere yönelik farkındalık yaratmak için etkili yöntemler görüşüldü. Ana hedef kitlesi taşımalı eğitim sisteminde görev alan okul servis şoförlerini eğitmek, bilgilendirmek, bilinçlendirmek, farkındalıklarını arttırmak, olan “İyi Dersler Şoför Amca” projesi, aynı zamanda okul yönetimi, öğretmenler, ilkökul öğrencileri ve velilere yönelik eğitim ve iletişim faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi hedefleniyor.



Yıl: 4 SAYI: 80 FİYATI: 50 kuruş - EYLÜL 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÖRELİ
 www.tasimacilar.com

TASIMACILAR

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: Efcan BARUT (Kılıç Ofset)
 İzmir: Orkut İŞIKALP İğdir-DİLÜCU: Serdar ÜNSAL
 Edirne: KAPIKULE- HAMZABEYLİ Mehmet GÜRBULAK: Selehattin KAÇURU
 Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi) Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
 Hatay: Hasan YETMEZ Sırnak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
 Mersin: Meltem AHATOĞLU Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
 Ardahan - Posof - TÜRKÇÖZÜ: 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.
 Tasimacilar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

BURSA KENTİÇİ ULAŞIMDA TEMSA AVENUE SAYISI 27'YE ULAŞTI

BURULAŞ 12 Temsa Avenue aldı



Bursa Büyükşehir Belediyesi işti-
raklerinden BURULAŞ, otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Daha önce 15 Avenue araç alan BURULAŞ'ın filosuna 12 Avenue daha katıldı.

BURULAŞ merkezinde düzenlenen törenle Temsa Avenue araçların teslimi gerçekleşti. Törene BURULAŞ Genel Müdürü Levent Fıdansoy, Otobüs İşletme Müdürü Erdiç Kalan, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Temsa Satış Müdürü Baybars Dağ ile Hasan Özcelik, Temsa Bursa Yetkili Servisi Askar Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Erol Karadeniz katıldı.

ARTAN ULAŞIM İHTİYACINA YÖNELİK YATIRIMLAR YAPIYORUZ

Araçların teslimi öncesinde açıklamalarda bulunan BURULAŞ Genel Müdürü Levent Fıdansoy, Bursa halkının ulaşım ihtiyaçları doğrultu-

sunda yeni otobüs yatırımları gerçekleştirdiklerini belirtti. Levent Fıdansoy, "Toplu taşımacılıkta filomuzun kalitesini artırmak ve gençleştirmek hedefi ile yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Daha evvel 15 adet Temsa Avenue otobüs alımından sonra, 12 adet Temsa otobüsü bünyemize kattığımız için mutluyuz. Bursa halkının artan yolcu ihtiyaçlarına yönelik yapılan bu alımlarda, işletmemizin menfaatleri doğrultusunda en uygun teklifi veren Temsa'nın üretimini gerçekleştirdiği Avenue otobüslerini şehrimize kazandırdık" dedi.

Fıdansoy, BURULAŞ'ın araç seçimini ilk yatırım maliyetleri ile beraber işletme maliyetleri, yolcu ve sürücü konfor ve güvenliğini göz önünde bulunduran bir değerlendirme sistemi ile yaptıklarını belirtti.

AVENUE BURSA ULAŞIMINA KONFOR KATTIYOR

Törende konuşan FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Avenue aracımız işletme sürecinde sağladığı ekonomiklik ile taşımacılığın öncelikli tercihi haline geldi. BURULAŞ filosuna da daha önce 15 adet Avenue teslimatı gerçekleştirmiştik. 12 adet Avenue ile bu sayı 27'ye ulaştı. Avenue araçlarımız kentiçi ulaşım sürecinde sahip olduğu konfor ile de yolcu memnuniyetini üst düzeye taşıyor. Bursa ulaşımına da Avenue araçlarımızın bir ayrıcalık getirdiğine inanıyoruz. BURULAŞ ile öümüzdeki dönemde işbirliğimizin artarak sürecine inanıyoruz" dedi.

MAN'dan hem cebinizi hem içinizi ısıtan bakım kampanyası

3 yaş ve üzeri euro 4 araçlar için

herkese anarak yelek hediye



MOTOR YAĞI VE YEDEK PARÇADA

%25
İNDİRİM

İŞÇİLİK SADECE

100
₺



MAN Türkiye, Petrol Ofisi akaryakıtlarını ve motor yağlarını tercih ediyor.

YENİ PRO DİZEL

MAXIMUS DİZEL MOTOR YAĞLARI

- Bu kampanya 01.09.2014 - 15.10.2014 tarihleri arasında geçerlidir.
- Kampanya bakım parçaları için geçerlidir. Kaporta, boya ve aşınan parçalar kampanyaya dahil değildir.
- Anarak yelek hediyesi stoklarla sınırlıdır.

24 Saat: 444 4 626

www.man.com.tr

MAN | Service



Büyükşehir tarafından sürücülü otobüs kiralama ihalesi yapıldı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Dairesi Başkanlığı Kültür Sanat Konservatuar Şube Müdürlüğü tarafından 12 ay süreyle kullanılmak üzere 4 adet Sürücülü Otobüs Kiralama ihalesi Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Destek Hizmetleri binasında gerçekleştirildi. İhaleye 6 firma teklif verirken, en düşük teklif 655 bin 200 TL ile Işık Turizm Otomotiv'den

geldi. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Destek Hizmetleri binasında gerçekleştirilen ihaleye 6 firma teklif verdi. En yüksek teklif 832 bin 320 TL ile Güçbirliği Taşıma Ltd. Şti. tarafından verilirken, en düşük teklif 655 bin 200 TL ile Işık Turizm Otomotiv'den geldi. 1 Ocak 2015 tarihinde başlayacak kiralama süresi 31 Aralık 2015 tarihinde sona erecek. İhale sonucu komisyonun değerlendirilmesinden sonra belli olacak.

FİRMA

TEKLİF

Işık Turizm Otomotiv	655 bin 200 TL
Asgün Turizm	697 bin 920 TL
Ammare Turizm	719 bin 952 TL
Tuncay Seyahat	766 bin 800 TL
Beltur Turizm	796 bin 800 TL
Güçbirliği Taşıma Ltd. Şti.	832 bin 320 TL



Yepyeni Mercedes-Benz Travego ve Sprinter araçlar Gürsel Turizm filosuna katıldı

Gürsel Turizm, 5 adet Mercedes-Benz Travego ve 38 adet Sprinter araç ile filosunu güçlendirdi. Gürsel Turizm bu teslimat ile birlikte, yaklaşık 400 araçtan oluşan filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 215 adede çıkardı.

