



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | KASIM 2014 | SAYI: 82 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş. TİCARİ GENEL MÜDÜRÜ GÖKHAN KARAGÖL OLDU

İş hayatına 1996 yılında Bosch Grubu'nda başlayan Gökhan Karagöl, Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Ticari Genel Müdürü oldu. Karagöl görevini, 3,5 yıldır Bosch Bursa Fabrikası Ticari Genel Müdürü olarak görev yapan Dieter Wohlfarth'tan devraldı. Bosch, Bursa'da bulunan fabrikalarında dizel ve benzinli sistemler için enjektör üretiyor.



KIŞ LASTİĞİ GENELGESİ YENİLENDİ

Karayollarında 1 Aralık tarihinden itibaren uygulanmaya başlayacak olan kış lastiği zorunluluğu ile ilgili bazı konular bir genelgeyle yeniden düzenlendi. Buna göre; kış lastiği yeniden tanımlandı, ticari araçlarda tüm lastikler için 4 mm diş derinliği aranacak. Römorklarda ise kış lastiği zorunlu olmayacak.

Kış lastiği genelgesi yeniden düzenlenerek 10 Kasım 2014 tarihinde yayınlandı. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayınlanan 2014/KDGM-09/DENETİM NUMARALI bu son genelge ile 2012 yılında yayınlanan genelgenin bazı maddeleri değiştirildi;

Yeni genelgede otomobiller bu kış da zorunluluk kapsamına alınmadı. 10 Kasım 2014 tarihinde yürürlüğe giren genelgede öne çıkan değişiklikleri şöyle:

● Yenilenen genelgede kış lastiği tanımı yeniden yapıldı. Buna göre eski genelgenin 1/a şıkında lastiklerin kış lastiği olduğunun anlaşılması için kullanılan M+S işareti ile birlikte, "ve/veya kar tanesi (snowflake) işareti"nin bulunması da yeterli olacak. Ayrıca buzlu zeminlerde kullanılabilen çivili lastikler de kış lastiği yerine geçecek.

● Kamyonet, minibus ve "A" türü yetki belgelerine kayıtlı otomobillerin tüm lastiklerinin kış lastiği olması zorunludur.

● Kamyon, çekici, tanker, otobüs, minibus, otomobil ve kamyonet türü araçların lastiklerinin yanağında;

● (M+S) işareti veya

● (M+S) işareti ile birlikte kar tanesi (snowflake) işareti veya

● Sadece kar tanesi (snowflake) işareti aranacaktır.

● Değişikliklerin en önemlisi ise kamyon, çekici, tanker, otobüs, yarı römork ve römork türü araçlarda lastik diş derinliğinin en az 4 mm olması zorunluluğudur.

● Diğer önemli değişiklik ise, "yarı römork ve römorkların frenleme tertibatı bulunan dingilleri üzerindeki tüm lastiklerin kış lastiği olması" zorunluluğunun kaldırılmasıdır.

519 TL CEZA KESİLECEK, ARAÇ LASTİK DEĞİŞİMİNE GÖNDERİLECEK

Bakanlık yetkililerince yapılacak yol kenarı denetlemeleri ile ilgili olarak yeni genelgenin koyduğu kuralı şöyle: "Yol kenarı denetlemelerinde denetçiler, kurallara uygun olmayan araçlara bir idari para cezası karar tutanağı ile ceza kesecek ve araç denetimle görevli olanlar tarafından lastik değiştirileceği en yakın yerleşim birimine gönderilecek, yerleşim yerinin adı idari para cezası karar tutanağı üzerinde belirtilecektir."



Engelliler İçin Otobüs Kullanmak Artık Çok Kolay

GÖRME ENGELLİLER İÇİN DIŞ ANONS SİSTEMİ

Daha önce engelliler için Özel Halk Otobüsleri ve Otobüs A.Ş. de dahil olmak üzere 5 bin 620 aracını engelli erişimine uygun hale getiren İETT, görme engelli yolcular için dış anons sistemini başlattı. Dış anons sistemi okuma yazma bilmeyen vatandaşlar için de kolaylık sağlayacak. Tanıtım toplantısının açılış konuşmasını yapan İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci, engellilere yönelik duyarlılığın artırılması için önemli çalışmalara imza attıklarını kaydetti. Kahveci, "dış anons sistemi ile önemli bir açığı kapattığımıza inanıyoruz. Bu sistem görme engelli vatandaşlarımızın toplu taşımayı rahatça kullanabilmesini sağlayacak. Yolcularımız içinde engelli yolcularımız çok önemli bir sekmendi oluşturmaktadır. Bütün engelli vatandaşlarımızın sosyal aktivitelerine eşit seviyede erişimini sağlamak başlıca hedefimiz. Köklü geçmişimizden aldığımız güçle bu çalışmaları yapmaya devam ediyoruz. Bu hedeflerimizin peşinde koşarken, engelliler federasyonunda bizimle beraber yürümesini istiyoruz," dedi.

OTOBÜS ŞOFÖRLERİNE İŞARET DİLİ EĞİTİMİ BAŞLADI

Araçlarımızı engelli erişimine uygun hale getirmek için yenileme işlemlerinin devam ettiğini belirten Kahveci, şoförlere engelli yolcularla iletişim kurmaları için işaret dili eğitimleri vermeye başladıklarını söyledi.

Kahveci sözlerine şöyle devam etti; "engelli yolcularımıza toplu ulaşımın ücretsiz seyahat kartı vermektir. 182 bin adet kendilerine, 73 bin tane de engelli yolcularımızın refakatçilerine bu kartlardan dağıttık."

MERCEDES-BENZ TÜRK'DEN 2.EL OTOBÜSLERİNDE KAMPANYA

"BusStore" dan Kasım ayına özel takas fırsatları



Turizm Tasimacilar Derneği (TTDER) Mercedes-Benz Türk'ü bu hizmetleri anlatmak üzere gerçekleştirdikleri dönersel toplantıya davet etti. Mercedes-Benz BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı ve Mercedes-Benz Eİ2 & Used1 TTDER üyesinin katıldığı toplantıda Kasım ayına özel "Otobüsleri Genleştirme" takas kampanyasını tanıttılar. Kasım ayı sonuna kadar sürecek bu kampanya kapsamında BusStore, müşterilere eski model Mercedes-Benz ya da başka marka otobüslerini BusStore'a takasa vererek, 2. El Mercedes-Benz Travego 15 SHD alma fırsatı sunuyor. Böylece otobüs müşterileri araçlarını daha yeni araçlar ile gençleştirme şansına sahip olabilecekler. Vizyonu, sıfır araç pazarında

Mercedes-Benz Türk 2. El pazarındaki faaliyetlerini ağırlıklı ticari araç olmak üzere kamyon, otobüs, hafif ticari araç ve otomobil ürün gruplarında hızla sürdürüyor ve yeni hizmetler sunmaya devam ediyor.

olduğu gibi 2. El araç pazarında da güvenilirliği ve sunduğu ürün ve hizmetlerin çeşitliliği ve kalitesi ile pazarda müşterilerin ilk tercih ettikleri lider marka olmak olan Mercedes-Benz Türk, tüm ürün gruplarında 2. El araç ticaretinde Mercedes-Benz güveni ve hizmet kalitesini sunuyor.

Mercedes-Benz marka araçlar ile sınırlı olmayıp her marka ve model otobüs ve midibüslerin takas şeklinde veya yeni araç alımından bağımsız araç bedeli karşılığı alımı ve satımını gerçekleştiren BusStore, otobüs ve midibüs-

leri alım aşamasında detaylı ekspertizden geçiriyor ve ekspertiz neticesine göre de kategorilendirip satışa sunuyor. Bu kategoriler sayesinde müşteriler kendilerine en uygun 2. El otobüs ve midibüslere ve bu araçlara ilişkin tüm detaylı bilgilere ulaşabilmenin yanı sıra, hızlı ve güvenli bir seçim yapabiliyorlar.

BusStore, otobüs ve midibüsler ile birlikte finansman ve sigorta hizmetlerini, Hadımköy'de bulunan merkez ve Türkiye genelinde işbirliği içerisinde olduğu Mercedes-Benz yetkili bayileri aracılığı ile müşterilerine sunuyor.



FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV, KARSAN İSTANBUL VE KOCAELİ YETKİLİ BAYİ OLDU

Türk otomotiv sektörünün önemli marka firmalarından Karsan, yine kendi alanında sektörün dev firması FSM Demirbaş otomotiv ile işbirliği yaptı. FSM Demirbaş otomotiv, Karsan yetkili bayii olarak Kocaeli Kartepe tesislerinde ve İstanbul Sancaktepe tesislerinde hizmetini sürdürecektir.

FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV ZİRVEDE

Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vancın Kitapçı ile yetkili bayii anlaşmasını imzalayan FSM Demirbaş otomotiv yönetimi kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Dünya markalarına üretim yapan Karsan firması ile yapılan bu işbirliğinin sektöre hayırlı uğurlu olması temennilerinde bulundu. Mustafa Demirbaş, FSM Demirbaş otomotiv ile yetkili bayii olduğu BMC, TEMSA, FORD TRUCKS ticari araç satışında elde ettiği liderliği ve başarıyı, bundan sonra da Karsan ürünleri satış ile devam edeceğini söyledi.

MAN KONYA SATIŞ VE SERVİS MERKEZİ HİZMETE GİRDİ

HABERİN DEVAMI 4. SAYFADA

MAN Konya satış ve servis merkezi hizmete girdi

Türkiye'ye yatırımında hız kesmeyen Almanya'nın köklü markalarından MAN, İstanbul'dan sonra kendi bünyesindeki ikinci satış ve servis merkezini Konya'da açtı. 14 dönüm alan üzerine kurulan MAN Konya Servis ve Satış Merkezi çevre illere de hizmet verecek

250 yılı aşan geçmişiyle dünyanın köklü markalarından biri olan MAN, Türkiye'ye yatırım yapmaya devam ediyor. Alman devi MAN, İstanbul'dan sonra kendi bünyesindeki ikinci satış ve servis merkezini Konya'da açtı. Yeni tıssını Türkiye'nin sanayisi ve ticaret hacmi ile ön plana çıkan önemli şehirlerinden biri olan Konya'da kuran MAN, böylece müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına en etkin ve hızlı şekilde cevap verebilecek.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde dünyanın sayılı markaları arasında yer alan MAN'ı, Konya'ya getirmekten gurur duyduklarını belirterek şöyle konuştu:

"Konya, MAN markası ile öz-

deşleşmiş, geçmişten günümüze kadar bayrağımızın en yükseklere dalgalandığı bizim için vazgeçilmez bir şehir. MAN olarak müşterilerimize daha yakın olabilmek, ihtiyaçlarına en etkin şekilde cevap verebilmek adına İstanbul'dan sonra kendi bünyemizdeki ikinci satış ve servis noktamızı Konya'da devreye almaya karar verdik. Konya halkının ve değerli MAN müşterilerimizin göstereceği ilgi, bu kararımızın ne kadar isabetli ve doğru bir karar olduğunu ortaya koyacaktır."

