

Kış lastiklerinizi takın!

Kış lastiği takılmasıyla ilgili zorunluluk ve yaptırımlar 1 Aralık 2014 itibarıyla yürürlüğe girmiş bulunuyor. Yaptırımlarla karşılaşmamak ve taşıma güvenliği açısından zorunluluğa uyun. ■

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 164 • 1 - 7 Aralık 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

2. El otobüs ve midibüste güven!

Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, ücretsiz ve indirimli yolcu taşımalarından şikayetçi:

SIRTIMIZDAKİ YÜK ÇOK AĞIR

● İhtiyacı olup olmadığına bakılmaksızın, pek çok kişiyi kanun gereği ücretsiz taşımak zorundayız.

● İhtiyaç sahibini sırtımızda taşırız, ama harcadığımız paranın tüm İzmirlinin olduğunu da düşünmeliyiz.

● Başta İstanbul ve Ankara olmak üzere pek çok belediye, gittikçe arttırılan bu zorunlu yükten rahatsızs.

İzmir Büyükşehir Belediyesinin ulaşım bütçelerinin görüşülmesi sırasında konuşan Başkan Aziz Kocaoğlu, yapmakta oldukları toplu taşımaların mevcut durumuna ve gelecek yıllara yönelik uygulamalarına ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.

✓ Toplu taşımalar

İzmir'de toplu ulaşım halk otobüslerine devredilmeyip ESHOT ve İZULAŞ tarafından yapılıyor. 2013'te, metro ve raylı sistem taşımaları ikiye katlanarak toplamda yüzde 30'lara ulaştı. Engelli kullanımına uygun araçlar ile klima konforlu araç sayısı çok arttı. Zorunlu olmadıkça elektrikli otobüsten başka otobüs alınmayacak.

✓ Ücretsiz taşımalar

"Engelli, yaşlı ve ücretsiz kullanımlar nedeniyle gelirlerimiz yarıya düşüyor. Ciro kadar zarar ediyoruz. Kanun 'taşı' diyor, biz de taşıyoruz. Muhtaçları sırtımızda da taşırız" diyen Başkan popülizmden şikayetçi: "Varlıklı kişiler bile ücretsiz seyahat edip İzmirlinin parasını kullanıyor."

✓ Yeni ulaşım yasası

Milli Eğitim Bakanlığı, öğrenciyi sübvansesin. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, engellilerin parasını ödesin. Popülizm yapılmamasın. Bu iş artık taşınamayacak bir yük haline geldi. Belediyelerin yükünü azaltacak yeni bir ulaşım yasası gerekli.

✓ Yeni bütçe

Yüzde 30 artışla 4 milyar liraya ulaşan 2015 bütçesinde en büyük pay ulaşım projelerinde. Performans programında yer alan 251 proje için toplam 2,5 milyar TL yatırım yapılacak. İzmir'i 2015'te sayıları artacak yeni gemi, yeni metro ve tramvay projeleri bekliyor. Yeni bütçede ESHOT'a 240 milyon TL yardım öngörülürken ilçe belediyeleriyle ortak projeler için 50 milyon TL ayrıldı. ■ 12'de



Güneri Otomotiv Sahibi Niyazi Güneri:

Temsa büyüdükçe biz yeni servis yatırımı yapıyor



Ankaralı Halk Otobüsçüleri 5 Neoplan Tourliner aldı



2014'te 11 firmayla birleşen Kamil Koç; 2015'te 80 otobüs yatırımı yapacak, 20 milyon yolcu taşıyacak

Genel Müdür Kemal Erdoğan, yerel firmalarla birleşerek büyümeye devam edeceklerini belirtti. Erdoğan, halen 56 ilde hizmet verdiklerini yeni yılda bu sayının 65 olacağını söyledi.



Bakanlıktan B1'lere önemli uyarı:

Tarifelerinizi yenileyin

UDH Bakanlığı, konuya ilişkin yaptırımlarla karşılaşmaması için B1 yetki belgeli firmaların uygulayabilecekleri sefer sayılarını belirleyerek Aralık ayı sonuna kadar müracaat etmelerini istedi.

7'de

UKOME'den düzenleme
Manisa Seyahat şehiriçinden Bir yıl süre ile yolcu alabilecek

Manisa'da yeni terminalin hizmete girmesinin ardından şehiriçinden yolcuların nasıl alınacağı konusu tartışma yarattı. Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi vatandaşların mağduriyetini önlemek adına Manisa Seyahat'e üç ay süre ile şehiriçinden yolcu alma izni verdi. Bu iznin iptaline yönelik diğer firmaların yaptığı başvuruyu değerlendiren UKOME, bu başvuruyu reddederek Manisa Seyahat'e verilen iznin bir yıla çıkarılması kabul edildi.

4'te

Mercedes-Benz Türk'ten

Haliloğlu Group'a 150 Axor, Albayrak Grubu'na 100 Axor ve Atego



Haliloğlu Group'a Gelecek Otomotiv, Albayrak Grubu'na Hassoy Otomotiv teslimatlar gerçekleştirdi.

10'da



Dr. Zeki Dönmez

Terminal işleri karışık

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi-7

2'de



Mustafa Yıldırım

Uluslararası Taşımada Mükabilyet Yasası

7'de



Akif Nuray

2008, 6'ncı yılında!

3'te



Salim Altunhan

İyi işleri alkışlamak lazım...

4'te

Lojistik sektörü

2023'te 200 milyar dolara ulaşacak

BMYO, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi UTİKAD ile birlikte rapor yayınladı. ■ 9'da



2 » Kentiçi

Tasıma Dünyası

1 - 7 Aralık 2014

Bu yazı dizimizin daha önceki bölümünde, “Demiryolu hatlarındaki izinsiz geçişler yakın zamanda ortadan kalkması öngörülmeven problemlerdir. Netice alma konusundaki eksiklikler, durumun geliştirilmesine yönelik bütün girişimlere olumsuz yansımaktadır. Gelecekteki kamu politika inisiyatiflerinin programlanmasında, izinsiz geçiş yapanları dört ana kategoriye ayırarak değerlendirmek daha doğru olacaktır” demiştik ve demiryollarından izinsiz geçişlerin sonuçlarını aktarmaya çalışmıştık.

İkinci grup ise intiharlardır. Adli tıp tarafından açıklanan rakamlar, tam olarak kesin olmamakla birlikte, bir yılda 100 intihar vakasının yaşandığını gösteriyor. Gerçek, bu rakamın daha da üzerinde de olabilir. Ayrıca izinsiz geçiş vakalarının FRA veri tabanında yüzde 23’ü teoride intihar olarak açıklanmamakla beraber büyük ihtimalle intihar olup yılda 100 intihar rakamını da daha net olarak açıklamaktadır. Böylelikle, genel olarak raylar üzerinde hayatını kaybeden her 3 kişiden 1’inin intihar kaynaklı olduğu söylenebilir. Demiryollarındaki intiharlarla ilgili olarak az sayıda çalışma yapılmış olup bunlar da öncelikle Avrupa’daki kentli demiryolları ve ana hatlarla ilgilidir. FRA, Transport Canada (Kanada Ulaştırması) işbirliğinde yakın zamanda bir çalışma gerçekleştirmiş olup gelecekteki birkaç yıl boyunca intiharların 60 farklı durumunun detaylı arka planıyla ilgili bilgi sağlayan bir araştırma yapılmıştır. Bu çalışma sayesinde, demografik özellikler, tıbbi arka plan ve demiryollarının için bir intihar yöntemi olarak seçildiğinin bilgisi sağlanmış olacaktır. İmkân dahilindeki önlemler; intihar yardım hatlarının numaralarını belirli mesafelerle demiryolunun sağ tarafına ve istasyonlara yerleştirmek ve personeli intihar öncesi davranışlar konusunda bilgilendirmeyi ve farkındalık oluşturmaya içermektedir. Çünkü intihar edenlerin birçoğu, psikiyatrik veya uyuşturucu tedavisinden geçmiştir, dolayısıyla bir müdahale onları tedavilerine geri döndürüp, intihar girişiminden caydırabilir.

Olağan şüpheliler sınıflandırılmalı

Britanya’da yapılan bir çalışma, demiryolunun sağ tarafına yapılan çit uygulamasının intihar girişimlerinin yerini istasyon platformlarına ve karayolu hemzemin geçişleri gibi diğer kamu erişimine açık yerlere kaydırıldığını göstermiştir. Bu konuda ilk adım, intihar probleminin büyüklüğünün tam olarak tespit edilmesidir. FRA, intihar raporlarına ihtiyaç duyulmaksızın, problemin, kamu bakışı haricinde görüşüğü tam olarak ortaya koymaktadır. Bu da bütün ölümünün, yerleşimle ilgili prosedürlerin ve adli tıpcıların hükümlerinin FRA’ya rapor edilmesini gerektirmektedir. Mevcut durumda, raporlama gereksinimlerinin tam olarak yerine getirilmediği ve adli tıptan onaylı intiharların FRA izinsiz geçiş veri tabanına girildiği açıktır. Önerilen sistemde, intiharlar FRA güvenlik verilerinde ayrı bir başlık olarak yer alacaktır. Raporlama gereksinimindeki bu gibi bir değişikliğin konuyla ilgili kamu politikalarını nasıl etkileyeceği önemlidir. Hükümet ve demiryolu yönetimi, diğer izinsiz geçiş ölümünü polisin raporları ve adli tıp soruşturmalarına göre ‘intihar şüpheliler’ olarak sınıflandırmalıdır. Bu gibi bir analizin hedefi, demiryollarına bir izinsiz geçiş ölümünün yasal ya da ahlaki yükümlülüğünden kaçmak olmamalı, kamu politikalarını bilgilendirmek olmalıdır, çünkü intiharları engellemek için alınan önlemler, diğer izinsiz geçiş türlerinin engellemek için alınan önlemlerden farklıdır.



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

geçiş kazalarının önemli miktarını bu gruptakiler teşkil etmekte olup yaralanan ve ölenlerin ise az bir kısmını oluşturmaktadır. Alkol alanlar, intihar girişiminde bulunma eğilimindekiler ve hippelerin yaralanma ile karşılaşma durumları kısa bir yolculuk yapma amacıyla olanlardan daha sık rastlanan bir durumdur. Bu son gruptaki izinsiz geçiş türünün engellenmesi için demiryollarının yasal hükümlülüğü değerlendirilmiştir. Genel olarak, ABD’deki mahkemeler demiryolu rayları üzerinde bir korkuluğun bulunmasını, izinsiz geçişin tehlikesi konusunda yetişkinlerin uyarılması bakımından yeterli görmekte olup herhangi bir çit veya uyarı levhası gerekli görülmemektedir.

Çit uygulaması yeterli mi?

Kuzey Amerika’da, Avrupa kıtası ve dünyanın birçok bölgesinde olduğu gibi, demiryollarında genellikle çit uygulaması yapılmamaktadır. NTSB çalışması, izinsiz geçiş ölümünün yüzde 85’inin çitsiz alanlarda ortaya çıktığını göstermiştir. Farklı zamanlarda Kongre, nüfus yoğunluğu olan

Kaçak geçen mütecciler

Üçüncü grup ise, demiryollarını kaçak ulaşım için kullananlardır. Geçmiş dönemlerde popüler olarak hippelerde olduğu gibi, Güneybatı eyaletlerinde göçmenler yük trenlerinde kaçak olarak binmekte ve demiryolunun sağını yürüme yolu olarak kullanmaktadır. Daha açık olarak, demiryolu probleminin büyüklüğü yasadışı göçün yaygınlığına bağlı olup ulusal ölçekteki bir konudur. Son grup ise, hırsızlar, Vandallar, maceraperestler ve kısa bir yolculuk yapacak olanların toplamıdır. Muhtemelen izinsiz

demiryollarının sağ tarafında çit uygulaması için demiryollarına düzenleme teşviklerinin kaldırmıştır. Bu konuda, demiryolunun sağ tarafında nüfus yoğunluğunun 800 kişi/mil2’den fazla olduğu yerlerde 10 bin mil hattın çit uygulamasının ekonomik hesaplamaları yapılmıştır. Bu hesaplamalar, kentsel demiryolu çit uygulamasının kurulumu ve bakımının yılda 300 milyon ABD Doları olduğunu ve izinsiz geçiş ölümünü en fazla yılda 100 kişi azaltabileceğini ortaya koymaktadır. Bu düzeydeki ölümlü vakaların azaltılmasında, çit uygulaması genelde hayat kurtarıcı istatistik verilerde kullanılan fayda-maliyet analizlerine dayanmaktadır. Bununla beraber, bu hesaplamanın çit uygulamasının verimliliği hakkında çok iyimser kabullere dayandığı da belirtilmektedir. Çitlere rutin olarak hasar verilmekte ve yolun sağında eğlenmeye önem veren kişiler ya da hemzemin geçitlerde, istasyonlarda raylara geçişe potansiyel intiharlarda etkin bir çözüm olamayabilmektedir. Kamu politikaları yönünden, hemzemin geçitler başta olmak üzere kritik noktalarda yeterli uyarı ışıklandırılmalarının yapılması ve büyük kapıların kurulması toplum açısından, mali kaynağın harcanacağı yatırımla itibarıyla daha iyi olacaktır. Bu gibi yerleşimlerde, hayat kurtarıcı harcamalar daha yaygın ve daha öngörülebilir.

Çalışmalar da gösteriyor ki...

Gayri Safi Milli Hasıla’daki artış, demiryollarında izinsiz geçiş gibi risk almayı gerektiren davranışlarda azalmalara neden olmuştur. Diğer taraftan da, tren trafiğindeki ve nüfustaki artış, yıllık ölümlü ve yaralanmalı kaza oranlarının son on yıllık süreçlerde sabit kalmasına neden olmuştur.

Izinsiz geçişlerde riskin 20’li ve 30’lu yaşlardaki erkeklerde yoğunlaştığına dair yaygın ve güçlü bir kanaat bulunmaktadır. Sonuç olarak, izinsiz geçiş miktarı doğrudan hedef kitlenin nüfus büyüklüğünün demografik eğilimlerine bağlıdır. Nüfus patlamasının yaşandığı kuşak yaşlandığında,

yüksek risk grubundaki nüfus oranını azaltmakta, nüfusun toplam büyüklüğü artmakta, bu da 15-44 yaş aralığında salt nüfusun hala artmaya devam etmekte olduğunu göstermektedir. Herhangi bir yenilikçi önlem olmadığı durumlarda, yıllık ölümlü vaka sayılarının azalacağına dair kısıtlı öngörüler olmaktadır. Etkin önlemlerin tasarlanmasındaki bir engel de sadece, izinsiz geçiş yapanların demografisinin ve raylarda olmalarına neden olan motivasyonların anlaşılmasıdır. CDC tarafından 1990’larda yapılan bir çalışma ve 2006’da yapılan, FRA tarafından tasarlanan bir başka çalışma, doğru önleme odaklanmıştır. FRA verileri ile adli tıpcılar ve yerel polis raporlarından elde edilen bilgilerle kombine edilmiş, yaralanmalı kazaları yaşayan ya da bu kazalarda yakınlarını kaybetmiş olan kişilerle görüşmelerle bütünleştirilmiş bir çalışmaya ulusal çapta ciddi bir ihtiyaç bulunmaktadır.

