



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | MAYIS 2014 | SAYI: 77 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

ÖZULAŞ'IN YENİ GENEL MÜDÜR İSMAİL YOLCU OLDU

Özulaş AŞ. Yönetim kurulu, İETT ve Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım daire Başkanlığı görevini yapan, deneyimli ve tecrübeli bir isim olan İsmail Yolcu'yu Genel Müdürlük görevine getirdi. Özulaş AŞ. Başkanı Göksel Ovacık ve yönetim kurulu, görevine yeni başlayan Genel Müdür İsmail Yolcu'ya hayırlı olsun dilekleri ile beraber başarılı çalışmalar diledi.



İSTAB'A YENİ BAŞKAN



İstanbul Taşımacılar Birliği Derneğimizin (İSTAB)'ın 12. Olağan genel kurulunda başkanlığı Ali Bayraktaroğlu kazandı.

ESKİ BAŞKAN KIL PAYIYLA KAÇIRDI

Son 2 dönemdir başkanlığı yürüten Hakan Orduhan'ın aday olmadığı genel kurulda eski Başkanlardan Zeki Aydemir ile Orduhan yönetiminde görev yapan İl-kem Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun listeleri yarıştı. 185 geçerli oyun kullanıldığı seçimde 105 oy alan Bayraktaroğlu ve ekibi İSTAB'ın yeni yönetimini oluşturdu.

SEKTÖRÜN ÇIKARLARI KORUNACAK

Tüm delegelere teşekkür ederek konuşmasına başlayan İSTAB Başkanı olan Bayraktaroğlu, Yeni dönemde İSTAB'ın seçilmiş en genç yönetimi olan bu yönetimin İSTAB bayrağını daha yukarılara taşımak için çalışacağını dile getiren Bayraktaroğlu tüm sektörel kararlarda sektörün çıkarlarını korumak için karar alınan masanın çevresinde olunacağını belirtti.

HABERİN DEVAMI 6. SAYFADA

İSTAB'IN YENİ YÖNETİMİ:

- Ali Bayraktaroğlu
- Hikmet Albayrak
- Naci Ateş
- Turgay Gül
- Kerem Birant
- Köksal Yüzbaşıoğulları
- Reyhan Şeker
- Dursun Ali Camadan
- Cafer Kaya
- Esat Yıldırım
- Adem Koç
- Sadık Aksu
- Mehmet İbrahim Emlak Denetleme Kurulu Asil Üyeleri
- Recai Ergün
- Erkan Cabay
- Erol Uyanık



Ulaşım yeni daire başkanlığı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi bünyesine yeni bir daire başkanlığı eklendi. Ulaşım Daire Başkanlığı iş yükünün hafifletilmesi ve daha verimli çalışması için ikiye bölündü. Yeni daire başkanlıkları Toplu Taşıma Daire Başkanlığı ile Ulaşım Dairesi Başkanlığı olarak yeniden düzenlendi.

ULAŞIMA İKİ DAİRE BAŞKANLIĞI

Toplu Taşıma Daire Başkanlığı altında Kara Ulaşım Şube Müdürlüğü, Otobüs İşletme Şube Müdürlüğü, Deniz Ulaşım Şube Müdürlüğü ve UKOME Şube Müdürlüğü görev alacakken, Ulaşım Dairesi Başkanlığı altında Ulaşım Planlama ve Etüt Proje Şube Müdürlüğü, Trafik Hizmetleri Şube Müdürlüğü, Raylı Sistemler Şube Müdürlüğü ve Yapı Kontrol Şube Müdürlüğü yer alacak.

SALİH KUMBAR YENİ DAİRE BAŞKANI

Ulaşım Dairesi Başkanlığı görevini Abdülmüttalip Demirel yürütmeye devam ederken, Toplu Taşıma Daire Başkanlığı'na daha önce Kara Ulaşım Şube Müdürü olarak görev yapan Salih Kumbur getirildi. 8 yıldır Büyükşehir Belediyesi'nde çalışan Salih Kumbur, artık Toplu Taşıma Daire Başkanlığı görevini yürütecek.



ÖNCELİK HALK OLMALI!..

GÖKSAL PURTULOĞLU

SAYFA 2'DE

TOFED: Turizm Taşımacıları Derneği kuruyor

TTDER'e kardeş dernek kuruluyor. TOFED bünyesinde kurulacak, mevcut dernek, Anadolu'daki taşımacıları kapsamadığı için TOFED kolları svadı. Yeni derneğin adı TURDER

Sadece D2 belgeli şirketlerin üye olacağı dernek genel kurula hazırlık yapıyor. 2 yıldır çalışmalarını yaptığını vurgulayan Mevlüt İlgin; "Sadece İstanbul değil, 81 ildeki turizmciye içine alan bir dernek olacak,"

YÜK ADNAN DEĞİRMENCİNİN OMUZLARINDA

Dernek kurulması ile ilgili ilk önce Mustafa San başkanlığında çalışmalara başlandığını, kurum değiştirdiği ve turizmci olmaktan çıktığı için Adnan Degirmenci'ye görev verildiğini bildiren İlgin; "Şuanda dernekler masasıyla ilgili çalışmalar, tüzelik çalışmaları yapılıyor. En kısa zamanda miracaat yapılacak daha sonra kendi içinde yönetim oluşturulacak, şu an bu işlerle Adnan Degirmenci ilgileniyor" dedi.

TTDER'İ DEFALARCA UYARDIK, KUCAKLAYIN ARTIK ANADOLU'YU DİYE DİNLEMEDİLER

TTDER Başkanı Sümer Yiğit'in makamına defalarca gittiklerini, hatta uyardıkları halde Anadolu'daki turizmciye dikkate alınmadığını, sadece İstanbul'u ve büyük turizm potansiyeli olan illerdeki firmaları desteklediklerini bildiren İlgin; "Türkiye çapında 40 bin tane turizm otobüsü var. Yaklaşık 1.500 - 1.600 tane turizm belgesi var." TOFED üyelerinin D1 olduğu gibi D2 belgesi de var. Örneğin Öz Diyarbakır seyahatinde D1'i varsa D2'si de vardır, Çe-



mişgezcek turizmde D1'i de var D2'si de var. Biz D2'leri ayrı bir çatı altında örgütleyip TOFED bünyesinde değerlendirmek. Turizm Taşımacılar Derneği bu boşluğu doldurur diye düşünüyoruz, maalesef eksik kaldı."

TURİZMCİLER VE TURİZM TAŞIMACILARI FARKLI ORGANLAR

Hükümet turizmciye KDV'sini bir alt dilime %8'e indirdi. Ancak Turizm taşımacıları bu indirimden yararlanamadı, çünkü hükümete seslerini duyuracak bir kurum yok. TTDER belli bir gurubu zaman zaman bir şeyler söylemek yetmiyor. Bazı çalışmalar yapılması gerekiyor artık...

TURSAB BELGESİNİN EZİCİ ÇOĞUNLUĞU BİZDE

Turizmciye, TURSAB ve TOFED üyeleri ile birlikte hareket eden büyük bir organizasyonun içine giriyoruz.

Şehirlerarası taşımacılık ve Turizmciye (oteller) direkt temasında kalmak zorunda.

TTDER BİZDEN SÜRE İSTEDİ AMA OLMADI, BOŞLUK DOLMADI

Başkan Sümer Yiğit 4-5 defa masaya oturduklarını, bu boşluğu doldurdu. Doğudaki turizmciye de kucaklayın, sektörün sesini hükümetle iletin taleplerini defalarca ilettiklerini bildirdi.

TTDER'in 1 yıl bize süre verin bu boşluğu dolduracağız dediğini, ancak geçen bu kadar zamanda hiçbir gelişme olmamasından dolayı TOFED olarak kolları sıvadıklarını bildirdi. Mevlüt İlgin; dostluk mesajları verirken, gözlemini de bildirdi; "Maalesef ki TTDER müthiş büyük aile şirketi haline geldi, kendilerine çok saygı duyuyor, kardeş kuruluşumuzdur ancak, sessiz sedasız her şeye evet diyen bir kuruluştur."

Tasimacilar.com'dan soru: Bu yıl bize ağır gelmeyecek diyorsunuz yani.

Aldığınız biz büyük problemlere, Genel başkanımızın bu konu ile ilgili bize talimatı var Genel Sekreter olarak ben bu işlerle ilgileniyorum yeni derneğimiz TURDER sektörümüze hayırlı olsun.



LASTİK ÜRETİCİLERİ VE İTHALATÇILARINDAN YENİ DERNEK:

LASİD

Lastik sektöründe yeni bir dernek kuruldu. Sektörü geliştirmek ve sektör sorunlarını topluca çözüme kavuşturma hedefiyle yola çıkan LASİD'in ele alacağı konuların başında doğru ve güvenli lastik kullanımı; kış lastiği ve kaplama geliyor. Lastik üreticileri ve ithalatçıları aynı çatı altında bir araya getirmek sektör derneği kurdu. Türkiye'de araç lastiği üreten ya da yurt dışında lastik üreten ve kendi kurdukları şirketleri aracılığıyla ithal edip satan firmaların üyesi olduğu derneğe LASİD (Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği) adı verildi. Lastik endüstrisini geliştirmek; sektörü yurt içi ve yurt dışında daha güçlü bir şekilde temsil edebilmek amacıyla kurulan LASİD'in kurucu üyeleri alfabetik sıralamayla; BRİSA, CONTINENTAL, GOODYEAR, MICHELIN ve PIRELLI. LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman; "Üyelerimiz, rekabet hukuku ve diğer şart yasal ve idari düzenlemelere göre hizmet etmek amacıyla yola çıkmıştır. Sektörümüz ve ürünlerimiz ile ilgili konularda kamuoyunu bilgilendirerek, doğru ve bilinçli lastik kullanımını yaygınlaştıracak faaliyetler gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz. Kurucu üyeler olarak lastik üretici ve ithalatçıları derneğimize üye olmaya çağırıyoruz."

SEKTÖR İLE TÜM KURUMLAR VE TOPLUM ARASINDA KÖPRÜ OLACAK

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal; LASİD'in 'kalite', 'güvenlik', 'kış lastiği', 'kaplama' ve benzeri konularda kamuoyunu ve tüketiciyi bilgilendirmeyi amaçladığını belirterek "Türkiye lastik sektörünün ulusal ve uluslararası ilişkilerinin gelişmesi için sektörel ortak çalışmalar yürüteceğiz. Sektörün sorunlarını topluca ele alarak sektör ile resmi kurumlar, yasa koyucular ve toplum arasında köprü görevi göreceğiz" dedi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

MAYIS 2014
www.tasimacilar.com

2

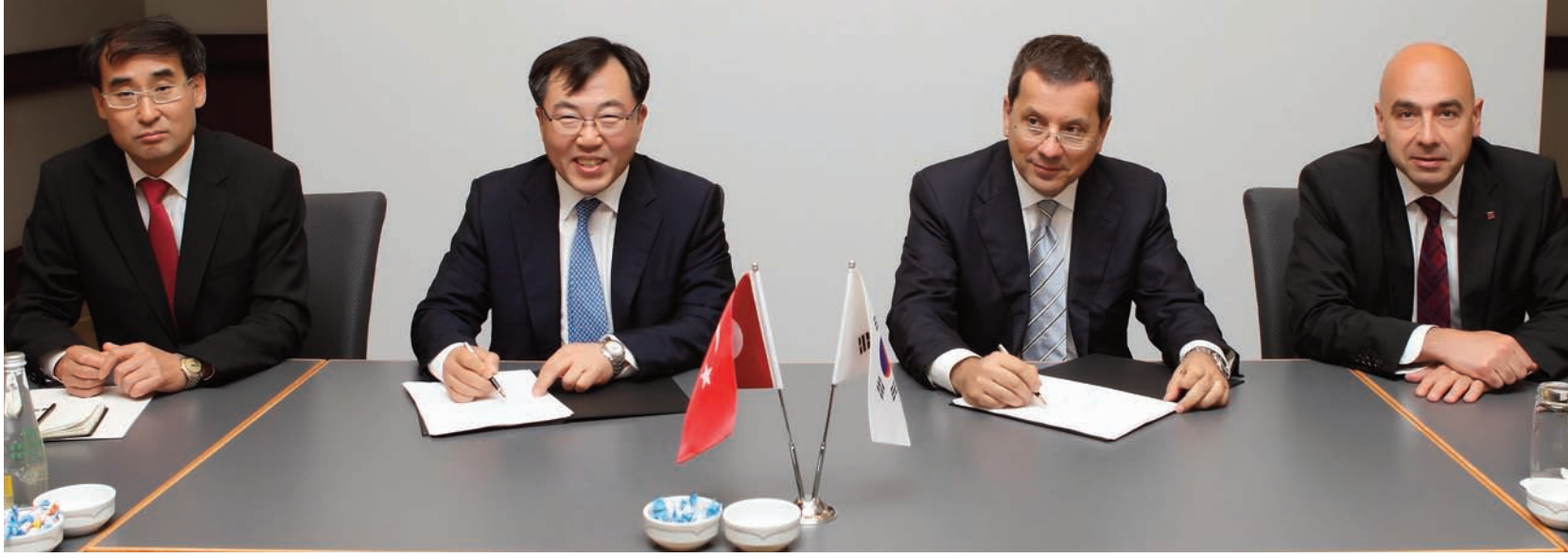
GOODYEAR'IN DESTEĞİYLE
ÖĞRENCİLER, LASTİĞİN
YOL GÜVENLİĞİNDEKİ
ÖNEMİNİ YERİNDE
GÖZLEMLEYEREK ÖĞRENDİ