14 BİN METREKARE ALAN ÜZERİNDE KURULDU

MAN Konya tesisleri, 3000 metrekaresi kapalı, toplam 14000 metrekarelik bir alan üzerinde kuruldu. Tesislerde sıfır ve ikinci el araç satışı, boya kaporta dahil olmak üzere her

türlü servis hizmeti, eğitim hizmetleri verilecek. Ekonomik sürüş, araç teknik eğitimi gibi etkinliklerin de yapılacağı MAN Konya tesislerinde araç finansmanı konularında da hizmet verilecek.

AYDA 500 ARACA HİZMET VERECEK

"MAN Konya Satış ve Servis Merkezi, 1.500 metrekare kapalı alanda 4 bakım-onarım kanalı, 1 fren test kanalı, şase ve kabin doğrultma tezgahları ve otobüs-kamyon boya fırınına sahip bulunuyor. Servisimiz bakım-onarım işlemleri için günlük 20 araç, aylık ise 500 araca hizmet verebilecek. Serviste MAN standartlarına uygun bakım-onarım, kaporta-boya işlemleri yapılabildiği gibi ön düzen ölçümü ve onarımı da yapılabilecek.

MAN Konya Yedek Parça de-

partmanı dispoziyon çalışmaları ile müşteri istekleri ve ihtiyaçlarını sadece Konya için değil tüm çevre şehirler için de en hızlı şekilde karşılayabilecek durumda. Yeni merkez Konya başta olmak üzere, ağırlıklı olarak Aksaray, Niğde Karaman, Afyon, Kayseri, Sivas ve Nevşehir illerine yoğunlaşacak.

7 GÜN 24 SAAT YOL YARDIM

Servis personeli MAN eğitimlerini almış ve almaya devam etmektedir. Güncel ve tüm yeni bilgilere anında ulaşabilmektedir. MAN Konya Servis ve Satış Merkezi bünyesinde bulunan Yol Yardım aracı tüm gerekli donanımıyla 7 gün 24 saat boyunca ihtiyacı olan müşterilere hizmet verecek. Yol Yardım hizmetinden faydalanmak isteyen müşteriler ihtiyaç halinde 444 4 626 numaralı telefondan MAN Konya'ya ulaşabilecek.



KULLANICILARDAN AVENUE'YA TAM NOT

Temsa'nın kentiçi ulaşımaya yönelik ürünü Avenue LF 12 metrelik dizel aracı müşterilerinden tam not aldı. 6 ilde kullanıcıların test ettiği Avenue, karşılaştırmalı analizlerle sınıfının en düşük yakıt tüketimini sergilemesi, ferah ve geniş iç ortamı, zorlu yol koşullarında başarılı süspansiyonu ve yüksek performansı ile büyük beğeni topladı.

Temsa'nın Adana'daki AR-GE merkezinde Türk mühendisleri tarafından müşteri odaklılık esas alınarak geliştirilen aracı Avenue, kentiçi ulaşımaya yeni bir soluk getirmeye devam ediyor. Avenue, İstanbul Otobüs A.Ş.'nin 1090 adetlik filosunda 340 adet araç ile birinci sırada yer alıyor. İzmir kentiçi ula-

şımında ise 300 Avenue başarıyla hizmet veriyor.

6 İLDE AVENUE TESTİ

Temsa, Tekirdağ, Denizli, Bursa, Mersin, Kahramanmaraş ve Şanlıurfa'da toplu taşıma kullanıcılarına yönelik Avenue test etkinliği gerçekleştirdi. Kullanıcılar, Avenue aracı, yakıt tüketimi, klima açıkken rampa performansı, araç içi yükseklik, süspansiyon, vites geçişleri, retarder, yol tutuş ve klima performansını değerlendirdiler. Avenue bütün bu değerlendirmelerde elde edilen başarılı sonuçlar ile taşımacıların büyük beğenisini kazandı.

KULLANICILAR MEMNUN

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Avenue aracın sahip olduğu özelliklerle kullanıcıların beğ-

nisini kazandığını belirterek, "Ürünün müzün kalitesini ve özelliklerini bizlerin değil, müşterilerin sonuçları ile görmesi ve bunu dile getirmesi bizim için daha büyük önem taşıyor. 6 ilde düzenlediğimiz test etkinlikleri ile müşterilerimizin Avenue aracımızın sahip olduğu özellikleri birebir yaşamalarını sağladık. Burada elde ettiğimiz sonuçlar bizim doğru yolda yolda olduğumuzu göstermesi açısından önemlidir. Ayrıca bu tür etkinlikler, bundan sonraki beklentileri, talepleri de öğrenme fırsatı sunuyor. Biz önümüzdeki süreçte kentiçi ulaşımında araç değişiminin hızlanarak devam edeceğini, bu değişimde de Avenue aracımızın önemli bir pay alacağına inanıyoruz" dedi.



Mitsubishi Motors net karını yüzde 23 artırdı

Mitsubishi Motors, 2013 yılının aynı dönemine kıyasla konsolide net satışında yüzde 11'lik bir artış göstererek başarılı bir grafik çizdi. Mitsubishi Motors, 2014 mali yılının ilk yarısı faaliyet gelirini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 artışla, 62,7 milyar Yen olarak açıkladı. Bu dönemdeki artışa, model yelpazesindeki iyileştirmelerin, maliyeti azaltmaya yönelik çalışmaların ve ilerleyiş olumlu yönde devam eden kur oranlarının etki ettiği belirtildi. Mitsubishi Motors, 2014 mali yılının ilk yarısına ait global perakende satış hacminde de bir önceki yıla oranla yüzde 4'lük bir artış gösterdi. Bu artış oranına göre global satış hacmi 521 bin adede ulaştı. Global satış hacmini Japonya, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya ve diğer bölgelerden alınan verilere göre belirleyen Mitsubishi Motors, en başarılı artışın Kuzey Amerika pazarında olduğunu belirtti. Kuzey Amerika, Outlander ve Space Star modelleri ile yüzde 27'lik artışla ilgili dönemdeki satış hacmini 57 bine yükseltti. Avrupa ise yüzde 15'lik artışla 104 bin adetlik araç satışına ulaşmayı başardı.



Otokar

İngiltere'de sağdan direksiyonlu araçlarını sergiliyor



Türkiye'nin son 4 yıldır en çok satılan otobüs markası olan Otokar, İngiltere - Birmingham'da gerçekleştirilen Eurobus Expo 2014'te turizm tipi Sultan ve şehirçi taşımacılık amaçlı Doruk araçlarını sağdan direksiyonlu olarak sergiliyor.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 4-6 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen Eurobus Expo 2014 Fuarı'nda şehirçi ve turizm sektörlerine yönelik Sultan ve Doruk modellerinin sağdan direksiyonlu versiyonlarını sergiliyor. Son 6 yıldır Türkiye'nin en çok satılan küçük otobüsü Sultan ve şehirçi taşımacılığa yönelik üretilen Doruk modelleri, Otokar Europe standında sağdan direksiyonlu araç pazarına özel geliştirilen versiyonlarıyla yer alıyor. Her ihtiyaca uygun otobüs üretme ve bulunduğu pazarlarda geniş ürün gamıyla farkını ortaya koyan Otokar; tasarım, geliştirme ve üretim kabiliyetlerinin hepsini bünyesinde barındırmakla kalmıyor, mevcut ve olası ihtiyaçlara uygun olarak araçlarında değişiklikler de yapabiliyor.

AVRUPA'NIN OTOKAR MARKASINA GÜVENİ İNGİLTERE'YE TAŞINIYOR

Otokar'ın ana ihracat pazarını oluşturan Avrupa'daki faaliyetlerini yürüten Otokar Europe, Avrupalı müşterilere daha yakın olmak ve taleplere daha hızlı cevap verebilmek amacıyla 2011 yılında Fransa merkezli olarak kuruldu. Kurulduğu günden bu yana operasyonel anlamda Otokar'ın ticari araç ihracat gücünün lokomotifine haline gelen Otokar Europe, Otokar'ın Avrupa'daki marka bilinirliğini ve satışlarını artırmaya yönelik çalışmalarını yoğun şekilde sürdürüyor. 2013 yılını başarıyla tamamlayan Otokar Europe, Avrupa'daki tüm pazarlarda sağladığı yüksek güvenilirliği İngiltere'de de sağlamayı hedefliyor.

SULTAN (Navigo T)

Türkiye'nin son 6 yıldır en çok satılan küçük otobüsü olan Sultan serisi, Birmingham'da sağdan direksiyonlu olarak sergileniyor. Konforu ön planda tutan iç detayları ile dikkat çeken araç, bagaj kapasitesi, özel lüks donanım paketi, tuvalet ve mutfak opsiyonları ile turizm segmentinde göz dolduruyor.

DORUK (VECTIO C)

Otokar'ın orta boy alçak taban girişli Doruk'un şehirçi otobüsü, dayanıklılığı ve düşük işletme maliyetlerinin yanı sıra yüksek yolcu taşıma kapasitesi sunuyor. Doruk, Otokar standında Vectio ismi ve Avrupa regülasyonlarına uygun olan Euro 6 motoru ile sergileniyor.

Yıl: 4 SAYI: 82 FİYATI: 50 kuruş - KASIM 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
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

Sorumlu Yazışları
Müdürü
M. Mete KALENDER
Haber Koordinatörü:
Erhan TEKİNDUR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Abdullah Karataş
Muhabir:
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER
Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT (Kılıç Ofset)
İzmir: Orkut İŞIKALP (İğdir-DİLUCU: Serdar ÜNSAL)
Edirne: KAPIKULE- HAMZABEYLİ Mehmet GÜRBULAK: Selehattin KACURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)
Hatay: Hasan YETMEZ
Mersin: Meltem AHATOĞLU
Ardahan - Posof - TÜRK GÖZÜ: Bülent KILIÇ

(Kılıç Ofset)
İğdir-DİLUCU: Serdar ÜNSAL
Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: Selehattin KACURU
Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Sırtak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 40 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.

MERCEDES-BENZ TÜRK'ÜN SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

Her Kızımız Bir Yıldız 10 Yaşında

Mercedes-Benz Türk'ün meslek sahibi olmak isteyen kızları eğitim yolunda desteklemek üzere ÇYDD işbirliği ile hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi 10 yaşına bastı.

Türkiye'deki en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, sadece otomotiv sektöründeki başarılı performansı ile değil, sosyal sorumluluk projeleriyle de ses getiriyor. Mercedes-Benz Türk'ün toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle ÇYDD (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) ile birlikte hayata geçirdiği Her Kızımız Bir Yıldız projesi bu yıl 10 yaşına bastı. Mercedes-Benz Türk bu anlamlı yıl dönümünü şirket çalışanları, bayiler, bağışçılar, basın mensupları ve proje kapsamında desteklenen bursiyer kız öğrencilerin katılımıyla gerçekleştiren bir buluşmada kutladı.