Yenilikçi düşüncelere ihtiyaç var

Daha detaylı çalışmalar üzerinden değerlendirilmeler gerekmekte olup, imkân dahilindeki önlemlerin verimliliği izinsiz geçişlerin yapısına bağlı olarak değişecektir. Toplumun yıllık ölümlü kaza miktarındaki azalma ile ilgili beklentisi değerlendirildiğinde, yenilikçi düşüncelere ihtiyaç olduğu açıktır. Fakat problemin iyi anlaşılması, kaynakların boşa harcanmasını ve önlemlerin tersine sonuçlar vermesini beraberinde getirebilir.

Ülkemiz; diğer ulaşım türlerinde olduğu gibi demiryolu ulaşımına türü için de 2023 ve 2035 hedefleri koymuş olup yatırım projeksiyonlarının önemli bir bölümünü YHD hatları teşkil etmektedir. Dolayısıyla genel olarak trafik güvenliğinde iyileştirmelere ihtiyaç duyulan ulaşım sistemimizde bu iyileştirmelerin önemli bir bölümünü de demiryolu güvenliği oluşturmaktadır. Yapılmakta olan ve yapılacak olan yatırımlarda, yük ve yolcu taşımacılığında önemli bir paya sahip olacak olan demiryollarında güvenliğin sağlanması gelecekte yıllarda Türkiye’nin gündeminde daha da ağırlıklı yer tutacaktır.

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

Isparta Yalvaç kazası: Yalvaç Kaymakamlığı açıklama gönderdi

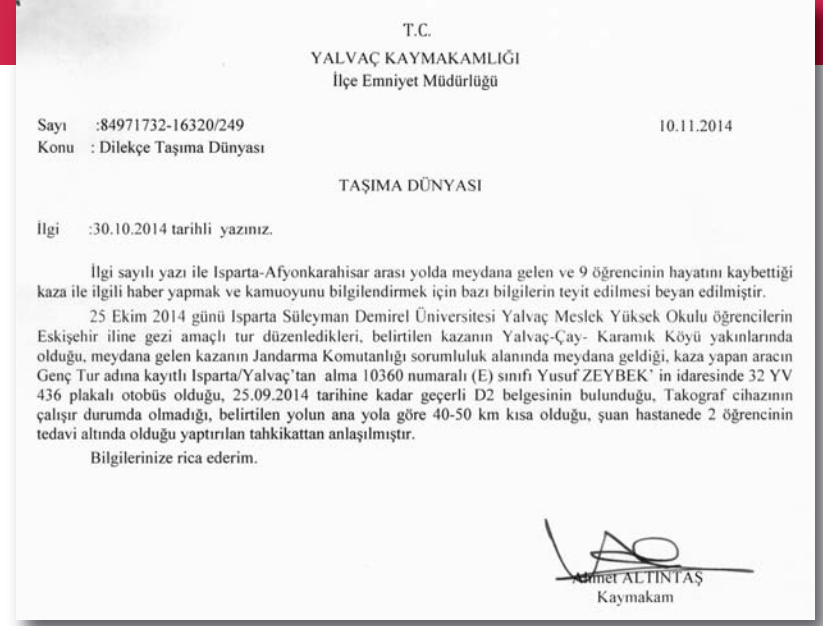
Belge süresi geçmiş, takograf bozuk

25 Ekim’de meydana gelen kaza sonrasında yapılan inceleme sonucunda, Genç Tur adına kayıtlı otobüsün D2 belgesinin yenilenmediği ve takografının bozuk olduğu ortaya çıktı.

Isparta-Afyonkarahisar arası yolda 25 Ekim 2014 tarihinde meydana gelen kazada, Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi Yalvaç Meslek

Yüksek Okulu öğrencilerinden 9’u yaşamını yitirmişti.

Isparta Yalvaç Kaymakamlığından, kaza sonrasında, taşımacının D2 belgesinin olup olmadığı ve takografının sağlamlığına yönelik bilgi istedik. Taşıma Dünyası’na, Yalvaç Kaymakamı Ahmet Altıntaş imzasıyla gönderilen yazıda “Kaza yapan aracın Genç Tur adına kayıtlı olduğu, 25 Eylül 2014 tarihine kadar geçerli D2 belgesinin bulunduğu, takograf cihazının çalışır durumda olmadığı tahkikattan anlaşılmıştır” denildi. ■



EGO Genel Müdürlüğü UITP işbirliği ile ulaşım çalıştayı düzenlendi

Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO Genel Müdürlüğü ile Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) işbirliğinde, toplu taşıma faaliyetleri masaya yatırıldı.

Çalıştay, toplu taşımacılık sektörünün dünyadaki en büyük sivil toplum kuruluşu olan Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP), Referans kıyaslama kurumu (Benchmarking) ile 11 il belediyesinin toplu taşıma kurum yöneticilerini bir araya getirdi. UITP Eğitim Başkanı Kaan Yıldızgöz’ün moderatörlüğünde gerçekleştirilen Çalıştay hakkında değerlendirilmelerde bulunan EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu, Çalıştay’da kent içi toplu ulaşım konusunda karşılıklı bilgi, tecrübe ve referans kıyas paylaşımlarının gerçekleştirildiğini söyledi. Tahiroğlu, “Ev sahipliğini yaptığımız Çalıştay ile ulaşım sektörünün en önemli aktörlerinden biri olan UITP ile ülkemizdeki yerel yönetimlerdeki ulaşım sektörü yöneticilerini ve kurum personelimizi bir araya getirdik. Çalıştay’da sektördeki en yeni projeleri masaya yatırarak, toplu taşımacılığın en iyi hangi şekilde yapılabileceği konusunda görüş alışverişinde bulunduk” dedi.

Çalıştay’ın İş Birliği ve Benchmarking olarak iki oturum şeklinde gerçekleştirildiğinin altını çizen Tahiroğlu, Dijital Kütüphane - MOBI+, farklı alanlarda raporlar, istatistik çalışmaları ve AB Projeleri konularında bilgilendirilmeler yapıldığını da kaydederek, “Ayrıca, farklı ülkelerdeki toplu taşıma standartlarının neler olduğu, hangi indikatörlerin kullanıldığı, dünyadaki toplu taşımacılık sektörünün hangi verileri kullandığı gibi konular da görüldü” dedi. EGO’nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen Ulaşım Çalıştay’ının sonucunda elde edilen verilerin Milano’da yapılacak UITP Genel Kurulu’nda değerlendirilecek.

EGO cepte uygulamasına ödül

EGO Genel Müdürlüğü’nün Akıllı Ulaşım Sistemi EGO CEP’te projesi, Dünya E-Devletler Organizasyonu (WeGo) yarışmasında 30 ülkeden 68 proje arasında “En umut vaat eden e-devlet ödülü” aldı. Büyükşehir Belediyesi’nin ödülünü Çin’in Chengdu kentinde düzenlenen törende Başkan Melih Gökçek adına, Seul Belediye Başkanı ve aynı zamanda Organizasyon Komitesi Başkanı olan Won Soon Park ve Chengdu Belediye Başkanı Ge Honglin’den EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu aldı. EGO, 7 bin otobüs durağı ile metro istasyonları arasında 1 milyon 150 bin Başkentlinin

taşımasını yapıyor. EGO CEP’te mobil uygulama ile yolcular bulunduğu noktaya en yakın durağı belirleyebiliyor, gitmek istediği yeri adres, durak ve hat olarak herhangi bir yöntemle bulabiliyor. İsteddiği hattın otobüsünün kaç dakika sonra geleceğini, otobüsün konumu hakkında detaylı bilgiyi on-line olarak alabiliyor. EGO CEP’tenin akıllı cihazlara indirim sayısı 980 bin 139, günlük sorgu sayısı ise 627 bin 680 civarında... ■



EGO şoförlerine iş sağlığı ve güvenliği eğitimi

Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından kent içi toplu taşıma hizmeti sağlayan otobüs şoförlerine “İş sağlığı ve Güvenliği” ile ilgili eğitim semineri düzenlendi. Büyükşehir Belediyesi Toplantı Salonu’nda yapılan seminerde otobüs şoförlerinin bilgilendirilmesi, iş kazalarının önüne geçilmesi gibi konular işlenerek Ankaralıların daha iyi toplu taşıma hizmeti alması amaçlandı.. Seminere Ankara’da toplu ulaşım görev yapan EGO şoförleri ile Hareket Memuru ve Bölge Müdürlüğü personeli katıldı.. EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu seminerde yaptığı konuşmada EGO şoförlerine “durakta durmamak”, “servis saati ihlali”, “tehlikeli araç kullanmak”, “güzergah değişikliği”, “yolcu-şoför ilişkileri” gibi güncel konularda uyarılarda bulundu. ■



30 yılın ardından...

... geriye baktığımızda büyük bir başarı gördük, mutluluk gördük, bitmeyen bir azim, paha biçilmez bir emek gördük. En önemlisi de bize inanan on binlerce insan gördük. Tam 30 yıldır bize yol arkadaşlığı yapan herkese teşekkürlerimizle...

30 ISUZU
YIL

Avacut Group

isuzu.com.tr
facebook.com/isuzuTürkiye
twitter.com/isuzuTürkiye

1 - 7 Aralık 2014

Taşıma
Dünyası

Piyasa » 3

Orjinal yedek parça ucuzladı, MAN TOPUSED'a ilgi daha arttı

Ankaralı Halk Otobüsçüleri 5 Neoplan Tourliner aldı



Ankara Midibüs ve Halk Otobüsleri Esnaf Derneği, Tourliner otobüslerle ile turizm taşımacılığı yapacaklar.

Ankaralı Halk Otobüsü Esnafı, 5 Neoplan Tourliner otobüs satın aldı. Ankaralı Halk Otobüsü Esnafı Derneği Başkanı Kurtuluş Kara, "Ankaralılar Neoplan Tourliner kalitesiyle çok daha konforlu seyahat edecek" dedi. MAN TopUsed güvencesiyle alınan araçlar Ankaralılar'ın hizmetine sunuldu.

MAN'ın Türkiye'deki öncü yapılanmalarından MAN TopUsed, ikinci el ekonomik ve güvenilir araç temini ile şehiriçi ulaşım da önemli katkılar sunuyor. Son olarak Ankaralı Halk Otobüsçüleri de MAN TopUsed müşterisi oldu. Ankara

Midibüs ve Halk Otobüsleri Esnaf Derneği, MAN TopUsed'dan 5 adet Neoplan Tourliner satın aldı.

MAN'ın Ankara'daki fabrika sahasında düzenlenen teslimat töreninde konuşan Dernek Başkanı Kara, "Derneğimizin kuruluşunda bir söz vermiştik. Hizmet kalitemizi yükselterek hem Büyükşehir Belediyemizi, hem Başkentli vatandaşlarımızı memnun edeceğiz. Bugün bu hedef doğrultusunda önemli bir adım atıyoruz. Neoplan kalitesi, Tourliner nitelikleri ve MAN sağlamlığının yanında şehir içinde yüksek kilometrelere rağmen düşük işletme maliyetleri ve yakıt tasarrufu bizi fazlasıyla cezbedti. MAN TopUsed güvencesi de hiçbir endişeye mahal bırakmadı. Sözümüzü tutuyoruz, Başkentliler artık daha konforlu yolculuk edecekler" diye konuştu.

MAN TopUsed'a ilgi artıyor

MAN adına MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve MAN TopUsed Otobüs Satış Yöneticisi Aydın Çakmak da teslimat törenine katıldı. Cüneyt Ergün, "MAN TopUsed her geçen gün daha yoğun ilgi görüyor. Orijinal yedek parçada yüzde 38'e varan indirimler ve uygulamaya başladığımız yeni strateji ikinci elde de MAN'ı çok daha cazip hale getiriyor" dedi. ■

2008, 6'ncı yılında

2008'de Finansal Kriz adı ile başlayan ve bütün büyük ülkelerin para baskmalarına rağmen hala çözülemeyen durum devam ediyor. Mali sonuçlarından sonra da siyasi sonuçların geleceğini konuşmuştuk, önceki yazılarda.

Geçen hafta Japonya başbakanı parlamentoyu feshetti ve seçim dönemine girdiler. Ekonomiyi açmadığı için istifa etmişti Başbakan. Bakalım, not veren kuruluşlar orada da siyasi belirsizlik tehlikesi görecekler mi?

Esas ABD'deki istifa siyasi belirsizlik içeriyor. Savunma Bakanı, Suriye lideri Esad konusundaki stratejiyi sorduğu için, IŞİD konusundaki Türkiye'ci tavrı da hatırlandı ve sistemin dışına çıkarıldı. Şimdi Savaş Bakanı araniyor.

Savaş Bakanı!!!!
Ne savaşı?

İsviçre kendi halkına 5 yıl boyunca toplam 1.500 ton altın almak için referandum yapacak, ay sonunda. Petrol fiyatları 78 Dolara indi, 140 doları hatırlayanlar var. Petrolde geçen ülkelerin geliri düştü, yarı yarıya. Rusya, 60 Dolar fiyata kadar dayanacağını bildirirken, Kanada 90 Dolar da sıkıya gireceğini söylüyor. ABD'nin kavgazı petrolü de maliyetli bir ürün. En büyük üretici Suudi Arabistan, 85 Doları taban görüyor. Petrol İhraç Eden 12 Ülke Topluluğu (OPEC) üyelerinden de üretimi azaltmayacaklarının işaretleri geliyor. Yani petrol fiyatı düşmeye devam edecek.

Üretimi daralacak olan ABD'nin ithalatı tekrar artacak. Gelirde çok sıkışan ülkenin ABD olacağı bekleniyor... Gelişmekte olan ithalatçı ülkeler bu düşüşten memnun.

OECD örgütü, bu durumlara rağmen dünyanın 2014-2015-2016 büyümelerini Türkiye'den fazla görüyor. AB, Çin, Japonya yavaşlayıp, ABD ılımlı ilerlerken Türkiye'nin daha yavaş büyüyeceği pek teknik değil. Türkiye / Dünya 2014, 2015, 2016 büyümeleri (yüzde) 3/3,3; 3,2/3,6; 3,9/4 dizilişinde



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

görüyor.

Son Logitrans Fuarında anlatıldı; taşıma dünyasından bir rakam...

Türkiye 2014 yılında sefer başına 36 bin Dolar mal taşıdı; ihracatın yüzde 35'ini karayolundan yapıyoruz. Sefer başına navlunda kâr, amortisman karşılaştırması yapılıyor mu?