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Goodyear, 2012 yılında hayata geçirdiği Trafikte Gençlik Hareketi projesiyle öğretmenler, öğrenciler, veliler ve okul servis sürücülerinde trafik güvenliği ve bireysel sorumluluklar konusunda farkındalığı geliştirmeyi hedefliyor. Ders programına 2012-2013 eğitim öğretim yılında dahil edilen Trafik

ve İlk Yardım dersi kapsamında öğrencilere, trafikte tehlike yaratmamak, tehlikelerden korunmak, sürücü, yaya ve yolcu olarak trafik kurallarına uymak ve duyarlı olmak, sorumlu davranmak konusunda olumlu davranış değişikliği kazandırmak üzere hareketle geçen Trafikte Gençlik Hareketi projesi, aynı zamanda öğrencilerin okullarında bu-

lunan Trafik Güvenliği ve İlk Yardım Kulüplerinin faaliyetlerine gönüllülük esasıyla katılımlarını artırmayı da hedefliyor. Goodyear, çeşitli etkinlikler düzenleyerek projenin okullardaki uygulamalarını desteklemeyi, proje ortaklarının da süreçlere dâhil olmasını ve hedef gruplar ile proje ortakları arasındaki etkileşimi artırmayı hedefliyor.

20 Mayıs 2014 tarihinde Swisotel'de gerçekleştirilen distribütörlük anlaşması imza töreninde HMC Ticari Araçlar Başkanı Choong Ho Kim ve Karsan Murahhas Azası Jan Nahum da hazır bulundu.



KARSAN HYUNDAİ'NİN DİSTRİBÜTÖRÜ OLDU

27 Kasım 2012'de imzalanan anlaşmayla Hyundai Motor Company (HMC)'nin ağırlığı 3.5 ton ila 5 ton arasında değişen yeni hafif ticari araç serisinin üretimini üstlenen Karsan Otomotiv Sanayii'nden sonra ürünlerin münhasır Türkiye distribütörlüğünü de Karsan Pazarlama A.Ş. üstlendi. Distribütörlük anlaşması 20 Mayıs 2014 Salı günü İstanbul Swisotel'de yapılan törende, Karsan Pazarlama A.Ş. adına Murahhas Aza Murat Selek ve Genel Müdür Vancın Kitapçı ile HMC Ticari Araçlar Başkan Yardımcısı Byung Tae YEA ve Satışın Sorumlu Başkan Yardımcısı Jong Moo KIM tarafından imzalandı. İmzalanan distribütörlük anlaşmasıyla birlikte Karsan Pazarlama A.Ş., Karsan Otomotiv Sanayii A.Ş.'nin, HMC için üreteceği hafif ticari araçların Türkiye'de satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerini münhasır olarak üstlenmiş oldu.

Karsan Otomotiv Sanayii, 2012 yılında imzalanan anlaşma kapsamında, HMC ta-

Hyundai Motor Company'nin (HMC) geliştirmekte olduğu ağırlığı 3.5 ton ila 5 ton arasında değişen yeni hafif ticari araç serisinin üretimini üstlenen Karsan Otomotiv Sanayii A.Ş.'nin ardından, münhasır Türkiye distribütörlüğünü de Karsan Pazarlama A.Ş. üstlendi.

rafından geliştirilmekte olan panel van, hafif kamyon ve minibüs versiyonlarından oluşan hafif ticari araç serisinin tüm (ihraç ve yerli) pazarlar için üretimine bu yılın son çeyreğinde başlamaya hazırlanırken, diğer yandan ülke çapında yaygın yetkili satıcı ve servis ağına sahip olan Karsan Pazarlama A.Ş., 20 Mayıs 2014'te imzalanan bu anlaşmayla ürün gamını daha da zenginleştirerek hizmetlerini sürdürürecektir.

Karsan Pazarlama Murahhas Azası Murat Selek, imzalanan münhasır distribütörlük anlaşmasıyla birlikte Karsan ile HMC arasındaki işbirliğinin daha da güçlenerek farklı bir boyuta geçtiğini söyledi. "Bu anlaşma ile HMC'nin Avrupa ilk gösterimini Eylül ayında

Hannover Ticari Araçlar Fuarı'nda yapacağı yeni ticari araç modelini, bu yılın son çeyreğinde üretmeye başlayacak ve 2015 başında Türkiye'de satışa sunacağız" diyen Selek, üretim anlaşmasının ardından münhasır distribütörlük anlaşmasını da imzalamış olmaktan büyük mutluluk duyduklarını söyledi. Selek, Karsan Pazarlama'nın yeniden yapılandırılmakta olan geniş satış, servis ve yedek parça ağı ile birlikte en iyi hizmeti vereceğini ve bir dünya devi olan HMC'nin Türkiye'de başarılı olmasında anahtar rol oynayacağını ifade etti.

HMC Ticari Araçlar Başkan Yardımcısı Byung Tae YEA ise imza töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "HMC olarak Ka-

sım 2012'de Karsan'la üretim anlaşmasını yaptığımız yeni hafif ticari ürün ailesinin Avrupa lansmanını yakında yapacağız. Hyundai ürün kalitesi ve Karsan üretim deneyimi ile üreteceğimiz bu yeni ürünler ile Avrupa ve Türkiye'de markamız için yeni bir segmente giriyoruz. Bu yeni ürün ailesi ile hafif ticari araç pazarında da otomobilde yakaladığımız başarıyı elde etmeyi hedefliyoruz. Karsan Pazarlama ile bugün imzalanan distribütörlük anlaşması, iki şirket arasında güçlenen işbirliği ve güvenin göstergesi olmuştur. Karsan Pazarlama ile beraber Türkiye pazarında da başarılı olacağımıza inanıyoruz tamdır."

YEA, HMC'nin global distribütörler kongresini bu yıl 21 - 23 Mayıs tarihleri arasında 54 ülkeden 64 distribütör ve 130 üst düzey temsilcinin katılımıyla Antalya Belek'te yapacağını belirterek, "Bu önemli toplantının yeni ürün ailemizin üretim merkezi olan Türkiye'de yapılması bizim için büyük önem ve anlam taşıyor" diye konuştu.



CMS'ye TAYSAD İhracat Ödülü

CMS, 2013 yılında gerçekleştirdiği 322 milyon dolarlık ihracat rakamıyla, Taşıt Araçları Yan Sanayiciler Derneği (TAYSAD) tarafından 2013'ün en çok ihracat yapan ikinci şirketi olarak ödüllendirildi. Her yıl hedeflerini daha da büyüttüklerini söyleyen CMS Yönetim Kurulu Başkanı Berat Ösen, "Kendi ekibimizin fikri ve emeğiyle ürettiğimiz her jantın ülkemize ekonomik değer katmasından gurur duyuyoruz. Kazandığımız her başarı, bizi geleceğe yönelik hedeflerimiz için daha motive ediyor" diye konuştu. Hafif alüminyum alaşımli jant sektöründe Türkiye'nin lider, Avrupa'nın da önde gelen firmalarından biri olan CMS, 2013 yılındaki çalışmalarının karşılığını almaya devam ediyor. Ege İhracatçıları Birliği tarafından İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde kendi sektöründe birinciliğe layık görülen CMS, bu kez de Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği tarafından ödüllendirildi. CMS, 2013 yılında gerçekleştirdiği 322 milyon dolarlık ihracat ile dernek üyelerinin arasında, Bosch'un ardından en çok ihracat yapan ikinci şirket oldu. TAY-

SAD 36'nı Genel Kurulu'nda düzenlenen törende ödülü, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık' dan alan CMS Yönetim Kurulu Başkanı Berat Ösen, İzmir'de Türk mühendisler tarafından tasarlanan ve Türk çalışanlar tarafından üretilen jantların, dünyanın birçok yerindeki otomotiv markalarına ihraç edilmesinin, kendilerini çok gururlandırdığını söyledi.

ÖSEN: "HEDEFİMİZ AVRUPA'NIN EN BÜYÜK İKİ JANT ÜRETİCİSİNDEN BİRİ OLMAK"

"Ülkemize ekonomik ve sektörel bilgi birikimini konusunda katkımız olduğunu bilmek bizi çok mutlu ediyor. Kazandığımız her başarı geleceğe yönelik hedeflerimiz için bizi motive ediyor" diye konuşan Ösen, "Halen Frankfurt, Münih, Paris, Torino ve Moskova'da da iletişim ofislerimiz bulunuyor. Geçen 8 yılda, 186 milyon Euro'luk yatırım yaptık. Pınarbaşı, Çiğli ve Gazimir'deki üretim tesislerimiz ile çok kısa zamanda Avrupa'nın en büyük iki jant üreticisinden biri olmayı hedefliyoruz" dedi.

KAMİL KOÇ Safir yatırımlarını sürdürüyor

Temsa, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş ile yaptığı 32 adetlik 2+1 VIP Safir anlaşmasının 22 adetinin teslimini gerçekleştirdi. Son teslimatla Kamil Koç'un 700 araçlık filosundaki Safir sayısı 104'e ulaştı.



İşletme maliyetinde sağladığı avantajlar ve yüksek konfor düzeyi şehirlerarası firmalar otobüs yatırımlarında Temsa Safir'e yönelmiyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün lider firmalarından Kamil Koç, 32 adetlik anlaşmanın ilk partisi olan 22 Safir otobüsü filosuna kattı.

TEMSA İLE İŞBİRLİĞİNDEN MEMNUNUZ

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, 3 yıldır Temsa ile süren işbirliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, "Kamil Koç her yıl yolcularına daha iyi hizmet sunmak adına filosunu gençleştiriyor. Bu anlamda üç yıldır Temsa markalı araçlara önemli oranda yatırım yaptık. Temsa ile 32 araçlık anlaşmamın 22 adetini filomuzda katmış bulunuyoruz. Kalan 10 araçta sezon başlamadan filomuzda yerini alacak. Bu yıl son derece büyük hedeflerimiz var. Bu hedeflere ulaşma noktasında yaptığımız

yeni otobüs yatırımları bize önemli oranda katkı yapacak." dedi.

KAMİL KOÇ'UN FİLOSUNDA 104 SAFİR

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, sektörün lider firmaları arasında yer alan Kamil Koç'un büyüyen hedeflerine yeni Safir otobüslerle katkı sağlamaktan mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Şehirlerarası otobüs firmaları yoğun geçmesi beklenen sezona yönelik hazırlıklarını yapıyor. Safir aracımız da düşük yakıt tüketimi ile maliyet avantajı, yüksek konfor düzeyi ile müşteri memnuniyetini sağlamak isteyen firmaların öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. Bu süreçte Kamil Koç'un Safir yatırımlarını sürdürmesi bize mutluluk veriyor. Son teslimatla Kamil Koç'un filosundaki Safir aracımızın sayısı 104'e ulaştı. 10 aracın filoya katılması ile bu sayı 114'e çıkacak. Biz Kamil Koç'un hizmet sürecine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.



GÖKŞAL PURTULOĞLU

Öncelik Halk Olmalı..