GENES: "200 KIZIMIZLA BAŞLADIK, BUGÜN 3155 ÖĞRENCİYE ULAŞTIK"

Projenin geldiği nokta ve hedeflerinin paylaşıldığı buluşmanın açılış konuşmasını yapan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes "Bugün gelişmekte olan ülkelerin en önemli gündem maddesi kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği sağlanması. Bir ülke kalkınacaksa bunu kadınların emeği ve katılımı olmadan başarabilmek imkansız. Çünkü hepimizin bildiği gibi iş yaşamında yarattıkları katma değer in yanı sıra kadınlar, gelecek nesilleri yetiştirerek ve almış oldukları eğitimi çocuklarına aktararak da ülkelerinin geleceğini şekillendiriyorlar. Kadınların ekonominin dışına itmek, toplumun yarısını üretemez kılmak demek. Kadınların ekonomiye katılımı ve üretmeleri Türkiye'nin 2023 Ekonomik He-



defleri arasında ön sıralarda..." sözleriyle Her Kızımız Bir Yıldız projesinin çıkış noktasına değindi. Genes projede gelinecek noktayı ise şöyle aktardı: "Bundan tam 10 yıl önce, Mercedes-Benz Türk olarak 17 ilde 200 kızımızı destekleyerek işe başladık. Zamanla bu sosyal sorumluluk projesinin kapsamı daha da genişledi. Mercedes-Benz Türk'ün yanı sıra yan sanayi firmaları, bayiler ve Mercedes-Benz Türk çalışanları da projeye destek verdi. Bugüne geldiğimizde 56 ilde 3155 kızımıza ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 10 yılda 1551 bursiyer kızımız meslek lisesinden mezun oldu. 560 bursiyerimiz üniversite sınavını kazandı, 360 kızımız üniversite bursu aldı ve 97 Yıldız Kızımız üniversiteden mezun oldu. Mezunlarımızdan 20'sini Mercedes-Benz Türk bünyesinde işe aldık. Bu başarılı işbirliğinin mimarı ÇYDD'ye ve projeye destek veren herkese çok teşekkür ederiz" dedi.

ÇELİKEL: "KIZ ÇOCUKLARININ EĞİTİMİ İÇİN GELİŞTİRİLEN ÇOK ANLAMLILI BİR PROJE..."

ÇYDD Genel Başkanı Prof. Dr. Aysel Çelikel ise "Her çocuğun, her insanın çağdaş bir eği-

tirme ve insana yarasır bir yaşam biçimine hakkı olduğu bilinciyle, uzun yıllardır toplum hizmeti veriyoruz. Her Kızımız Bir Yıldız projesi eğitimde fırsat eşitliğinden yararlanamayan kız çocuklarının eğitimi için geliştirilen çok anlamlı bir proje. Kız çocuklarının okullaşması çocuk yaştaki evliliklerin önlenmesinin tek yoludur. Toplumun gelişmesinde kız çocuklarının ve kadınların eğitimi için verilen katkı çok değerlidir. Bir kız çocuğunun eğitimi iki ailenin eğitimi demektir. Bugüne kadar binlerce kızımız bu büyük projeden yararlandı ve yararlanmaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Direktörler Kurulu Başkanı Bay Genes'e, daha önceki yöneticilere ve projenin yürütülmesinde emeği geçen Mercedes'li ve ÇYDD'li bütün arkadaşlara şükranlarını sunuyorum" dedi.

BURSİYER SAYISI KADAR KAPSAMIDA GENİŞLEDİ

İlköğretim okulu mezunu çalışan kız öğrencileri mesleki eğitime teşvik etmek, onların kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak ve iş hayatında söz sahibi olmalarını sağlamak için 2004 Kasım'ında hayata geçen Her Kızı-

mız Bir Yıldız projesinin kapsamı da zaman içinde genişledi. İlk dönemde motor, elektrik/elektronik, torna/tesviye, makina ressamlığı ve bilgisayar branşlarında mesleki eğitime öncelik verilen projede artık pek çok başka bölüm için de burs imkanı sağlanıyor. Şu anda proje kapsamında liseli öğrencilere verilen bursların %68'i teknik lise bursu, %13'ü sanat, kalan kısmı ise sağlık ve diğer bölümlere verilen burslardan oluşuyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK MEZUN BURSİYERLERE İSTİHDAM DA YARATILYOR

Mercedes-Benz Türk Her Kızımız Bir Yıldız desteği ile eğitimini başarıyla tamamlayan kızlara istihdam olanakları da sunuyor. Şu anda şirket bünyesinde 20 Yıldız Kız çalışıyor. Bunlardan 10'u Akсарay Kamyon fabrikasında, 10'u Hoşdere Otobüs fabrikasında görev yapıyorlar.

KIZLAR ŞEHİRLERİNDE ZİYARET EDİLİYOR, İSTANBUL'DA AĞIRLANIYOR

Maddi desteğin yanı sıra kızların yıldızlaşmasında ilginin, ekip ruhunun, cesare-

tin ve özgüvenin de çok büyük rolü olduğunun bilincini taşıyan Mercedes-Benz Türk, 2013 yılından beri her ay bir ili ziyaret ederek Yıldız Kızları yüreklandiriyor. Bu ziyaretlerde İstanbul'dan gelen bir uzmanın verdiği eğitimlerle Yıldız Kızların kişisel gelişimlerine de katkıda bulunuluyor. Bu etkinliğin yanı sıra başarılı kızlardan oluşan ve farklı illerden seçilen bir grup öğrenci her yıl İstanbul'da bir hafta misafir ediliyor. Bu süre içinde öğrencilere bir yandan çeşitli müzeleriyle şehir tanıtılırken diğer yandan da Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul'daki tesislerini ziyaret etme şansı sunuluyor. İstanbul programında 'Etkili İletişim' ve 'Sınav Kaygısı ile Başa Çıkma' gibi konularda seminerler de yer alıyor.

YURTDIŞINA KSS İHRACI VE ÖDÜLLER

Mercedes-Benz Türk tarafından geliştirilen Her Kızımız Bir Yıldız projesi, topluma sağladığı katkı ile önemli bir itibar kaynağı haline gelince, üni ana şirket Daimler bünyesinde Türkiye sınırlarını aşarak Mercedes-Benz Brezilya'ya kadar ulaştı. "Made in Turkey" damgalı Her Kızımız Bir Yıldız projesi Mercedes-Benz Türk'te görev yapan üst düzey bir yöneticinin Brezilya'ya transfer olmasıyla binlerce kilometre ötede de yankı buldu. Bir başarı öyküsüne dönüşen proje "Yarının Yıldızları" adıyla bu kez Mercedes-Benz Brezilya ekibi tarafından hayata geçirildi. Böylece Türkiye'de geliştirilen bir sosyal sorumluluk projesinin ihracatı, ilk kez Mercedes-Benz Türk tarafından gerçekleştirilmiş oldu.

ÖDÜLLÜ PROJE

Kamuoyunun da takdirini kazanan Her Kızımız Bir Yıldız projesi, 2006 yılında Platin Dergisi'nden "En İyi Sosyal Sorumluluk" kategorisinde "Zirvedekiler", 2007 yılında Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'nden (TÜHİD) "Eğitim Kategorisinde En İyi Sosyal Sorumluluk" kategorisinde "Altın Pusula" ve "ODD Satış İletişim Ödülleri, 2010 Glad-yatörleri - Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi" ödülleri kazandı.

Yeni Tempo yine ekonomik!



Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisiyle yeni Tempo, konforunuz için eklenen üstün donanımlar ve şık tasarımıyla karşınızda.

Tempo alın, ekonomiden ödün vermeden yeniliğin keyfini sürün.

- Havalı Debriyaj
- Yeni Gösterge Paneli
- Yeni Vites Kolu
- Yeni İç Mekân
- Yeni Dış Görünüm



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



Otokar



ANADOLU ISUZU, BAŞKENTLİ FİLOLARIN İLK TERCİHİ OLDU

Yeni nesil ve son teknoloji üretimi araçlarıyla Anadolu Isuzu, Ankara'da da teslimatlar hız kesmeden devam ediyor. Ankara'da Anadolu Isuzu 3S Bayisi Gençler Otomotiv'in ev sahipliğinde-kamyon, pickup ve otobüs grubunda toplam 10 firmaya teslimatlar gerçekleştirildi.



5 Kasım tarihinde Ankara'da kamyon, pickup ve otobüs grubunda toplam 10 firmaya gerçekleştirilen teslimatlarla Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Tunç Karabulut, Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya, Satış Bölge Sorumlusu Ferhat Sancaklı, Anadolu Isuzu Ankara 3S Bayisi Gençler Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Halki Tanrıkulu ile firma yetkilileri katıldı. Törende firmalara plaket ve temsili Isuzu anahtar teslim edildi.

Teslimat törenlerinin ilk durağı Ayder Turizm oldu. Isuzu bayisi Gençler Otomotiv'in her zaman arkalarında olduğunu ve her taleplerinin özveriyle ve birinci sınıf bir kaliteyle karşılandığını vurgulayan Ayder Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Haşimoğlu, iki şirketin ticaretin ötesine geçen bir dostlukla hareket ettiklerini ifade etti.

Turizm, personel, öğrenci taşımacılığının yanında araç ve filo kiralama hizmetlerinin de olduğunu söyleyen Haşimoğlu, gerçekleşen 10 adet Isuzu NOVO teslimatı sonrası, filolarında toplamda 13 adet NOVO serisi Isuzu bulunduğunu da sözlerine ekledi. Haşimoğlu ayrıca, "Filomuzu yenilerken Anadolu Isuzu NOVO'yu markaya ve Gençler Otomotiv'e olan güvenimizden dolayı hiç tereddütsüz tercih ettik" dedi.

Ankara'da yapılan teslimatları değerlendiren Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ise Ankara'nın kendileri açısından önemli bir pazar olduğunu, otobüs ve kamyon segmentinde her zaman iddialı ve güçlü olduklarını belirtti. Buradaki başarılarının ardında Gençler Otomotiv'in olduğunu dile getiren Tamay, "Gençler

Motorlu Araçlar, Türkiye bazında da çok güçlü bir bayilik teşkilatı olan, daha önce farklı markalarda önemli bayilikler yapmış olan bir bayi, Halki Bey, Türkiye piyasasının en önemli otomotivcilerinden biri. Kamyonette Türkiye genelinde pazar payımız yüzde 10'lar civarında. Burada da minimum yüzde 15 ve daha üstü. Pickup'ta pazar payımız 24'er civarında, Ankara'da ise 28-30 civarında olacak. Kamyon segmentinde 45-46 civarındaki pazar payımız, burada yüzde 50'nin üzerinde olacak. Bu sene Pickup'ta büyük filolarımız var" ifadelerinde bulundu.