Türk plakalı araçların taşınması (930 bin sefer) yüzde 6 artarken; yabancı plakalıların (240 bin sefer) artışı yüzde 11.

AB'de bir araştırma kurumu, Türkiye'de yapılacak 7 işin ilkinde 'bankacılık' ikincisinde de 'lojistik' öneriyor. Demek ki lojistik işi çok daha iyi yapılabilir.

Ülker, ülkemizin en büyük dış satın almasını yaptı: 3,2 milyar Dolar. Böylece dünyanın yarısına erişen Türk şirketi oldu (4 milyar kişiye erişecek).

Süreç bilgileri oluşuyor, ne mutlu. Teknik direktörü, futbol takımına, her maçta en az 118 km koşu hedefi koydu.

Gazeteler rakamlı haberlere yöneldiler; takımlar geçen yılın yarısı kadar ortalama seyirciye oynuyor.

Bu takımlar geçen yıl ortalama 86 bin seyirciye oynamış, bu yıl 39 bin dolaylarında.

Büyük takımın tek tip sözleşme metni olmadığı, gelişigüzel metinleri imzaladıkları anlaşıldı.

Rakamları gören takımlar da süreçsizliklerinin farkına varıyor.

Eğitim, katma değerli üretimi ve ihracatı besleyecek. Yükseköğrenimde 20 öğrenciye 1 akademisyen düşüyor. Dünyanın en iyi 400 üniversitesi içinden 85'inci olan üniversitemizde 13 öğrenci var. En yüksek oran ise 43 öğrenci.

Haftaya, Fransız matematikçi ve ekonomist Piketty'nin yazdığı "Kapital" adlı kitaptan alıntılar yapacağım. ■

Elektrik tahrikli şehir içi otobüs aksı ile

ZF, sürdürülebilirlik ödülü kazandı

Uluslararası Busplaner sürdürülebilirlik ödülü 2015'in bağımsız uzman jürisi, sosyal sorumluluk, çevre dostu olma ve ekonomiklik kriterleri ile otobüs teknolojilerindeki yenilikleri değerlendirdi. "Components" kategorisinde ZF, çığır açan AVE 130 elektrikli portal aksı ile podyumda zirveye yerleşti. Verimliliği, esnek kullanım seçenekleri ve günlük kullanımdaki pratikliği ile jüriyi etkiledi. Ünlü ticaret dergisi Busplaner tarafından organize edilen ödül, Münih'te düzenlenen törenle takdim edildi.

ZF Friedrichshafen AG Otobüs aks ve şanzıman sistemleri iş birimi Başkanı

Andreas Moser, "Components kategorisinde Uluslararası Busplaner sürdürülebilirlik ödülü 2015'i kazandığımız için çok mutluyuz. Bu yarışma için ana kriterler, AVE 130 elektroportal aksımızın geliştirme aşamasında esas alınan kriterlerimizdi" şeklinde konuştu.

Moser, "AVE 130 birçok açıdan kentsel toplu taşımının sürdürülebilirliğini arttırmada yardımcı olacaktır. Birincisi ve en önemlisi, ZF yenilikleri şeritten bağımsız, alçak tabanlı otobüsler için zemin hazırlamaktadır. Bunlar yüksek verimli hibrit konfigürasyonları veya elektrikli motor uygulamaları ile güç aktarımı yapacak böylelikle sıfır emisyon oranı sağlanacak" dedi. ■



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

Binali YILDIRIM

**FW:01
TW:01**



Karda Yol Tutuş



Kaplanabilirlik



Yakıt Tasarrufu



Düşük Gürültü



pirelli.com.tr

ŞİMDİ KIŞLAR DAHA GÜVENLİ.

PIRELLI 01 KIŞ SERİSİ: YENİ NESİL AĞIR VASITA LASTİĞİ. Güvenliğinizi Pirelli de sizin kadar düşünüyor. Pirelli FW:01 ve TW:01 kış lastikleri de bu yüzden yaratıldı: Size mükemmel bir yol tutuş, kavrama ve azaltılmış fren mesafesi sunarken km performansından da ödün vermeyen üstün teknoloji.



KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

İyi işleri alkışlamak lazım...

“Önyargıları parçalamak, atomu parçalamaktan zordur” demiş Albert Einstein. Çünkü, “kör tuttuğunu beller” atasözümüzdeki gibi her şeyi körü körüne kabul ediyor, bir daha değiştirmiyor, üzerinde düşünmüyoruz. Bu, hayatın her alanı için geçerli. Bizim sektörde indirimli biletle fiyatlarıyla yapılan haksız rekabetler de öyle. Babasından öyle görmüş adam, rakibini yenmek için biletle fiyatlarını zarar edecek seviyeye düşürüyor. Bir süre sonra iflas ettiğindenye başını vuracak taş arıyor.

Aynı şey günlük hayatımız için de geçerli. Doktorlar, fazla tuzun ve şekerin sağlığa zararlı olduğunu söylüyor. Kalpten, tansiyondan, karaciğer yağlanması hastaneye düşmedikçe “atın ölümü arpadan olsun” diye daha çok tuz, daha çok şeker kullanıyoruz. Çünkü önyargılıyız, çünkü birileri iyi bir şeyi bizim yararımız olacak diye asla söylemez. Öyle olunca da, kandırıyoruz, bizi kandırıyorlar diye hem yakınıyoruz hem de yanımızdaki yörenimizdeki insanları ikna etmeye çalışıyoruz. Oysa onlar bizim canımız, ciğerimiz. En çok da onlar için titriyor gönül telimiz.

Edirne Valisi Dursun Ali Şahin, mülki amiri olduğu bu tarihi şehrin hem sağlık hem de ekonomik olarak güçlenmesi için bir dizi kararlar aldı, uygulamaya koydu. Kahvehanelerde, çaylar bir şekerle sunulsun; lokantalarda masalarda tuzluk bulunmasın, arzu eden garsondan istesin dedi. Vay, efendim, olur muymuş öyle şey, bu hak gaspıymış, özgürlük ihlaliymiş! Kimsenin ağzı torba değil, tabii ki büzülemez, ağzına gelen konuşt, itiraz etti. Yahu, hemşehrim, fazla şeker, fazla tuz istiyorsan, garsona bir işaretin yeter. Yok, istemiyorsan eğer, tabakta boşuna islanıp ziyan olan şeker kalsın. Hem ekonomiyi destek hem tasarrufu teşvik. Tuz da aynı şekilde... Ekmekteki tuz oranı düşürüldü, hissettiniz mi? Hem zaten hissetseniz ne olacak, ekmeği de tuzlayacak değilsiniz ya... Ama sağlık kazandığınız ortada. Bakanlık başta olmak üzere, uzmanlar, doktorlar hep aynı şeyi söylüyor: Bir şeyin azı karar, çoğu zarar.

Vali'ye laf söylemek kolay. Orada burada duyuyorum, ağzı olan konuşuyor. Ben anlattığım zaman hak veriyor ve susuyorlar. Valimiz Sayın Şahin, çok doğru bir karar aldı. Teşekkürü borç biliriz.

Önyargı dedik ya... Vali Şahin'in, sonradan düzelttiği sözün peşinden söylenenler, yukarıda değindiğim önyargının kesin kanıtı. Vali'yi kötüleyecekler ki şeker ve tuzla iyiden iyiye bulansınlar. Siz, yanlışların değil doğruların izinden yürüyün. ■

Manisa Seyahat şehiriçinden

Bir yıl süre ile yolcu alabilecek

Manisa'da yeni terminalin hizmete girmesinin ardından şehiriçinden yolcuların nasıl alınacağı konusu tartışma yarattı. Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi vatandaşların mağduriyetini önlemek adına Manisa Seyahat'e üç ay süre ile şehiriçinden yolcu alma izni verdi. Bu iznin iptaline yönelik diğer firmaların yaptığı başvuruyu değerlendiren UKOME, bu başvuruyu reddederek Manisa Seyahat'e verilen iznin bir yıla çıkarılması kabul edildi.

Manisa'da otogarın hizmete girmesinin ardından şehiriçinden yolcu kaldırmaya yönelik Belediye'ye başvuruda bulunan Manisa Seyahat'e 3 ay süre ile bu talebine izin verildi. Geçtiğimiz hafta UKOME diğer firmaların yeni terminal binasından itibaren şehir içi giriş çıkışlarının ve güzergahlarının belirlenmesi talebi ve Manisa Seyahat'e verilen iznin iptaline yönelik talebi değerlendirdi.

Merkezdeki yolcuları alıyor

UKOME'de yapılan toplantıda Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Halil Memiş açıklamalarda bulundu: “Manisa Seyahat firması her gün binlerce Manisalıyı İzmir'e ulaştırıyor. Zaman ve mekan konusunda insanları zor duruma düşürecek bu uygulama Manisalıları zarar verir. Diğer seyahat firmaları şehir dışından gelirken, Manisa Seyahat firması merkezdeki insanları alıyor nitelik olarak birbirinden çok farklı bir durum. Bu durum herhangi bir firmaya ayrıcalık tanımak olarak değerlendirilmemelidir. Zaten mevcut olan bir uygulama üzerine konuşuyoruz. Manisa halkının zaman ve mekan açısından menfaatini düşünmek



**Davut
Kurt**

zorundayız.”

Genel Sekreterin konuşmasının ardından, Manisa seyahat firmasının şehir merkezindeki belli noktalardan yolcu almasına devam etmesine ve tanınan 3 aylık sürenin 1 yıla çıkartılmasına oybirliğiyle karar verildi. Bu karara yönelik Manisa Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: “Taşıdığımız yolcuların büyük bölümünü öğrenciler oluşturuyor. Yeni terminal şehir merkezine 4 km uzaklıkta. Merkez firması olarak da hizmet veren tek firma biziz. Biz öğrencilerin okullarına erişimlerinde mağduriyet yaşamamaları için Belediyeye başvuruda bulunduk. Şehir dışından gelen firmaların çevre yolundan yolcu alma şansları yok. Belediye de bu mağduriyetin önüne geçecek bir karar aldı.”

Yeni terminalden çok memnunuz

Yeni terminalin sektörün ihtiyaçlarına göre planlandığını ve hiçbir aksaklık, sorun yaşanmadığını belirten Davut Kurt, “Yeni terminal olağanüstü derecede modern şekilde inşa edildi. 130 dönüm üzerine kurulu terminal sektörün bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarına yönelik planlanmış durumda. Belediye Başkanımız Cengiz Ergün'e böyle bir modern tesisi ilimize sektörümüze kazandırdığı için teşekkür ederiz” dedi. Otogar çıkış fiyatlarının biraz yüksek bir seviyede kaldığını belirten Davut Kurt, “Abonman sistemi ile çalışılıyor ve aylık 62 bin TL civarında bir otogar çıkış parası ödüyoruz. Bu fiyatlar artan maliyetlerimizle birlikte bize ağır geliyor. Belediyenin bunu tekrar değerlendirmesini istiyoruz” dedi. ■



UKOME değerlendirdi

Geçtiğimiz hafta UKOME diğer firmaların yeni terminal binasından itibaren şehir içi giriş çıkışlarının ve güzergahlarının belirlenmesi talebi ve Manisa Seyahat'e verilen iznin iptaline yönelik talebi değerlendirdi.

Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mengerler'e gelin, onu yakından tanıyın.



Yeni Sprinter'i
3 boyutlu olarak
keşfetmek için
QR Kod'u akıllı
telefonunuza
okutabilirsiniz.

SPRINTER



Mercedes-Benz

Mengerler Tic. Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
İstanbul/Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00 Faks 0212 481 80 15 İstanbul/Bostancı İçerenköy Mahallesi
Değirmenyolu Cad. No: 28 Bostancı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00 Faks 0216 601 12 00
www.mengerler.com Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mengerler T.T.A.Ş.



25 otobüs yatırımı yapacak

Manisa Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, halen filolarında şehirlerarası ve personel ve turizm taşımacılığı hizmetiyle birlikte 150'ye yakın araç bulunduğunu belirterek, “2015'te ilk hedefimiz 25 otobüs yatırımı yapmak. Geçen yıl filomuza Safir araçlar kattık. Bu araçların düşük yakıt tüketimi ve konforundan çok memnun kaldık. Araçların sık sık arıza yapmaması, bakım

maliyetlerimizi de düşürdü. Yılı başına kadar 49 üyemizle 25 adetlik bir otobüs yatırımını değerlendireceğiz” dedi.

Beş yeni hat geliyor

50 yıllık bir firma olduklarını ve yeni yılda yeni hedefler belirlediklerini de belirten Davut Kurt, “Halen Manisa-İzmir hattında yaptığımız taşımacılığa yeni yılda beş yeni hat eklemeyi planlıyoruz. İstanbul, Ankara, Edirne, Mersin ve Antalya'ya seferler düzenleyeceğiz” dedi.

80 araçla personel taşımacılığı da yapıyor

Manisa Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, personel taşımacılığı alanında da hizmet verdiklerini belirtti: “Daha önce taşımacıların güzergah izin belgeleri J plaka şekline dönüştü. Biz de 80 dolayında aracımıza J plaka alarak personel taşımacılığı alanına girdik.”

KAYIP

Nüfuz Cüzdanımı ve Av Teskeremi
kaybettim. Hükümsüzdür.
ÜNAL TOSUN

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 164 • 1 - 7 Aralık 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Baygıraz

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Yeni Bosna Merkez M Köyçeğiz S

N: 19 K: 1 D: 3

34187 Bahçelievler-İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhla Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtlak Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı Pivot

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramadan DEMİR

1 - 7 Aralık 2014

Tasima
Dünyası

Piyasa » 5

Temsa ve Servisleri 2015'e hazır

Temsa, 2014'ün ikinci servis toplantısını 17-18 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirdi; servis işbirliğinin, iletişimin artırılması ve etkin saha yönetimi için 5 yetkili servisten oluşan servis konseyi kurulması kararı alındı. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Ali Buğday, nihai müşteriye faydası olmayan reklâm amaçlı kampanyalar yerine bakım fiyatlarını aşağıya çeken, bakımları müşteriye yük olmaktan çıkaracak köklü çalışmalar yaptıklarını açıkladı.

Antalya WOW Topkapı Palace Otel'de gerçekleşen toplantıda yedek parça ve satış sonrası hizmetlerin yer aldığı 40 servisten 55 kişi katıldı. Toplantıda yedek parça ve satış sonrası hizmetler olarak yapılan çalışmalar ve iş planları paylaşıldı.

En iyi öneri yapan 3 servise ödül

Katılımcılardan öneri ve geri bildirimlerin de alındığı toplantıda, müşterilere daha verimli hizmet ve daha yüksek fayda sağlanmasına yönelik en iyi 3 öneriyi yapan servisler ödülleri verildi. Bu servisler Güneri Otomotiv, Özçelik Motorlu Araçlar ve Brey Otomotiv olarak sıralandı.