Türkiye'nin birçok ilinde faaliyetlerini sürdüren, personel ve okul taşımacılığı alanlarında öncü olan Gürsel Turizm'in tercihi yine yeniden Mercedes-Benz oldu. Mercedes-Benz Türk Bayii Mengerler'den aldığı 5 adet Travego 15 SHD ve 38 adet 16 + 1 Mercedes-Benz Sprinter ile yaklaşık 400 araçtan oluşan filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 215 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk A.Ş. Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Kısım Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, ve Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdiç, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal ve Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Bıran katıldılar.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım tören sırasında yaptığı konuşmada, "Türkiye'de insan taşımacılık sektörü her geçen gün kalitelerini ve hizmet çeşitliliklerini artırmaktadır. Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak biz de üzerimize düşen görevi yerine getiriyor ve sektöre yeni, konforlu ve en önemlisi güvenli araçlar sunarak katkıda bulunuyoruz. Şirket olarak işbirliklerimizin uzun soluklu olmasını arzu ediyoruz ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla konforlu, kaliteli, güvenli ve ekonomik ürünlerimizin yanısıra finans-



man, ikinci el ve satış sonrası hizmetlerimizle müşterilerimize geniş bir hizmet yelpazesi sunuyoruz. Gürsel Turizm ile de uzun yıllardır sürmekte olan verimli işbirliğimizin devam edeceğine inanıyor, bu yeni yatırım ve satışın her iki camiaya da hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "Mercedes-Benz Türk olarak taşımacılığın kalitesini artırdığımızı düşünüyoruz. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar grubu olarak da okul ve personel taşımacılığı sektörlerinin tüm paydaşlarıyla her zaman çok yakın ilişkiler içerisindeydik. Bu yakın ilişkiler sayesinde ürünlerimizi geliştirirken müşteri bildirimlerinden çok faydalandık ve sektöre özel geliştirdiğimiz ürünlerle taşımacılığın kalitesini artırdığımızı düşünüyoruz. Sağlam temelleri olan bu ilişkilerin gelecekte de pekişerek devam edeceğini öngörüyoruz. Biz çok dinamik ve gelişmekte olan bu sektörün ihtiyaçlarına çok hızlı cevap verebilen bir şirkettiz. Bizim üzerimize düşen, sektörün beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilmek ve bu gelişimi desteklemektir. Bu nedenle her zaman sektörün her türlü ihtiyacına destek olabileme arzusundayız. Gürsel Turizm'e de bizi tercih etmeye

devam ettikleri için tekrar teşekkür ediyoruz" şeklinde konuştu.

Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal: "Gürsel Turizm ile işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Kurumsallığının gereğini yerine getiren, filosunu daima genç tutmaya özen gösteren bir firma oldukları için kendilerinin çok başarılı olduklarını düşünüyorum. Tüm camiaya hayırlı olsun." dedi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Bıran ise tören sırasında yaptığı konuşmada "Her zaman yanımızda olan ve bize güç sağlayan, Gürsel Turizm'in bugünlere gelmesinde çok büyük katkısı olan Mercedes-Benz Türk ailesine teşekkürlerimi sunmak istiyorum. 2014 yılı için planladığımız 20 milyon TL'lik yatırımın bir parçasını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Mercedes-Benz Türk 47 yıldır sektörde, biz ise 22 yıldır. Birlikte daha nice işbirliklerimizin olmasını diliyorum." dedi.

MERCEDES-BENZ TRAVEGO

Şehirlerarası otobüs pazarının 46 yıldır aralıksız lideri olan Mercedes-Benz Türk'un İstanbul'da bulunan Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği, teknoloji ve kalitede öncü Mercedes-Benz otobüslerin amiral gemisi olan Travego, kullanıcı-

sına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, Mercedes-Benz otomobillerinin donanımlarını anımsatan sistemleriyle en üst düzeyde güvenlik sunuyor. Müşterilerine sunduğu üstün teknoloji, güvenlik, sağlamlık ve dayanıklılığı uzun yıllar boyunca koruyan Travego, yüksek 2.el değeriyle de sahiplerinin kazancını artırıyor. Travego'nun karoserisi, Hoşdere Fabrikası'nda kateforrez daldırma boya tesisinde gördüğü işlem sayesinde, korozyona karşı en iyi şekilde korunarak uzun yıllar kalitesini koruyor. Mercedes-Benz'in yaygın servis ve yedek parça ağıyla da Travego, Türkiye'nin her yerinde kullanıcısının yanında yer alıyor.

MERCEDES-BENZ SPRINTER

Turizm, personel ve okul taşıma olmak üzere geniş yelpazede amaca hizmet veren ve bu sayede 3 ayı tipi bulunan Sprinter Minibüsler, 9+1'den 22+1'e kadar koltuk konfigürasyonları ile toplamda 55 farklı versiyona sahip. Kalite, güvenlik ve konfor standartlarını her zaman müşteri beklentilerinin üzerine çıkaran Sprinter Minibüsler, sadece Türk kullanıcılar tarafından değil dünyanın birçok ülkesini kapsayan bir coğrafyada da kabul görüyor. Kendi kategorisinde en güvenli araç olarak tanımlanan Sprinter'de ADAPTIVE ESP (ESP - Elektronik Dengeleme Programı), değişken yük ağırlığını dikkate alarak aracın ağırlık noktasını hesaplıyor ve güvenliği büyük ölçüde artırıyor.

ALLISON ŞANZIMAN

Avrupa'da ilk defa IAA 2014'te bugüne kadarki en geniş ürün yelpazesini sunuyor



HANNOVER / ALMANYA

Allison Şanzıman, 25 Eylül - 2 Ekim tarihleri arasında Hannover'de düzenlenecek olan IAA Ticari Araç Fuarı'nda bugüne kadarki en geniş şanzıman yelpazesini sergileyecek. Hafif hizmet ticari araçlara yönelik olan 1000/2000 Serisi™ modellerden, orta ve ağır hizmet araçlarına uygun 3000 Serisi™ ve 4000 Serisi™ ile arazi araçlarına yönelik geliştirilen 6000 Serisi™'ne kadar tüm ürün yelpazesini kapsıyor. Allison'ın IAA'daki iki katlı standında (N65, güneye bakan dış alan) sunulacak diğer ürünler arasında, paletli askeri araçlar için özel geliştirilen capraz tahrikli şanzımanlar, çekicilere yüksek verim sağlayan TCIOTM, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için tasarlanan Torqmatic® Serisi şanzımanlar bulunuyor. Fuar-da, H 40/50 EP™ ve H 3000™ paralel hibrid sistemleri de ön planda olacak. Allison, yüksek verimlilik ve çevresel faydalar ile birlikte üstün rekabet avantajı sunan ürünler geliştirmektedir. Allison, teknolojiyi doğal gaz ve gelişmiş hibrid sistemler ile birleştiren optimize edilmiş konvansiyonel tahrik üniteleri ile araçların daha üstün bir verimlilik ve performansa ulaşmalarına destek oluyor.

FUELSENSE™ - OTOMATİK YAKIT TASARRUFU

Allison Şanzıman, filoları yönetmek üzere geniş yelpazede sağlayan (uygulama ve konfigürasyona bağlı olarak %20'ye varan) yeni yakıt verimliliği paketi FuelSense'i yakın zamanda pazara sundu. 5. Nesil Elektronik Kontrol seçenekleri ile birlikte kullanıldığında FuelSense, vites değişiklikleri ve tork değerlerine otomatik olarak uyum sağlamakta, mevcut yük, zemin ve görev döngüsü doğrultusunda şanzıman verimliliğini en üst düzeye taşımaktadır. FuelSense aynı zamanda doğal gazlı motorlara sahip araçlar için de uygun olmakla birlikte IAA Fuarı'ni ziyaret edenler, FuelSense eğitim alanında ürünün sağladığı yıllık potansiyel maliyet tasarrufunu hesaplayabilecekler.

H 40/50 EP ve H 3000 paralel hibrid sistemleri de tasarruf

olanağı sunmaktadır. Hali hazırda dünya çapında 230'dan fazla şehirde görev alan yaklaşık 5,000 şehir otobüsü, H 40/50 EP sevk sistemleri ile donatılmıştır. Allison 3000 Serisi'ne dayalı geliştirilen, orta ve ağır hizmet kamyonlarına yönelik H 3000 serisi, uygulama ve görev döngüsüne bağlı olarak yakıt tüketiminde %25'e varan tasarruf sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

DOĞAL GAZLI MOTORLAR ARTIK EURO 6 ECONIC NGT ARACINDA...