"FARKLI VE ÖZEL OLMAK İÇİN ISUZU'YU TERCİH EDİYORUZ"

2 adet özel yapım Isuzu Turkuaz aldıklarını ifade eden Çalkıran Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Salim Zeki Çalkıran, alımlarının devam edeceğini İstanbul'da da turizm acentası açacaklarını, ayrıca geçtikleri dönemlerde de 2 adet NOVO Lux aldıklarını belirtti. Turizm taşımacılığı, filo kiralama, yurt içinde lojistik, personel taşımacılığı yaptıklarını ve VIP konukları, protokol heyetlerini ve iş adamlarını taşıdıklarını belirten Çalkıran, farklı ve özel olmak istediklerini bu nedenle de özel yapım Anadolu Isuzu'yu tercih ettiklerini belirtti. Türkiye'ye gelen turistlerin tura çıkarken otobüs markasına dikkat ettiklerini ve midibus segmentinde en iyisi olanla seyahat etmek istediklerini söyleyen Çalkıran, Isuzu'nun bu nedenle tercih edildiğini vurguladı.

"TERCİHİMİZ HEP ISUZU"

Ankara, İzmir, İstanbul ve Kapadokya'da ofisleri bulunan ve Ankara'nın en büyük öğrenci taşımacılığını yapan Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Baş-

kamı Ünal Öztürk ise 30 yıldır Gençler Otomotiv'le birlikte çalıştıklarını, bu nedenle aralarında güçlü bir dostluk olduğunu belirtti. 5 adet Isuzu NOVO aldıklarını ifade eden Öztürk, kısa bir süre önce de 5 adet Turkuaz aldıklarını söyledi. Senede 15-20 adet aracı öz malları için aldıklarını ekleyen Öztürk, şu ana kadar en ufak bir sorun yaşamadıklarını, bu nedenle de önümüzdeki dönemde hep Isuzu'yu seçmeyi devam edeceklerini belirtti.

2014 yılında Türk Telekom projesi için Isuzu'yu tercih ettiklerini söyleyen Kaya Seyahat Turizm şirket ortağı Rasim Kaya ise şu yorumlarda bulundu; "Yaklaşık olarak 200 adet D-Max 4x2 satın aldık. Yıllardır markayı biliyor ve tanıyoruz. Markanın güvenilirliği ve yaygın servis ağından dolayı tercih ediyoruz. Markadan araç almaya devam ediyoruz. Minibus ve midibus grubunda da devam eden bir iş ortaklığı mevcuttur. Ankara menşelli firma olduğumuzdan dolayı genelde kamu personel taşımacılığı yapıyoruz. Ankara'da yüzde 20 personel ve öğrenci taşımacılığı pazar payına sahibiz. Antalya, Samsun ve Bodrum-Milas'ta şubelerimiz var."

Alp Özler Filo Hizmetleri ve Taşımacılık Pazarlama ve Satın Alma Sorumlusu Turgut Koçak, 9 adet NNRLONG, 8 adet NPR10 LONG, 6 adet NPR 8 LONG ve 4 adet NPR 3D aldıklarını belirtti ve "Ankara merkezli olmak üzere İstanbul, Elazığ ve Adana'da şubelerimiz var. Hafif ve orta ticari araç kiralama ve lojistik yapıyoruz. Orta segmentteki ticari araç grubunda 1200'ün üzerinde aracımız var" dedi.

Türkiye genelinde çevre temizliği ve nakliyecilik yapan, 8 adet Isuzu NPR10 LONG satın alan Park Gün Taşımacılık-

Genel Müdür Yardımcısı Orhan Sökmen ise şu ifadelerle başladı; "Önümüzdeki dönemde de 25 adet kamyon alarak işlerimize devam etmeyi düşünüyoruz. Isuzu'ların hem yaygın ve kaliteli bir servis ağı var, hem de araçların üst düzey bir sürüş kolaylığı var. Bu nedenle araç filomuzdaki tüm araçları yavaş yavaş Isuzu'ya çeviriyoruz."

"KENDİMİZİ ŞANSLI HİSSEDİYORUZ"

Yılı içerisinde 7 adet NLR LONG kamyonet teslim alan Vehtaş Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Aslantaş ise, e Isuzu'yu tercih sebeplerini şöyle anlattı: "Hizmet verdiğimiz iki firmamız var; Asel inşaat ve Vehtaş Mühendislik. Asel inşaat, 23 yıldır kamuya hizmet ediyor. Asel'deki araçlarımızın çoğunluğunu Isuzu markası oluşturuyor. Isuzu'nun ilgi ve alakasından dolayı kendimizi şanslı hissediyoruz. Gerçekten Isuzu pazarda diğer markalara fark atıyor. Gençler Otomotiv'de servis yetkilileri hizmetlerinden dolayı zaten bütün bunların üzerinde bir bayi Isuzu markası hem bizim, hem de personelimizin se-verek kullandığı bir marka oldu."

Trakya Elektrik Dağıtım A.Ş. ile de ortak iş yaptıklarını belirten Aslantaş, "O da bizim kamyonu işimiz. NLR kamyonetleri tercih etmemizin sebebi hem zor arazi yollarındayken ağırlık ve sağlam bir araç olması, hem de Isuzu'nun yaygın bir servis ağına olması. Araç her yola ve zorluğa göğüs gerecek şekilde dizayn edilerek üretilmiş," ifadelerinde bulundu.

Uluova İnşaat Satın Alma biriminde görev yapan Mikail Yıldırım ise gölet, yol ve alt yapı inşaatları gibi kamuya ait işleri yürüttüklerini dolayısıyla iş makinalarına ağırlık verdiklerini söyledi. Yıldırım konu ile alakalı olarak şu yorumlarda bulundu; "Yardımcı hizmetlerde Pickup grubunda özellikle Isuzu'yu tercih ediyoruz. Özellikle pickup filomuzun yüzde 80'ini Isuzu oluşturuyor. Isuzu'yu aile gibi yakışmışları, araçların kaliteli olması, yakıt tüketiminin iyi olması, yedek parça ve servis hizmetlerinin üst sınıf olmasından dolayı tercih ediyoruz. Yılı içerisinde 5 adet D-Max 4x2 T aldık. Bundan sonraki alımlarımızda da Isuzu markasını tercih edeceğiz."

Temsa'dan Gürsel Turizm'e 35 Prestij



Temsa, teslimatlarını hız kesmeden sürdürüyor. Personel ve öğrenci taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan Gürsel Turizm filosuna 35 Prestij katıldı. 35 Prestij'in teslimatına yönelik Sabancı Üniversitesi kampüsünde 4 Kasım Salı günü düzenlenen törene Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz, CEO Ruşen Kopmaz, Filo Yöneticisi Umut Demircan, Sabancı Holding Yönetimi Direktörü Ateş Eremekdar, Sabancı Üniversitesi Genel Sekreteri Halkı Bal, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Ebru Ersan katıldı.

5.5 MİLYON TL'LİK YATIRIM

Tören sonrasında basın mensuplarının sorularını cevaplayan Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, 2014 yılına yönelik belirledikleri 20 milyon TL'lik yatırımın son kısmını yaptıklarını belirtti. Birant, "Bugün sizle birlikte olmaktan çok büyük bir mutluluk duyuyorum. Sabancı ailesi ve Gürsel ailesinin önemli kilometre taşlarını birini beraber icra ediyoruz. Bu alımda Sabancı Holding'den Sayın Ateş Eremekdar beyin ve Sayın Murat Anıl beyin çok ciddi desteklerini gördük, sağolsunlar. Gürsel olarak bu yıl 20 milyon TL'lik yatırımın son kısmını tamamlayıyoruz. Yaptığımız yatırım yaklaşık 5.5 milyon TL tutarında. Bu alımda takas olmadı. Bu ticarete emeği geçen başta Ateş beye, Murat beye, üniversitemize özellikle çok teşekkür ediyorum" dedi.

BİRANT'TAN TEMSA'YA PRESTİJ TEŞEKKÜRÜ

Yatırım yaptıkları araçların teknolojik özelliklerin kendileri için çok önemli olduğunu vurgulayan Levent Birant, Prestij araçların yüksek teknolojik özelliklerin yatırım tercihlerinde önemli bir etken olduğunu söyledi. Birant, "Sabancı Üniversitesi lokasyon olarak şehrin uzak bir noktasında yer alıyor. Her gün aşağı-yukarı geliş-gidiş 100 km civarında. Burada her gün 4-5 bin kişilik bir hareket söz konusu. Dolayısıyla yatırım yaptığımız araçların yeni model olması, teknik özellikleri, yakıt ekonomisi bizim için çok önemli. Bu anlamda Prestij araçların sahip olduğu yüksek teknik özelliklerden dolayı Temsa'ya bir kez daha teşekkür ediyoruz. Yılı böyle bir mutlu bir gelişme ile kapatmışız için çok mutluyuz" diye konuştu.

35 PRESTİJ HAYIRLI OLSUN

"Gürsel Turizm'in hizmete verdiği önemli ifadesi olarak Temsa araçları tercih etmelerinden dolayı teşekkür ediyoruz" diyerek açıklamalarına başlayan Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl,

"Bu araçların Gürsel Turizm'e, birlikte çalıştığımız arkadaşlara hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

TESLİMATLAR SÜRECEK

35 araçlık teslimatla büyük bir paketin küçük bir başlangıcı yaptıklarını ifade eden Murat Anıl, "Bunun arkasından geleceğini size burada müjdeliyoruz. İnşallah 2015 yılında Gürsel Turizm'e yine büyük adelerle teslimat yapmak bizlere nasip olur. Böylece Sabancı Üniversitesi öğrencilerine iyi ve kaliteli hizmeti hep beraber sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz" diye konuştu.

NEŞEMİZ YERİNDE, HEDEFLERİMİZİ 10 AYDA AŞTIK

2014 yılına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Murat Anıl "2014'ü güzel bir yıl olarak kapatıyoruz. Ekim ayı sonu itibarıyla hedefimizin yüzde 20 üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

SAFİR SATIŞLARI

Şehirlerarası pazara baktığınız zaman ana hedefimiz yüzde 20-25 pazar aralığında oturmakta, şu anda yüzde 27'lerdeyiz. Yıl yüzde 20 pazar seviyesinin üzerinde kapatacağız.

41 KOLTUKLU SAFİR SİPARİŞLERİ YOĞUN

Özellikle şehirlerarası pazarda 41 koltuklu 2+1 Safir aracımızla son derece büyük siparişle 2015 yılının üretimi şimdi den doldurmuş durumdayız. Biz bu taleplere yetişmeye çalışıyoruz. Şu anda müşterilerimizin tamamı bize, 'benim arabamı önce ver' diye ricada bulunuyor. Bu çok keyifli bir şey. Bu alana yönelik doğru bir ürünü, doğru zamanda yapmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Firma sahiplerine, bireysel otobüsçülere bir nebze olsun daha fazla para kazandıracak olmanın mutluluğu bu. Dört koltuk ilavesi hesap yaptığınızda dört yıllık sürede minimum 100 bin Euro ek döretir. Günlük koşullarında otobüsçüleri en çok mutlu edecek gelişmelerden birisi. Bunu da biz ar-ge çalışmalarımız sayesinde yolu konforunu maksimum düzeye yaparak sağladık. Bu noktada da neşemiz yerinde.