Türkiye'de 81 vilayetin 30'u büyükşehir. Kentlerde toplu taşıma hizmeti ise belediyenin iştirak şirketleri ile özel halk otobüs işletmecileri tarafından verilmektedir. Toplu ulaşım bir kamu hizmeti olduğu için belediyeler kendi iştirak şirketlerini sübvanselerken, taşımacılıkta tamamlayıcı unsur olan özel halk otobüsleri ise tamamen kendi kaynakları ile bu hizmeti sunmaktadır.

Kentçi toplu taşımacılıkta en büyük otobüs filosu 5848 adet ile İstanbul'dadır. Bu sayının 2789'u ise özel halk otobüsüdür. İstanbul'u ise sırasıyla diğer büyük şehirler takip etmektedir. 30 Mart 2014 yerel seçim öncesi hükümet tarafından kanunla 65 yaş üstü vatandaşlarımıza ücretsiz seyahat hakkı tanındı. 15 Şubat 2014 tarihinde Başbakanımız sayın Recep Tayyip Erdoğan ile esnafımız bir araya geldi. Sayın Başbakan, KDV ve ÖTV indirimi ile araç tanımı başta olmak üzere birçok konuda vaatte bulundu. Şuanda esnaf bu vaatlerin yerine geleceği günü sabırsızlıkla beklemekte. Buradan da hatırlatmış olalım!..

"Öncelik Halk Olmalı" başlığına birde şöyle bakalım; "Özel Halk Otobüsü"!!.. Meşhur bir atasözümüz vardır. "Halka hizmet, hakka hizmettir" diye. Şimdi "hak" kullanıldığını cennetle mükafatlandırırken, neden belediyeler kendilerini tamamlayıcı unsur olan özel halk otobüs işletmecilerini cezalandırmıyor?. Şimdi diyeceksiniz ki, "kardeşim bu hakkı kanunla Türkiye Büyük Millet Meclisi verdi." Tamam, meclis verdi de neden belediyeler kendi filolarını sübvanseler ettikleri gibi çözüm ortağı halk otobüs işletmecilerini ikinci plana atıyor? İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı sayın Kadir Topbaş, "Bizim düşüncemizin güneşi hak ve adalet, tutkumuz da İstanbul..." diyor!.. Bir iş yapılırken, iki tarafında memnun olması gerekir diye değil mi? Özellikle 65 yaş konusunda özel halk otobüs işletmecilerinin desteklenmesi noktasında başta büyükşehir belediye başkanları olmak üzere tüm ilgililer harekete geçerek çözüm üretmelidir. Her şeyin bir bedeli vardır ve hizmetin devamı içinde sübvanseler şart.

CAMİYE OTOBÜSLE...

Daha hızlı ve daha güvenli Ulaşım için özel aracımı parka çekerek ve gün içerisinde seyahatlerimi toplu taşıma ile gerçekleştirim. 65 yaş üstünün ücretsiz olmasıyla birlikte toplu taşıma araçlarında ciddi bir yolcu artışı oldu. Özellikle İstanbul'da kanun öncesi yüzde 10 iken 65 yaş üstü seyahat edenler, kanun sonrası yüzde 35'lere çıktı. Önceden 5 durak mesafeyi yürüyerek şimdi nasıl olsa ücretsiz diye bir durak için bile araç kullanıyor. Evinden çıkıp, bir durak ilerideki camiyeye bile otobüsle gidiyorlar... İşte kanun!..

Trabzon Köprübaşı'nda benimde çok sevdiğim bakkal Temel amca var. İstanbul'a çocuklarını ziyarete gelmiş. Bindiğim özel hal otobüsünde Temel amca ile karşılaştım. Hoş-beş derken "hayırdır ne tarafa Temel amca" dedim. "Uşağım camiyeye" dedi. Temel amcanın yanında en az 15 kişi var. Dedim "hepiniz mi camiyeye?" "Evet uşağım" dedi Temel amca!.. Yahu camii ile ev arasında 200 metre var. Sağlığınız için yürüseniz daha iyi olmaz mı dedim-de Temel amca, "ha uşağım sanamı soracağız. Bak devletimiz bize bu hakkı verdi. Bizde otobüse binerek ister camiyeye, ister gezmeye gideriz. Canımız binmek istiyor var mı ötesi" deyince kelimeler benimde boğazıma düğümlendi ve haklım Temel amca hem de sonuna kadar demekle yetindim. Evet, sevgili dostlar; esnaf bu işten hoşnutsuz. Hizmetse bu hizmet karşılıklı olmalı. Verilen hak geri alınsın demiyorum lakin özel halk otobüs işletmecileri de desteklensin, göz ardı edilmesin diyorum.

Yıl: 4 SAYI: 77 FİYATI: 50 kuruş - MAYIS 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

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

Haber Koordinatörü:
Erhan TEKİNDÜR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA
Redaksiyon:
Abdullah Karataş

Muhabir:
Elif ÖZDURAN
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER
Grafik Tasarım:
FaruK KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT	(Kilic Ofset)
İzmir: Orkut İŞIKALP	İğdir-DİLUCU: Sendar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL (Edirne Gazetesi)	Ağrı Doğubayazıt GÜRBÜLAK: Selehattin KACURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)	Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ	Sınak-Silopi-HABUR: Halil COŞKUN
Mersin: Meltem AHATOĞLU	Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
Ardahan - Posof - TÜRK GÖZÜ: 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 - Bahçeçievler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Tasimacilar Gazetesi'ni basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

MAYIS 2014
www.tasimacilar.com

3

4 GOODYEAR
YAZ
LASTİĞİNE
1 BMW!

Dünyanın lider lastik üreticilerinden olan Goodyear'dan 7 Nisan – 30 Haziran arasında 4 adet Goodyear yaz lastiği alanlar, her 400TL ile BMW 5.20i kazanmak için 1 çekiliş hakkı yakalıyor. World'e özel 9 taksit fırsatı sunulan kampanyaya katılanlar arasında hediye tişört kazanacak. Islak zeminde frenlemede A etiket değerine sahip EfficientGrip Performance ve BMW kampanya iletişimi AVM'ler-

de ve caddelerde yapılan etkinliklerle dolu dizgin devam ediyor. Goodyear'dan 4 adet yaz lastiği satın alanlar 'bedelsiz' bir şekilde BMW fırsatı yakalıyor! Kampanya daha çok sayıda tüketiciye ulaşmak için AVM'lerde gerçekleştirilecek etkinliklerle duyuruluyor. Kampanya hediyesi olan beyaz BMW 520i AVM'lerde lastiksiz olarak bir kaidenin üzerinde sergilenirken, stand üzerinde 4 adet Effi-

entGrip Performance da bulunacak. Yine iPad'ler ile Goodyear standını ziyaret edenlerin fotoğraf çekimleri yapılacak. İzin alarak Goodyear'ın Facebook sayfasına eklenen fotoğraflardan en çok beğeni alanlara ise çeşitli hediyeler kazanma şansı yakalayacak. Goodyear'ın yeni yaz kampanyası, farklı aktivitelere de sahne olacak. KDV ve ÖTV hariç tüm yasal yükümlülükler talihi sorumluluğundadır.

Konya, CNG motorları Allison şanzıman donanımıyla daha avantajlı buluyor!

Konya Büyükşehir Belediyesi, gelişmiş performans ve daha verimli toplu taşımacılık hizmetlerini sunmak amacıyla alımını yaptığı 60 adet Allison şanzıman donanımlı TCV Karat CNG otobüsler ile emisyon ve yakıt maliyetlerini düşürüyor.



Günlük ortalama 200.000 kişinin otobüs toplu taşımacılık hizmetlerinden faydalandığı, Türkiye'nin yüz ölçümü olarak en büyük ili olan Konya, yakıt maliyeti ve emisyonları düşüren Allison şanzıman donanımlı TCV Karat CNG otobüsleri ile hizmet veriyor. 2011 yılında teslim aldığı otuz adet

Otokar Doruk otobüslerin Allison şanzımanlarından memnuniyeti ile Konya Büyükşehir Belediyesi, daha modern, ekonomik ve çevre dostu teknolojileri kullanmak üzere yeni otobüslerinin de Allison otomatik şanzıman donanımlı olmasını tercih etti.

TCV Karat 12 metrelik otobüslerdeki güç ünitesi, MAN'ın 206kW'lık

sıkıştırılmış doğalgazlı (CNG) motoru ve Allison T310R tam otomatik şanzıman donanımına sahip bulunuyor. Allison otomatik şanzımanlar, CNG motorların performansını artırırken uzun bakım aralıkları sayesinde bakım maliyetlerinin düşürülmesini sağlıyor. Ayrıca bakım aralıklarının uzun olması, aracın çalışır kalması açı-

sından fayda sunuyor.

TCV CNG Karat ile yerel yönetimlerin hem verimlilik, hem de tasarruf beklentilerini en iyi şekilde karşıladıklarını belirten Bozankaya A.Ş. Genel Müdürü Aytunç Günay açıklamasında: "CNG otobüslerimizde, Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™'nin avantajlarından yararlanıyoruz. Allison tork

konvertör teknolojisi, aracın hızlanması sırasında torku artırarak ve tekerleklerle gücü sarsıntısız aktararak CNG motorları destekliyor," diyor.

Konya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Planlama ve Raylı Sistem Daire Başkanı Mustafa Eşgi, Allison şanzıman donanımlı otobüsleri dört yıldır kullandıklarını ve şu anda filolarının yaklaşık beşte birinin Allison şanzıman donanımlı olduğunu belirterek yaptığı açıklamada: "Allison tam otomatik şanzımanlı TCV Karat CNG otobüslerimizi birkaç aydır kullanıyoruz ve sunduğu verimlilik, düşük bakım maliyetleri, sürücülerimizin kullanım rahatlığı, yolcularımızın konforu açısından oldukça memnunuz," diyor.

60 adet yeni TCV Karat CNG otobüsleri ile Türkiye'deki CNG otobüs parkı yaklaşık 2300 araç oluyor. İhale kapsamında Konya Büyükşehir Belediyesi, otobüslerinin dolumu için 100 araçlık bir doğalgaz dolum istasyonunu da hizmete sundu. Bu istasyon ile birlikte ise

yedisi halk kullanımına açık olmak üzere Türkiye genelindeki CNG istasyonlarının sayısı 17'ye yükseliyor.

Allison Transmission hakkında Allison Transmission (NYSE – New York Borsası: ALSN), orta ve ağır ticari araçlar için dünyanın en büyük tam otomatik şanzıman üreticisi ve şehir içi otobüsleri için hibrid tahrik sistemlerinde liderdir. Allison şanzımanları, atık, inşaat, itfaiye ve acil durum, dağıtım, otobüs, karavan, savunma ve enerji gibi farklı alanlardaki uygulamalarda kullanılmaktadır. 1915'te kurulan Allison'ın Genel Müdürlüğü Indianapolis, Indiana, A.B.D.'dedir ve yaklaşık 2,700 çalışanı bulunmaktadır. 80 ülkede faaliyet gösteren Allison Transmission'ın Çin, Hollanda ve Brezilya'da merkez ofisleri ve Hindistan, Macaristan ve Amerika'da üretim tesisleri yer almaktadır. Allison dünya çapında 1,400 bağımsız distribütör ve bayi lokasyonuna sahiptir. Allison hakkında daha fazla bilgi, allisontransmission.com'dan edinilebilir.

UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.

BRIDGESTONE

Emniyet Lastiği



bridgestone.com.tr



SA

Lassa 40. Yılında ihracat yolculuğunu emin adımlarla sürdürüyor

Brisa, bu sene kuruluşunun 40. yıldönümünü kutlayan Lassa markasıyla sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da söz sahibi olmaya devam ediyor.



Hakan Bayman

Brisa, 40. Yaşını kutlayan Lassa markasını küresel çapta büyü-türken, her geçen gün ihracat portföyüne yeni pazarlar eklemek ve bulunduğu pazarlardaki varlığını güçlendirmek için çalışmalarını sürdürüyor.

Tamamı Türkiye'de geliştirilen ve üretilen lastikler, 80'i aşkın distribütör aracılığıyla 60'tan fazla ülkede araç kullanıcıları ile buluşuyor. Uluslararası spor sponsorluklarıyla da adından söz ettiren "Lassa" markası altında, yurtdışında 100'ün üzerinde satış ve hizmet noktası bulunuyor.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman "Lassa ile bir yandan Çin, Güney Kore gibi yeni pazarlara girerken, bir yandan da bulunduğumuz pazarlarda yaygınlığımızı ve satış hacmimizi artırmak istiyoruz. Markamızın uluslararası bilinirliğini, görünürlüğünü ve marka sadakatini artırmak için sponsorluk ve iletişim faaliyetlerimizin yanı sıra, Lassa tabelalı mağazalarımızın yaygınlaşmasına da büyük önem veriyoruz. Bunu aynı zamanda müşteri deneyimi açısından "en iyi yolculukları tasarlama" ve iş ortaklarımıza değer katma vizyonumuzun bir parçası olarak görüyoruz. Bu doğrultuda, 2012 yılında 13 ülkede 39 olan mağaza sayımızı, 2013 yılında 21 ülkede 100 Lassa tabelalı mağazaya çıkardık.