Allison tam otomatik şanzımanlar, birçok uygulamada doğal gazlı motorlara mükemmel bir uyum sağlamaktadır. Patentli tork konvertör teknolojisi, doğal gazlı motorların hızlanma süresini en üst düzeye taşıyarak araç çalıştırıldığında motor torkunu artırmakta ve güçlü kusursuz bir biçimde tahrik dişlisine aktarmaktadır. Bu sayede Allison şanzımanlar, biyolojik doğal gazların mı yoksa fosil yakıtlardan elde edilen doğal gazların mı kullanıldığını bakılmaksızın üstün performans sağlamakta ve yakıt verimliliğini artırmaktadır. Fuar ziyaretçileri, 14/15 numaralı salonlardaki CO2 Daimler standında ise FuelSense paketi ve 3000 Serisi Allison tam otomatik şanzımanı ile donatılmış çevre dostu doğal gaz teknolojisine sahip yeni Euro 6 Mercedes-Benz Econic NGT aracı görebilecekler.

DUR-KALK TEKNOLOJİSİ DÜŞÜK KARBONLU AKTARMA ORGANLARI İÇİN

Allison Şanzıman, "ETHOS" projesi ile bağlantılı olarak yeni entegre dur-kalk teknolojisini sunuyor. Cummins, sera gazı (GHG) emisyonlarını büyük ölçüde azaltmak amacıyla Kaliforniya Enerji Komisyonu ile ortak olarak E85 (yüksek oktanlı bir etanol-alkol karışımı) yakıtından faydalanan bir motor geliştirmiştir. Cummins ETHOS 2.8L motor, aynı zamanda sorunsuz ve verimli dur-kalk işlemleri için Allison 2550 serisi tam otomatik şanzıman ile donatılmıştır. ETHOS 2.8L motorunun şu ana kadar CO2 emisyonunun %50'sini aşacak bir kapasiteye sahip olduğu kanıtlanmıştır.

Toplu taşımacılık sektörünün içinde en önemli faaliyetler diyalog ve iş birliği



Özel sektörün kamu yönetimi ile işbirliği ve diyalog içinde ulaşım politikalarına yön vermesi işletmecilerin ve İstanbulluların yararına olacağını inancı içindeyim. Bu açıdan Özel Halk otobüs işletmecileri olarak, bizlerde "İstanbul halkına yakışır" bir ulaşım hizmeti sunmak için ayakta kalmaya mücadelesi vermekteyiz.

Belediyenin amacı en asgari maliyet ile vatandaşına kaliteli, güvenli ve sürdürülebilir bir ulaşım hizmeti sağlamaktır.

Bizlerin amacı sürdürülebilir bir taşımacılık hizmeti sunmak için Yeni İstanbul halk otobüsleri AŞ. Ortakları ve Özel Halk otobüsleri işletmecileri olarak yatırım yaptıkları bu sektörde en kaliteli, faydalı ve verimli bir şekilde İstanbullulara ulaşım hizmeti sunarak kazanç elde etmektir. Bu hizmeti sağlamak için maliyetleri en aza çekerek kazancımızı en üst düzeye

çıkartmaktır.

Sürdürülebilir bir taşımacılık hizmeti yapma gayretinde olan Özel Halk otobüsü işletmecileri, bir Sivil toplum kuruluşu mantığı ile hareket ettikleri ve ortak oldukları Yeni Halk otobüsleri AŞ. Şirket bünyesinde, kaliteli, huzur ve güven içinde, İstanbul halkına ulaşım hizmeti sunmanın planlarını yapmaktadır.

DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜM

Bu sektörde İstanbul Büyükşehir bünyesinde ve İETT Denetiminde faaliyet gösteren özel halk otobüsleri işletmecileri, şirketler ve oda vasıtası ile hizmet kalite düzeylerini yükseltebilmeleri için yolcuların memnuniyet düzeylerinin ve isteklerinin neler olduğunun belirlenmesi için büyük gayret göstermektedirler.

Özet olarak işletmecilerin ve temsilcilerinin başarılı olmaları için yolcuların değişen bek-

lent ve isteklerini anlaması ve karşılaması büyük önem kazanmaktadır.

Yine aynı şekilde Özel Halk otobüsleri işletmecilerinin de, ulaşım hizmetini kesintisiz sağlaması için istek ve taleplerinin yerine getirilmesi gerekmektedir.

Bu açıdan İETT denetiminde çalışan özel halk otobüs işletmecileri ile bunların temsilcileri konumundaki şirketler, İBB Başkanı Kadir Topbaş, İBB Genel sekreteri Hayri Baraçlı, İETT Genel müdürlüğü Mümin Kahveci ve yönetimi ile birlikte büyük bir atılım yaparak yeni bir "Değişim ve dönüşüm" projesi başlatmıştır. Bizler bu projeyi işbirliği ve diyalog içinde destekliyoruz ve geleceğe umutlu bir şekilde bakıyoruz. Sevgi ve saygılarla sektörümüze camiasına bol kazançlar ile yolcularımıza hayırlı yolculuklar dilerim.

Yalçın Beşir
Yeni İstanbul Halk otobüsleri AŞ. Başkanı

Brisa bir yenilikçi fikri daha hayata geçirdi

Brisa, 'Bridgestone BOX' ile lastik satış ve servis hizmeti ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyduğu her yerde olacak. 'Gerektiği zaman, gerektiği yerde konumlanan tam teçhizatlı servis' özelliği taşıyan Bridgestone BOX'ta, sürücülere, lastik satış, sökme-takma, balans ayarı, nitrojen dolumu, akü ve yağ değişimi, klima gazı dolumu gibi yolculuk anında en çok ihtiyaç duyulan hizmetler verilecek.



Yenilikçi çözümleriyle lastik sektöründe farklılaşan uygulamaları hayata geçiren Brisa, bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm sürecinin önemli bir parçası olan inovasyon sürecinin önemli bir projesini daha hayata geçirerek 'Bridgestone BOX'ı tasarladı. Brisa'nın yenilikçi bir hizmeti olan ve aynı zamanda satış kanallarında farklılaşma modeli de olan Bridgestone BOX, araç sahiplerine ihtiyaç duydukları noktalarda satış ve hizmet sunulmasını sağlıyor.

AKPULAT: "BRIDGESTONE BOX, HIZLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR LASTİK SATIŞ VE HİZMET KANALI MODELİ OLACAK"

Brisa Tüketicici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, "Sorumluluğumuzun sadece lastik üretmek

ve satmakla sınırlı olmadığını farkındayız. Brisa'nın vizyonu "gelecek için en iyi yolculuğu tasarlamak". Vizyonumuzun ışığında ve müşteriye merkeze alan iş anlayışı değerlerimizle her zaman müşterimizin yanında ve araç sahiplerinin yakınında olmak zorundayız. Bridgestone BOX ile özellikle kadın sürücülerin büyük sıkıntı çektikleri bir duruma son veriyoruz, onları sanayi sitelerine gitme zorunluluğundan kurtarıyoruz. Bridgestone BOX konumlandığı kolay erişilebilir noktalardaki varlığı ile, seyahat edenlerin hizmetlere ulaşma zorluğunu gözönüne aldığımızda, kendilerine en iyi çözümü sunacaktır. Bir diğer yandan, hizmetin talep edildiği noktalarda, hem yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacak hem de hızlı ve sürdürülebilir bir lastik satış ve hizmet kanalı modeli olacak" şeklinde konuştu.