ŞEHİRİNDE AÇIK ARA LİDERİZ

Şehirinde açık ara liderliğimiz devam ediyor. Bayilerimiz, birlikte çalıştığımız ekip arkadaşlarımızla doğru bir ürünü satmamızı keyfini yaşıyoruz. Alanlar da memnun. Bu işte, 'ne kadar malını övsen de, sen pazarı öv' diye bir laf var. Bu noktada söyleyebileceğimiz en iyi şey; Avenue'yu Avenue alanlara sormak gerek. Pazarda neşemiz yerinde, müşterimiz memnun. 2015 planlarımızı da buna göre yapıyoruz. Malum seçim yılı yaşayacağız, artırsın eksiksinı göreceğiz. Yatırımların artması da, düşmesi de düşünülebilir. İki bacaklı bir bütçeleme yapmanın daha doğru olacağını düşünüyoruz. Son söz olarak, bize inanan, güvenen dostlarımız 2015'te aynı güveni bizzat sağlamak üzere var gücümüzle çalışıyoruz.

OYDER'İN ERZURUM TOPLANTISI'NDA KONUŞAN ALİ KOÇ:

"YETKİLİ SATICILIK GELECEK VADEDİYOR"



OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, otomotiv sektöründe son gelişmelerin değerlendirildiği "Diyalog" bölge toplantılarının 20'ncisini Erzurum'da gerçekleştirdi. Erzurum ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan Otomotiv Perakendecileri'nin katıldığı toplantıda OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç da bir konuşma yaparak yetkili satıcılara seslendi.

OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Başkanı Z. Alp Gülan da toplantıda yaptığı konuşmada ekonomik ömrünü tamamlamış araçların dönüştürülmesinin çevre ve güvenlik açısından büyük yararlar sağlayacağına işaret etti. Gülan, Türkiye'de trafiğe kayıtlı otomobil ve hafif ticari araçların ortalama yaşının 12, hatta ağır vasıtaları dahil ettiğimizde bu rakamın 16

olduğunu belirterek şunları söyledi;

"Batı Avrupa ülkelerinde ortalama araç yaşı 7'dir. Türkiye'de 20 yaş üstünde 1.650.000 adet otomobil ve 230.000 adet hafif ticari aracımız vardır. 20 yaş ve üstü eski teknoloji araçların CO2 salımı 220 gr /km iken yeni nesil araçlarda ortalama oran 130 gr /km'dir. Eski araç parkımızın çevreye verdiği hasar ise 550 milyon ağacın bir yılda temizleyebileceği kadardır. Bu da 200 Belgrad Ormanı'na eşdeğer bir rakamdır. Avrupa'da hava kirliliğini temizlemek için araç başına harcanan rakam 8 bin 494 Euro'dur. Şu anda devlet bu rakamın yarısını dönüşüm için harcasa eski teknolojiye sahip birçok araç trafikten çekilebilecektir. Çevre için yapılabilecek en büyük desteğin bu olduğu kanaatindeyiz."

Toplantıda yetkili satıcılara seslenen Ali Koç, Türk ekonomisinin dünyadaki büyük krize ve yakın coğrafyamızdaki sıkıntılara rağmen önemli önlemler ala-

cak kadar etkileneceğini belirterek "Ekonomimizin yaşanan dalgalanmalardan etkileneceğini yola devam ediyor ve ekonomimiz sağlam temellere dayanıyor" dedi. Yetkili satıcılara da seslenen Ali Koç, otomotiv sektörünün son 20 yılda teknolojik olarak önemli mesafeler kaydettiğini, ülkemizde de sektörün geleceğine güvendiğini ve yetkili satıcılık mesleğinin önemini altını çizerek "Gelecek vadeden yetkili satıcıların nitelikli insan gücü yetiştirmelerinin önemini altını çizdi ve bu yöndeki eğitimlerin artırılması gerektiğini" belirtti. Kurumsallaşma ile ve gelecek kuşaklara iyi eğitim vermek sureti ile, iş ortaklarımız bu mesleği ileriye taşıyacaktır" şeklinde konuştu. Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç, aile şirketlerinde kurumsal yapılaşmanın da önemli bir konu olduğunu kaydederek "Aile şirketleri profesyonel anlamda kurumsallaşmalıdır. Bu durum aile şirketlerinin yararına olacaktır" diye konuştu.



MERCEDES-BENZ TÜRK

Halk otobüsü işletmecilerini ağırladı

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılı sonuna kadar otobüslerini yenilemesi gereken halk otobüsü işletmecilerine özel bir organizasyon yaptı.

Halk otobüsü şirketlerinin yönetim kurulu üyelerinden ve işletmecilerinden oluşan 80 kişilik bir grup, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret etti. Mercedes-Benz Türk'ün bu fabrikada 2007 yılından beri ürettiği, alçak tabanlı Conecto şehir içi otobüs hakkında bilgi alan ziyaretçiler, ürün kalitesini, üretim süreçlerini ve kataforez tesisini de yakından incelediler.

Organizasyona katılan İstanbul Halk Ulaşım A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeleri Gaffar Güder, Lokman Akhan, Lütfi Oktay, Maşuk Aris, Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeleri Süleyman Duman, Selahattin Yıldırım, Veysi Dağtekin, Kıyasettin Kaçmaz, Şakir Tanrıyatan, Özulaş A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Serhat Akçakaya, Mavi Marmara Ulaşım A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeleri Habib Çatalkaş, Mehmet Narin, Süleyman Kıran, Muhittin Kuş, İlhan

Kozdemir ve bu şirketlerden halk otobüsü işletmecileri, kendilerine sunulan cazip fiyat kampanyaları hakkında da bilgilendirildi.

Toplumun gelişmişliğinin, toplu taşımacılığın gelişmişliği ile doğru orantılı olduğuna inanan ve bu doğrultuda vizyonunu geliştiren Mercedes-Benz Türk A.Ş., yine bu yönde toplumsal yaşamın kalitesine katkıda bulunabilmek üzere çalışmalara devam ediyor.

HOŞDERE OTOBÜS FABRİKASI

1995 yılında hizmete giren ve 2005 yılında ikinci yatırım aşaması tamamlanan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası halen dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biridir. Araç kalitesi açısından büyük önem taşıyan ve paslanmaya karşı üstün koruma sağlayan katoforez tesisi (KTL), Türkiye'de otobüs üretiminde bir ilk olma özelliğini taşımaktadır. Hoşdere

Fabrikası'nda fabrikanın enerji ihtiyacını karşılayan bir kojenerasyon merkezi bulunmaktadır. Hoşdere Otobüs Fabrikası, gerek seçilen teknoloji ve sistemler açısından, gerekse alınan özel önlemler ve artırma tesisleri ile çevre koruma açısından da örnek bir tesis. Şehirlerarası otobüsler Travego, Intouro ve Turismo ile şehir içi otobüsü Conecto modelleri, Hoşdere Fabrikası'nda üretilmektedir. Tüm uluslararası kalite standartlarına uygun olan bu otobüslerin % 64'ü başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere 70'den fazla ülkeye ihraç edilmektedir. Hoşdere Otobüs Fabrikası toplam 360.000 m²'lik bir arazi üzerinde 138.000 m² kapalı alana sahiptir. Mercedes-Benz Türk'ün Ar&Ge Merkezi de Hoşdere Otobüs Fabrikası alanında yer alır. Daimler'in dünya çapındaki araştırma geliştirme ağının önemli bir parçası haline gelen merkezde otobüs ve kamyon geliştirme çalışmaları

yapılmakta ve çoğu mühendis olan 300'ü aşkın kişi görev yapmaktadır.

MERCEDES-BENZ CONECTO

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

- Tam alçak tabanlı bir otobüs olan Conecto iki farklı model seçeneği ile sunuluyor:
- Conecto Solo (12 m uzunluk, 2,55 m en ve 3,08 m dış yükseklik)
- Conecto Körüklü (18 m uzunluk, 2,55 m en ve 3,08 m dış yükseklik)

Karsan marka araçlar artık Romanya'da



Türk otomotiv sektörünün köklü kuruluşu Karsan, 13 Kasım Perşembe günü Romanya distribütörü Anadolü Otomobil Rom sponsorluğunda Bukreş'te düzenlenen Public Transporters Union (URTP) organizasyonuna katıldı. Romanya'daki kent sel ve bölgesel düzeydeki toplu taşıma operatörlerinin ve yolcuların ulusal ağı olan URTP, ülkedeki toplu taşıma hizmetinin sürdürülebilir kalkınmaya hizmet etmesi amacıyla düzenlediği bu toplantıda Karsan ilk kez kendi markasına ait JEST, ATAK ve STAR adlı araçlarıyla yer aldı.

ATAK ve STAR'ın Avrupa prömiyerini ilk kez Ekim 2013'te Kortrijk Busworld Fuarı'nda yapan Karsan, aynı araçlarını Nisan 2014'te Busworld Turkey, Ekim 2014'te de Hannover Fuarı'nda sergilemeye devam eden bir ekonomi olduğuna dikkat çekti. Yakın gelecekte Romanya'nın Avrupa pazarındaki en önemli ülkelerden biri olacağını düşündüğünü belirten Kirişçi, Karsan olarak toplu taşımaya bu kadar önem veren bir pazarda güçlü bir iş ortağı ile yer alacak olmaktan dolayı duydukları gururu ifade etti.

sunuldu. Alçak tabanlı ve engelsiz erişim özelliklerine sahip 6 metrelik "Karsan JEST" küçük otobüsün de sergilendiği organizasyonda Karsan yetkilileri hazır bulundu.

Karsan, Anadolu Otomobil Rom ile imzalamış olduğu distribütörlük sözleşmesinin resmi duyurusunu da 14 Kasım Cuma günü düzenlediği ortak basın toplantısı ile duyurdu. Karsan'ın, bu işbirliği ile Romanya pazarına açılmış olduğunun resmi duyurusunun yapıldığı basın toplantısında Karsan Pazarlama adına İhracat Müdürü Kağan Deniz, Anadolu Otomobil Rom SRL adına da firma sahibi Hüseyin Aykol ile Genel Müdür Magda Pesu yer aldı.

Toplantıda anlaşmaya ilişkin açıklamaya yapan Karsan Pazarlama İhracat Müdürü Kağan Deniz; Romanya'nın Avrupa'da yaşanan krize rağmen büyümeye devam eden bir ekonomi olduğuna dikkat çekti. Yakın gelecekte Romanya'nın Avrupa pazarındaki en önemli ülkelerden biri olacağını düşündüğünü belirten Kirişçi, Karsan olarak toplu taşımaya bu kadar önem veren bir pazarda güçlü bir iş ortağı ile yer alacak olmaktan dolayı duydukları gururu ifade etti.