2014'te de hız kesmeyerek, yılın ilk Lassa tabelalı mağaza açılışını Gürcistan'da gerçekleştirdik. Geçen sene çalışmaya başladığımız Geo Tires firması, bizim de desteğimizle Tiflis şehrinde görünürlük ve bilinirlik açısından çok önemli bir lokasyonda 360 m2 alana sahip 3 katlı Lassa tabelalı satış ve hizmet noktasını açtı. Gürcistan'daki bu 7. Lassa tabelalı

mağazamızda, sadece Lassa markalı lastikler kullanıcılarla buluşacak olup; satışın yanı sıra hafif bakım ve montaj hizmetleri de verilecek.

Lassa'nın 40. Yılında yurtdışında açtığımız ilk Lassa tabelalı mağazamızın tüm Brisa ailesine hayırlı olmasını diliyoruz" şeklinde konuştu.

Brisa'nın ihracat performansına ve Turquality desteğinin etkisine de değinen Bayman, "Avrupa'daki krize rağmen 2013 yılındaki toplam yurtdışı satışlarını 2012 seviyesinde tutmayı başaran Lassa, Avrupa dışı pazarlardaki satış artışı ve genel olarak miks iyileştirmesi ile hem cirosunu hem de karlılığını artırmıştır. Turquality desteğinin de etkisiyle bazı ülkelerde adetsel olarak satışımız artarken, bazı ülkelerde de yaygınlık ve ürün dağılımında iyileşmeler sağlanmıştır. Bu sayede karlılığı yüksek olan büyük jantların adet ve toplam satışlar içindeki payı artmıştır. Fakat adet, ciro ve karlılıkta yaşanan bu başarıyı direkt Turquality programıyla ilişkilendirmek doğru olmaz" dedi.

Bayman, 2014 yılının ilk çeyreğine ilişkin değerlendirmesinde ise "Brisa olarak, döviz kurundaki artışın etkilerini yılın ilk çeyreğinde çok fazla yaşamadık. Aksine ihracat yapan bir firma olmanın avantajını kullanarak ihracat/iç pazar dengesini kurmak ve karlılığını optimum seviyeye çıkarmak için stratejiler belirledik. Bu gelişmelere paralel olarak Lassa'nın ihracat performansı, geçen yılın aynı dönemine göre adetsel olarak %28'lik bir iyileşme gösterdi. Yeni satış noktalarımızın yanı sıra; Almanya, Hollanda ve Danimarka'da yeni iş ortakları ile distribütörlük anlaşmaları yaptık" şeklinde konuştu.

CONTINENTAL MATADOR'LA GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA DEVAM EDİYOR!



Dünyanın en büyük uluslararası orijinal ekipman lastik tedarikçisi Continental, Orta Avrupa'nın en güçlü lastik markalarından biri olan Matador'u Türkiye'deki kullanıcılarıyla buluşturuyor. Dünyanın en büyük uluslararası orijinal ekipman lastik tedarikçisi Continental, Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturmaya hazırlandığı Matador'u düzenlediği bayi toplantısında tanıttı. 2009 yılında Orta Avrupa'nın en güçlü markala-

rından biri olan Matador'u bünyesine katan Continental, Matador'u Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturarak gücüne güç katacak. Continental güvencesiyle sunulacak olan Matador'un yüksek kalite standartlarını temsil ettiğini belirten Continental Türkiye Satış Direktörü Teoman Görgün; "Continental Türkiye çatısı altında tüketicilerimizin ve yetkili satıcılarımızın beklenti ve ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmak ilk

görevimiz. Bu anlamda Matador'u Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturarak en uygun seçenek ve çözümleri en hızlı şekilde sunmaya devam ediyoruz" dedi. Hem otomobil sahiplerinin ihtiyaçları hem de sektörün gerekliliklerini gözetenek binek, kamyon, VAN, SUV ve 4X4 kategorisinde profesyonel ürün desenlerine sahip olan Matador, Continental yetkili satıcıları aracılığıyla kullanıcıların beğeni ve ihtiyaçlarına sunuluyor.

TESLİMAT

TASIMACILAR

| MAYIS 2014 |
| www.tasimacilar.com |

4



TEMSA'dan HAVAŞ'a 29 SAFİR

Temsa bayisi Ant Oto tarafından Ankara'da düzenlenen törenle Havaş'a 29 Safir teslim edildi. Düzenlenen törene Havaş Otobüs İşletme Koordinatörü Turgay Günaydın, Otobüs İşletme ve Planlama Müdürü Mustafa Kadi, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy katıldı.

23 HAVALİMANINDA YER HİZMETİ

Türkiye çapında 23 havalimanında yer hizmetleri sunduklarını belirten Havaş Otobüs İşletme Koordinatörü Turgay Günaydın, "Türkiye'nin 6 havalimanında TGS (beş havalimanında Havaş ile birlikte), Avrupa bölgesindeki dokuz uluslararası havalimanında Havaş Europe ve KKTC'de Ercan Havalimanı'nda CAS aracılığıyla bu hizmeti sunuyoruz. Şirket rampa hizmetleri, yolcu hizmetleri, kargo ve posta hizmetleri; yük kontrolü, haberleşme ve uçuş operasyon hizmetleri, temsil ve gözetim hizmetleri olmak üzere beş farklı alanda yer hizmetleri sunuyor" dedi.

HAVAŞ'IN 6 DEĞERİ

Havaş'ın en çok önem verdiği değerlerin başında profesyonellik, güvenlik, saygı, müşteri memnuniyeti, dinamizm ve ekip çalışması olduğunu vurgulayan Günaydın, "İşimizi en üst

Havayolu transfer alanında hizmet veren Havaş, filosuna 29 Safir otobüs ekledi. Son satışla birlikte Havaş filosundaki Safir sayısı 121'e ulaştı.

düzeyde özen ve standartlarda yapmak hedefimiz. İşimizi ilgili gelişmeleri yakından izleriz. Güvenliğe büyük önem veririz. İnsana, çevreye ve yasalara saygıyı ön planda tutarız. Yenilikçi olmaya odaklanınız. Dinamik olmaya ve ekip çalışmasına büyük önem veririz" dedi.

TEMSA BEKLENTİLERİMİZİ KARŞILIYOR

Temsa ile uzun yıllara dayanan işbirliklerinin bulunduğunu ifade eden Turgay Günaydın, "Havalimanında, müşterilerinize transfer hizmetini en üst düzeyde güvenlik ve konfora sahip araçlarla sunmak zorundasınız. Temsa'nın ürünleri yolcumuzun ve bizim beklediğimiz standartları sağlıyor. Bu nedenle de yatırımlarda tercihimizi Safir'den yana kullanıyoruz. Üst düzeydeki güvenlik ve konforun yanı sıra Safir araçların işletme maliyetinde sağladığı avantajlar da ter-

cihimizi belirleyen etkenlerden biri. Ülkemize en kaliteli, en konforlu ve en önemlisi güvenli taşımacılık hizmeti vermeye devam edeceğiz. Filomuzu büyültmeye yönelik çalışmalarımız da devam edecek. Temsa yöneticilerine bizlere gösterdikleri ilgi ve destek için de teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

HAVAŞ FİLOSUNDA 121 SAFİR

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Havaş ile uzun yıllara dayanan işbirliği sürecinden büyük memnuniyet duyduklarını belirterek, "Taşımacılık alanında hizmet süreci ve standartları bütün bir şekilde işliyor. Havalimanından otobüse binen yolcuya güvenlik ve konforu üst düzeyde sağlamanız müşteri memnuniyeti açısından çok önemli. Havaş'a gerçekleştirdiğimiz 29 adetlik Safir satışı ile filosundaki Safir sayısı 121'e ulaştı. Araçlarımızı kullanan ve bu kullanımdan duyduğu memnuniyetle tekrar bizleri tercih eden müşterilerimizle işbirliğini devam ettirmek bizi memnun ediyor. Yeni araçların Havaş'a hayırlı olmasını diyor, bizleri tercih ettikleri için de teşekkürlerimi ifade ediyorum, ayrıca satışa katkılarından dolayı Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy'a da teşekkürlerimizi sunarız" diye konuştu.

Best Van Turizm Mercedes-Benz Travego ile güçlendi



Yurtiçi ve yurtdışı yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Best Van Turizm, tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Best Van Turizm, Mercedes-Benz Türk Bayii Gelecek Otomotiv A.Ş. Erzurum Şubesi'nden aldığı 4 adet Travego 15 SHD ve 6 adet Travego 17 SHD ile filosundaki Mercedes-Benz otobüs sayısı 88 adede çıkarttı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, Gelecek Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ve Gelecek Erzurum Otobüs Satış Danışmanı Şener Başçoban katıldılar. Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram bu

alında Mercedes-Benz otobüslerini tercih etmelerini şu sözlerle açıkladı: Tercihimizi yine her zamanki gibi Mercedes-Benz'den yana kullandık. Travego araçların sunmuş olduğu yol güvenliği, geniş servis ağı ve 2. elde satış değerlerinin yüksek olması filomuzda kattığımız 10 yeni aracı da Mercedes-Benz'den almamıza vesile oldu. Gelecek Otomotiv'le yıllardan beri gelen güzel bir dostluğumuzun olması nedeniyle ve onların da aynen bizim gibi bölge ekonomisine katkıda bulunmalarından dolayı bu alımı Gelecek Otomotiv aracılığı ile gerçekleştirdik. Filomuzda kattığımız yeni araçlarımızla beraber, sektörümüz ve yolcularımıza hiç durmadan hizmet vermeye devam edeceğiz.

MİS AMASYA TUR filosunu Mercedes-Benz Travego ile güçlendirdi



Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Amasya merkezli Mis Amasya Tur, tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Mis Amasya Turizm, Mercedes-Benz Türk Bayii Hassoy'dan teslim aldığı 14 adet Mercedes-Benz Travego 15 otobüs ile filosundaki Mercedes-Benz sayısını 33'e çıkarttı. Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Mis Amasya Tur Or-

tağlı Hüseyin Öksüz, Mis Amasya Tur İstanbul Bölge Müdürü Sait Özyayın, Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Selim Saral, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısmı Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı ve Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Finansman Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez katıldılar.

ÖĞRETEN TURİZM NEOPLAN Tourliner'la atağa kalktı



Turizm sektörünün önemli firmalarından Öğreten Turizm, dayanıklılığı ve işletme maliyetlerindeki tasarrufu nedeniyle sektörün gözdesi NEOPLAN otobüslerle gücüne güç kattı.

Manisa merkezli Öğreten Turizm, yüksek teknoloji, dayanıklılığı ve ekonomik işletme maliyetleri nedeniyle sektörün lideri durumunda olan dünya devi MAN'ı tercih etti. Turizm sektörünün önemli firmaların arasında gösterilen Öğreten Turizm, Ankara'daki MAN fabrika sahasında teslim edilen NEOPLAN Tourliner tipi 3 araçla daha etkin bir operasyon gücüne kavuştu.

Teslimat sırasında konuşan Öğreten Turizm sahibi Cüneyt Öğreten "Filomuzda dahil ettığımız 3 NEOPLAN Tourliner otobüsle, filomuzu güçlendirdik. Bu sayede sektörde çok daha yukarılara

çıkma hedefimize bir adım daha yaklaştık. NEOPLAN araçlarının yüksek teknolojiyi, yakıt ekonomisi, yedek parça ve işletme maliyetlerinin uygunluğu, yaygın servis ağına sahip olma kararımızda etkili oldu" dedi.

Araçları teslim eden MAN Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Burak Keskin kalçise, Öğreten Turizm'in sektörde kendini kabul ettirmiş NEOPLAN Tourliner otobüslerle rakiplerine büyük avantaj sağladığını vurguladı. Keskin kalç, "Araçları sahip olduğu yüksek yakıt tasarrufu ve düşük emisyon değerleri işletmeciler için önemli kazanç sağlıyor" diye konuştu.