Servis konseyi kuruldu

Toplantı sırasında, yetkili servislerin kendi aday ve oyları ile Temsa-servis işbirliğinin, iletişimin artırılması ve etkin saha yönetimi için 5 yetkili servisten oluşan Servis Konseyi kuruldu. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Ali Buğday, servis toplantılarının işleyişteki verimliliği

artırmak ve müşteri memnuniyetini daha da yukarıya taşımak adına önemli olduğunu belirtti.

Markanın başarısında satış sonrası hizmetler

Satış sonrası hizmetlerde yüksek seviyede müşteri memnuniyeti elde edilmesinin markanın başarısının sürekliliğini sağlamada en önemli etkenler arasında yer aldığını vurgulayan Ali Buğday, "Satış sonrası hizmetlerdeki kaliteli yapı Temsa'nın araç satışlarındaki pazar payını da büyütüyor. Müşterinin Temsa tercihiinde bir etkenin de kaliteli satış sonrası servis ağının olduğunu görüyoruz. Bu bizi mutlu ediyor. Temsa ürünlerinin uzun bakım aralıklarına sahip olması taşımacıya daha düşük maliyetler getiriyor. Bu da araç sahibinin garanti kapsamı içerisinde servise gelmeye devam

etmesini sağlıyor" diye konuştu.

Kazandır-kazan ilkesi

Ali Buğday, hedeflerinin her zaman kazandır, kazan olduğunu da vurgulayarak, "Nihai müşteriye faydası olmayan reklâm amaçlı kampanyalar yerine bakım fiyatlarını aşağıya çeken, bakımları müşteriye yük olmaktan çıkaracak köklü çalışmalar yapıyoruz" dedi.

2015'e hazırız

Ali Buğday, satış sonrası hizmetler birimi ve servisler olarak 2014 yılından memnun olduklarını ve hem ekip, hem servisler olarak yeni yıla hazır oldukları söyledi. Buğday, 2015 yılında yine servis toplantılarını düzenlemeye devam edeceklerini belirterek, "Katılımınızdan ve verdiğiniz destekten, özenli çalışmalarınızdan

dolayı hepinize teşekkür ediyorum" dedi.

Servis Konseyi sinerji katacak

Servis Konseyi kurulmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ercan Uslular, "Böylece sizlerin taleplerinizi, beklentilerinizi daha hızlı bir şekilde öğrenebileceğiz. Müşteriden size yansıyan talepler, sorunlar sahada sürekli yer alan sizlerin süzgecinden geçirilmesiyle hem bizim için hem iş ortağımız olan sizler ve müşterilerimiz için en iyi sonucun elde edilmesini sağlayacak. Biz servislerimizle ortak çalışarak ancak müşteri memnuniyetini artırabiliriz, bu noktada servislerimizin sürece dahil olmaları ve önerileri bizim için büyük önem taşıyor. Servis Konseyi satış sonrası hizmetlere yeni bir sinerji katacak" dedi.

Yedek parça bulunabilirliği yüksek seviyelere ulaşıyor

Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen Üstün, yedek parça bulunabilirlik seviyesinin müşteriye hızlı çözümler sunabilmek açısından kritik olduğunu belirterek, "Tüm servislerimizin yedek parça bulunabilirliğinin artırılması yönünde stok planlama çalışmalarını yürütüyoruz. Çekirdek listeler, kaza paketleri gibi farklı sınıflandırmalar ile servis derecemizi daha da yükselteceğiz. Yedek parça ve servis sürdürülebilirliği için satın alma gücümüz ile alternatif tedarik çalışmalarında hızlandık. Müşterilerimiz sevgiyatlarını artık anlık takip edebiliyor" dedi. ■

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



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

2014'te 11 firmayla birleşen **Kamil Koç;**

2015'te 80 otobüs yatırımı yapacak, 20 milyon yolcu taşıyacak

Genel Müdür Kemal Erdoğan, yerel firmalarla birleşerek büyümeye devam edebileceklerini belirtti. Erdoğan, halen 56 ilde hizmet verdiklerini yeni yılda bu sayının 65 olacağını söyledi.

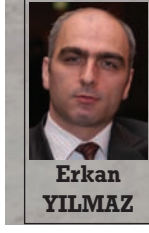
Göreve başladığında, '6 ay bile dayanamaz' yorumları yapılan Kamil Koç'un Genel Müdür Kemal Erdoğan, 6 yıl geride bıraktı. Röportajımızın ikinci bölümünde hedefler, çalışma biçimleri, biten İDO çalışması, BUDO işbirliği, TCDD işbirliği, farklı alanlara yönelik yatırım düşünceleri, firmaların katılımı ve yeni otobüs yatırımlarını konuştuk.

■ **İDO ile bir süre deniz+karayolu ulaşımında işbirliği yaptınız. Daha sonra bu işbirliği sona erdi. Şu anda İDO başka bir firma ile işbirliği yaparken Kamil Koç'un İDO ile işbirliğinin neden sona erdiğine yönelik hiçbir açıklama yapılmadı. Ben bu işbirliğinin neden bittiğini öğrenmek istiyorum.**

- İDO hakkında çok fazla yorum yapmak istemem. Ancak kurgunun ister istemez İDO tarafı var. Sistem şuydu: 'Herkes kendi parkurunun yolcusunun sorumluluğunu, riskini, gelirin alsin'. İDO, bunu sağlayacak sinerjinin İDO'da kalacağını hesap ederek hepsini kendisinde toplamak istedi. Karayolu taşımacılığının riskini ve yolu bulmanın sorumluluğunu da kendine aldı. Biz, İDO'ya taşıeron hizmet verdik, sefer düzenledik. Yolcudan bağımsız olarak ücretimizi aldık. Böyle bir modelle çalıştık. Ancak bizim her iki uçta da geniş bir servis ve bilet satış ağıımız var. Buradaki hedef kitle; İstanbul-İzmir, İstanbul-Balıkesir yolcusu idi. Çünkü bu parkurun az bir kısmını İDO kapsıyor. Biz dedik ki, 'bizim bilet satış noktalarımızdan yolcuyu bulalım, getirelim; siz kendi payınızdaki hasılatı alın, biz kendi payımızı alalım. Burada yolcu da Marmara Denizi etrafını dolaşmaktansa direkt geçerek zamandan kazanır. Biz bu kurgu ile hareket ettik ama İDO bütün satış aktivitelerinde aktif rol almak istedi. Sözleşmeyi bitiren taraf İDO oldu. Biz, modelin çalışmasını, ancak rollerin değişmesi gerektiğini düşünüyorduk. Onlar rolleri değiştirmektenense projeyi iptal ettiler.

Aslında rol değişimine ikinci işbirliği sürecinde adım atmak üzereydik. İDO ile el sıkışmıştık. İDO kara operasyonu ile ilgili ne bir risk ne bir sorumluluk alacaktı, bize koltuk verecekti. Biz o koltuklarla İDO'nun doluluğunu arttıracaktık. Taslak sözleşmemiz hazırlandı, ama sihirli bir el geldi. Denildi ki, biz bunu sizinle değil, başka bir firma ile yapacağız.

Biz bunu öğrendiğimiz gün BUDO ile çalışmaya başladık. İDO ve işbirliği yaptığı şirket hala seferlere başlamadı. Biz, Balıkesir-İzmir araçlarına



BUDO vasıtası ile yolcu taşıyoruz. Şu an BUDO bağlantılı iki sefer yapıyoruz. Şuanda projede yokuş yukarı çıkıyoruz. Ben işbirliğimizin yazın çok başarılı olacağını düşünüyorum.

■ **İzmit Körfez Geçişi sonrasında BUDO ile yaptığınız işbirliği devam eder mi?**

- Bence devam eder. İzmit Körfez Geçişi 45 dakikalık geçiş süresini, 10 dakikaya indiriyor, 35 dakika kazanç var ama Marmara Denizi'ni Yalova üzerinde dolaşmanızın süresi hala 1 saat avantajlı. Biz devam edeceğimizi umuyoruz. Tabii, o günkü şartlara bakmak lazım.

■ **Bu yıl yeni bir açılımla yerel firmaları bünyenize kattınız. Şu anda kaç firma oldu?**

- Biz bunu bünyeye katma değil ama birleşerek büyüme modeli olarak kurguluyoruz. Hem biz büyütüyoruz hem birleşme yaptığımız iş ortaklarımız büyüyor. Şuana kadar 11 firmayla bu tarz bir birleşme oldu. Biz aslında bunu konsolidasyon olarak görüyoruz. Yerel firma zamanında otobüsleri olanlar, yine aynı parkurlarda Kamil Koç logosu ve standartları ile çalışıyorlar. Biz bunu olması gereken bir model olarak düşünüyoruz. O şehirde oyuncu sayısı değişmiyor, yeni bir rekabet gelmiyor. Sadece rekabetin şekli değişiyor. Beş tane şirketi olan bir ile gitmeliyiz, biz ulusal bir şirketiz. Türkiye'nin ayak basılacak her noktasına basabildiğimiz kadar basmalıyız diye düşünüyoruz. Bu bizim stratejimiz, ama herhangi bir küçük şehre beşinci bir firma olarak girmek de istemiyoruz. Sinerji yaratacak işbirliği yapmak, mevcut ama verimliliği yakalayamayan firmalarla birleşerek büyüklüğümüzü onların yerelliği ile kucaklaştırmak istiyoruz. Çok basit bir örnek vereyim, Göreme Seyahat tamamen bitmiş bir firmaydı. Hiçbir aktivitesi yoktu. Göreme Seyahat'ın yerelliği ile Kamil Koç'un ulusal değerlerini çok

iyi harmanladık. Başlayalı 6 ay olmadı daha, şu an Nevşehir'in bir numaralı firmasıyız.

■ **Peki, bir firmayı bünyenize katarken değerlendirmeye aldığınız kriterler nelerdir?**

- Göreme'de finansal yeterliliğe bakmadık. Biz dokumuza uygun, bu işi aşkla seven, ahlaki değerleri yüksek insanlarla bir araya gelmeye çalışıyoruz. Dokumuza uygun olmak çok kritik, ön şart bu. Hayata bakışı bize benzeyen sıfır otobüsle bir Göreme Seyahat, 40 otobüsü olan ama bizimle aynı şekilde bakmayan bir şirkete göre çok daha kıymetli.

■ **11 firmada verim alamadığınız işbirliği oldu mu?**

- Oldu tabii. "Turnayı gözünden vurmuşuz" dediğimiz oldu. Bu yıl girdiğimiz 16 ilin yüzde 40'ında birinci, yüzde 40'ında ikinci durumdayız. Beklediğimiz çok altında performans gösterenler de oldu.

■ **Orada kusuru nerede gördünüz?**

- Kendimizde gördük, süzgecimiz fazla büyümüş. İyi filtre edememişiz, yaptığımız analizleri, belki kı kırk yaparak yapmalıydık. Belki kapasitelerinin üzerinde yük yükledik, belki de beklentiyi azaltarak daha küçük girmeliymişiz. Belki de daha doğru partner bulabilirdik.

■ **Karadeniz hattından memnun musunuz?**

- En çok yolcu taşıyan firma değiliz, ama memnunuz. Beklediğimizi fazlasıyla aldık. Yerel partnerlerimiz, 'biz daha önce otobüse bindiğini düşünmediğimiz insanları görüyoruz" diyorlar.

■ **Yerel firmaları bünyeye katmada bir sınırınız, durma noktanız var mı?**

- Biz günü değil, yılı kurtarmalıyız. Hatta önümüzdeki 10 yılı kurtarmalıyız. Çünkü çok basit bir sektör bu, ileri bakmayan firmalar var. Bu sektörün çok enteresan bir ayonu var. Nakitle çalışır, cazibesi de o. Bir şirket kısa vadede nakit akışına, orta vadede karlılığa, uzun vadede karlılığın sürdürülebilirliğine bakar. Bizim sektörümüz kısa vadede o kadar nakit zengini bir sektör ki, yolcuyu taşımadan parasını alırsınız, otobüsü alırsınız parasını yıllarca ödersiniz, mazotu alırsınız sonra ödersiniz, mola yerinden geliri vardır, peşin peşin alırsınız. Nakit çok fazladır, önce nakit girer, sonra hizmet verilir. Bir firma nakit sıkıntısına giriyorsa bu sektörde, muhtemelen uzun süredir zarar ediyordur. Biz nakit akışına bakarak değil, karlılığa bakarak harcama yaparız. Ama uzun vadede

'Actera grubunun firmayı finansal anlamında şu kadar yolcu taşıyoruz, şu kadar ildeyiz sonuçlarını göstererek satma yönünde bir hamlesi olarak değerlendiriliyor', siz buna ne dersiniz?

- Siz fazla ciro yapıyor veya çok fazla yolcu taşıyor diye bir şirketi satamazsınız. Öyle olsa şehir hatları seferleri çok kolay satılırdı. Çünkü milyonlarca insan taşıyorlar. Bunun onunla ilgili bir alakası yok. Bir şirket bir yatırım yapıyorsa, bu yatırımdan bir verim alması lazım. Actera satın veya satmasın, verim almayacağı bir şirkete yatırım yapacak kadar naif bir organizasyon değil. Aksine çok ciddi finansal mühendislik yapan, çok ciddi bir işletme ve finansal bilgisi olan bir firma. Her firma daha fazla verimli olmak için daha fazla kaliteli üretim yapmak için ya da daha yüksek karlar elde etmek için yatırım yapar. Sürdürülebilir bir yapının gereği budur. Kimse büyük diye bir şirkete para vermez; verimli ve işi bir iş yapıyorsa ve katma değer ürettiyorsa para verir. Hele hele Kamil Koç gibi bir devasa organizasyon için... Benim tahminim bu sektörde 60 bin kişi çalışıyor 6 bini Kamil Koç'ta ya bilfiil iştirakçi olarak ya da bordrolu olarak çalışıyor. Bu kadar büyük bir organizasyona, sırf büyük diye kimsenin milyonlarca dolar vereceğine inanmıyorum. Kamil Koç, Actera öncesinde de büyüyordu. Actera, büyüme hızını arttırdı sadece. Kamil Koç'un vizyonunu bu üç yıl önce iş ortaklarımız ile paylaştık: Biz, bu işi, üç kıtada verimli, güzel iyi yapan, dünya çapında bir şirket olmak istiyoruz.

İkincisi hizmet alanında platformumuzu genişletmek istiyoruz. Mola yerleri ile otogar işletmeciliği ile belki kargo ve lojistik ile hizmetleri ile şehirci personel ve turizm taşıması ile genişletmek gibi bir vizyonumuz var. Hem hizmet alanımızı genişletmeyi planlıyoruz hem yeni iş modelleri oluşturmayı istiyoruz. Actera bu yatırımı yaptığı için mutlu ve daha da yapılacak gidilecek çok mesafe olduğunu düşünüyor.