MICHELIN Performans Testlerinde Rakiplerine Fark Attı

Michelin, lastik sektöründeki teknoloji üstünlüğünü Ladoux Teknoloji Test Merkezi'nde gerçekleştirdiği performans testleriyle bir kez daha kanıtladı.

Michelin, Clermont Ferrand'da bayi ve müşterileri için gerçekleştirdiği performans testleriyle lastiklerinin yol tutuşu ve ıslak zemin performansını denetledi. 20 bayi ve 50 Michelin tüketicisinin katıldığı gezide, 3 atölye çalışması gerçekleştirildi.

İlk atölyede, yeni nesil treyler lastikleri olan X Multi T lastiklerini katılımcılara tanıtan Michelin, çekici ve treyler eşleşmesinde aynı özelliklere sahip ürünler olan X Multiway 3D ve X Multi T lastiklerinin performansını ıslak zemin üzerinde katılımcılara kanıtladı. Rakiplerinin aynı kategorideki en yeni lastikleriyle ıslak cıvalı beton zeminde gerçek kaygan zemin yaratılarak performansları test edildi. Michelin lastiklerinin, etiketleme değerleri rakipleriyle aynı olmasına rağmen saatte 50 km hızdan 0 km'ye ani fren ile durma testlerinde çok

daha kısa mesafede durduğu tespit edilmiştir.

İkinci atölyede, 3 Ömür Uygulaması ile ulaşım ve taşımacılık maliyetlerini düşüren Michelin'in çoklu ömür konsepti ve dış açma teknolojisinin ıslak zemin yanal yol tutuş testleri gerçekleştirildi. Michelin X LINE ENERGY lastikleriyle donatılan 2 adet 4x2 araçta gerçekleştirilen testlerde, dış derinliği 6 mm-4mm olan aşınmış yeni lastikler ve dış derinliği 8mm-7mm olan dış açılmış lastikler kullanıldı. Dış açılmış lastiklerin ıslak zeminde tur süresinin çok daha kısa olduğunun gözlemlendiği testlerde, test pilotuna eşlik eden kullanıcılar tarafından yanal savrulmanın daha az olduğu güvenliğinin daha yüksek seviyelerde olduğu görüldü.

Üçüncü atölyede ise binek araç lastiklerinin ıslak zeminde yol tutuş performansları test edildi.

Performans testlerine katılan Michelin yetkili bayilerinden Bora Özman, "Bayii olarak Michelin kalitesinden çok büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

Continental'den Kış Dönemine Özel KDV'si Bizden Kampanyası

Dünyanın en büyük uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, araçlarını kışa hazırlayan kullanıcılar için kışa merhaba dediği kampanyasını başlatıyor. Kampanya kapsamında 31 Aralık 2014 tarihine kadar Con-



tinental'in yetkili bayi ve satış noktalarından Continental lastik satın alan İş Bankası Maximum Kart sahiplerini "KDV'si bizden" ve 9 ay taksit fırsatı bekliyor. Kampanyadan Maximiles, MercedesCard, Ziraat Maximum Kart, Şirket Kredi Kartı ve Vadematik kart sahipleri de faydalanabiliyor.

UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.



bridgestone.com.tr



EN İYİ DAILY BÜYÜLÜYOR

"2015 Uluslararası Yılın Vanı" ödülünü kazanan ve parçalarının yüzde 80'i yeniden tasarlanan Yeni Daily, "Şimdiye Kadarki En İyi Daily" sloganı ile pazara sunuldu. Yeni Daily, tüm dünyadaki ve Türkiye'deki müşterilerini büyülemeye hazırlanıyor. Taşıma kapasitesi geliştirilen, yol tutuşu, çevikliği, kaliteli bir otomobilde olan sürüş konforu ile öne çıkan Yeni Daily, bir önceki modeline göre ortalama yüzde 5.5 yakıt tasarrufu sağlıyor. Bu miktar şehir içinde EcoPack ile yüzde 14'e kadar ulaşüyor.



Yeni Daily, yüklemeye verimliliği, sınıfının en iyisi yüklemeye hacmi, üstün kapasitesi, konforu, bir otomobilde bulunan sürüş konforu ve yakıt verimliliğinde önemli iyileştirmeler sunan motorları ile kendi kategorisinin en iyi aracı konumunda bulunuyor. Geleneksellik ve yeniliğin mükemmel birlikteliğini sunan Iveco Daily'nin üçüncü nesli Avrupa pazarından çok kısa bir süre sonra Türkiye'de. Üçüncü nesil Daily, Iveco için önemli bir dönüm noktasını oluşturuyor. Çünkü, Yeni Daily, müşterilerin ihtiyaçlarını somut ve profesyonel biçimde karşılayarak onları büyütüyor. Yeni Daily, en iyisi için bir kerede iki araç, teknolojik yenilikler ve Daily'nin evrimleşen mirasının mükemmel uyumu.

YENİ DAILY "2015 ULUSLARARASI YILIN VANI"

Iveco'nun üçüncü nesil hafif ticari aracı olan yeni Daily "2015 Uluslararası Yılın Vanı" ödülünü en yakın rakibini 17 puan geride bırakarak aldı. Yeni Daily Toplam Sahip olma maliyeti, Konfor, Kullanım Kolaylığı, Verimlilik ve Çevre konularında en yüksek puanları toplayarak bu önemli ödülü almaya hak kazandı.

PARÇALARININ YÜZDE 80'İ YENİDEN TASARLANDI

Ulaşım profesyonellerinin iş arkadaşı olan yeni araç, Daily'yi sektörde referans noktası yapan maksimum güvenilirlik, verimlilik ve

çok yönlülüğü korurken hafif Van kullanımına daha uygun olması ile dikkat çekiyor. Parçalarının yüzde 80'i yeniden tasarlanan Yeni Daily; sağlamlık, çok yönlülük ve dayanıklılığı garanti eden, şasi kabinlerde üst yapılar için maksimum esnekliği sağlayan DNA sınıfı ana parçalarından klasik C kesitli şasi yapısını koruyor.

TAŞIMA VE YOL TUTUŞ KAPASİTESİ GELİŞTİRİLDİ

Şirket, tasarım çalışmalarında aracın iki versiyonuna; şasi kabin ve Van'a odaklanıyor. Geliştirilmiş ergonomi, sürüş konforu, sürüş kabiliyeti ve yol tutuşu kararlılıkla iyileştirilirken Yeni Daily, her iki segmentte de liderliği amaçlıyor. Yeni Daily'de bir seferde iki araç kavramı bu nedenle oluşturuluyor. Yenilenen Daily şasi kabin ve tamamen yeni olan Yeni Daily Van'da optimize edilmiş yük alanı yeterliliği ve daha kolay erişilebilir yüklemeye platformuna kadar her açıdan taşıma ve yol tutuş kapasitesi geliştiriliyor.

ÇEVİKLİĞİNİ KAYBETMEDEN MÜKEMMEL SÜRÜŞ SUNUYOR

Yeni Daily'de dingil mesafesi, toplam uzunluğu ve yüklemeye alanı uzunluğu revize ediliyor ve Van'ın kapasitesi ciddi miktarda artırılıyor. Bu durum 18 ve 20 metretekiplilik modelleri (kategorisinde en iyi yüklemeye alanı) ve 10.8 metretekiplilik (yüklemeye verimliliği açısından kategorisinde en iyisi, yüklemeye alanı uzunluğu ve

aracın toplan uzunluğunun oranı arasında bir gösterge) versiyonun ortaya çıkmasını sağlıyor. Uzun dingil açıklığı ve kısaltılmış arka uzantı oluşan yeni mimari özelliği sayesinde Yeni Daily, dar alanlarda çevikliğini kaybetmeden mükemmel sürüş sunuyor.

Araçta, yeni QUAD-LEAF ön süspansiyon 3.5 ton modellerde standart ve önceki tek ve çift teker versiyonlarla mükemmel bir bileşim oluşturuyor. Bu özellik bir yandan taşıma kapasitesinin artmasına izin imkan sunarken diğer yandan ise akslar üzerinde maksimum kapasitede yük taşınmasını sağlıyor.

VİRAJLARDA ÜSTÜN PERFORMANS

Tek tekerli versiyonlarda da arka süspansiyon yeniden tasarlanarak iki gelişme sağlanıyor. Yüklemeye platformunun yüksekliği 55 milimetre alçaltılarak yüklemeye işlemi kolaylaştırılırken virajlarda yükten dolayı yaşanan sıkıntılar azaltılıyor. Yeni arka ve ön süspansiyon sistemleri ve Van'da daha uzun dingil açıklığı güvenlik ve stabilite (sağlamlık) konusunda dinamik ve kategorisine önderlik yapacak bir performans gösteriyor.

YAKIT TÜKETİMİNDE CİMRİ

Daily'nin üçüncü neslinde aynı zamanda şirketlerin ihtiyaçlarına da odaklanılıyor. Yakıt tüketiminde ve işletme maliyetinde önceki modele oranla belirgin bir düşüş sağ-

lanıyor. Araç, kategorisindeki en iyi performansı, geniş motor, vites ve aks oranı seçeneklerini sunuyor.

KALİTELİ OTOMOBİL KONFORU

Yeni Daily'nin sunduğu özelliklerin hepsi bu kadar değil elbette. Aracın konforunda da oldukça büyük ilerleme sağlanıyor. Yeni Daily'nin sürücüsünü kendisini konforlu ve sessiz kompartımanında kaliteli bir otomobil kullanyormuş gibi hissediyor. Ayrıca kapalı-açık saklama gözlemlerinden faydalanabiliyor. Kontrol panelinin ergonomik tasarımı kategorisinin en iyisi, ses yalıtımı ve klima geliştirilerek her yük koşulunda mükemmel konfor sunuyor.

BUGÜNE KADAR 110 ÜLKEDEN 2.6 MİLYON ADET SATILDI

Daily "küresel" bir araç. Çünkü bugüne kadar 110 ülkede 2.6 milyon adet Daily satıldı. Araçlar İtalya'nın Mantova kentinin yakınında bulunan Iveco Suzzara fabrikasında ve İspanya'daki Valladolid fabrikasında üretiliyor. Şirket son zamanlarda üretim hatlarını yenilemek için büyük miktarda yatırım yaptı.

Iveco'nun bu tesisleri dünyanın önde gelen World Class Manufacturing (WCM) programı tarafından gümüş madalya alarak dünyadaki en iyi tesisler arasında olduklarını kanıtladılar ve bazı sınıflarda en yüksek skoru elde ettiler.

DETAYLARLA YENİ DAILY GELENEK DEVAM EDİYOR

Klasik C kesitli şasi yapısı aracın sağlamlık ve modüleritesi için hayati önem taşıyor. Bu nedenle C-profil şasinin yükü taşıyan yapısı uzun ömürlü ve üst yapı eklenmelerinde esnekliği sağlayan yüksek mukavemetli çelikten yapılıyor. Bu çözüm her tür Daily konfigürasyonuna en uygun desteği sağlayarak aracın kutu-şasi versiyona göre çok daha rahat dönüşümüne ve kategorisinde 7 tona ulaşan tek araç olmasını sağlıyor.