Manisa merkezli Öğreten Turizm, özellikle Manisa ve Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteriyor. Pamukkale Turizm ile de işbirliği yapan Öğreten Turizm, servis taşımacılığında da güvenilir şirketler arasında gösteriliyor.

Temsa'dan Metro Rent A Bus'a 5 SAFİR, 5 PRESTİJ

Filosunda 45 araç bulunan Metro Rent A Bus Otobüs Kiralama A.Ş. filosuna 54 koltuklu 5 Safir ve 27 koltuklu 5 Prestij otobüs aldı.

30 Nisan Çarşamba günü Temsa'nın Altınazade merkezinde düzenlenen törene TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyeleri Adnan Değirmenci, Hasan Kurnaz, Metro Rent A Bus Otobüs Kiralama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Metin Korkmaz, Genel Müdür Cömert Agat, Metro Otomotiv Paz. San. AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Dinekli, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan katıldı. Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Metro Rent A Bus şirketine Safir ve Prestij araçları teslim etmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Metro Turizm, ülkemizin en büyük taşıma şirketi. Sadece taşıma şirketi değil, çeşitli iş kollarında lider olmayı hedefleyen şirketin Rent A Bus alanında bizlere açtığı yolda, Sayın Genel Müdür Cömert Agat ve ekibiyle en iyi noktalara ulaşacağına inanıyorum. Turizm ve servis taşımacılığında ekonomik çözümler sunan 54 koltuklu tek dingilli 13 metrelik Safir aracımızı tercih etmeleri bize ayrıca keyif veriyor. Kendilerine bu yolda çok büyük başarılar diliyorum. Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Galip Öztürk ve tüm çalışma arkadaşlarına sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

GÜVENLİK VE KONFOR DONANIMLARI İLE FARK YARATACAĞIZ

Metro Rent A Bus Otobüs Kiralama A.Ş. Genel Müdürü Cömert Agat da 5 Safir ve 5 Prestij alımı



ile araç parkını büyültmeye devam ettiklerini belirterek, "Temsa ile yapılan anlaşma ile 54 koltuklu 5 Safir ve 27 koltuklu 5 Prestij aracı filomuzda katıyoruz. Ülkemiz insanının güvenli ve konforlu taşınması için ciddi bir yatırıma giriyoruz. Araçlarımızda bulunan güvenlik donanımları sürücülere yol desteği verirken, konforlu bir seyahat süreci yaşanmasına katkı sağlayacak. 2014 yılını yatırım yılı olarak başlatmış bulunuyoruz" dedi.

HEDEF LİDERLİK

Metro Rent A Bus Otobüs Kiralama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Metin Korkmaz, turizm taşımacılığında da lider olmak için Metro Rent A Bus şirketini 22 Şubat tarihi itibarıyla kurulduğunu

belirterek, "Turizm sektöründe standart olmayan, maliyete ve kişi sayısına göre 78 kişilik, 54 kişilik, 35 kişilik, 27 kişilik, araç filosu oluşturduk. 54 kişilik araçlar turizm taşımacılığında, özellikle şehir içinde büyük bir ihtiyaçtı. Temsa ile yaptığımız işbirliği ve Safir araçlarla bu ihtiyacı giderdik. Ayrıca bütün araçlarımıza koltuk arkası tv, uydu, dijital tv, internet, özellikle kolejlere araç verdiğimiz için çizgi filmleri yükledik. Kapalı devre kamera sistemi koyduk. Tamamen yazısız, turizm standartlarına uygun beyaz renkte araçlardan filomuz oluştu. En kaliteli ve en uygun fiyatlarla hizmet sunarak, turizm taşımacılığında lider bir şirket olma hedefiyle yola çıktık" dedi.

SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

MAYIS 2014
www.tasimacilar.com

5

YILIN İLK
ÇEYREĞİNDE
MICHELİN'İN NET
SATIŞLARI
%3,4 ARTTI

Michelin Grubu 2014 yılı ilk çeyrek dönemine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. 31 Mart 2014 itibarıyla şirketin net satışları bir önceki senenin satışlarına oranla yüzde 3,4'lük bir artış gösterdi ve 4,8 milyon Euro olarak gerçekleşti. İlk üç ayda binek araç, kamyonet ve kamyon lastiği orijinal ekipman pazarlarında



yılı ilk üç ayında özellikle orijinal ekipman pazarında büyük bir ivme yakalayan Michelin, küresel kamyon lastiği segmentinde de başarılı bir satış grafiği izledi. Piyasalarda güçlü Euro etkisinin hala seyretnesine

rağmen Michelin izlediği başarılı stratejiler ve inovatif çözümleriyle binek ve kamyon lastiği segmentinde orijinal ekipmanda yüzde 5, değişim pazarında yüzde 7; kamyon lastiği pazarında ise orijinal ekipman ve değişim olmak üzere yüzde 5'lik büyümeye kaydetti. Böylece binek araç ve kamyonet lastikleri pazarında net satışlar 2,520 milyon euro, kamyon lastiklerinde ise 1,462 milyon euro olarak gerçekleşti.

Mercedes-Benz Türk Adapazarı Pamukova'da kamyon şoförlerine ÖZEL DİNLENME SALONU açtı



Mercedes-Benz Türk 3 Mayıs'ta Adapazarı Pamukova'daki Özdenir Dinlenme Tesisleri içerisinde kamyon şoförlerine özel olarak sunduğu Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nun açılışını yaptı. Kamyon şoförleri bu vesile ile gerçekleştirilen Kuru-Pilav Etkinliği'nde Mercedes-Benz Türk yönetici ve çalışanları ile birlikte yemek yiyerek sohbet etme imkanı yakaladılar.

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon şoförleri için özel olarak sunduğu Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nda 7/24 dijital yayın, ücretsiz bir internet cafe ve şarj ünitelerinin yanı sıra, rahat dinlenme koltukları ve çay ikramı da bulunuyor. Mercedes-Benz kamyon şoförlerinin büyük ilgi gösterdiği etkinlikte katılımcılar yeni dinlenme salonunun keyfini çıkarırken sektörün bugünü ve yarını, yol hikâyelerini Mercedes-Benz yetkilileri ile paylaştılar. Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır açılışa katılarak kamyon şoförleri ile sohbet ettiler.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün bu buluşmada şirketin 2013 yılını 17.000 adetlik rekor bir satış ile tamamladığının ve kamyon pazarında tam 12

yıldır üst üste elde edilen pazar liderliğinin altını çizdi. Sülün, Mercedes-Benz Türk olarak, her zaman faaliyetlerinin odağına müşterileri koymalarının, beklenti ve ihtiyaçları sürekli olarak değerlendirerek, bunları AR-GE çalışmalarına entegre etmelerinin markayı daha da güçlendirdiğini vurguladı. Yatırımlarını sürdürdüklerini, finansman seçeneklerini çeşitlendirdiklerini, 2.El şirketi TruckStore ile Mercedes-Benz garantisi ile ürün sunabildiklerini belirten Sülün; başarılı çalışmalarının sorumluluklarını arttırdığını ve Mercedes-Benz Türk olarak bu sorumluluğun gereğini yerine getirmeye devam edeceklerini söyledi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise sektör ve müşteri ile olan yakın teması daima koruduklarını, bu sayede ihtiyaca uygun kaliteli ürünlerin yanı sıra, piyasa dinamiklerine uyum sağlayabilen, esnek yapılarının kendileri için büyük bir avantaj olduğunu belirtti. Özbayır, düzenledikleri etkinlik kapsamında kamyon şoförleri ile bir araya gelme fırsatı buldukları için çok mutlu olduklarını, açılışını gerçekleştirdikleri Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nun Mercedes kamyon kullanıcıları olsun olmasın tüm şoförler için iyi bir dinlenme imkanı sunmasını dilediğini ifade etti.



HEXAGON STUDIO TÜBİTAK DESTEKLİ PROTOTİPLERİNİ GÖRÜCÜYE ÇIKARDI

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü'nün desteği ve katılımıyla 8-10 Mayıs 2014 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde üçüncüsü düzenlenen Türkiye Ar-Ge Zirvesi ve Fuarı'nda yerini alan Türkiye'nin en büyük tasarım ve mühendislik firması Hexagon Studio, fuarda TÜBİTAK destekli projelerinin prototiplerini ilk kez sergiledi.

2010 yılında Ar-Ge merkezi olmaya hak kazanan Hexagon Studio; özgün tasarım ve geliştirme çalışmaları neticesinde ortaya çıkan ikisi prototip, biri seri üretim seviyesi olmak üzere toplam 3 yenilikçi ürününü ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Hexagon Studio Genel Müdürü Tolga Doğançioğlu, bugüne kadar 22 tasarımı tescilli, altı adet yürütmekte olan patent başvurusu yaptıklarını söyledi. İnfotainment sistemini yendi tasarladıklarını ve dünyanın ilk otomatik 55 mm kalınlığındaki lineer motorlu rampasını geliştirmek için çalıştıklarını dile getiren Doğançioğlu, TEYDEB 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ve TEYDEB 1511 Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı kapsamında Hexagon'un TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği aldığı yenilikçi ürün geliştirme projelerinin prototiplerini

Hexagon Studio; Türkiye Ar-Ge Zirvesi ve Fuarı'nda TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği aldığı projelerin prototiplerini ilk kez görücüye çıkardı.



(fiziksel ara aşama çıktılarını) ilk kez sergilediklerini kaydetti.

ELEKTRİKLİ MİNİBÜS YOLDA

Standda Elektrikli V1 (Soldan direksiyonlu London Taxi), elektrikli minibus (prototip seviye) ve Euro V DSL Jest'in (Seri üretim seviyesi) yer aldığını dile getiren Doğançioğlu, "Bu etkinlik, bağımsız yapısı ve yürütmekte olduğu özgün projeler itibarıyla Türkiye'de özgün bir yere sahip olan Hexagon Studio'nun kendisini en iyi şekilde ifade edeceği bir zemin" dedi. Doğan-

çioğlu özellikle Güç Yönetimi Kontrol Sistemi projesi kapsamında elektrikli minibus üretimi için; Lityum İyon Batarya Paketi Tasarımı, Elektrik Motoru Entegrasyonu, Menzil Uzatıcı Jenaratör Seti ve Akıllı Isıtma- Soğutma Sistemi geliştirilmesi çalışmalarını yürüttüklerini kaydetti.

Tolga Kaan Doğançioğlu, yarınki zirvede ise "Hedef 2023: Ar-Ge Olmadan Asla" başlıklı oturumda Ar-Ge'nin önemi ve Hexagon Studio'nun üzerinde çalıştığı projeleri katılımcılara aktaracak.

SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...



www.temsa.com.tr

RÖPORTAJ

TAŞIMACILAR

MAYIS 2014
www.tasimacilar.com

6

TOPLU
TAŞIMA'DA
YENİ ŞUBE
MÜDÜRLERİ
BELİRLENDİ

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi bünyesinde kurulan Toplu Taşıma Daire Başkanlığı'nda şube müdürlüklerine görevlendirilmelerde bulunuldu. Buna göre Toplu Taşıma Daire Başkanlığı bünyesindeki Otobüs İşletmesi Şube Müdürlüğü'ne Övünç Yılmaz, Kara Ulaşım Şube Müdürlüğü'ne ise Özgür Dayı getirildi.



ÖVÜNÇ YILMAZ KİMDİR?

1981 yılında Bornova-İzmir'de doğan Övünç Yılmaz, 1999 yılında Kocaeli Anadolu Lisesi'nden mezun olmuştur. 2003 yılında Erciyes Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü'nü bitirdikten sonra 2007 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Ulaşım Planlama konusunda yüksek lisansını tamamlamıştır. 2008 yılından itibaren Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı'nda çalışmaya başlamıştır.



ÖZGÜR DAYI KİMDİR?

1974 Sivas doğumludur. İlk, orta ve lise tahsilini Sivas'ta tamamladıktan sonra 1995 yılında Konya Selçuk Üniversitesi'nde eğitimini tamamlamıştır. 1996 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nde memuriyete başlamıştır. 2009 yılında naklen Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı Gebze Bölgesi Ulaşım Şube Müdürlüğü görevine başlamıştır.



Bayraktaroğlu 12 yıldır İSTAB yönetimlerinde yer alan Hakan Orduhan'a da bir plaket ile teşekkür etti.