■ **Actera farklı alanlara girmeyi düşünüyor mu?**

- Kamil Koç düşünüyor, Actera bunları makul görürse uyguluyor. Şehirci servis taşımacılığı ve turizm taşımacılığına yönelik de çalışmamız var. Bir iki yıl içinde atılım yapabiliriz.

■ **Bu büyüme nedeniyle 'çok oluyorsunuz' gibi olumsuz tepkiler alıyor musunuz?**

- Aslında sektörde çok eskiden beri tanıdığım birçok insan var. 'Çok gurur duyuyoruz, harika gidiyorsunuz' diyen eski dostlarımız da var; tepki gösterenler de... Ama tepki gösterenler yüzümüze karşı göstermiyor. Bazı tehditler aldık ama çok ürkütcek şeyler değil.

■ **TCDD Eskişehir-Bursa hattında yaptığınız çalışma nasıl ilerliyor?**

- Aslında pazarı büyüten bir çalışma oldu. Devlet Demiryolu ile Eskişehir-Bursa ve Eskişehir-Balıkesir hattında 300 bini aşan potansiyelimiz var. Dördüncü yıl bitiyor. 5-6 ay sonra tekrar bir ihale olur. İki tarafın da çok rahat çalıştığı bir sistem. Bizimle mi devam eder, farklı bir firma mı alır, bilmiyorum; ama bu hizmetin devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz.

■ **Elektronik bileti hayata geçirme yönünde düşünceniz nedir?**

- Biz geçirmeyi tercih etmedik. Çünkü aslında elektronik bilet fiilen var. Nasıl var? İnternette aldığınız bileti

bankoda bastırıyor, otobüste teslim ediyorsunuz; bizim sistemiz böyle çalışıyor. Elektronik bilet bir sürü regülasyonu yanında getiriyor. İptallerde sorun yaşıyor.

■ **İnternette bilet satışınız hangi noktada?**

- Hala istediğimizden çok uzağız. Yüzde 18 civarında internet, akıllı telefon, yüzde 3-3,5 oranında çağrı merkezi rakamı var. İsteddiğimiz yüzde 40'lara ulaşması. İnsanlar, kredi kartı bilgilerini internette paylaşmayı çok tercih etmiyor ama hem finansal kuruluşlarla hem elektronik ortama yönelik bazı çalışmalar yapıyoruz. Yolcunun kendisinin kodladığı sistemler yaptık ama her yıl yüzde 1 artıyor. Böyle gitmemesi lazım. Akıllı telefonlar daha kolay büyüyor.

■ **2014'ü ne kadar yolcu ile kapatacaksınız, 2015 hedefiniz? Otobüs yatırım planınız?**

- 2013'ü 14 milyon ile bitirmiştik. 2014, 16-17 milyon civarında biter. İlk 10 aylık performansta en kritik nokta 16 ile girmemiz ve hizmet standartımızı orada da sağlamış olmamız. Bu çok önemli. Bizim için başarılı bir yıl oldu. Finansal açıdan da iyi bir yıldır. 2015 hedefimiz 20 milyon; 2016'da ise 20 milyonu aşmak. Bu yıl, şu ana kadar 80 otobüs yatırımı yaptık. Yeni siparişler var. Yıl sonunda 100'ü bulur. 2015'te 80 otobüs yatırımı yapmayı ve 10 yeni hat açmayı planlıyoruz. Bu yıl Kamil Koç ailesine 1200 civarında yeni işgücü katılımı sağlandı. 550'si bizim kendi çalışanımız, diğerleri tedarikçilerimizin çalışanları. 6 bin kişiye yaklaşmış durumdayız.

■ **Yurtdışına yönelik yeni yatırım çalışması olacak mı?**

- Yurtdışı hattında bir iki alternatif bakıyoruz. Özellikle kentçi toplu taşıma alanında da yeni planlar var. Afrika'da bazı incelemelerimiz var. Türkiye içinde de yeni büyükşehir olan illerde incelemeler yapıyoruz. Bir fırsat çıkarsa bu alanda da olmak istiyoruz. ■

■ **Türk otobüsçüsünün Almanya'da taşımacılık yapması çok konuşuldu ama olmadı...**

- Almanya'nın Kamil Koç açısından olmamasının en önemli nedeni, satın alınma dönemine geldi. O nedenle kesintiye uğradı; içerideki büyüme hızımızla ona vakit ayıramadık. Bence hala girilebilecek bir alan. Biz hizmet kalitemizle orada fark yaratabiliriz. Hala bizim için aday noktada.

■ **6 yıldır Kamil Koç'ta**

- Ben göreve başladığımızda "6 ay bile dayanamaz" yorumlarını duymuştum. Ama 6 yıl bitti. Tabii, çok kolay ve sancısız olmadı. Daha önce otomotiv sektöründe çalıştım. Her iki sektörün de kendine göre keyfi var. Ama yolcu taşımacılığında çok fazla insanlarla iletişim içinde olmak durumundasınız. Sıcaklığı hissetmek çok özel. Bir yerden su böreği, bir yerden dolma, bir yerden ekmek kadayıfı, bir yerden balık geliyor. Bu yoğunlukla kendime, aileme zaman ayırmak çok güç oluyor. Çok sevdiğim uzun yola da gidebileceğim bir motosikletim var. Ama bu yıl, ona, 100 km bile binemedim.



1 - 7 Aralık 2014

Tasıma
Dünyası

my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkanı

Uluslararası Taşımada Mütakabiliyet Yasası

Ulaştırma Bakanlığı, Kapıkule'de çekilen çilelerden sonra, uluslararası taşımalarda yapılan ikili anlaşmalarda mütakabiliyet esasının uygulanmamasından kaynaklanan sorunların çözümü ile ilgili yeni bir sıkıntı daha doğurdu. Avrupa ülkeleri veya komşu ülkelerin hiçbir karayolu taşımacılığını bizim kadar kaliteli yapmıyorlar. İkili anlaşmalarda her ne kadar mütakabiliyet esası uygulansın deniyorsa da, yıllardan beri teamül haline gelmiş taşımacı, hep Türk tarafı olmuş.

Karşı tarafın taşıma yapmasını biz de istiyoruz ama

Biz de karşı tarafın Türk tarafı kadar sefer düzenlenmesini istiyoruz. Almanya bugün karşı taraf taşımacılığı bıraktı. Biz Almanya'ya taşımacılık yapıyoruz. Yolcu talebi var. Ama maalesef, Ulaştırma Bakanlığı, 'mütakabiliyet yasası uygulanması gerekiyor' diyor. Bunu istemesi gereken taraf bizim Bakanlığımız değil, karşı taraftır. Burada bunu istismar edip, sefer saati koyup da yapmayanın hesabı sorulsun ama ha Alman yapmış, ha Yunan yapmış, ha ben yapmışım. Bunun bizim tarafımıza herhangi bir zararı yok. Aksine bizim yapmamızın ülkemize faydası, istihdam yaratmak ve seferleri yaparak ülkemize döviz kazandırmaktır. Dolayısıyla döviz kazandırıcı hizmeti biz kazanmayalım, siz kazanın şeklinde karşı tarafı ikram etmenin kimseye yararı olduğuna inanmıyorum.

Gözden geçirilmeli

Bakanlıktan, bu kararı yeniden gözden geçirmeleri talebinde bulunacağız. Bazı hatlarda sefer alıp yapmayanlar var. Onlar ayrıca değerlendirilsin, ama yolcu var da mı sefer yapılmıyor, buna da bakılması lazım. Özellikle Suriye, Irak'a taşımacılık yapanlar vardı. Savaş nedeniyle şimdi yapılamıyor. Taşımacılar bir gün tekrar bu ticaretin başlayacağı umuduyla aldıkları sefer saatlerini bekletiyorlar. Otobüs işletmeciliği arz talebe göre yönetilir. Talep varsa arz da yapılır. Ben sefer numarasını kağıt üzerine yazdım diye beni cezalandırmaya ne hakkınız var? Böyle bir anlayış olmaz.

Önümüze engeller konulmamasın

Biz özellikle mütakabiliyet yasasında eğer karşı ülke ile anlaşmışsak, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti'nin bizi desteklemesi lazımkın, önümüze engel konulmasına gerek yok diye düşünüyorum. Bu uygulamanın neden yapıldığını ben de anlamış değilim. Bizim de bilmediğimiz şeyler varsa bunları da tartışmaya, konuşmaya hazırız. Bu tür süreçlerin katılımcı bir anlayış ile karara bağlanması lazım. Taraflar Bakanlığa çağılır. Bakanlıktan yetkili kişi oturur; "Arkadaşlar siz şu, şu nedenlerle ülke ekonomisine, taşımacılığa zarar veriyorsunuz" der. Gerekçeleri de anlatılır. Biz de savunmamızı yaparız. Ne olduğu, neden yapılmadığı anlaşılır, ondan son da gereği yapılır. Biz karşı değiliz, bunun yanındayız. Ama işini doğru yapan karşı ülkenin taşımasını da, ülkemiz adına kendi yapan taşımacıların önüne engel konulması, kabul edilebilir bir durum değil.

İnat edilirse yurtdışı biter

Bakanlık bunda inat ederse, karşı taraftan araba gelmeyecekse o zaman biz de yurtdışı seferlerimizi kapatalım. Ya o zaman, karşı taraf 'ben seferlerimi yapmıyorum' derse ne olacak? Bunun da düşünülmesi lazım. Bu hatlarda ağırlıklı Türk vatandaşları seyahat ediyor. Bunları bizim taşımamız kadar doğal bir şey olamaz. Bunun da böyle algılanması, yönlendirilmesi lazım. Aksine Türk tarafı teşvik edilmeli, desteklenmeli. Taşımayı ben yapıyorum. Otobüs benim, servis memuru benim, şoför benim, yolcu da benim; ben kazanıyorum ve gelir vergisi ödüyorum. Bunun ülkeye tersine bir zararı nedir? Yabancı araba geldiğinde ülkenin zararı mı olur? Bunun hesaplanması lazım. Bence burada birtakım formaliteleri, belki de mütakabiliyet yasasını kaldırmak lazım. Mütakabiliyet iki taraftan istenirse eğer -iki ülke de isterse- yapılması zorunlu bir şeydir. Şu anda ben seferlerimi yapıyorum, karşı ülke bana herhangi bir talepte bulunmuyorsa sorun nerede? Bizden daha iyi yapamadıkları için Türk

yolcusu ağırlıklı olarak Alman otobüsüne binmeyeceği, bizim otobüslerimiz dolu onların otobüsleri boş geleceği için bu tür talepte bulunmuyor. Böyle bir yapıyı bozmanın gerekçesinin bize anlatılması lazım.

Engeller kaldırılmalı

Bıraksınlar ulaşımın önüne engel koymayı, ulaşımın önündeki engellerin kaldırılarak yolun açılması lazım. Dün Suriye ile ilişkilerimiz iyiydi, çok sefer vardı; insanlar ona göre tarife aldılar. Bugün savaş durumu var, durdurdular. Yarin açılacak, gene başlayacak. Erbil'e, Kerkük'e, Musul'a, Güneydoğu sınırlarımızdan yapılan seferler belli. İnsanlar savaşın ortasında yolculuk mu yaparlar? "Sen buraya geleceksin" mi densen insanlara. Bence bu kararların, bu süreçlerin, bu mevzuatların, gözden geçirilmesi lazım. Taşımadan doğan aksaklıkları veya talepleri doğru yönetmek ve bunlarla ilgili kararları yaptırmak için Bakanlıkta toplantı yapmak lazım. Bakanlığın bu konuda bizim önümüze engelleri koymak değil engelleri kaldırmak yönünde çalışması gerekiyor. Adı Ulaştırma Bakanlığı çünkü. Görevi ulaştırmak olan bakanlığın da ulaştırmanın önündeki engelleri kaldırmak yerine engel koyması kabul edilebilir bir durum değil. Karayolu Düzenleme Genel Müdürümüz Sayın Mustafa Kaya'nın hassasiyet gösterip konuyu incelemesinde yarar görüyorum. Çünkü bizler karayolu taşımacıları olarak ulaşım özgürlüğünün teminatıyız. Bütün sistemler sonunda karayoluna mahkumdur, mecburdur; uçaktan, trenden, vapurdan inen de otobüse binmek durumundadır. Bakanlığın olayları entegrasyon kapsamında değerlendirmesi lazım. Ulaşımın önüne engel koyulamaz. ■

Bakanlıktan B1'lere önemli uyarı

Tarifelerinizi yenileyin

UDH Bakanlığı, konuya ilişkin yaptırımlarla karşılaşılmasını için B1 yetki belgeli firmaların uygulayabilecekleri sefer sayılarını belirleyerek Aralık ayı sonuna kadar müracaat etmelerini istedi.

UDH Bakanlığının sefer sayılarının yeniden düzenlenmesine ilişkin 14 Aralık 2014 tarih ve Bildirim konulu yeni yazısıyla dış hat firmaları uyarıldı. Yazıda, seferlere ve zaman tarifelerine ilişkin mevzuat zorunlulukları ve yaptırımlar belirtildi. Ayrıca firmaların onaylanmış zaman tarifelerine uyup uymadıklarının 01.01.2015 tarihinden itibaren U-Net Otomasyon sistemi üzerinden otomatik olarak kontrol edileceği belirtilerek şu uyarılar yapıldı:

- Firmanın mevzuata uygun taşıma faaliyetini sürdürülebilmesi ve yukarıda sözü edilen yaptırımlarla karşı karşıya kalmaması için, onaylı zaman tarifenizi ve bu tarifeniz doğrultusunda sisteme tanımlanmış sefer sayılarınıza riayet edilmesi,

- 01.01.2015 tarihinden itibaren herhangi bir seferin yapılamaması halinde yapılamayan sefere ait gerekçe ile birlikte varsa ilgi belgelerin 7 (yedi) gün içinde Bakanlığımıza bildirilmesi,

- Aksi takdirde onaylanmış zaman tarifenize uyulmadığı kabul edilerek, yukarıda belirtilen mevzuat çerçevesinde idari müeyyidelerinin uygulanacağını bilinmesi,

- Aynı hattaki seferlerin her ne sebeple olursa olsun bir ay içinde 3 kez yapılmaması halinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 56'ncı maddesinin beşinci fıkrasına göre aynı hattaki sefer sayıları yeniden değerlendirileceği,

Bu çerçevede, 31.12.2014 tarihine kadar Bakanlığa müracaat edilerek sefer sayılarının yeniden düzenlenmesinin firmaların yararına olacağı belirtildi. ■

NOT: TOF Başkanı Mustafa Yıldırım'ın bu konuya ilişkin görüşlerini yandaki köşe yazısında okuyabilirsiniz. Konuyla ilgili değerlendirmelere gazetemizin gelecek sayılarında yer vereceğiz.

İran sınır kapılarında

Otobüs ve kamyon mazot depolarına mühür

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından yapılan duyuru da İran sınır kapılarında Türk plakalı otobüs ve kamyonların yakıt depolarının mühürleneceği bilgisi verildi.