BRIDGESTONE BOX: GEREKTİĞİ ZAMAN GEREKTİĞİ YERDE KONUMLANAN TAM TEÇHİZATLI SATIŞ VE SERVİS NOKTASI

Gerektiği zaman gerektiği yerde konumlanan tam teçhizatlı satış ve servis özelliği taşıyan Bridgestone BOX'ta, lastik sökme takma, balans, nitrojen dolumu, akü değişimi, yağ değişimi, klima gazı dolumu gibi sürücülerin yolculuk anında en çok ihtiyaç duydukları hizmetler verilecek.

Bridgestone BOX, araç sahiplerinin lastik alımı ve servis ihtiyaçlarını karşılamaları açısından en çok zorlandıkları yerlerde konumlanacak. Sürücülerin en çok kullandığı haftasonu ve tatil güzergahları gözden geçirilerek, mevsimsel ihtiyaçları da dikkate alınarak, Bridgestone BOX, yaz döneminde Çeşme'de hizmete sunuldu.



Meslekte 22.yıl hizmet plaketi

Özulaş Toplu Taşım A.Ş. Yönetim kurulu, şirketin kuruluşundan bugünlere gelmesi sürecinde görev yapan Yönetim Kurulu Başkanlarını unutmadı

Yönetim kurulu, şirketin tarihinde ilk defa 22. Kuruluş yılı dolayısı ile 1992 yılından bu yana başkanlık yapanlara hizmetlerinden dolayı teşekkür plaketi verdi.

Geçmişte şirkete hizmet ederek Özulaş A.Ş. Firmasının bugüne kadar gelmesine katkı sağlayan başkanlara teşekkür eden Özulaş A.Ş. Başkanı Göksel Ovacık, onlardan gelecek fikirlere her zaman açık olduklarını ve tecrübelerinden faydalanacaklarını söyledi.

Kendilerinin hatırlanmasından memnun olduklarını belirten eski başkanlar, Zekeriye Nuroğlu, Mehmet Arı, İsmail Yüksel, Necdet

Yıldırım, Sedat Şahin, Serhat Akçakaya ve Göksel Ovacık plaketerin kendilerini onurlandırdığını, 22. yılını kutlamanın sevindirici olduğunu belirterek yönetim kuruluna teşekkür ettiler.

KURULUŞUNDAN BUGÜNE 22 YIL ESNAFLIK YAPANLARA HİZMET PLAKETİ

Özulaş A.Ş. Yönetim kurulu, meslekte 22 yılını dolduran üyelerini düzenlenen törende plaketerle ödüllendirdi. Plaketlerden dolayan başkanlara teşekkür eden işletmeciler, yönetim kuruluna teşekkürlerini sundular.

Toplu fotoğraf çekimi öncesi konuşma yapan Başkan Göksel Ovacık, 'birlik, beraberliğin' çok önemli olduğunu belirterek, bu dayanışmanın devam etmesi temennisinde bulunarak, iş hayatlarında bol kazançlar diledi.

YENİ DUCATO

— BİNEN, BİLİYOR! —



SINIFININ EN KAZANÇLI TİCARİ AİLESİ

Fiat Ducato ailesi yenilendi! Üstelik her ihtiyaca yönelik ürün gamıyla çok daha genişledi! Siz de hemen bir Fiat showroom'una gelip test edin, karşılaştırın, hesaplayın; sınıfının en az yakarı en çok taşıyanı Yeni Ducato'yla kazanmaya ilk günden başlayın!

DUCATO

- Sınıfının en düşük yakıt tüketimi
- Sınıfının en yüksek taşıma kapasitesi
- Sınıfının en geniş yükleme bölümü
- 7" dokunmatik ekranlı multimedya sistemi
- Sınıfının en ileri güvenlik donanımı



FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr



Yeni Ducato 8 m³ Van 2.0 115 HP motor için ortalama 6,3 lt/100 km yakıt tüketimiyle sınıfının en az yakıt tüketimini sağlar. 1870 mm yükleme bölümü genişliğiyle sınıfının en geniş yükleme bölümüne sahiptir. Yeni Ducato'lar, Şerit Takip Sistemi, Uzun Far Tanıma Sistemi, Trafik İşareti Tanıma Sistemi ile sınıfında ilk defa sunulan güvenlik donanımına sahiptir. Tek arka tekerlekli araçlarda ön tekerlerde 2100 kg, arka tekerlerde 2400 kg ile sınıfının en yüksek taşıma kapasitesine sahiptir. Yeni Ducato, 3,5 ton taşıma kapasiteli hafif ticari araç sınıfındadır.



Sektör Temsilcileriyle, S ve T Plakalı Araçların Durumu Masaya Yatırıldı

Her ay Düzenlenen UKOME toplantısında S ve T plakalı araçların durumu görüşülerek alt komisyona havale edildi.

UKOME toplantısında, servis ve ticari taksilerin vatandaşlara daha iyi hizmet vermesi amacıyla sektör temsilcileri ile bir araya gelerek görüş alış verişinde bulunuldu.

Şanlıurfa trafiği ile ilgili kararların alındığı toplantıda, Komisyon Başkanı Mahmut Kırkçı, "Büyükşehir olduğumuz günden buyana Büyükşehir kanunu gereği ulaşım koordinasyon kurulumuz rutin olarak aylık gündemi için yine toplandık. Gündemimizde ağırlıklı olarak "T" plakalı, yani ticari taksi plakalı araçların sayım ve döküm sonucunda hem yaş sınırını doldurmuş yönetmelik gereği, hem de piyasada aktif olarak görev yapmayan T plakalı araçların durumu ile ilgili görüşme-

ler yapıldı ve alt komisyona havale edildi. Bu konuyla alakalı önümüzdeki günlerde UKOME toplantılarında yönetmeliğe göre karara bağlanacaktır. Bunların önemli kısımlarının yönetmelikçe iptali yönünde karar beklentisi var, yine aynı şekilde "S" plakalıların çekme vergisini alıp geri dönmeyen belli sayıda araç var. Aktif olmayan ve taşıma yapmayan bu araçların durumu ile ilgili durumları görüşüldü ve alt komisyona havale edildi. Alt komisyon çalışmalarını yapıp raporlarını sunacak ve yine büyük beklenti ile bunların iptali yönünde karar alınacak" şeklinde konuştu.

Mahmut Kırkçı, Halfeti İlçeğinde özellikle hafta sonu problem haline gelen trafik yoğunluğu ile ilgili park sorununun or-

taya çıktığını bunu da alt komisyona havale ederek değerlendireceklerini belirtti.

Mahmut Kırkçı, genel olarak otopark ve ulaşım yolu ile ilgili taleplerin varlığına dikkat çekerek, "Şirketlerin petrolleri ve sağlık tesislerinin bunlarla ilgili de alt komisyon çalışmalarını yapıp gerekli raporları hazırlayacaktır. İnşallah bir karara bağlayacağız ve ilimizin trafiği ve ulaşım noktasıyla ilgili rahatlatıcı kararlar alırsız" dedi.

Öte yandan Servis araçlarının ve ticari taksilerin belirtilen sınırları için 2 aylık süre verildi ve bu süre zarfında Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı Tescil ve Yazı İşleri Şube Müdürlüğü'ne müracaat ederek tüm bilgilendirmeler yapılacaktır.



41 koltuklu 2+1 Safir VIP yollara çıkıyor

Temsa otobüsçünün kazancına kazanç katmaya devam ediyor

Yılın ilk 8 ayının pazar lideri Temsa, 2+1 segmentine ayrıcalık ve konfor getiriyor. 2+1 segmentinde beklenen yeniliği Temsa gerçekleştirdi. 2+1 koltuk düzeninde toplam 41 koltuğa sahip, 13 metrelik Safir VIP araç yollara çıkıyor. Safir düşük yakıt tüketimi ile sağladığı işletme avantajlarına şimdi 2+1 segmentine artan koltuk kapasitesi ile daha fazla kazanç elde etme imkânı ekliyor.