TEK TEKERLİ VAN DAHA ÇOK YÜK HACMİ SEÇENEĞİ SUNUYOR

Daily'nin tek tekerli Van segmentinde yeniden konumlandırılması aracın tasarımının arkasındaki en önemli etken. Yeni Daily tek tekerli Van'ların tüm performans alanlarında ilerleme sağlıyor. Yük taşıma verimliliği aracın ana unsurları arasında geliştirilmiş denge

sayesinde optimize ediliyor. Mevcut dingil mesafeleri revize edilerek 3 bin, 3 bin 520 ve 4 bin 100 milimetreyi içerecek biçimde yeniden düzenleniyor. Yeni Daily'nin 3 bin 520 ve 4 bin 100 milimetrik modellerin uzun ve kısa versiyonları da bulunuyor.

YÜK TAŞIMA VERİMLİLİĞİNDE SINIFIN EN İYİSİ

Daha uzun dingil açıklıklı sayesinde Yeni Daily daha çok yük hacmi seçeneği sunuyor. Yeni 18 ve 19.6 metretekiplilik modeller yük hacmi konusunda sınıflarında en iyi hacme sahipler. 10.8 metretekiplilik versiyon yük taşıma verimliliği konusunda sınıfının en iyisi konumunda bulunuyor. Çünkü araç yüklemeye platformunun uzunluğu araç toplam uzunluğuna göre artırılıyor.

Bu versiyon aynı zamanda Iveco için Van pazarında önemli bir büyüme fırsatını temsil ediyor. Avrupa'da satılan Van'ların yüzde 38'i 9 - 11 metretekiplilik arasında yüklemeye alanına sahip. Bugün, 10.8 metretekiplilik hacmiyle Yeni Daily, yüklemeye alanı verimliliği (0.57) ve 10.5 metrelik dönüş çapıyla sürüş konusundaki sınıfının en iyisi olma özelliğini taşıyor.

Van modellerinin azami yükütlü ağırlıkları 3.5 - 7 ton arasında, hacimleri ise 10.8 - 19.6 metretekiplilik arasında değişiyor. Yüklemeye alanında iç yükseklik 2 bin 100 milimetreye kadar ulaşılıyor ve uzun boylu insanlar dahi bu alanda ayakta durabiliyorlar. Araçların dış uzunluğu 5 bin 40 ile 7 bin 500 milimetre, yüklemeye alanı ise 2 bin 600 milimetre ile 5 bin 100 milimetre arasında değişiyor.

Yüklemeye platformunun 55 milimetre alçaltılması ise yüklemeye, indirme işlemlerinin daha çabuk ve kolay yapılmasını sağlıyor. Yüklemeye alanının yüksekliği önden çekişli Van kategorisinde en iyi yüksekliği sahip olma özelliğini taşıyor.

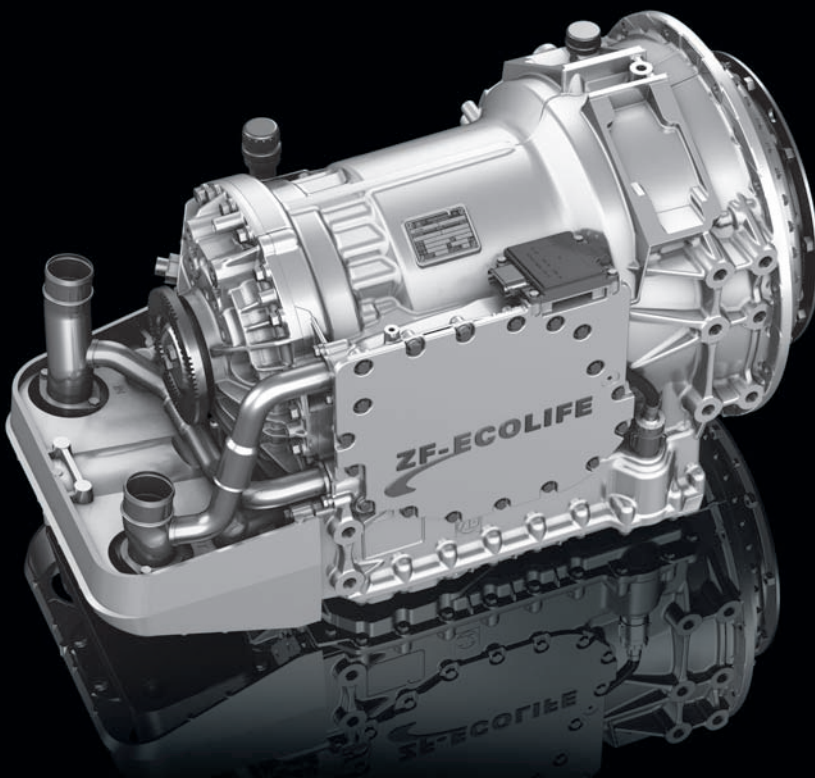
Yeni Daily Van brüt ağırlığı 7 tona ulaşan ve yükünü daha az sefer sayısı ile taşınmasını sağlayarak maliyetleri azaltırken verimliliği artıran 4 bin kiloluk taşıma kapasitesine sahip sınıftaki tek araç olma özelliğini taşıyor. Tüm bu özellikler, yüksek performanslı ve dayanıklı Yeni Daily Van'ı dağıtım ve büyük hacimlere ihtiyaç duyan tüm işler için ulaşım profesyonellerin seçimi haline getiriyor.

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



ZF'nin sürücü eğitimleri 2015 yılında da başarı ile tamamlandı

ZF Almanya'nın Türkiye pazarından sorumlu, ileri sürüş teknikleri uzmanı Sn. Peter Vogler ve ZF Services Türk Kamyon pazarı şanzıman satış sorumlusu Sn. Fatih Uzun'un organizasyonu ile gerçekleştirilen bir haftalık eğitim neticesinde 50 sürücüye eğitim verildi. Eğitimler için, Türkiye'de üretilen ve ithal edilen kamyon markalarının, ZF Otomatik şanzımanlı araçlara sahip müşterileri seçildi.

Konu ile ilgili olarak Sn. Peter Vogler şunları bildirdi: Bu eğitimler ile amaçlanan şoförlere aracı nasıl kullanacağını öğretmek değil, onlara ZF AS-Tronic ve ZF AS-Lite şanzımanlarını nasıl en ideal şekilde kullanılabilecektir. ZF AS-Tronic şanzımanları MAN araçlarda TipMatic, Iveco araçlarda Eurotronic ve Ford araçlarda da orijinal isimleri ile satılmaktadır.

ZF AS-Lite ise, Iveco Daily'nin şanzımanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Şanzıman tipi aynı olmasına rağmen, araç üreticilerinin isteklerine göre, farklı kullanım özellikleri ve yardımcı sistemler müşterilere sunulmaktadır.

AS-Tronic ve AS-Lite şanzımanlar araç üreticisinin isteğine göre, joystick ve vites tuş takımı seçeneklerini sunmakta, eğitim sırasında hepsinin fonksiyonları ayrıntılı olarak sürücülere anlatılmaktadır. Sürücü aracı otomatik veya manuel olarak kullanabilmektedir. Debriyaj pedalının olmadığı bu uygulamada



sürücünün yapması gereken sadece gaz ve fren pedallarını kullanmaktır.

Tüm vites değişimleri otomatik olarak gerçekleşmektedir. Aracın çok hassas hareketleri için yarım debriyaj mantığı ile görev yapan özel manevra sürüş modu vardır. Bu sayede araç örneğin bir yük rampasına hassas bir şekilde yanaşabilir. Sürücü gerekli hallerde, araç otomatik konumdayken, chine göre manuel vites değişimi yapabilir. Hem manuel hem de otomatik durumda sistem yanlış vites değişimine asla izin vermez.

Sürekli otomatik konumda kullanılması halinde AS-Tronic şanzıman aracın yaklaşık %3-6 oranında yakıt tasarrufu yapmasını sağlar.

Eğitimler her sürücü için anlaşılması kolay ZF AS-Tronic ve ZF AS-Lite şanzımanlarının üstünlükleri ile sürücü rahatlığı sağlanmasına uygun bir formatta sunulmaktadır.

ZF-Intarder ise ZF AS-Tronic

şanzımanlı araçlar için %90 oranında güvenli bir yavaşlamayı aşınması bir şekilde sunmakta ve bu vesile ile servis frenlerinin ömrünü uzatarak acil frenlemeler için her zaman soğuk kalmasını sağlamaktadır.

Türkiye Kamyon Pazarı şanzıman satış sorumlusu Sn. Fatih Uzun: "Söz konusu eğitimler, özellikle ZF AS-Tronic ve ZF AS-Lite otomatikleştirilmiş şanzımanların sahadaki uygulamalarını yakından görmeyi ve filo müşterilerine kullanımı hakkında bilgiler vermeyi amaçlamaktadır. ZF Almanya, bu konuda çok hassas davranmaktadır. Yanlış algıların önüne geçmek ve aynı zamanda ürünün tanıtımını yapmak için bu tür eğitimler ve benzer tanıtım programları düzenlenmektedir."

Bu çerçevede, 10-14 Kasım tarihleri arasında İstanbul ve İzmir'de 4 büyük filo müşterisi ile teorik ve uygulamalı sürücü eğitimleri düzenlenmiş, 50 sürücü bu eğitimlerden başarıyla geçmiştir.

Temsa Yetkili Satıcıları'na Felek Otomotiv de katıldı

Temsa'nın Samsun bayisi Felek Otomotiv oldu. Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, bölgede Temsa tercihinin yoğun bir şekilde arttığını belirterek, "Prestij, düşük yakıt tüketimi ile bölgemizdeki servis ve personel taşımacılarının yoğun tercih ettiği bir ürün haline gelmeye başladı. Bizi Temsa bayisi olmaya müşterilerimiz yöneltti. Biz de bölgede müşterilerimize Temsa avantajlarını yaşatabilmek için bayiliğini aldık" dedi.



2014 yılında küçük otobüs segmentinde pazar liderliğini elde eden Temsa, yeni hizmet noktaları oluşturmaya devam ediyor. Temsa bayiliğine katılan en son üye Felek Otomotiv oldu. Düzenlenen törenle Felek Otomotiv'in yeni hizmet noktasının açılışı yapıldı. Törene Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Pazarlama Müdürü Mert Özkaynak, Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır, Türkiye genelinden bayi sahipleri ve yöneticileri katıldı.