Yapılan duyuruda, "Dışişleri Bakanlığı'ndan alınan 18.11.2014 tarihli yazıda, İran tarafınca Tahrân Büyükelçiliğimize gönderilen Nota'ya atıfıla, İran sınır kapılarında Türk plakalı kamyon ve otobüslerin yakıt depolarının 1 Aralık 2014 tarihi itibarıyla

mühürlenmeye başlanacağı bildirilmektedir. Söz konusu uygulamanın ayrıntıları henüz bilinmemekle birlikte, 1 Aralık 2014 tarihinden itibaren yapılacak mühürleme işlemlerinin gerçekleşmesi halinde muhtemel mağduriyetlerin önüne geçilebilmesi amacıyla Taşımacı firmaların hazırlıklı olması gerekmektedir. Konuyla ilgili gelişmeler Bakanlığımızca takip edilmekte olup, gerektiğinde yeni açıklamalar yapılacaktır" denildi. ■



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

Terminal işleri karışık

Otogar çıkış ücretleri, şehirlerarası düzenli/tarifeli yolcu taşımacılığının en çok konuşulup yazılan konularındandır. Önceden gündeme gelip unutulmuş bazı konuları yeniymiş gibi sunulduğu da olur. Bu kapsamda, bundan 10-15 yıl önce konuşulan bir konunun yeniden gündeme olduğunu görüyoruz: Otogar çıkış ücretinin otobüsün seferindeki bilet ücretiyle ilişkilendirilmesi veya bir bilet ücreti kadar otogar çıkış ücreti alınması.

Otogar ücreti gündemi

Otogar ücretlerine ilişkin düşüncelerim: Birincisi, alınan ücretin yüksekliği veya düşüklüğüne ilişkindir. İkincisiyse, bunun düşüklüğü veya yüksekliğini gündeme getirmeksizin adalet sağlamaya çalışmaktır. Bazen bu ikisi birden gündeme gelebilir. Otogar çıkış ücretinin bir bilet bedeli kadar olması, ücreti yükseltmek veya düşürmek iddiası taşıyor mu, bilemem. Bu şekilde, ücret bazı hatlar veya otogarlarda ücreti düşürürken bazılarında yükseltebilir. Bunun ötesinde, bunun adil olduğunu iddia etmek mümkün. Acaba öyle mi?

Otogar tavan ücreti

Otogar ücreti ile ilgili eleştirilerde sık sık tavan ücretin uygun olmadığı veya buna uyulmadığı ifade edilir. Bunun uygun olmadığına ben de katılıyorum. Çok çıkış olduğu büyük otogarlarda daha yüksek ücret alınması kabul edilemez. Ölçek ekonomisi düşünüldüğünde tersi olmalıdır. Günde 5-10 aracın çıktığı yerlerde düşük çıkış ücretiyle maliyet karşılanabilir mi?

Bundan öteye, halen yürürlükte olan bir tavan ücret yok ki buna uyulsun. Bu nedenle isteyen otogar, istediği ücreti belirleyip Bakanlığa bildirerek uygulayabilir.

Saç tıraşı kaç para?

Bir berberde saç tıraş ücreti neye göre olmalıdır veya olabilir? Ben aklıma gelenleri sayayım: kesilecek saçın uzunluğu, sıklığı, kafanın tamamını kaplayıp kaplamaması, kafanın büyüklüğü, istenen tıraşın şekli gibi pek çok şey akla gelebilir. Hepsinin de savunulacak yanı vardır. Bir de şu söylenebilir: Tıraş olanın geliri. Bu da sosyal gerekçelerle savunulabilir. Bakıyoruz ki uygulama hiçbirisi değil. Her berberin tek bir fiyatı var. Bunun nedeni uygulama kolaylığı. Tıraş olanın ekonomik gücüne bakılsa, bu nasıl bilinip belgelenecek? Gelir mi esas alınacak, yoksa servet mi?

Araba vapuru ücreti

Bir araba vapuru veya feribotta taşıtın ödeyeceği ücret için değişik ölçüler kullanılabilir. Taşıtın boyu, genişliği, yüksekliği, kapladığı alan (boy X genişlik), kapladığı hacim (alan X yükseklik), dolu veya boş olması, dolu ise toplam ağırlığı gibi ölçülerin hepsi de mantıklı olabilir. Bunları otopark, köprü veya yol ücreti için de düşünmek mümkündür. Yol ve köprülerde taşıtın vereceği zarar dingil ağırlığıyla ilgili olduğundan buna göre ücret daha makul olabilir. Peki, taşıt sahibinin veya taşıtın geliri ne göre ücret düşünülebilir mi? Belki evet, ama hiç de uygulanmıyor.

Otogarda durum

Otogardaki tüm taşıtlar, buradan park hizmeti alırlar. Bunun ücreti yukarıda tartışıldığı gibi olabilir. Ama sadece tarifeli seferler için söz konusu olan çıkış ücreti farklı. Otogardan bu amaçla faydalanan otobüs, belli bir yerde (peronda) özel bir park hizmeti alır. Bu esnada da

yolcular iner veya biner. İnecek veya binecek yolcular da otogar sınırlarıyla otobüs arasındaki alanı kullanırlar. Hepsi de bu. İndirme bindirme hizmetinde kaç yolcunun faydalandığı önemlidir. Bunun için de otobüsün büyüklüğü ölçü teşkil edebilir, ama bu da net değil. Otobüsün ebatları mı esas alınacak, koltuk adedi mi? Bana göre koltuk adedi daha önemli, ama koltukların dolu olup olmaması da önemli değil mi? Bunun tespiti nasıl olacak? Transit geçilen yerlerde inen binen yolcu sayısının az olacağı kabul edilerek bir indirim var, ama gerisinde doluluk dikkate alınmıyor, alınması da zor.

Bir biletlik ücret

Bunun mantığı otobüs seferiyle çıkış ücreti arasında ilişki kurmaktır. Sefer geliri ne göre otobüsün aldığı hizmet değişiyor mu? Otogarda hizmetin karşılığını mı alıyorsunuz, yoksa geliri ne göre vergi mi alıyorsunuz? Aynı otobüsün uzak hattaki seferiyle yakın hattaki seferinde aldığı hizmet aynı değil mi? Niyetiniz adil olmasa, içindeki yolcu sayısını dikkate almanız gerekmez mi? İstanbul'dan kalkan bir otobüste Ankara, Kayseri, Malatya yolcuları varsa hangisine göre ücret alacaksınız? Keza aynı yere giden yolcular farklı ücret ödemişse hangisi esas olacak? Aynı hatta bazı firmalar daha yüksek ücret uyguluyor. Hepsi Ankara seferi yapan otobüsler firmalarına göre farklı ücret mi ödeyecek?

İşin detayına girildiğinde konu nasıl da karışıyor. Mevcut durumun çok iyi ve adil olduğunu söylemiyorum, ama önerilen sistemin hem mantığı yanlış hem de uygulanması zor değil mi?

T belgen var mı?

Geçenlerde bir bölge müdürlüğü elemanlarının bir kalkış-varış yerine gelip T belgesi olup olmadığını sorduklarını duydum. Terminalin koşulları ve çalışma şartları tabii ki denetlenabilir. Ama Bakanlığın elemanları, Bakanlıktan alınan T belgesinin hangi terminallerde olup olmadığını bilmiyorlar mı ki oraya gelip yerinde denetliyorlar.

Bir firma kurdunuz veya mevcut firmanıza yeni bir hat açıyorsunuz; yeni sefer noktasında hangi terminali kullanacaksınız? Bunun için, oradaki yetki belgesi terminalleri bilip seçim yapmalısınız. Bunun nasıl öğreneceksiniz; gidip terminalleri tek tek dolaşarak yetki belgelerini sorup öğrenerek mi?

Bu işi belediyeye bırakın

Yol üzerinde nerede indirme bindirme yapılabileceğini belediye belirliyor. Keza kalkış-varış amaçlı kullanılabilecek terminal de öyle. Öyleyse bu işi KTK ve KTY kapsamından çıkarın, 'Karayolları Trafik Kanunu ve Belediye Kanunu geçerlidir' deyin. Hatta bunu da demeyin; bir boşluk oluşmaz. Demesiniz de bunlar zaten geçerlidir. Tabii, belediyeler de alacakları kararlarda hukuka uymalı. Kendi şehrinin firmasını kayırmayan genel kararlar alınmalı. Kayıracaksanız bile hiç olmazsa kararda firma adını vermeyin. Öyle bir kural koyun ki bugün sadece ona yarasa bile, hiç olmazsa bir gün başkasının da faydalanma kapısı açık olsun. ■

TÜRKİYE'NİN

İLK

ELEKTRİKLİ

OTOBÜSÜ

KAMPÜSLERDE

DORUK ELECTRA

GENÇLERLE BULUŞUYOR

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

02-03-04 ARALIK

YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ

09-10-11 ARALIK

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ

15-16-17 ARALIK

Koç

www.otokar.com.tr

Otokar

Temsa Pendik Yetkili Servisi Güneri Otomotiv, 2015'te 20. yılını kutlayacak

Temsa büyüdüğüçe biz yeni servis yatırımı yapıyoruz

1995 yılından beri Temsa yetkili servisi olduklarını belirten Güneri Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Niyazi Güneri, "Temsa'nın büyüyen pazar seviyesini, müşterilerin Temsa ürünlerinden duyduğu memnuniyeti görmemiz bizi motive ediyor ve yeni yatırımlar yapmak konusunda heyecan duyuyoruz. Temsa müşterisine çok daha kaliteli hizmet vermek adına Orhanlı'ya yeni bir servis yatırımı yapıyoruz" dedi.

Niyazi Güneri, babasının 'tamircilik altın bilezik' demesiyle çırak olarak başladığı otomotiv işinde babasının haklılığının mutluluğunu yaşıyor. Güneri, başarısında işine odaklanmanın, personeline sahip çıkmanın en önemli etken olduğunu belirtiyor. Niyazi Güneri 20 yıllık süreç içerisinde Sabancı grubunun bir parçası olmanın ayrıcalığını da yaşadığını ifade ediyor.

Tamircilik altın bilezik

Niyazi Güneri, 1975 yılında ailesi ile Sivas'tan İstanbul'a göç ettiklerini ve otomotiv işine nasıl başladığını şu şekilde anlatıyor: "Tamircilik altın bilezik" diyen babam, beni Arnavut bir ustanın yanına verdi. Ustam, mesleği iyi bir şekilde öğretti. 1983 yılında Kaynarca'da ortak bir dükkan açtım. 1985 yılında askeri gittim. Askerdeyken yetkili servis olmayı hayal ediyordum. Dönüşte Suudi Arabistan'a gittim. İki sene orada tamircilik yaptım. 1989'un sonunda döndüm ve özel bir servis açtım. Ben herhangi bir markanın yetkili servisi değildim ama yaptığım işe güvendiğim için de kendi garantimi veriyordum. 1992'de şimdiki işyerimize taşındık. 1995 yılında da Temsa'nın yetkili servisi ve satıcısı oldum, 2001 yılına kadar yetkili satıcılığımız devam etti. Ardından sadece Mitsubishi ve Temsa Prestij araçlara servis hizmetini vermeyi sürdürdük."

Sabancı'nın parçası olmak ayrıcalık

2015'te Temsa yetkili servisi olmanın 20'nci yılını kutlayacaklarını belirten Niyazi Güneri, "20 yıldır Sabancı grubunun bir parçasıyız. Ben çocukluğumda 2 firmanın hep büyük olduğunu duydum. Sabancı ve Koç grubu. Sabancı grubuna bağlı olduğum için çok mutluyum. Türkiye'nin en büyük firmalarından birinin servisiyim. Bundan daha mutlu bir şey olamaz. Bizim Sabancı grubu ile ticaretten çok gönül bağımız oluştu. Bu grup içerisinde yer almak bir ayrıcalık. Açıkçası, bu 20 yıllık süreçte bize çok destek oldular. Ben, bir dönem, piyasanın iyi gitmemesinden dolayı yaşadığım sıkıntılardan bu işi bırakacağımı söyledim. Temsa'nın çok büyük destekleri oldu. Hatta stokları aldılar, 'ama lütfen servis hizmeti vermeye devam et' dediler. O dönemde satış bırakan bir bayinin servise devam etmesi pek mümkün değildi. Ben aslında teknisyenim. Burası bir aile şirketi, iki kardeş devam ediyoruz. 35



Niyazi Güneri

kişiyे yakın çalışanımız var. Burası 1900 m2, 400 m2 kaporta boya yerimiz var" dedi.

Orhanlı'ya yeni yatırım

Günlük araç girişlerinin geçen yıl aylık ortalamasının 40 civarında olduğunu, bu yıl ise bunun aylık 50 adede ulaştığını belirten Güneri, "Bu sayıyı daha da yukarıya taşımak mümkün. Servisimiz fiziki anlamda artık bize yetmiyor, bu nedenle sıkıntılar yaşıyoruz. Orhanlı tarafına yeni bir servis noktası yatırımı yapmayı planlıyoruz. Orhanlı sadece yetkili servis olmayacak, satış tarafı da olacak. İki yıl içerisinde orada servisimizi oluşturacağız" dedi.

2014'te yüzde 30 ciro artışı

2013'te, 2014 yılına yönelik çok büyük umutlar beslemedikleri belirten Niyazi Güneri, "Kriz söylentileri vardı, 2014'ü bitirmek üzereyiz ve yüzde 30 civarında bir ciro artışı elde ettik" dedi.

Prestij'in avantajı görüldü...

Temsa'nın otobüs grubunda her yıl büyüyen bir pazara sahip olduğunu vurgulayan Niyazi Güneri, "Genel Müdürümüz Dinçer Çelik, servisimizi de ziyaret ettiler. Bu yıl yönelik gerçekleşen rakamları konuştuk. Bizim moralimizi yükselten çok iyi veriler var. Biz bu gelişmeleri gördükçe yeni yatırıma yönelik heyecanımız da artıyor. Çünkü Temsa'nın pazar büyümesini siz de gözlemleyebiliyorsunuz. Benim için canlı bir örneği de var. Yan komşumuz hem makasçı hem servis taşımacılığı işi yapıyor. Filosunda Prestij dışında farklı markalar da var. Yakıt tüketimini ölçümleyebili, karşılaştırmasını kendi yapabiliyor. 'Prestij hepsine göre çok daha düşük yakıt tüketiyor' diyor. Filosundaki diğer araçları da Prestij'e dönüştürme kararı almış. Sırf bu nedenle aracını Prestij'e dönüştürmeyi tasarlayan birçok servis taşımacı ile karşılaşıyoruz. Biz bu başarının artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Otomotiv benim tek işim

Niyazi Güneri, 20 yıldır sadece

oluyor" dedi.