Temsa, taşımacıların uzun süredir merakla beklediği yepyeni bir ürünü de yollara çıkartıyor. 41 koltuklu 2+1 düzeninde 13 metrelik Safir müşterileriyle buluşuyor.

TEMSA ÖNCÜ MARKA OLMAYI SÜRDÜRÜYOR

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı sektörü son yıllarda 2+1 segmenti ile seyahatlere konfor ve kalite katarken Temsa, müşterilerinin beklentilerini hayata geçirmede öncü marka olmayı sürdürüyor. Temsa Arge merkezi, 2+1 araçta farklılık yaratma çabasının meyvesini aldı. Safir VIP araçta yapılan değişiklikler ile 2+1 segmentinde 41 koltuk kapasitesine ulaşıldı. Şimdi 2+1 segmenti Tem-

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı sektörü son yıllarda 2+1 segmenti ile seyahatlere konfor ve kalite katarken Temsa, müşterilerinin beklentilerini hayata geçirmede öncü marka olmayı sürdürüyor.



sa'nın getirdiği ayrıcalık ile daha fazla büyüyecek. Otobüsçüler Safir araca yatırım yaparken daha fazla kazanç elde etmenin mutluluğunu yaşayacak.

8 AYIN PAZAR LİDERİ TEMSA

2014 yılında Temsa satışlarının giderek artan trend ile devam etmesinin işletme avantajında sağlanan düşük yakıt tüketimi ve konfor ayrıcalığı olduğunu belirten Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Müşterilerimize yenilikler sunmak, onların ta-

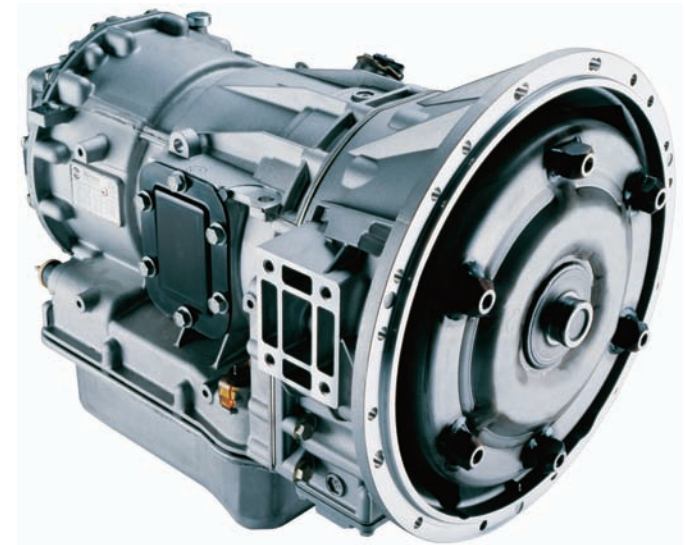
leplerini hayata geçirmek ve en önemlisi de onlara her süreçte daha fazla kazanç sağlamak en önemli ilke-miz oldu bugüne kadar. Bu çabamızın karşılığını yılın ilk 8 ayındaki satış seviyesinde elde ettiğimiz başarı ile aldık. Sadece Safir satışlarında değil tüm otobüs ürün gruplarında elde ettiğimiz satış seviyesi bizi pazar liderliğine taşıdı. Yılın 8 ayında toplam otobüs pazarında satılan 4 bin civarında otobüste Temsa'nın payı yüzde 31 oldu. Safir satışlarımız ise yüzde 29 ile en iyi dönemini yaşıyor" dedi.

MÜŞTERİMİZİ ANLIYOR, BEKLENTİLERİNE CEVAP VERİYORUZ

Safir araçlarının sahip olduğu konfor özellikleri ve işletme sürecinde sağladığı avantajlar ile taşımacıların yüzünü güldüren bir ürün olduğunu belirterek, "Temsa, müşterilerinin beklentilerini, taleplerini en iyi dinleyen ve hayata geçiren kurumların başında geliyor. Sektörde taşımacıların en büyük isteği 2+2 düzenindeki otobüslere göre 2+1 araçlarda bilet fiyat farkı oluşturulmadığı için daha fazla yolcu taşıma kapasitesi olan bir araçta sahip olmak. Müşterilerimiz 2+1 konforunu kazanç anlamında da en iyi düzeye taşıyacak bir aracı bizden uzun süredir talep ediyordu. Arge ekibimizin yaptığı çalışmalar sonucunda 41 koltuklu 2+1 koltuk düzenine sahip 13 metrelik Safir VIP aracımızı şimdi onlarla buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu aracımızın 2+1 koltuklu araç segmentinde önemli bir değişimi beraberinde getireceğini düşünüyoruz. Çünkü artık taşımacılar daha fazla yolcu taşıma imkânına sahip olacak ve böylece kazançları da artacak. Biz de bundan mutluluk duyacağız" diye konuştu.

Allison Şanzıman, ultra düşük karbonlu güç aktarma organlarına yönelik entegre bir dur-kalk teknolojisini piyasaya sürdü

Cummins ETHOS 2.8L motor, emisyon azaltımını bir üst seviyeye taşımak için entegre dur-kalk teknolojisinden faydalanan ve yakıt tasarrufunu arttıran Allison 2000 SerisiTM tam otomatik şanzıman ile donatıldı.



Allison Şanzıman Holdingleri A.Ş. (NYSE: ALSN), orta hizmet ticari araçlarda karbon dioksit (CO2) azaltılması ile ilgili alternatif yakıt potansiyelini ortaya koymak amacıyla Cummins tarafından geliştirilen ultra düşük karbonlu güç aktarma organları programı olan ETHOS projesine paralel olarak yeni bir entegre dur-kalk teknolojisini sunuyor.

Randall R. Kirk, Allison Şanzıman Ürün Mühendisliği Başkan Yardımcısı konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Şirket olarak sektörümüzde teknolojik yeniliklerin öncüsü olmaktan gurur duyuyoruz. Dur-kalk teknolojisini hibrid sistemlerimizde uzun yıllardır kullanıyoruz ve bu yeni güç aktarma organları konsepti dahilinde uzun vadede iş ortağımız olan Cummins ile birlikte çalıştığımız için çok memnunuz," dedi.

Cummins, Kaliforniya Enerji Komisyonu ile ortaklaşa sera gazı (GHG) emisyonlarını büyük ölçüde azaltmak için yakıt olarak E85 (yüksek oktanlı bir etanol ve benzin karışımı) kullanan bir motor geliştirdi. Cummins ETHOS 2.8L motor, emisyon azaltımını bir üst seviyeye taşımak için entegre dur-kalk teknolojisinden faydalanan ve yakıt tasarrufunu arttıran Allison 2000 SerisiTM tam otomatik şanzıman ile donatıldı.

Entegre dur-kalk teknolojisinde sürücü frene bastığında motoru durduruyor ve araç tam durma moduna geçiyor. Bu sırada şanzıman sevk halinde kalıyor ve elektrik bir pompa yardımıyla aracın kaymasını önlemek için çıkış gücünü kilitliyor. Sürücünün açtığı fren denetimi ise sistem ivme kazanmak için otomatik olarak motoru çalıştırıyor.