İSTAB'da Bayraktaroğlu dönemi başladı

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneğimizin (İSTAB)'ın 12. Olağan genel kurulunda başkanlığı **Ali Bayraktaroğlu** kazandı

2 dönemdir başkanlığı yürüten Hakan Orduhan'ın aday olmadığı genel kurulda eski Başkanlardan Zeki Aydemir ile Orduhan yönetiminde görev yapan İlker Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun listeleri yarıştı.

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB)'ın 12. Olağan genel kurulunda başkanlığı Ali Bayraktaroğlu kazandı. Son 2 dönemdir başkanlığı yürüten Hakan Orduhan'ın aday olmadığı genel kurulda eski Başkanlardan Zeki Aydemir ile Orduhan yönetiminde görev yapan İlker Tur Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun listeleri yarıştı. 185 geçerli oyun kullanıldığı seçimde 105 oy alan Bayraktaroğlu ve ekibi İSTAB'ın yeni yönetimini oluşturdu.

İSTAB'ın 12. Olağan Genel Kurulu Renaissance İstanbul Bosphorus Hotel'de gerçekleştirildi. 2 dönemdir başkanlık görevini yürüten Hakan Orduhan'ın aday olmadığı genel kurulda eski başkanlardan Zeki Aydemir ile Orduhan yönetiminde yer alan Ali Bayraktaroğlu'nun listeleri yarıştı.

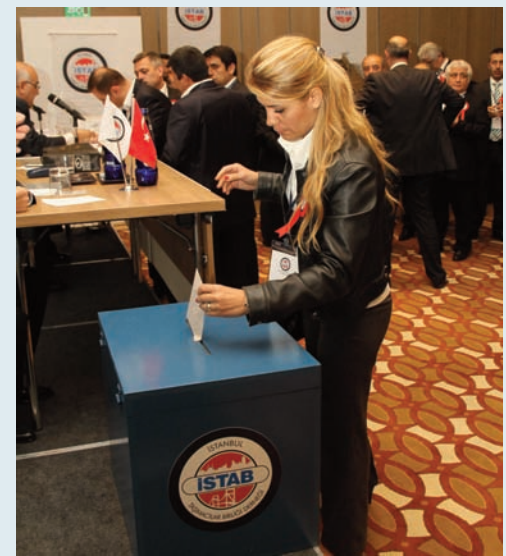
Genel kurula katılım oldukça yüksek oldu. 185 geçerli oy kullanıldı. İSTAB Kurucularından Bayram Özata'nın başkanlığını yaptığı divanın oyları saymasından sonra sonuç açıklandı. 185 geçerli oyun 105'ini alan Ali Bayraktaroğlu İSTAB'ın yeni başkanı oldu.

ORDUHAN'DAN VEDA

Son 2 dönem Başkanlık olmak üzere 12 yıldır İSTAB yönetimlerinde görev yapan Hakan Orduhan da genel kurulda duygusal bir veda konuşması yaptı. Genel kurulun geçmiş genel kurullardan daha kalabalık olmasına sevindiğini ifade eden Orduhan, "Bu kalabalık İSTAB'ın sektörü daha iyi duruma getirmek için çalıştığının bir göstergesi derken İSTAB'lı olmaktan da büyük mutluluk duyduğumu kaydetti. Orduhan'ın konuşmasından sonra önce İSTAB Genel Sekreteri Turgay Gül'ün okuduğu faaliyet raporu ardından Sayman Yaşar Ramoğlu'nun okuduğu mali rapor oy birliği ile onaylandı.

İSTAB'IN YENİ BAŞKANI
ALİ BAYRAKTAROĞLU

Konuşmalardan sonra oylamaya geçildi. 185 İSTAB delegesinin oy kullandığı sandıktan Ali Bayraktaroğlu ve ekibi galip çıktı. 185 oyun 105'ini alarak İSTAB Başkanı olan Bayraktaroğlu kendisi ve ekibine teveccüh gösteren tüm delegelere teşekkür ederek konuşmasına başladı. Yeni dönemde İSTAB'ın seçilmiş en genç yönetimi olan bu yönetimin İSTAB bayrağını daha yukarılara taşımak için çalışacağını dile getiren Bayraktaroğlu tüm sektörel kararlarda sektörün çıkarlarını korumak için karar alınan masanın çevresinde olunacağını belirtti.

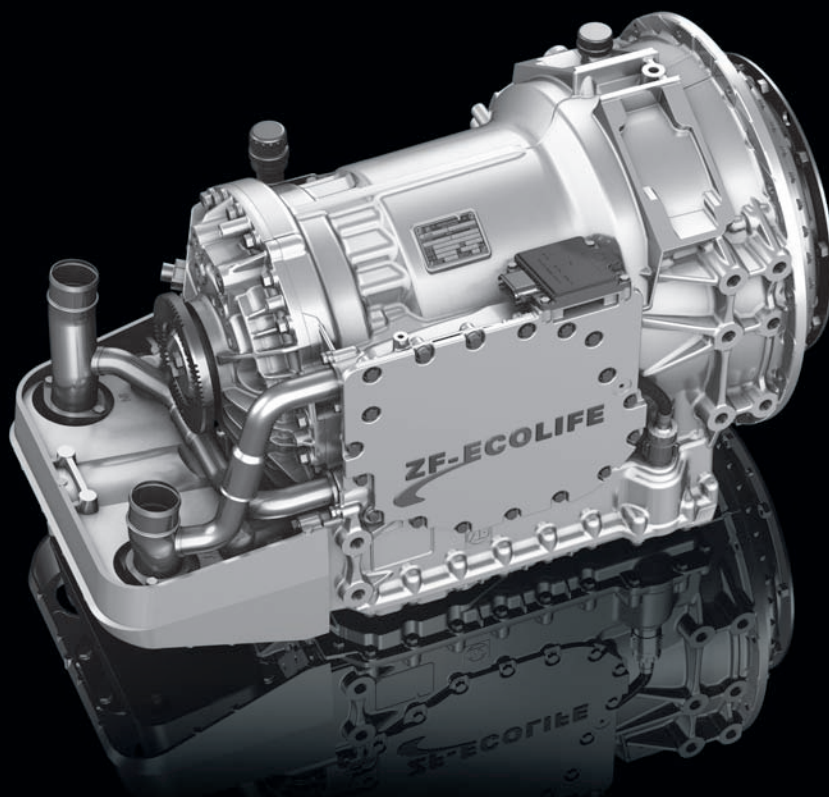


ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

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 Retarder 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



E-KENT'TEN GİRİŞİMCİYE DESTEK



Elektronik ücret toplama sistemleri sektörünün öncü kuruluşu E-Kent, TÜBİTAK'ın 1512-B Girişimci-lik Aşamalı Destek Programı'nda iş fikri olan girişimci-lere destek verecek firmalardan biri oldu. Bilim, Sana-yi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, programa ortak olan firmaları yaptığı basın toplantısında duyurdu. 1512-B Programı'na ortak olan 11 "büyük firmanın" bulundu-ğunu anlatan Işık, bunların Aveya, Borusan, COMODO Yazılım, E-Kent Teknoloji ve Ödeme Sistemleri, Gene-

ral Elektrik, Intel, Kale Seramik, Kordsa, TOFAŞ, Türk Ekonomi Bankası ve Türk Telekomünikasyon oldu-ğunu söyledi. E-Kent program kapsamında en az 3 giri-şimciye, girişimci başına 10.000 TL, toplamda da 30.000 TL çekirdek sermaye desteği verecek. Bunun yanı sıra yine en az 3 girişimciye, ofis alanı ya da 12 ay boyunca aylık 500 TL kira yardımı, ayda 1 gün tek-nik uzman personel desteği ile ayda 1 tam gün iş ge-liştirme desteğinde de bulunacak. E-Kent Genel Mü-

dürü Nabi Temuçin, böyle bir projede yer almanın-dan duydukları memnuniyeti belirterek "Sektöründe öncü bir kuruluş olarak, teknolojiye, inovasyona ve gi-rişimciliğe verdiğimiz önemi TÜBİTAK gibi bir kuru-mun projesi ile bir kez daha hayata geçiriyoruz. E-Kent olarak akıllı şehir, akıllı ödeme ve akıllı ulaşım konu başlıklarında bir çok girişimcinin projesine eş zamanlı destek de veriyoruz. Bu konu başlıkları ile uğ-raşan girişimciler kapımızı rahatlıkla çalabilir" dedi.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| MAYIS 2014 |
| www.tasimacilar.com |

Sanlıurfa toplu taşımacılıkta modern çözümlerden yana!

Ulaşım konusunda ger-çekleştirdiği yenilikçi projeler ile ön plana çı-kan **Sanlıurfa Büyükşehir Belediyesi**, TCV'den 25 adet Karat Dizel oto-büs teslim alarak araç parkını güçlendiriyor. TCV Karat otobüsler, yüzde yüz yerli olarak TCV Ankara Tesisle-ri'nde üretiliyor.



Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, gün-lük ortalama 150.000 yolcu için şehir içi otobüsleri ile toplu taşıma hizmeti sunuyor. Türkiye'nin sekizinci büyük kenti olan Sanlıurfa'da toplu taşımacılıkta önemli adımlar atılıyor. Sunulan hizmet ile birlikte toplu ulaşım kullanımı giderek artı-yor. Bu çalışmalar doğrultusunda Sanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, yeni teslim aldığı 25 adet TCV Karat Dizel otobüslerle hem ekono-mik, hem de konforlu ulaşım hizmetlerini arttırıyor. 12 metre uzunluğundaki TCV Dizel otobüsleri, yüksek yolcu kapasitesi ile de öne çıkıyor.

Türkiye'nin en çok yolcu taşıma kapasite-sine sahip otobüsü olan TCV Karat Dizel, 27 oturan, 72 ayakta toplam 99 yolcu taşıyor. Modern tasarımıyla, çağdaş şehir yaşantısı için geliştirilmiş süper alçak tabanlı TCV Ka-rat Dizel otobüsleri, Euro 5 dizel motor, Allison tam otomatik şanzıman ve tropikal klima do-nanımına sahip bulunuyor. TCV Dizel, süper alçak tabanlı ile gerek araç içi dolaşım, gerek-se inme ve binme kolaylığı açısından beden-

sel engelli yolcuların güvenli ve rahat yolcu-luk yapabilmeleri için tasarlanıyor.

Yeni teslim aldıkları 25 adet TCV Dizel otobüsler ile toplam 250 araçlık bir toplu ta-şıma garajına sahip olduklarını belirten Sanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz yaptığı açıklama-da: "Sanlıurfa'da ulaşım çözümlerini geliştirmek üzere toplu taşımacılık alanına odaklandık. Avrupa'da Londra'dan sonra 2. ve Türkiye'de ilk ve tek NFC kullanımını gerçekleştirdik. Toplu taşımada engelleri aşan bir şehir olmanızın yanı sıra çevreye duyarlı bir politika izliyoruz. Sanlıurfa'da iklim şartları nedeniyle toplu taşımacılıkta araçlarımızın tamamının güçlü klimalara sahip olmasına büyük önem veriyoruz. Her zaman genç araçlar ile hizmet sunuyoruz ve pek çok yeni proje geliştiriyoruz. Örne-ğin toplu taşımamın kullanımında Urfakart Proje başlangıcından bu yana nüfusa oran-la en fazla artış gösteren il Sanlıurfa'mız oldu. Tüm bu çalışmalar kapsamında 25 adet TCV Dizel otobüsü filomuza katarak

daha da konforlu bir ulaşımı Urfa halkına sağlamış oluyoruz," diyor.

Uzun vadede yatırımlarını Trambus'ten yana kullanacaklarının altını çizen Alagöz; "Ana hatlarda elektrikle çalışan, enerji tüke-timinde ekonomik, yolcuların konforu için ta-sarlanan, çevre dostu Trambusler ile taşıma-cılık hizmeti sunmayı planlıyoruz. Sıfır emis-yon hedefi ile çalışan Trambusleri ana hatlar-da, dizel otobüslerimizi bağlantı hatlarında kullanmayı planlıyoruz," dedi.

Sanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'nin toplu taşımacılık konusundaki çalışmalarını ya-kından takip ettiklerini belirten TCV Genel Müdürü Aytunç Günay açıklamasında; "TCV, yerel yönetimlerin hem verimlilik hem de tasarruf beklentilerini en iyi şekilde karşılıyor. Bu doğrultuda Sanlıurfa Büyük-şehir Belediyesi gibi öncü bir belediyenin bedensel engelli vatandaşlar da dahil olmak üzere tüm yolcular için konforlu, yolcu kap-asitesi yüksek ve yakıtta tasarruflı TCV Karat Dizel otobüslerimizi tercih etmesi bizi ayrıca gururlandırıyor," dedi.