Eleman bulmakta sıkıntı var

Personel noktasında tek bir şanssızlıkları bulunduğu dikkat çeken Niyazi Güneri, "Burada tek bir şanssızlığımız var. Eskiden adam oğlunu getiriyordu, 'eti senin kemiği benim, bunu usta yap' diyordu. Ustasızlık çekmiyorduk ama şimdi, bu mesleğe ilgi azaldı. Meslek liselerini bitirene kadar zaten, sanatı öğrenemiyor. Üniversiteye gittiği zaman geri de dönemiyor. Eleman bulmakta ciddi sıkıntı var. Ben kurumsal olarak bu konuda bir çalışma yapılması konusunu gündeme getirdim. Temsa, bu noktada bir öncülük yapmalı. Böyle giderse bir iki yıl sonra usta bulma imkanı kalmayacak" dedi.

Müşteriyi dinliyoruz

Müşteri memnuniyeti sağlanmasında en önem verdikleri noktayı "müşteriyi dinlemek" olarak açıklayan Niyazi Güneri, "Güneri, güvenilir bir aile şirketi. Çekirdekten yetişmiş olduğumuz için teknik bilginiz çok yüksek. Biz servis olarak müşteri ile iç içeyiz, onlardan uzak değiliz. Müşteriyi dinliyoruz. Müşteri şikayetlerini gidermek için elimizden geleni yapıyoruz. Servis olarak müşterilerin birtakım hakları varsa, müşteri adına Temsa'ya biz anlatıyoruz ve çözüyoruz, müşterimizi mağdur etmiyoruz. Temsa da müşteriye çok destek oluyor. Teknik bir arıza ise müşterinin hatası yoksa elinden geleni yapıyor. Müşteriyi yüzde yüz mutlu etmek mümkün değil. Birincisi; dürüst olmak lazım. İkincisi; kendini müşterinin yerine koymak zorundasın. Kimisinin acil işi vardır, kimisi ilgi istiyor, iyi iş çıkarmak gerekiyor. Biz de teknik konuda gerçekten çok iyi bir servisiz. Telefonlarımız 24 saat açık. Yol yardım araçlarımız her an hizmete hazır" dedi.

Orijinal yedek parçada avantaj

Orijinal parça kullanımına yönelik Temsa gibi kendilerinin de müşteri nezdinde yoğun çalışmalar yürüttüğünü belirten Niyazi Güneri, "Yedek parça bulunabilirlik oranımız yüzde 95. 500 bin TL'lik bir yedek parça stokumuz var. Bizde olmayan bir parça da en geç ertesi sabah servisimizde oluyor. Temsa yedek parçada dışarı ile yarışmak için yoğun bir çalışma içerisinde. Debriyaj kısmını yerileştirtiler. Fiyat çok fark etti. Müşteri çok memnun oldu. Temsa uğraştı, bir balata yaptı, kalite o kadar yükseldi ki. Diskleri yerileştirildi. Biz yan sanayimizle artık dışarı ile yarışıyoruz. Bu iyileştirmelerin hepsi müşteri için. Yetkili serviste bakım ve onarım yaptırmanın daha kaliteli ve güvenilir olduğunu anlatıyoruz. Bir kere müşterinin karşısında sadece Güneri Otomotiv yok, Sabancı grubu var, Temsa var. Bu güven müşteriye geliyor. Biz taleplerimize Temsa tarafından çok kolay çözümler bulabiliyoruz. Temsa'ya karşı çok açgöğs, şeffafız. Onlarda son derece ilgili ve destek verir konumdalar" diye konuştu. ■

**Bir de personelden dinleyin...**

Niyazi Güneri'nin uzun yıllardır yanında çalışan personeli de düşüncelerini paylaştı:

Demet Baysak - Finans

Sorumlusu: 19 yıldır burada çalışıyorum. Çok memnunum. Markayı sevdim. Bir aile olduk. Karşılıklı anlayış ile çalışıyoruz.

Turan Yılmaz - Servis

Danışmanı: 14 senedir buradayım. Burası bizim ailemiz gibi. Temsa güzel, patronumuz dinliyor. En ufak bir derdimiz olsa o da elinde geleni yapıyor.

Mehmet Elmas - Atölye Şefi:

Ben buraya 16 yaşında çıkrakken başladım. 37 yaşındayım halen burada çalışıyorum. Niyazi Bey benim babam sayılır, yanında büyüdük. Ben mesleğe 12 yaşında başladım. Elektronik çağı yaşıyoruz ya, yeni nesil 17-18 yaşında başladığı zaman, aracın altına girip de yağ temizlemek istemiyor.

Tekin Karabıçak - Hasar

Bölüm Sorumlusu: 13 yılı aşkın zamandır buradayım. Burada çalışmaktan çok mutluyum.

İlhami Alpaslan - Personel

Müdürü: 4,5 yıldır çalışıyorum. 2007 yılında üniversite okurken, burada staj yaptım. Niyazi Bey ile bağlantımız kopmadı. Askerden geldikten sonra, burada, Mehmet Usta'nın yanında danışman olarak başladım. İki yıl önce de patronumuz tarafından bu göreve terfi ettirildim.

Servet Güneri - Yedek Parça

Sorumlusu: İki yıldır çalışıyorum. Babam ile çalışmak güzel bir duygu. Bu işi çok seviyorum.



Temsa, Adana'da Amerikalı müşterilerini ağırladı

2010 yılında adım attığı ABD pazarında 420 araçlık kapasiteye ulaşan Temsa, bu pazara yönelik hem ürün gamını çeşitlendiriyor hem de pazar payını büyötmeye 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 üretiyor

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. ■

1 - 7 Aralık 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 9

Lojistik
sektörü2023'te 200 milyar
Dolarla ulaşacak

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi'nin UTİKAD (Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği) ile birlikte yaptığı araştırma, lojistik yöneticilerinin 2023 yılında 200 milyar dolarlık bir sektör büyüklüğü beklentisi içinde olduğunu ortaya çıkardı.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi ve Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) işbirliği ile her üç aylık dönemde gerçekleştirilen ve geleneksel hale getirilen "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması"nın "2014 Üçüncü Çeyrek" sonuçları açıklandı.

Lojistik Sektörü İhtiyatlı...

UTİKAD Üyesi işletmelerin üst düzey yöneticileri ile gerçekleştirilen ve lojistik sektörünün "gerçekleşmeler" ve "beklentileri" kapsamında değerlendirmesini içeren araştırma, önemli sonuçlara ulaştı. Önümüzdeki üç aylık dönem göz önüne alındığında (Ekim-Aralık, 2014), araştırmaya katılan lojistik işletmelerinin, yüzde 32,7'si yabancı sermaye yatırımlarının artacağını, yüzde 41'i sektörde bir yatırım planladığını, yüzde 50,8'i yeni personel istihdam edeceklerini, yüzde 36,1'i de sektörün büyüyeceğini belirtti.

Diğer taraftan, geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, işletmelerin % 37,7'si beyaz yakalı, % 26,2'si ise mavi yakalı çalışan



Prof. Dr. Okan Tuna

sayılarının arttığını ortaya koydu.

Sonuçları değerlendiren Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof.Dr. Okan Tuna lojistik sektörünün beklentilerinin karmaşık olduğunu ve yılın sonunu ihtiyatlı karşıladığını belirterek "yabancı sermaye yatırımı ve lojistik sektörde büyüme değişkenlerinde bir önceki çeyreğe göre çok az da olsa bir olumlu gelişme var ancak yatırım yapma ve personel istihdam etme beklentilerinde bir önceki çeyreğe göre olumsuzluk gözüküyor. 2013 yılının son çeyreğinde gözlemlediğimiz olumlu havadan şu anda uzak olsak da özellikle 2023 hedefleri konusunda pozitif bir hava söz konusu" yorumunda bulundu.

Lojistik Sektöründe Fiyat Rekabeti Yoğunluğu Değişmiyor...

Araştırma sonuçları, lojistik sektöründe "fiyat temelli" rekabetin belirleyiciliğini devam ettirdiğini ortaya koydu. 2014 yılı 3. Çeyreğinde, yöneticilerin yüzde 68,9'u fiyat rekabetinin sektörde yüksek oranda gerçekleştiğini belirtti. Diğer yandan, lojistik sektöründe, "kalite" ve "servis hız"ı rekabetinin ise çok düşük seviyelerde olduğu tespit edildi. Kalite rekabetine "yüksek" diyen yöneticilerin oranı yüzde 18 iken, servis hızı rekabetine "yüksek" diyenlerin oranı yüzde 26,2 olarak belirlendi. ■

Araştırmadan Önemli Başlıklar...

- Araştırmaya katılan yöneticilerin, %14,8 gibi çok düşük bir oranı kamunun lojistik sektörünü "doğru bildiğini" düşündüğünü ifade etmektedir. Diğer taraftan, araştırmaya katılan yöneticilerin, %8,2 gibi bir oranı kamuoyunun lojistik sektörünü "doğru bildiğini" ifade ettiği gözlenmektedir. Ortaya çıkan sonuçlar, bir önceki çeyrek sonuçları ile uyumlu gözlenmektedir.
- Araştırmaya katılan yöneticilerin, işletmeler arası bilgi alışverişinin (%86,9) ve işbirliğinin (%75,4) olduğu konusunda değerlendirme yaptığı gözlenmektedir.
- Araştırmaya katılan yöneticilerin, %47,5'i hizmet verdikleri işletmelerin sektöre güven duygusunun "orta" düzeyde olduğunu belirtmektedirler. Bir önceki çeyrek sonuçları ile uyumlu bir sonuç olduğu gözlenmektedir.
- Lojistik sektöründe en önemli temel sorunlar; "fiyat odaklı rekabet (%80,3)", "kalifiye insan kaynağı (%54,1)" ve "mevzuat eksiklikleri (%27,9)" olarak katılımcılar tarafından ifade edilmiştir.
- Lojistik sektörünün kamudan beklentileri anlamında; "mevzuat düzenlemeleri" (%75,4), "denetim ve standartlaşmanın sağlanması" (%63,9) ve "altyapı sorunlarının çözümü" (%50,8) öncelikli olarak ortaya çıkmıştır.
- Araştırmaya katılan yöneticilerin %50,8'i, 2023 yılı 500 milyar Dolar ihracat hedefinin "gerçekçi olmadığını" düşünmekte, %36,1'lik oranı ise belirlenen hedeflerin "gerçekçi" olduğunu değerlendirmektedir.
- Lojistik firmalarının %60,7'si, 2023 ihracat hedeflerine yönelik tedbir aldığını belirtirken, %23'lük oranı herhangi bir tedbir almadığını söylemektedir.

Iveco Türkiye'den
Güneydoğu Asya ve
Japonya'ya yönetici
transferi

Iveco Türkiye Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı K.Koray Kurşunoğlu Iveco Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesi pazarlarına Genel Müdür olarak atandı.

K.Koray Kurşunoğlu 20 ülkenin bağlı bulunduğu Iveco Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesinin yönetim merkezi olan Bangkok Tayland'da 17 Ekim 2014 tarihinden itibaren başladığı görevinde CNH Industrial Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesinde Kamyon ve Otobüs iş birimi olan IVECO'nun bölgedeki tüm faaliyetlerinden sorumlu olacak.

Profesyonel iş hayatına finans sektöründe başlayan Kurşunoğlu, kariyerine 1998 yılında işe başladığı Indesit Company'de (Merloni Elettrodomestici) 2000-2007 yılları arasında Türkiye Satış Müdürü olarak devam etti. 2007'de Iveco'nun Torino'daki genel merkezinde İş Geliştirme Müdürü olarak göreve başlayan Kurşunoğlu, daha sonra sırasıyla Iveco Rusya Ticari Direktörü, Iveco Türkiye Satış Sonrası Hizmetler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve 2011'den itibaren Iveco Türkiye Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürüttü. ■

Gold LEED sertifikalı

İlk lojistik şirket Sertrans Logistics oldu

Sertrans Logistics'in 2013 yılı sonunda hizmete açılan 50 bin m2 arazi üzerine kurulu Hadımköy Tesisleri ve Genel merkezi "Gold LEED" sertifikası aldı. Gold seviye ile derecelendirilen tesise ilişkin Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş şu açıklamaları yaptı:

Depo ve antrepolarımızın, tesisin kendi ihtiyacı kadar tüketen, yenilenebilir enerji



kaynaklarıyla donatılmış, tamamen doğal ve atık üretmeyen malzemelerin kullanıldığı, enerji modellemesinden, güneşiği simülasyonuna varıncaya dek ekosisteme duyarlı bir yapı olmasına, yani "yeşil bina" olmasına büyük önem verdik.

USGBC tarafından oluşturulmuş sürdürülebilir yeşil bina sertifikasyonu olan LEED (Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik) bugün dünyadaki en yaygın, en güvenilir ve en geçerli "Yeşil Bina Sertifika Sistemi"dir. Hadımköy Tesislerimiz, bu sertifikasyon sisteminin öngördüğü; sürdürülebilir arazi ve lokasyon, su ve enerji verimliliği, kaynaklar ve malzemeler, iç mekan ve kullanıcı konforu gibi birbirinden farklı ve zorlayıcı pek çok kriter doğrultusunda denetlenmiş ve dünya standartlarında olduğunu kanıtlamıştır. Bu sertifikasyonun altın seviyesine layık görülmek ise bizlere ayrı bir gurur vermiştir. ■

Iveco yetkili satıcısı Özgözde Otomotiv'den

Yeni Star Nakliyat'a 3 Stralis Hi Wat 6x4

Yeni Star Nakliyat, 3 adet Iveco 6x4 çekici ile filosunu yenilemeye başladı. Ankara Özgözde Ostim tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine Yeni Star firması sahibi Faruk Özmen, Iveco Araç Bölge Müdürü Mert Ural, Özgözde Otomotiv Ağır Vasıta Satış Müdürü Göktan Göçlü katıldı.

Yeni Star firması sahibi Özmen, lüks ve geniş kabin alternatifini ile kullanıcıların konfor ve güvenliğini sağlarken, yakıt tasarrufu ve işletme maliyetleri açısından da mali olarak kar etmeyi hedefledikleri için Iveco'da karar kıldıklarını ifade etti:

"Çalışan tüm arkadaşların önce güvenliği ve konforu bizim için ön plandadır. Araştırmalarımız sonucunda yeni nesil Iveco'nun avantajları tercihimizde etkili oldu."