Randall R. Kirk açıklamasında; "Entegre dur-kalk teknolojisi, ürün teknolojimizin

doğal gelişim sürecini temsil eden heyecan verici bir yenilik. Düşük emisyon ve düşük yakıt tüketimi sayesinde nihai kullanıcılarımızın karbon ayak izini azaltmalarına yardımcı olmak için sürekli yeni çözümler geliştiriyoruz" diyerek ekledi.

Allison, sarsıntısız ve etkili dur-kalk uygulamalarına yönelik olarak 2550 model şanzımanın entegrasyonu için Cummins ile yakın işbirliği içerisinde çalışıyor. Söz konusu şanzıman, dur-kalkın yoğun olduğu sürüşlerde sorunsuz işletimi güvence altına almak amacıyla özel hidrolik sirkülasyon sistemi ile donatılıyor. Ayrıca tüm Allison Tam Otomatik Şanzımanlar, motor gücünü en etkili biçimde tekerleklerle iletmek için kusursuz ve tam gücüne vites değiştirme seçeneğine sahip Kesintisiz Güç Teknolojisi™'ni sunuyor. Bu sayede daha hızlı ivme kazanılabiliyor ve daha kısa güzergah süreleri ile üstün verimlilik için daha yüksek ortalama yol hızına ulaşıyor.

Test ve onaylama prosedürleri, aşamalı testlerden ve Freightliner Custom Chassis tarafından temin edilen prototip bir dağıtım kamyonundan faydalanılarak gerçekleştirilmiştir. Valvoline ise özellikle daha düşük CO2 emisyonları için geliştirilen NextGen motor yağlarını temin etmiştir.

Cummins'in verdiği bilgiye göre son iki buçuk yılda 1,500 saatten fazla yol yapan ETHOS, 2.7L motor sayesinde söz konusu teknolojinin proje hedeflerinde de belirtildiği üzere CO2 emisyonlarının %50'sinden fazlasını azalttığı kanıtlanmıştır.

Karayolu testini ve projeyi tamamlamak amacıyla Haziran ve Temmuz aylarında Kaliforniya'daki kamuya açık yollarda araç sürüş testleri gerçekleştirildi. Güç aktarma sistemi ve araç sadece yolda demo olarak kullanılırken talep görmeye başlamıştır.

Alstom Transport Türkiye'ye yeni genel müdür atandı



Alstom Transport (Raylı Ulaşım) sektörünün Türkiye Genel Müdürlüğü'ne Arban Çitak atandı. Bu atamayla birlikte Çitak, Alstom'un Türkiye'deki ilk kadın genel müdürü oldu. Arban Çitak bu yeni görevinde Alstom Transport'un Türkiye'deki aktivitelerinden sorumlu olacak ve ülke stratejisini geliştirerek uygulamaya koyacak. Arban Çitak, 2011 yılında Alstom'a katıldı ve Alstom'da sırasıyla Power sektöründe Hidro Grubunda Proje Direktörlüğü ve Transport sektöründe TIS (Transport Information Solutions) Ortadoğu ve Afrika Proje Ofisi Direktörlüğü yaptı. Profesyonel kariyerine 1995 yılında Bombardier Transportation'da başlayan Çitak, burada Proje Direktörlüğü ve İhale Direktörlüğü dahil çeşitli yönetici kademelerinde görev aldı.



TOKAT SEYAHAT filosunu Mercedes-Benz Travego ile güçlendirdi

Tokat Seyahat yeni satın aldığı 8 adet Mercedes-Benz Travego ile gücüne güç kattı. Bu teslimat ile Tokat Seyahat 30 adet Mercedes-Benz marka otobüsten oluşan filosunun yaş ortalamasını 1'e indirerek tamamen yeniledi.

Tüm Türkiye'de otobüs taşımacılığı yapan Tokat merkezli Tokat Seyahat, yeniden Mercedes-Benz'i tercih ederek Mercedes-Benz Türk Bayii Has Otomotiv'den aldığı 8 adet Travego 15 SHD ile 30 adet Mercedes-Benz marka otobüsten oluşan filosunun yaş ortalamasını 1'e indirdi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sürer Süllün, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdiç, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Genel Müdürü Cem Aşık, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban ve Tokat Seyahat Firma Ortağı ve Tokat Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ahmet Arat, Aşti Otobüs İşletme-

cileri ve Acentecileri Dernek Başkanı ve firma ortağı Mustafa Tekeli, İstanbul Bölge Müdürü Sırrı Boğa ve Firma Servis, Bakım ve Kademe Müdürü Nurullah Usta katıldılar.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sürer Süllün de tören sırasında yaptığı konuşmada şunları ifade etti: "Tokat Seyahat ile aramızda güçlü bir iş ortaklığı var. Şehirlerarası taşımacılığın önemli firmalarından biri olan Tokat Seyahat'ın ileride daha da büyük yerlere geleceğinden eminim. Bol kazançlar ve kazasız belası seferler dilerim."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, "Öncelikle Tokat Seyahat'e Mercedes-Benz Türk'ü tercih ettikleri ve Has Otomotiv'e gösterdikleri gayret için teşekkür ediyorum. Ayrıca BusStore ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in bu işbirliğine katkılan büyük oldu. Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize toplu çözümler

üretmeye devam edeceğiz." diyerek işbirliğinin hayırlı olmasını diledi.

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, "Tokat Seyahat gibi ikinci kuşağı yetiştiren ve kurumsal çalışan şirketler sayesinde otobüs sektörünün geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyorum. Tokat Seyahat'i tebrik ediyor ve yeni yatırımların hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül ise "Tokat Seyahat, kaliteye yatırım yapan bir firma. Stratejileri çok akıllıca ve örnek olacak cinsten. Bizleri tercih ettikleri için kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum" dedi.

Tokat Seyahat Firma Sahibi ve Tokat Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ahmet Arat tören sırasında yaptığı konuşmada: "Öncelikle Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkür etmek istiyorum. Şeffaf yapıları sayesinde sektörün

önünü açtılar ve Tokat Seyahat'in de sürekli yeni yatırım yaparak Türkiye'nin en geç filosuna sahip olmalarını sağladılar. Uzun senelerdir işbirliği içerisinde olduğumuz Has Otomotiv'e de destekleri için teşekkür ediyorum." dedi.

Tokat Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Tekeli ise "Filomuz 30 adet Mercedes-Benz Travego model otobüslerden oluşuyor. Hepsi aynı donanıma ve aynı standartlara sahip. Hizmet sektörünün en önemli kriterinin bu olduğunu ve bu yüzden başarılı olacağımızı düşünüyorum." dedi.

Şehirlerarası otobüs pazarının 46 yıldır aralıksız lideri olan Mercedes-Benz Türk'un İstanbul'da bulunan Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği, teknoloji ve kalite de öncü Mercedes-Benz otobüslerin amiral gemisi olan Travego, kullancısına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor.