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler "Finansın En İyi İşvereni" seçildi

Her yıl dünya çapında 49 ülkede 6 bine yakın şirketin toplamda 12 milyondan fazla çalışanını analiz eden Great Place to Work® Enstitüsü, Capital Dergisi işbirliğiyle gerçekleştirdiği araştırmada, şirketlerin çalışan perspektiflerini ve insan kay-nakları süreçlerini analiz ederek konum-larını belirlemenin yanı sıra "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" listesindeki yerlerini de belirliyor. "Great Place to Work", 2014 yılı için Türkiye'nin "En İyi İşverenleri" ödül-lerinin sahiplerini "50-500 çalışanı olan şirketler", "501 ve üzeri çalışanı olan şir-ketler", "Finansın En İyi İşvereni" ve "T'nin En İyi İşvereni" olmak üzere dört farklı kategoride belirledi.

FINANSIN EN İYİ İŞVERENİ "MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER" SEÇİLDİ

20 Mayıs akşamı Le Meridien Otel İs-tanbul'da düzenlenen ödül töreninde açık-lanan sonuçlara göre, Mercedes-Benz Fi-nansal Hizmetler, 2014 yılında "Finansın En İyi İşvereni" seçilirken, "50-500 çalışanı sahip şirketler" kategorisinde de ikincilik ödülünü elde etti. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, geçtiğimiz yıl da "Finansın En İyi İşvereni" seçilmişti.

MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER GENEL MÜDÜRÜ TOLGA OKTAY;

"Şirketimizin müşteri memnuniyetinin, dolayısı ile başarısının devamlılığı ancak çalışanlarımızın mutluluğu, şirkete bağlılığı

ve güveni ile mümkündür. Başarıya giden yolda en önemli kaynağımız çalışanları-mızdır. Great Place To Work 2014 kapsa-mında, şirketimiz nezdinde %97 oranında çalışan katılımı ve katılanların %94'ünden de olumlu geri bildirim alındığını öğrendik. Bu Mercedes-Benz Finansal Hizmetler olarak pozitif çalışan yaklaşımımız ve yenilikçi insan kaynakları uygulamala-rımızın da başarıya ulaştığını bizler için güzel bir göstergesi oldu." şeklinde gö-rüşlerini dile getirdi.

Oktay; Mercedes-Benz Finansal Hiz-metler'in çalışanlarına duyduğu saygı ve takım çalışmasına verdiği değer, ça-lışanların şirketin bir parçası olmaktan keyif aldıkları iş yeri haline getiriyor. Şirketin saygı, dürüstlük, disiplin ve tutku başlıkları altındaki temel değerleri, aynı zamanda başarıya giden yoldaki pusulasını da oluşturuyor. Yıllardır açık-lanan anket sonuçları üzerine gerçek-leştirilen grup toplantılarının, toplantı-larda 'Çalışmak için harika bir yer' slo-ganyıyla ortak olarak alınan kararlarının ve şirket nezdinde sürdürülen istikrarlı aksiyon planlarının sonuçlardaki etkisi ise oldukça büyük. Yola çıkılırken neye ihtiyaç duyulduğu, nasıl karşılanabileceği, ne fayda sağlayacağı düşüncesi ile ha-reket ediliyor. Ortak fikir birliği ile üretilen düşünceler zaten çalışanlar tarafından kabul görmüş olduğu için her uygula-mada başarı sağlanıyor. Kısacası bu her-kesin elinin değdiği, emeğinin olduğu ortak bir sonuç," diye konuştu.

Alcoa: Güvenebileceğiniz jantlar



Daha hafif
Daha güçlü

Çevre dostu
Daha ekonomik

Daha Şık
Yenilikçi

EMF Büyükkarlı Lastik San. ve Tic. Ltd. Şti.
T: +90 232 472 2266
E: info@buyukkarci.com
W: www.emfbuyukkarci.com

Sertas Lastik San. Tic. A.Ş.
T: +90 444 0136
E: info@sertaslastik.com
W: www.sertaslastik.com

Ak-Set Ltd. Şti.
T: +90 332 251 7300
E: akset@ak-set.com.tr
W: www.ak-set.com.tr

www.alcoawheels.com



OTOKAR MÜŞTERİLERİ Ar-Ge çalışmalarına yön veriyor

Koç Topluluğu şirketlerinden Oto-kar, satış sonrası hizmet stra-tejilerini geliştiren ve sektö-ründeki hizmet standartlarının seviyesini yukarıya taşıyan projelerine bir yenisini daha ekledi. Otokar Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü çatısı altındaki Müş-teri Memnuniyeti Ekibi'nin Kasım 2013'te başlattığı "ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Projesi" ile Otokar yetkili servisleri Türkiye'de belge alan ilk yetkili ticari araç servisleri oldu. ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Projesi ile Otokar yetkili servislerindeki hizmet ka-litesinin yükselmesi ve Otokar kullanıcı-larının memnuniyetinin artırılması he-defleniyor. İstanbul'daki sekiz yetkili servis noktasında yürütülen çalışmaların ilk meyveleri şimdiden toplanmaya başlandı ve uzun vadeli hedef, Türkiye genelindeki tüm yetkili servis noktalarında aynı stan-dartları oluşturmak ve gelişimin ivmesine hız kazandırmak.

KUSURSUZ OLMA YOLUNDA MÜŞTERİLER ÖNEMLİ

Öncelikli hedefin müşteri memnuniyeti olan proje görünürde ölçülebilir bir maddi değer taşımıyor olsa da Otokar, bu sistem sayesinde müşteri geri bildirimlerini en ince ayrıntısına kadar inceleyip, mühen-dislik çalışmalarına ve Ar-Ge'ye önemli oranda veri ve katkı sağlıyor. İstanbul gibi bir metropolde alınan sonuçlar paralelinde proje tüm Türkiye'ye yayılacak ve buradan da veriler toplanıp değerlendirilecek.

GÜREL: "OTOKAR SERVİSLERİ İLE BİRLİKTE BİR İLKE İMZA ATTI"

Türkiye'de uygulamaları 2006 yılında başlayan ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin otomotiv ve özellikle ticari araç sektöründe standartlar açısın-dan kabul edilmesi oldukça zor bir sistem

olduğunu belirten Otokar Müşteri İlişkileri Birim Yöneticisi Ergüder Gürel, "Otokar, ülkemizin ilklerine imza atma geleneğini bozmadı, Otokar yetkili servisleri, ticari araçlar alanında ISO 10002 sertifikasını alan ilk ticari araç servisleri oldu. Koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlamayı amaç-layan sistemde, müşteri geri bildirimlerinin yetkili servisler ve fabrika tarafında ke-sinlikle sonuca ulaştırılması gerekiyor. Otokar olarak yaptığımız çalışmalarda öncelikli hedefimiz, yetkili servis nokta-larımızda bir zihniyet değişimi başlatmaktır. Bunu başardığımızda müşteri memnu-niyetinde sağlanacak artışla, garanti kap-samı dışına çıkan araçların Otokar Yetkili Servisi'ni tercih etmeye devam etmesini sağlamak mümkün. Kısacası öncelikli amacımız, yetkili servislerimizin müşteriler nezdinde güven tazelemesine katkıda bu-lunmak" dedi.

Gürel, "Otokar olarak müşterilerimizin her servis noktasında aldığı hizmetin ka-litesini artırma beklentisinin yanı sıra müşteri memnuniyetinde yarattığımız fark sayesinde marka bilinirliğimizi artı-racağımız ve marka algımızı güçlendi-receğimize inanıyoruz" dedi.

DORUK: OTOKAR MARKA ALGISI GÜÇLENECEK

İlk olarak İstanbul'da hayata geçirilen proje ile müşteri memnuniyetini arttırmaya ve servislerin müşteri karşılamayla ilgili süreçlerini iyileştirme adına çalışma baş-latıldığını hatırlatan Otokar Satış Sonrası Hizmetler Grup Birim Yöneticisi Özgür Do-ruk, "Servislerin durum analizini yaparak gelişime açık olan alanları belirledik ve bir takım dahilinde eğitimler düzenle-yerek müşteri memnuniyeti bilincini aşı-lamaya çalıştık. Ardından bu bilincin müş-teriyi somut olarak yansıtmaları için serv-islerimizi izlemeye aldık" dedi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

MAYIS 2014
www.tasimacilar.com

8

ENGELLİ
ÇALIŞTAYINDA
SEKTÖRÜN
GÖRÜŞÜ ALINDI

Karayolu Toplu Taşıma Hizmetlerinin Engelliler İçin Erişilebilirliğini Sağlanması Çalıştayı 14-15 Mayıs tarihleri arasında Ankara'da yapıldı. Çalıştayda şehirlerarası otobüslerin engelli ulaşımına uygun hale getirilmesi zorunluluğu ile ilgili görüşlerini sunan TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, en-

gelli ulaşımına uygun üretilcek araçlar için sürenin 2016'ya uzaması, mevcut kullanımdaki araçların engelli ulaşımına uygunluğunun mümkün olmaması nedeniyle muaf tutulması, sektörde faaliyet gösteren firmalara Fransa'da olduğu gibi araç başına yüzde 30 vergi indirimi ile teşvik yapılması gerektiğine

vurgu yaptı. Erdoğan diğer taraftan yolcu terminalleri ve dinlenme tesislerinin alt yapılarındaki eksikliklerin tamamlanması gerektiğini belirtti. Çalıştaya katılan tüm tarafları tek tek dinleyen Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı konu ile ilgili son karar önümüzdeki süreçte açıklayacak.

FORD OTOSAN MÜHENDİSLİĞİ'NİN YENİ ESERİ TOURNEO COURIER VE TRANSİT COURIER SATIŞA SUNULDU

Ticari araç kullanıcılarını şımartacak araç

Ford Otosan mühendisliği ile geliştirilen ve tüm dünya için sadece Ford Otosan tarafından üretilcek Ford'un hafif ticari araç model ailesinin en yeni üyeleri Tourneo Courier ve Transit Courier, Türkiye'de satışa sunuldu. Tourneo Courier ve Transit Courier; sınıfının en düşük yakıt tüketimini, rekabetçi yüklem hacmini, en kapsamlı güvenlik ve konfor donanımlarını; Van, Kombi Van ve Kombi versiyonlarıyla sunuyor. Ürün mühendisliği ve prototip çalışmalarından üretime kadar tüm mühendislik çalışmalarını Ford Otosan tarafından yapılan ve Ford'un küresel ticari araç ailesinin son halkası olan Tourneo Courier ve Transit Courier; Van, Kombi Van ve Kombi olmak üzere üç farklı gövde tipi ve iki dizel motor seçeneğiyle, 36.750 TL'den başlayan anahtar teslim fiyatlarla Türkiye'de pazara sunuldu.

YENİĞÜN: COURIER İLE FORD OTOSAN'IN KÜRESEL KONUMUNU GÜÇLENDİRDİK

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, her aşamasında Türk mühendis ve işçilerinin emeğinin olduğu Courier ile Ford Otosan'ın küresel konumunu güçlendirdiklerini söyledi. Yenigün, "B segmentindeki yeni hafif ticari aracımız ile Ford'un yeni ticari araç ürün gamını tamamlamış bulunuyoruz. Ürün mühendisliği ve prototipten fabrika inşasına, hat kurulumundan üretime kadar tüm mühendislik çalışmalarının Ford Otosan tarafından yürütülmesi bizim için büyük bir onur. Bir ürünün üretilmesi için gereken 4 unsuru tamamını Ford Otosan olarak biz yaptık ve hem Ford bünyesinde hem de Türkiye'de bir ilke imza attık. Ford Avrupa'nın ticari araç üssü Ford Otosan, Tourneo Courier ve Transit Courier için dünyadaki tek üretim merkezi olacak. Ford'un 2014 yılının ilk çeyreğinde Avrupa ticari araç pazarında elde ettiği 10.4% oranındaki son 16 yılın rekor ilk çeyrek pazar payı yenilenen ürün gamının başarısını gösteriyor. Courier ile yepyeni bir sınıfa adım atan Ford'un, bu başarıyı 2017 yılında 3.2 mil-

yon adetlik hacme ulaşması öngörülen Avrupa ticari araç pazarında yeni modelimizle daha da üst seviyeye taşıyacağına inanıyoruz." dedi.