PAZARDA VE HİZMET NOKTASINDA BÜYÜYÖRÜZ

Düzenlenen törende konuşan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2014 yılını çok önemli başarılarla imza atarak geride bıraktıklarını belirterek, "2014'ten Temsa olarak çok mutluyuz. Prestij, Safir ve Avenue satışlarımız artarak sürüyor. Bu artış pazar payımızın da büyümesini sağlıyor. Yeni müşteriler ve büyüyen pazar payı bizi yeni hizmet noktaları oluşturmaya itiyor. Bugün Samsun'da yeni bir iş ortağımızın bize katılışını kutluyoruz. Felek Otomotiv'in bize

katacağı sinerji ile Karadeniz bölgesinde ve çevre illerde Temsa ürünlerini kullananların ve bu ürünü kullanarak para kazanan, evine ekmek götüren yeni taşımacı dostlarımızın oluşacağını biliyoruz. 23 yıldır otomotiv sektöründe hizmet veren ve bu bölgede saygın bir isme sahip Sayın Tevfik Felek ve ekibine "hoş geldiniz" diyor ve başarılar diliyorum

TEMSA BAYİLİĞİNE MÜŞTERİLERİM BENİ YÖNELTİ

Temsa Prestij'lerin düşük yakıt tüketimi ve dayanıklılığı ile müşterinin tercihi olmaya başladığını belirten Felek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, "Artık taşımacılar tasarruflu araç alma yönünde karar vermeye çalışıyorlar. Km başına maliyetlere baktıklarında müşterilerimiz Prestij araçların tasarruflu olduğunu ifade ediyorlar. Yeni yatırım yaparken de, "Prestij'i filomuza katmak istiyoruz" dediler. Bu talepler bizi Temsa bayiliğini almaya yöneltti. Prestij araçların ikinci el değerlerinin de çok iyi olduğunu gördük" diye konuştu.

OTOBÜS MÜŞTERİSİ EN ÇOK GÜVEN DUYMAK İSTİYOR

Otobüs müşterisinin diğer müşteri gruplarından ayrıldığını belirten Tevfik

Felek, "Otobüs müşterisi daha zor bir müşteri. Bütün sektörlerde karlar giderek azaldı. Ancak taşımacı grubu çok daha büyük zorluklar içinde çalışıyor. Onların en büyük maliyet kalemini yakıt oluşturuyor. Yakıtta cimri araçlar artık öncelikli tercih nedeni. Bunun yanı sıra müşterinin size güven duyması lazım. Biz bu güveni oluşturduğumuzu düşünüyorum. Birde bu ülkenin en önemli değerlerinden Sabancı gibi bir kuruluşun markasını da yanınıza aldığınızda müşteriye ikna etme süreciniz daha kolay hale geliyor. Ben Temsa'nın Adana fabrikasını da ziyaret ettim. Üretim ve arge aşamasında yapılan çalışmaların hayranlıkla izledim. Bu ailenin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyorum" dedi.

İKİNCİ ELDE İYİ BİR PAZARIMIZ VAR

Artık otomotiv sektöründe sıfır satışların takas olmadan çok zor yapılır hale geldiğine dikkat çeken Tevfik Felek, "Bizim de ikinci elde iyi bir pazarımız var. Türkiye'de bilinen bir markayız. Ayrıca otobüsü iyi bilen Satış Müdürü Fatih Yavuz arkadaşımız var. Müşteri sizden bir bilgi istediğinde siz ona cevap vermekte zorlanırsanız kaybedersiniz. Sahip olduğunuz personelin kalitesi bu noktada ortaya çıkıyor" diye konuştu.

SATIŞ SONRASI HİZMET TE VERİLECEK

Prestij satışının yanı sıra satış sonrası hizmetler de vereceklerini belirten Tevfik Felek, "Satış ve satış sonrasına yönelik 5 milyon TL'lik yeni bir lokasyon yatırımı da yapıyoruz. 300 bin TL'lik bir yedek parça stoğu oluşturacağız. Toplam personel sayımız 60 olacak. Serviste aynı anda 5 araçta işlem yapılabilir. Lokasyonumuzun bulunduğu bu yol, Karadeniz yolu ve Hopa'ya kadar gidiyor. Çok hareketli ve taşımacıların erişimlerinin çok kolay olacağı bir lokasyon. Şehir merkezine de 4 km mesafede" dedi.

2015 HEDEFLERİ

2015 yılında 50 Prestij satışının üzerine çıkma hedefi belirlediklerini ifade eden Tevfik Felek, "Çok geniş bir alanda faaliyet göstereceğiz. 50'nin üzerine çıkacağımızı düşünüyoruz, ancak şu anda emin adımlarla ilerlemek istiyoruz. Tekereği olan her türlü araç ikinci elde almak gibi bir avantaja da sahip olduğumuz için otobüs yatırımı düşünen her müşteriye ulaşabiliriz. Erzincan'a, Van'a, Kayseri, Sivas, Kars buradan her bölgeye ulaşmak mümkün. Prestij satışının yanı sıra Safir satışının da yetkisini aldık" dedi.

FELEK OTOMOTİV

Felek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, 1993 yılında Ordu Ünye'de başladığı otomotiv sektöründeki süreçle ilgili bilgiler verdi. Asıl mesleğinin tuhafiyecilik ve nakliyecilik olduğunu belirten Tevfik Felek, "1990'lı yıllarda binek otomobil alım satımı da yapıyordum. 1993 yılında Cemil Yürür isminde arkadaşım binek otomobil bayiliğine yönelik bana ortaklık teklif etti. Bende otomotiv sektörüne bir şekilde atılmak istiyordum. Binek otomobil işi ile başladım. Birçok farklı markanın da bayiliğini aldık. 2000 yılında ortağımızla ayrıldık. Kardeşim Cem Felek ile 1 Ocak 2001 yılında Felek Otomotiv'i kurduk. 2004 yılında Samsun'da Mitsubishi Plaza'nın sattığı bilgisi gelince, biz satın aldık. Samsun'a gelmek çok isabetli ve başarılı oldu. Daha sonra müşterilerimin Temsa ürünlerine yönelik ilgisi beni, Temsa bayiliğine yöneltti ve bende müraaat ettim. Sağolunlar onlarda kabul ettiler" dedi.



UPS, 50 ADET VOLKSWAGEN CRAFTER'İ ARAÇ FİLOSUNA KATTI

Doğuş Otomotiv Yetkili Satıcısı Doğuş Oto Esenyurt Showroomu'nda gerçekleşen teslimat törenine UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, Doğuş Otomotiv - Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven, Doğuş Oto Genel Müdürü Zafer Başar katıldı. Törende, atılan imza sonrasında 50 adet Volkswagen Crafter UPS Türkiye, bu yıl fiyosuna dahil ettiği 50 adet Crafter'la araç filosunu yeniledi. Yılı içinde de devam edecek.

DOĞUŞ OTOMOTİV UPS'İN ÖNEMLİ BİR ÇÖZÜM ORTAĞI

Teslimat töreni sırasında konuşan UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, "Dünya çapında 220'den fazla ülke ve bölgede, Türkiye'de ise 81 ilde 210'dan fazla şubemiz, 23 operasyon merkezimiz ve 700'den fazla araç filomuz ile müşterilerimize ekspres paket ve kargo taşımacılığı, tedarik zinciri çözümleri, gümrükleme ve depolama hizmetleri sunuyoruz. Müşteri odaklı bir şirket olarak sunduğumuz hizmetleri geliştirme yollarını arıyor, bugünün ve geleceğin ihtiyaçlarını analiz ederek gerekli alanlara yatırım yapıyoruz. Bu kapsamda araç filomuzu yenilemeye devam ediyoruz. Araç filomuzu yenilerken daha çevreci olan araçları tercih ediyoruz. Bunun için de uzun yıllardır iş birliği içerisinde olduğumuz Doğuş Otomotiv - Volkswagen'i tercih ettik. Çözüm ortağımız olarak gördüğümüz Doğuş Otomotiv - Volkswagen ile iş birliğimiz, gelecek yıllarda da devam edecek. Türkiye'de büyümeye devam ediyoruz ve yatırımlarımızla gelecek dönemde de bu büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz" diyerek sözlerini bitirdi.

İKİ ÖNEMLİ FİRMANIN ÖRNEK İŞBİRLİĞİ

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven tören sırasında yaptığı konuşmada UPS ile olumlu işbirliklerinin büyüyerek devam ettiğini ifade ederken "Volkswagen Ticari Araç modellerinin bireysel kullanıcıların yanı sıra, sektörün öncü firmaları tarafından da tercih ediliyor olmasının en temel nedeni, sektörün ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verecek donanım ve kalitede model ve hizmetleri sunuyor olmamız" dedi.

Performans, Ekonomi, Konfor... Bu mudur? Budur!


TEMSA


Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr



TEMSA

Adana'da Amerikalı müşterilerini ağırladı

YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ

MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını daha da hesaplı hale getirdi. Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı. **%38'e** varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.

www.yedekleroyunagirsin.com



2010 yılında adım attığı ABD pazarında 420 araçlık kapasiteye ulaşan Temsa, bu pazara yönelik hem ürün gamını çeşitlendiriyor hem de pazar payını büyütme-ye devam ediyor. ABD pazarında yılsonu hedefini 650 araç kapasitesi olarak belirleyen Temsa'nın geçtiğimiz hafta içindeki misafirleri Amerikalı müşterileri oldu.

Temsa, Amerika Bayisi CH ile her yıl müşterilerini Adana'daki fabrikasında ağırlamaya devam ediyor. 23 Amerikalı ziyaretçinin katılımıyla gerçekleştirilen organizasyonda Amerikalılara, Fabrika Direktörü İbrahim Eserce ve Pazarlama Müdürü Mert Özkaynak eşlik etti. Müşteri tecrübe merkezinde Amerika pazarına ait araçlar TS30, TS35 ve TS45 test edildi. Sonrasında fabrika turu ve sunumları yapıldı.

TEMSA SORUNSUZ ARAÇ ÜRETİYOR

4 yıldır Amerika pazarında müşteri beklentilerine ve ihtiyaçlarına en uygun araçları sunmak için çalıştıklarını belirten Temsa Adana Fabrika Üretim Direktörü İbrahim Eserce, "Bir ürünü kendi Ar-Ge merkezinde yapıp pazara sunmanız başarılı olmanız için yeterli bir unsur değil. Ürünü yaparken müşteri ihtiyaçlarının dikkate alınarak şekillendirilmesi, hatta yola çıktıktan sonra ürüne yönelik değerlendirmeler ve taleplerle aracınızı geliştirmek büyük önem taşıyor. Biz, bu geri bildirimlere çok önem verdiğimiz için zorlu ABD pazarında başarılı olduğumuza inanıyoruz. Amerikalı müşterilerimizin fabrikamızı ziyareti de bu açıdan çok büyük önem taşıyor. Onları bizim kalbimiz olarak adlandırdığımız fabrikamızda ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Bu ziyaretle hem üretim süreçleri hakkında bilgiler alıyorlar hem de araçları müşteri deneyim merkezimizde test ederek bize görüşlerini aktarıyorlar. Yaptığım birebir görüşmelerde; müşterilerimizin ürünlerle ilgili düşüncelerinin olumlu olması bizi memnun etti." diye konuştu.

Detaylı Bilgi İçin

24 Saat: **444 4 626**

www.man.com.tr

MAN | Service
Genuine Parts