OTOKAR ÇALIŞANLARI Sapanca Gölü kıyısını temizledi



Otokar, TURMEPA - DenizTemiz Derneği işbirliği ile Kıyı Temizlik Günü'nde Sapanca Gölü'ne yeniden hayat verdi. Otokar çalışanları ve aileleri, çevreye karşı olan duyarlılıklarını, Sapanca Gölü kıyısının temizlenmesi yönünde enerjiye dönüştürdü. Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın, binlerce gönüllünün 100'den fazla ülkede eş zamanlı olarak kıyı temizliği gerçekleştirdiği Kıyı Temizlik Günü (ICC - International Coastal Clean up) için gönüllü çalışanları, aileleri ve TURMEPA gönüllüleri Sapanca Gölü'nde "Kıyı Temizleme Hareketi"nde bir araya geldi. Topluluk bünyesinde yer alan sivil toplum kuruluşu TURMEPA - DenizTemiz Derneği'nin ön ayak olduğu proje kapsamında çevre duyarlılığı hassas Otokar çalışanları ve aileleri, TURMEPA gönüllüleri ile birlikte Kıyı Temizlik Günü'nde Sapanca Gölü kıyısının temizlenmesinde mesai harcadı. Genel bir bilgilendirme ile başlayan etkinlikte temizleme çalışmaları Sapanca Gölü kıyısında takımlar halinde sürdürüldü. "Kıyı Temizleme Hareketi"nde Otokar çalışanları hem topladıkları atıkların doğada çözülme süreleri ile ilgili bilgi aldı hem de takım ruhlarını güçlendirdi. Toplam 185 kg atığın toplandığı etkinlik, temizlik çalışmasında yer alan takımların ödüllendirilmesi ile son buldu.

TÜRKİYE'DEKİ VARLIĞINI GENİŞLETEREK TÜRKİYE'NİN HIZINA HIZ KATAÇAK

Bombardier Transportation: TÜRKİYE'YE BAĞLIYIZ

Ray teknolojisinde dünya lideri olan Bombardier Transportation, 16 Eylül 2014, Salı günü swissotel'de düzenlediği basın toplantısında Türkiye pazarındaki yeni hedeflerini kamuoyu ile paylaştı.



Bombardier Transportation Orta ve Doğu Avrupa (CEE) Bölgesi Başkanı Dieter John, Bombardier Demiryolu Araçları Bölümü Türkiye, Doğu Avrupa ve Ortadoğu Bölgesi Yüksek Hızlı Tren Satış Başkanı Furio Rossi ve Kanada Büyükelçisi John Holmes ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda Bombardier'in Türkiye pazarına olan bağlılığını dikkat çekti.

Türkiye'nin önümüzdeki dönem gerçekleştireceği ray projelerinde talep etmesi halinde büyük yatırımlar yapmaya hazır olduklarını belirten Dieter John, "Türkiye bizim için en heyecan verici pazarlardan biri. Ürünlerimiz Türkiye'nin uzun vadeli stratejileriyle mükemmel bir uyum sağlıyor. Şehirler arası ve bölgeler arası toplu taşımadaki dinamik gelişmeleri yakından takip ediyor ve bu projeleri desteklemeye devam etmek istiyoruz. Bu amaçla Türkiye'de uzun vadeli yatırım yapmak ve kalıcı yerel ortaklık

geliştirmek istiyoruz" dedi.

1986 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren Bombardier Transportation'ın imza attığı projeler arasında; Ankara'daki ilk metro sistemi, İstanbul'a 55 BOMBARDIER FLEXITY tramvaylarının getirilmesi, İzmir'de hafif raylı transit sisteminin yapımı ve Bursa için sınırının en iyisi olarak bilinen yüksek zeminli tramvaylar bulunuyor. Ayrıca Bombardier, Türk tedarikçilerle yakından çalışmaktadır.

Bombardier Transportation'un Türkiye'de yeni tesisler kurmaya hazır olduğunu vurgulayan Dieter John, "İhtiyaç halinde ray araçları inşa etmek ve modern ray teknolojisini geliştirmek için Türkiye'deki ortaklarımızla mühendislik, yeni teknolojilerin üretimi, hizmetler ve filo yönetimi konularındaki derin bilgilerimizi ve küresel uzmanlığımızı paylaşmaya hazırız. Endüstrinin en geniş portfolyosu ile Türkiye'nin tüm ihtiyaçlarına yönelik çözümler

sunabiliriz. Metro ve hafif raylı araçlardan, bölgesel yüksek hızlı tren ve en güncel elektrikli araçlarımızla Türkiye'nin hızına hız katmaya talibiz" dedi.

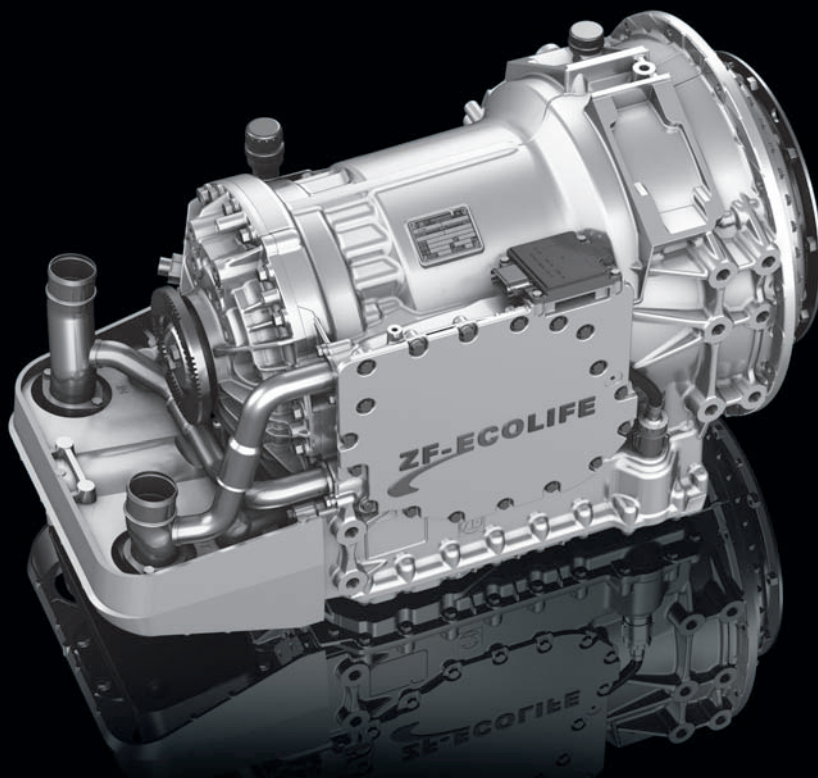
Büyüyen şehirleri ve hızla gelişen kırsal bölgeleriyle Türkiye; toplu taşıma konusunda şu an Avrupa'nın birçok ülkesinde de yaşanan aynı zorlukları deneyimlemekte. Şehirler; kişisel ulaşımından toplu raylı ulaşımına geçiş modeli için güvenilir ve verimli kentsel toplu taşıma sistemine ihtiyaç duyarken, bölgeler ise şehir merkezlerine hızlı banliyö trenleriyle bağlanma gereksinimi içinde. Alanda birinci sınıf ürünler sunan Bombardier, 21. Yüzyılın gereği sürdürülebilir modern mobilite için tüm araç, teknoloji ve hizmetleri tek noktadan sağlayabilen en önemli üreticidir ve Türkiye'nin tüm ihtiyaçlarını karşılama konusundaki taahhüdünü ve bağlılığını göstermek için yatırımlarına devam edecektir.

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

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



MOTION AND MOBILITY





TİCARİ HAYATIN EFSANESİ CONNECT'İN İKİNCİ NESLİ TÜRKİYE'DE

Yeni Tourneo Connect, dinamik ve modern görünümüyle hafif ticari araç sınıfına cesur bir görünüm kazandırıyor. Titiz bir tasarım ve işçilik anlayışıyla tamamlanan Yeni Tourneo Connect, çekici ve konforlu bir araç arayanları hedefliyor.

Türkiye'de ticari araç denince akla gelen ilk isim olan Connect, yenilenen yüzü ile segmentine yeni bir soluk getirmeye hazırlanıyor. Üstün donanım paketleri ve düşük tüketimli-yüksek performanslı motorları ile yenilenen Tourneo Connect, sürücülere Ford'un en yeni sürüş yardım özelliklerini ve iç mekan teknolojilerini sunuyor. Tourneo Connect 57.650 TL'den başlayan anahtar teslim fiyatıyla Ekim ayında Ford Yetkili Satıcılarında satışa sunulacak.