Yenigün, Ford Otosan için olduğu kadar Türk otomotiv sektörü için de önemli bir ürün olan Courier ile otomotiv sanayinin güçlenmesine ve sektörün gelişimine öncülük yapmaya devam ettiklerini belirterek: "Koc Topluluğu ve Ford Motor Company işbirliğinin yeni yıldızı olan Yeniköy Fabrikamız ile son 14 yıldır yeni fabrika yatırımını, Gölçük Fabrikamız'dan sonra, yine Ford Otosan olarak biz gerçekleştirdik. 110.000 kapasiteli Yeniköy Fabrikamız'dan tüm dünyaya ihraç edilecek yeni modelimiz için yan sanayimize 116 milyon euro yatırım yaptık. Sadece Courier için 97 tedarikçiyle çalıştık ve bu büyük proje kapsamında 3 yeni global tedarikçinin de Türkiye'ye yatırım yapmasını sağladık. Yan sanayimizin global pazar ile buluşmasını sağlayarak, Courier ile otomotiv sanayinin gelişimine de katkıda bulunuyor ve 'Sürdürülebilir Büyüme' sloganımızı yineliyoruz." dedi. Bugüne kadar hafif ticaride C platformunda rekabet eden Ford Otosan'ın, Türkiye'de artık B sınıfında da rekabete girdiğini belirten Yenigün; "Yeni fabrikamız, yatırımlarımız ve ürünlerimizle, Türkiye'de hafif ticari araçların önemli bir oyuncusu olmanın verdiği sorumlulukla, iç pazarın büyümesine de katkıda bulunacağımıza inanıyoruz" dedi.

COURIER'İN HER AŞAMASINDA FORD OTOSAN MÜHENDİSLERİNİN EMEĞİ VAR

Toplantıda söz alan Ford Otosan Ürün Geliştirme'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ernur Mutlu, yaptığı konuşmada: "Ford Otosan olarak 50 yılı aşkın Ar-Ge deneyimine sahibiz. 1961 yılında 10 kişilik mühendis ekibi ile çıktığımız Ar-Ge yolculuğumuzda bugün 1300 kişilik sektörün en büyük Ar-Ge yapılanmasına sahibiz. Bugüne kadar motor, binek otomobil, ağır ticari, orta ticari ve hafif ticari konularında sayısız projeye imza attık. Ford Otosan Ford'un global

Ford Otosan mühendisliği ile geliştirilen Courier Bodrum'da basına tanıtıldı. Aracı test ettik, bir çok araç kullandık ama Ford'un bu "melez" aracı ticari araç görünümünde otomobil konforu veriyor. Ford Ticari araçta son noktayı koymuş.



hafif ticari geliştirme merkezi haline gelmiştir" dedi.

Ford'un B platformundaki ilk hafif ticari aracını geliştirdiklerini dile getiren Ernur Mutlu, Tourneo Courier ve Transit Courier ile ilgili olarak: "Sektörde örnek teşkil edecek şekilde 40 ay gibi çok kısa bir sürede tamamladığımız Courier projemize, 490 mühendisimiz emek verdi. 47 platform prototipi, 128 üst yapı prototipi olmak üzere toplam 175 prototip çalışması yaptığımız projenin gelişim sürecinde en üst düzey teknikleri uyguladık. Yaya güvenliği konusunda ilk defa mühendislik analizleri, geliştirmeleri ve prototip araçlarda doğrulanmaları yapıldı. Si-

nifinin en iyi güvenlik seviyesi için testlerimiz ve mühendislik çalışmalarımız oldu. Üstün yakıt ekonomisi ve güvenlik için ağırlık azaltma ve mühendislik optimizasyonları amaçla farklı ve yeni teknoloji sac malzemeleri en uygun şekilde kullanıldı. Borlu çelik, çift fazlı çelik, yüksek dayanımlı çelik ve sertleştirilmiş çelik ile güçlendirdiğimiz Courier'de yaya güvenliği ve düşük hızlardaki çarpışmalar için hasarı azaltan özel far ve ön cam tasarımı, düşük hızlarda basıncı emen ön ve arka tampon gibi inovatif güvenlik çalışmalarımız oldu. Araç güvenliği ve araç dinamiği için milyonlarca kilometre sürüş, 3800'den fazla test ger-

çekleştirdik. Bu testlerle iki defa aya gidip gelecek kadar yol kat ettik. Mühendislerimiz 16 farklı ülkede testler yaptı. Aracın yaşam alanında sınıfında bir ilk olan akıllı cihaz istasyonu gibi inovasyonlarımız ve ayarlanabilen bagaj örtüsü gibi fonksiyonel yeniliklerimiz oldu. Bu çalışmaların sonunda şu an için 13'e ulaşan patent başvurumuz oldu. Bildiğiniz üzere dizel motorlarda Ford'un global kalibrasyon merkezimiz. Bu proje için ilk defa benzinli bir motorun kalibrasyonunu da yaptık." dedi.

TİCARET HAYATININ BEKLENTİLERİNİ KARŞILAYACAK

Toplantıda Tourneo Courier ve Transit Courier hakkında bilgi veren Ford Otosan Satış, Satış Sonrası ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aykut Özünler ise konuşmasında Türk halkının ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilen araçlardan biri olacağına inandıkları Tourneo Courier ve Transit Courier ile Türkiye'de önemli satış başarıları yakalayacağına inandıklarını söyledi. Tourneo Courier modelinde Kombi versiyonu, Transit Courier modelinde ise Van ve Kombi Van olmak üzere iki farklı karoser ile satılacak Courier ailesinde 1.5 litre 75 PS gücünde ve 1.6 litre 95 PS gücünde iki farklı dizel motorun sunulacağını belirtti Özünler; Trend, Deluxe, Titanium ve Titanium Plus olmak üzere geniş bir donanım seviyesi sunduklarını belirtti. Transit Courier'in 36 bin 750 TL, Tourneo Courier'in ise 41 bin 750 TL'den başlayan rekabetçi anahtar teslim fiyatları ile satışa sunulduğunu aktaran Özünler 100 km'de ortalama 3,7 lt yakıt tüketimi ile sınıfının en düşük yakıt tüketimi ve 2,6 metrekiplük rekabetçi yüklem kapasitesi sunan Courier modellerinin göz alıcı tasarımı, üstün güvenlik ve konfor donanımları ile ticari araç pazarına hareketlilik getireceğini söyledi.

FORD'UN GLOBAL TASARIMININ EN GENÇ ÜYESİ

Ford modellerinin global tasarımına uygun şekilde Kinetik Tasarım anlayışı

ile dizayn edilen Tourneo Courier ve Transit Courier, trapezoid radyatör izgarası, çok parçalı ön tamponu, çekik farlarıyla dinamik ve atletik bir görünüme sahip. İç mekanında yüksek kaliteli kokpit, ergonomik saklama alanları, geniş cam yüzeyleri ve konforlu koltuklarıyla yüksek konfor sunan Tourneo Courier ve Transit Courier'de kullanılan malzeme kalitesi de sınıfının üstünde. Birçok ergonomik saklama alanının yanı sıra Courier ürün gamı için geliştirilen ve ilk defa Courier modelleri ile sunulan Akıllı Cihaz İstasyonu ve Ayarlanabilir Bagaj Örtüsü üç mekanda kullanışlılığı ön plana çıkaran diğer özellikler. İç mekanda ayrıca 5 inçlik Navigasyon ve geri görüş kamerası ekranı, SYNC, deri kaplı direksiyon ve vites topuzu gibi donanımlar kalite hissini yükseltirken sürücüye konfor sağlıyor. Tüm bu üstün özelliklerle birlikte geniş iç mekanıyla ferah bir sürüş sağlayan Courier model gamında Transit Courier 2.6 metrekiplük değer ile fonksiyonel kargo alanı sunuyor.

ÜSTÜN AKTİF VE PASİF GÜVENLİK DONANIMLARI

Üretim aşamasında kullanılan borlu çelik, çift fazlı çelik, yüksek dayanımlı çelik ve sertleştirilmiş çelik ile güçlendirilen Courier ürün gamı ayrıca yüksek aktif ve pasif güvenlik donanımları ile segmentindeki standartları belirliyor. Sürücü ve Yolcu Ön Hava Yastığı, ESP, ABS, Yokuş Kalkış Destek Sistemi, Acil Durum Fren Desteği, Elektronik Fren Gücü Dağıtım Sistemi, ISOFIX Bağlantı Noktaları, Kayar Kapılarda Çocuk Kilidi, Merkezi Kilit ve Immobilizer'in standart olarak sunulduğu Tourneo Courier'de yanı başınız arka süspansiyonlar yolcuların rahatını artırırken üstün sürüş keyfi ve güvenliği de bir arada sunuyor. Courier modellerinde ayrıca yan hava yastıkları, Lastik Basınç Kontrol Sistemi ise opsiyonel güvenlik donanımları arasında.



Gişe rekorları kıran Oscar'lı Hollywood yapımları Hayri Usta'nın yemenilerini kullanıyor, o gönderilerinde Aras Tahsilatlı'yı tercih ediyor.

Aras Tahsilatlı teslimatı yapıyor, ürün bedelini tahsil ediyor,

Hayri Usta'nın hesabına gönderiyor.

4442552
www.araskargo.com.trÇEVRE DUYARLILIĞI İKİ ŞİRKETİ BİR ARAYA GETİRDİ
Alman ZF Friedrichshafenag
firmasının lojistik iş ortağı
Borusan Lojistik oldu

Almanya'nın önemli sanayi kuruluşlarından ZF Friedrichshafen AG, Türkiye'de lojistik hizmetlerini Borusan Lojistik'ten almaya karar verdi.



7 Mayıs 2014 - İstanbul. Dünyanın önde gelen otomotiv yan sanayi şirketlerinden ZF Friedrichshafen AG, Almanya'da yerleşik tüm şirketleri ile Türkiye'de ZF Sachs Süspansiyon Sistemleri San. ve Tic. A.Ş., ZF Services Türk San. ve Tic. A.Ş. ve ZF Lemförder Aks Modülleri Sanayi ve Tic. A.Ş. şirketlerinin Almanya ve Türkiye arasındaki karşılıklı kara nakliye hizmetlerini Borusan Lojistik'ten almaya karar verdi. Aktarma organları, şanzıman ve şasi bileşenleri üreten ZF'nin ürün ve hammaddelerini Borusan Lojistik taşıyacak.

Otomotiv tedarikçileri listesinde dünyada ilk 10 arasında yer alan ZF'nin, ZF Almanya, ZF Türkiye ve Türkiye arasındaki tüm müşteri, tedarikçi ve grup içi yüklerinin nakliye organizasyonlarını 1 yıl uzatma opsiyonlu olarak, en az 2 yıl süreyle Borusan Lojistik gerçekleştirecek.

ZF'nin bu kararında Borusan Lojistik'in ÇEKÜL ile birlikte yürüttüğü bir milyon ağaç dikme kampanyası ve müşterileri için yaptığı operasyonlar sonucunda onlar adına ağaç dikme taahhüdü de etkili oldu. Özellikle Ortak Sattalma Müdürü Hakan Tarlan törende hazır bulundu.

taşıma için 1 ağaç dikme kampanyası ZF'nin kararında önemli rol oynadı. Borusan Lojistik müşterisi için ayda 20 ağaç diyecek.

AĞAÇ DİKİM TÖRENİ YAPILDI

İki şirketin oluşturduğu "yeşil" iş ortaklığı kutlamak üzere 6 Mayıs 2014 Salı günü ZF'nin Gebze fabrikasının bahçesinde temsili bir ağaç dikme töreni yapıldı. Törene Almanya'dan ve Borusan Lojistik'ten üst düzey yetkililer katıldı. Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgenç, Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Dölen ve Borusan Lojistik Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Ticari Fonksiyonlar Grup Müdürü Volkan Yıldırım, Borusan Lojistik Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Orta Avrupa Operasyon Müdürü Erdem Doruk'un yanı sıra, ZF'den Endirekt Malzemeler Kurumsal Sattalma Başkan Yardımcısı Rainer Wiedmann, Lojistik Servisler Kurumsal Sattalma Müdürü Matthias Lang, ZF Sachs Süspansiyon Sistemleri San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü Jürgen Brand ve ZF Türkiye Endirekt Malzemeler Ortak Sattalma Müdürü Hakan Tarlan törende hazır bulundu.