Yeni Tourneo Connect, dinamik ve modern görünümüyle hafif ticari araç sınıfına cesur bir görünüm kazandırıyor. Titiz bir tasarım ve işçilik anlayışıyla tamamlanan Yeni Tourneo Connect, çekici ve konforlu bir araç arayanları hedefliyor. Yeni motor seçenekleri ile performans ve düşük tüketimi bir arada sunan Yeni Tourneo Connect, Ford'un akıllı teknolojileri ile beraber sunuluyor. Daha güvenli ve konforlu hale gelen Yeni Tourneo Connect, hacimli ve çok yönlü kabini içerisinde kayar arka kapılar ve esnek oturma kapasitesi ile birlikte bir çok akıllı depolama detayıyla yüksek kullanışlılık sağlıyor.

Hafif ticari araç segmentine damga vuran ve uzun yıllardır hem Türkiye'de ve hem de dünyada ticarete yön veren Yeni Tourneo Connect, Deluxe ve Titanium olmak üzere iki farklı donanım paketini, 95 PS ve 115 PS güce sahip 1.6 TDCi motor ile sunuyor.

Yeni Tourneo Connect'in 1.6 TDCi 95 PS'lik versiyonu şehir dışı 4,5 lt, şehir içi 5,5 lt/100 km'lik yakıt tüketim değerlerine sahip. 115 PS'lik versiyonda ise Yeni Tourneo Connect'in 100 km'de şehir dışı yakıt tüketimi 4,4 lt, şehir içi yakıt tüketimi 5,7 lt seviyesinde.

TİCARİ ARAÇ SINIFINDA İLKLERİ SUNAN DONANIM SEÇENEKLERİ

Geniş yaşam alanı, kullanışlı eşya gözleri ile akıllı çözümler sunan Yeni Tourneo Connect modelinin Deluxe donanım paketinde, çift arka-yan kayar kapı, yukarı

açılan bagaj kapağı, karartılmış arka camlar, gövde rengi ön tampon ve kapı kolları, ısıtmalı yan aynalar, gündüz farları ve sis farları tasarımı etkin olurken iç mekanda 4 yöne ayarlanabilen sürücü koltuğu, katlanabilen arka koltuklar, kol dayama ünitesi, kilitlenebilir torpido gözü, uçak tipi saklama alanları sunuluyor. Elektrikli ön ve arka camlar, manuel klima, yol bilgisayarı, ayarlanabilir hız sınırlama özelliği, huz kontrol sistemi, Bluetooth ve USB özellikli radyo-CD çalar, SYNC, direksiyon üzerinden kontrol edilebilen müzik sistemi ve deri direksiyon simidi gibi konfor donanımlarının standart olduğu Tourneo Connect Deluxe'te, sürücü ve yolcu için ön ve yan hava yastıkları, ABS, ESP, Yokuş Kalkış Desteği, Acil Durum Fren Uyarısı ve Acil Durum Fren Desteği, 4 tekerlekte disk frenler, lastik basınç ölçme sistemi ve 16 inç alüminyum alaşım jantlar da standartlar arasında yer alıyor. Tourneo Connect Titanium donanım paketinde Deluxe'e ek olarak, gövde rengi arka tampon, krom detaylı ön ızgara, gövde rengi yan koruma çatalı, otomatik katlanan gövde rengi yan aynalar, ısıtmalı ön cam ve silcek suyu, yağmur sensörü, otomatik yanan farlar, adaptif sis farları, tavan rayları, panoramik cam tavan, koltuk arkası sehpa, tavan arka bölümünde saklama alanı, çift bölge dijital klima, ön ve arka park sensörü, geri görüş kamerası ve otomatik kararan iç dikiz aynası sunuluyor. Tüm gövde tipi ve donanımlarda opsiyonel olarak sunulan metalik boya alternatifleri ile Tourneo Connect ise 9 farklı renk seçeneğine sahip.

CAZİP FİYATLARLA MÜŞTERİLERİNİ BEKLİYOR

Yüksek performanslı ve düşük tüketimli motor seçenekleri, üstün özellikleri ile yenilenen Connect'in ilk olarak satışa sunulan Tourneo Connect, Deluxe donanım paketi ile 57.650 TL, Titanium donanım paketi ile ise 65.700 TL anahtar teslim fiyatları ile satışa sunuluyor.



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

Safir VIP 41 41 kere maşallah

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



www.temsa.com.tr



Travego Firarda Kolpa konserleri devam ediyor!

Mercedes-Benz Türk, 25 Eylül - 17 Ekim 2014 tarihleri arasında düzenlenecek olan "Travego Firarda Üniversite Konserleri" kapsamında, Türkiye'nin başarılı müzik gruplarından Kolpa'yı 4 yeni şehir ve üniversitedeki sevenleriyle buluşturuyor. Türkiye'nin şehirlerarası seyahatlerde en çok tercih edilen otobüsü olan Mercedes-Benz Travego, artık gelecekte hale gelen "Travego Firarda Üniversite Konserleri" için 9. kez yola çıktı. Türkiye'nin başarılı müzik gruplarından Kolpa'yı Mayıs ayında Edirne Trakya Üniversitesi ve Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencileri ile buluşturan Mercedes-Benz Türk, ünlü grubu 4 şehir ve üniversiteyi kapsayan bir turne ile sevenleriyle buluşturuyor. Güvenli, konforlu ve keyifli bir seyahat imkânı sunan Mercedes-Benz Travego otobüsünün kullandığı "Travego Firarda Üniversite Konserleri" 25 Eylül - 17 Ekim 2014 tarihleri arasında Türkiye'nin farklı bölgelerindeki farklı üniversitelerde gerçekleştirilecek.

Ziyaret edilen üniversitelerin öğrencileri, konser öncesi Mercedes-Benz Türk tarafından organize edilen birbirinden farklı ve eğlenceli aktivitelere katılabilecekler. Mercedes-Benz Milli Takımlar Sponsorluğu köşesinde düzenlenecek

olan basketbol ve futbol yarışmalarına ve playstation turnuvasına katılan öğrenciler, çeşitli ödülleri kazanma şansı yakalayacaklar. Ayrıca, Travego Firarda Facebook sayfasında yapılacak anlık sürpriz yarışmalar da konserleri takip edenlere keyifli anlar yaşatacak. Konser sırasında duygularını, görüşlerini ve mesajlarını paylaşmak isteyen müzik severler, sahneye kurulacak olan led ekranlar üzerindeki tweetwall uygulaması sayesinde anlık yorumlarını alanda yer alan diğer dinleyiciler ve grup ile paylaşabilecekler. "Travego Firarda Üniversite Konserleri" sayesinde sevenleriyle farklı platformlarda bir araya gelecek olan Kolpa Grubu, konser sonrasında ise üniversiteli hayranlarıyla fotoğraf ve imza için buluşacak.

Mercedes-Benz Türk "Travego Firarda Üniversite Konserleri" Kolpa Turnesi

25 Eylül, Perşembe	Bursa
Uludağ Üniversitesi	20:00
28 Eylül, Pazar	Çanakkale
Onsekiz Mart Üniversitesi	20:00
13 Ekim, Pazartesi	Ankara
Hacettepe Üniversitesi	20:00
17 Ekim, Cuma	Antalya
Üniversitesi	Akdeniz
	20:00