Özgözde Otomotiv Satış Müdürü Göktan Göçlü ise yıllardır Iveco markasını satış-servis-yedek parça konularında temsil ettiklerini belirtirken Iveco Araç Ağır Vasıta Bölge Müdürü Mert Ural, "Markamızdan ve edindiğimiz dostluklardan memnunuz. Göt gide büyüyen bu camia ile çok daha üst seviyelere çıkacağız" dedi. ■



YENİ DAILY. DOĞUŞTAN GÜÇLÜ

ŞİMDİYE KADARKİ EN İYİ DAILY. HEPSİ YENİ

- Yepyeni bir van mimarisi, sınıfının en iyisi yükleme kapasitesi (10,8 m³) den (19,6 m³) e
 - 3,5 ton, 5 ton ve 7 ton Azami Yüklü Ağırlık
- Yeni süspansiyonlar, mükemmel konfor ve geliştirilmiş sürüş rahatlığı
- Ecoswitchli 2,3 ve 3,0 litre motorlar ve 106 hp den 205 hp ye değişen güç

En yakın Iveco bayisine uğrayın ve yeni Daily ile tanışın

IVECO
WWW.IVECO.COM/TURKEY

Haliloğlu Group, 150 Axor ile güçlendi

Haliloğlu Group, Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Gelecek Otomotiv aracılığı ile yapılan satışla 143 adet Axor 1840, 6 adet Axor 3340 ve 1 adet Axor 3229 olmak üzere toplamda 150 adet aracı törenle teslim aldı. 1999 yılında kurulan ve başta Irak olmak üzere İran, Kanada ve Suriye'ye ihracat yapan Haliloğlu Group'un teslim edilen araçlarla birlikte filosunda 210 adet Mercedes-Benz marka araç bulunuyor.

Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Gökmen Önbülak, Kamyon ve Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Kıvanç Sanrı, Haliloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sait Ercan ve Genel Müdürü Zafer Azgın, Haliloğlu Group Korupak Genel Müdürü Önder Yağmur ve Haliloğlu Dış Ticaret Sorumlusu Selim Atlı katıldı. Bu işbirliğine katkıda bulunan Mercedes-Benz yetkili bayii Gelecek Otomotiv'den Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ve Gelecek Otomotiv Diyarbakır Genel Müdür'ü Aziz Batği teslimat törenine eşlik ettiler.

Süer Sülün, Haliloğlu Group ile sürdürülen işbirliğinden dolayı şirketin duyduğu mutluluğu dile getirirken, Haliloğlu Group'un yeni araç alımında Mercedes-Benz kamyonların sunduğu güvenlik, konfor, geniş ve kaliteli servis ağı, araçların yedek parçalarının kolay bulunabilirliği, yüksek ikinci el değerleri ve düşük yakıt tüketimi unsurlarının da etkili olduğunu vurguladı. Bu yeni satış anlaşmasının yıllardır birlikte çalışmaktan duyulan memnuniyetin bir sonucu olduğunu belirten Sülün, yeni Mercedes-Benz Axor kamyonların Haliloğlu Group'a bol kazançlar getirmesini temenni etti.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Mercedes-Benz kamyonlarının pazardaki başarısının altını çizerek bu başarının sırrının iyi planlama, kaliteli ürünler sunma, iyi servis, finansman desteği ve en önemlisi müşteri memnuniyeti olduğunu vurguladı.

Haliloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sait Ercan, "Birçok sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de rekabet yoğun ve güçlü. Sektörde tutunabilmek ve güçlü olabilmek için, doğru yatırımlara imza atmamız. Filomuzda mevcut olan Mercedes-Benz kamyonlarından aldığımız verimi gözle görebiliyoruz, elle tutabiliyoruz. Ayrıca Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu finansman ve kasko hizmetlerinden de faydalandık. Bu sebeple bu yatırım bizim için en doğru tercih oldu" dedi. ■



Mercedes-Benz kamyon tercih etti

Albayrak Grubu 100 Axor ve Atego aldı

Albayrak Grubu'nun 100 adet Mercedes-Benz Axor ve Atego model kamyon alımı kapsamında Trabzon'da Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hassoy Motorlu Vasıtalar tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde Albayrak Grubu ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri, bir araya geldiler.

Törene, Albayrak Grubunun Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Albayrak, Genel Müdür Hanefi Akturan,

Mercedes-Benz Türk Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hassoy Genel Koordinatörü Mustafa Sarı ve Kamyon Satış Müdürü Muharrem Eğrioğlu ve bu işbirliğinde görev alan çalışanlar katıldı.

Katı atık yönetimi, madencilik inşaat sektörü, lojistik, sanayi, medya ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren Albayrak Grubu 1.100 adetlik araç parkını Mercedes-Benz marka kamyonlardan duyduğu memnuniyet sebebiyle Axor ve Atego'larla güçlendirdi.

Albayrak Grubunun Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Albayrak, "Mercedes-Benz her zaman ilk tercihimiz olmuştur.

Araçların düşük emisyonu sahip olması, yakıt ekonomisi sağlayan dayanıklı motorları, yaygın servis ağı kadar kamyonların ve markanın vğüvenilir bir çözüm ortağı olması belirleyici etkenlerdir" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Filo Satış Müdürü Alper Kurt, alınan yeni araçların hayırlı olmasını diledi, "BlueTech teknolojisi ile hem ekonomik hem çevreci olma özelliğine sahip kamyonlarımız ve hizmet seçeneklerimizle Mercedes-Benz Türk olarak, ülkemizin her yerinde yeni proje ve yatırımlara, her türlü yeni oluşumlara destek olmaya hazırız" dedi. ■



Has Otomotiv'den Honest Tur ve Aktiv Turizm'e teslimatlar

Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv Honest Tur ve Aktiv Tur'a Turismo 15, Sprinter ve E 250 4 matic teslimatları gerçekleştirdi. Teslimata Honest Tur ve Aktiv Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deveci, Operasyon Müdürü Erkan Murat Bulutlar, araç kaptanları Arif Erkal, Muzaffer Doğan ve Has Otomotiv İkinci el Otobüs Satış Müdürü Sami Acerüzümoğlu katıldı. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deveci, filolarındaki araçların yenilemeye devam edeceklerini belirtti. ■



"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Ford'un Ankara bayisi Kartaş yeni 3S tesisini hizmete açtı

Pursaklar bölgesinde, müşterilerine satış, servis ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için yeni bir tesis kuran Ford Kartaş açılış törenine, Beypazarı Belediye Başkanı Tuncer Kaplan, Beypazarı Kaymakamı Mustafa Kaya, Pursaklar Belediye Başkanı Selçuk Çetin, Pursaklar Kaymakamı İhsan Kara, Beypazarı eski Belediye Başkanı Mansur Yavaş, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan'ın üst düzey yöneticileri katıldı.

49 yıllık işbirliklerinden ötürü Karaoğuz ailesine teşekkür ederek sözlerine başlayan, Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Ford



Otosan olarak 2011-2014 yılları arasında gerçekleştirdiğimiz 1.6 milyar doların üzerinde yatırımlarımızın sonuna geldik. Bugün yılda 415 bin adet araç ile Türkiye'nin en yüksek üretim kapasitesine sahip otomotiv şirketi haline gelen Ford Otosan, Türkiye'nin ticari gücü olarak göğsümüzü kabartmaktadır" dedi.

Otomotiv perakendeciliğinde başarılı olmanın yolunun müşteriye emsalsiz bir marka deneyimi yaşatmaktan geçtiğini belirterek yeni tesislerinin en ileri teknolojilere sahip ekipmanlarla donatıldığını, bunun da marka imajını ve müşteri memnuniyetini çok daha yukarı taşıdığını ifade eden Koç, 2015 yılını 'Otomobil Yılı' ilan ettiklerini açıkladı. ■



Yılda bin 600 adet araç üretecek

Ford Trucks, Rusya'da üretime başlıyor

Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kinay, Ford Trucks olarak Rusya'da üretime başlayacaklarını söyledi. Rusya'da 5 yıl içinde yılda 1600 adet araç üretecek kapasiteye ulaşacaklarını dile getiren Kinay, "Rusya'ya yıllık 300 adet ihracat gerçekleştireyoruz. Rusya'da bayi yapılına çalışmalarımız devam ediyor. 2015'te seri üretime başlayacağız" dedi.

Pazar 31 binde kapanır

4S bayi sayısının yıl sonuna kadar 25'e, toplamda ise 30'a çıkacağını dile getiren Kinay, "Ford Trucks olarak toplam 50 ülkeye ihracat yapıyoruz. Türkiye ağır ticari araç pazarında yüzde 21.5, çekicide ise yüzde 12.5 oranında bir pazar payına sahibiz. 16 ton üstü pazarın 31 bin seviyelerinde kapanmasını bekliyoruz." dedi.

Orta ve Doğu Avrupa pazarı

Kinay, "Orta ve Doğu Avrupa'da Euro 6 nedeni ile küçük adetlerde seyredivoruz. Ortadoğu ve Afrika'da adetlerimiz planladığımızın altında kalıyor" dedi.

Körfez ülkelerine özel araçlar

Kinay, ülkelerin coğrafi şartlarına göre araç tasarladıklarını dile getirerek, "Körfez



Ahmet Kinay

ülkelerinde kum yüzünden korozyona dayanıklı araçlar gerekiyor. Biz de mevcut araçlarımızı o ülkelere özel adapte ettik ve o ülkelere özel sıcak hava paketi, çöl paketi, regülasyona uyan ve müşterilerin beklentilerini karşılayan ürünler tasarladık. O ürünlerle o pazarlarda yer alacağız" diye konuştu.

Euro 6'nın eksileri ve artıları var

Kinay, Euro 6'nın pazara girmesinin 2015 yılında adetleri artıracaklarını belirterek, "Euro 6'nın pazar çok fazla değiştireceğini zannetmiyorum. 2015 yılında adetleri artabilir. Yeni model sunarken birtakım avantajlar yok olacak. Yani hem artılar hem eksiler var. Bu sene ürettiğiniz araçların adedinin yüzde 30 kadarını 2016'da Euro 5 olarak satma imkanınız var. Öyle bir kanun üzerinde çalışılıyor. Biz Euro 6 geçişi ile birlikte zaten kendi motorumuza geçiyoruz. Euro 6 araç satmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

Bayilerimiz en büyük güvencemiz

Kinay, Ford bayilerine yapılan yatırımların müşteriye güvence verdiğini belirtti: "Müşterilerimize yönelik bir sadakat programımız var. Müşterilerimiz yetkili servislere geldikçe ve harcadıkça yüzde 30'lara varan indirimler kazanıyorlar. 2015 yılında da bu programımızı devam ettireceğiz. Müşterilerimiz yetkili servislerde harcadıkça kazanmaya devam edecekler."

1 - 7 Aralık 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 11

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, Türkiye'nin lojistik sektöründen gerekli payı alması gerektiğini dile getirdi:

Lojistikte kaliteyi artırmalıyız

32. Olağan Genel Kurulu'nu, 25 Kasım Salı günü Elite World Hotel'de gerçekleştiren Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) kendisine hedef koydu: Kalitenin artmasını sağlamalıyız.

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, UTİKAD'ın, etkin ve aktif bir dernek olduğunu belirterek, İstanbul'da düzenlenen FIATA Kongresi'nin kendilerini gururlandırdığını söyledi. Türkiye'nin lojistik sektöründen gerekli payı alması için ve lojistikte kalitenin mutlaka yükseltilmesi gerektiğini dile getiren Erkeskin, "Lojistik sektörünün mutlaka kalite standartlarını yükseltmemiz gerekiyor. Güvenli ve sürdürülebilir lojistik sistemlerini kurmamız kaçınılmaz ve her zaman her yerde inovatif projeleri destekleyip lojistik sektöründe de inovasyona önem vermemiz lazım. Kalkınma Bakanlığı ve Başbakan'ın açıkladığı lojistik, 'Taşımacılıktan Lojistiğe' diye tanımlandı. Bu vurgu, lojistiğin gelişimi açısından önemli" diye konuştu.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu ile işbirliği

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu ile yapacakları çalışmada Türkiye'de lojistiğin durum tespitini yaparak, yol haritası belirleyeceklerini açıklayan ve Türkiye'de lojistik merkezlerinin doğru işletilmesi için neler yapılması gerektiğini ortaya koyacaklarını dile getiren Erkeskin, "Türkiye'deki 19

lojistik merkezinin 6 tanesi çalışmaya başladı. Biz, bu lojistik merkezlerin hangi kriterlere, neye göre ne gibi matematiksel modellere göre belirlendiğini, yeterli olup olmadığını, Almanya'dan alacağımız bir danışmanlık çerçevesinde, incelenmesini tespitlerin yapıp önerilerin bakanlığa sunulması için çalışmalarını yerine getireceğiz" dedi.

FIATA Dünya Kongresi

Erkeskin, FIATA Dünya Kongresi'ne beklenenden fazla katılımın olduğunu belirterek, ev sahipliği yapmanın mutluluğu içinde olduklarını söyledi: "Biz 750- 800 kişi ile bu kongreyi yaparız diye düşünürken, katılımcı sayısı 1100'ü buldu. Bu belki de en yüksek katılımı yapılan kongre olarak FIATA tarihine geçti. UTİKAD olarak FIATA diploması için yaptığımız başvuru kabul edildi. 380 saate varan dersler sonucunda Türkiye'de de FIATA diploması verilebilecek" diye konuştu.

Yeni Posta Kanunu

Erkeskin, Yeni Posta Kanunu'na göre 30 kilo veya 300 desimetreye kadar olan gönderilerde Posta Kanunu çerçevesinde belge alınabileceğinin altını çizerek, "Konu ile ilgili hemen harekete geçiyoruz. Müdahil olacağız. Aksi takdirde bu konuda sıkıntı yaşayabiliriz. Konu ile ilgili Türkiye, Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri (KARİD) ile görüştük. KARİD'in bununla ilgili Danıştay'a açtığı dava var. Kanun bu şekli ile bütün taşıma kanallarını etkiliyor" diye konuştu.

Erkeskin, FIATA kongresi düzenlenmesinde katkılan olan dernek personeline ödüllendirdi. ■



Turgut Erkeskin, Divan Başkanı Mete Tırman

UTİKAD İcra Kurulu:

Genel Müdür Cavit Uğur, Genel Müdür Yardımcısı Özkay Özen, Kurumsal İletişim Sorumlusu Arzu Bağrıç, Risk Yönetimi ve Sigorta Müdürü Pınar Kapkın, Üye İlişkileri Sorumlusu Filiz Şınay, Muhasebe Sorumlusu Umut Köroğlu, Uzman Tuğba Bafra, Uzman Gözde Orgarun Çelik, Uzman Özlem Şerbetçi



Ödül alan öğrenciler:
Yeditepe Üniversitesi - Tuğba Kar, Okan Üniversitesi - Bahar Oğuz, Beykoz Üniversitesi - İlknur Yıldırım

Amerika'dan 'Altın Madalya' kazanan

OPET sürdürülebilirlik raporu yayınlandı

OPET; 2012-2013 yılı operasyonlarını içeren "3'üncü Sürdürülebilirlik Raporu" ile Amerikan İletişim Profesyonelleri Birliği'nden (LACP) 3 ödül birden kazandı. Amerikan İletişim Profesyonelleri Birliği tarafından düzenlenen 2014 Spotlight Ödülleri'nde OPET, 1500 başvuru arasından, 'sürdürülebilirlik raporu' kategorisinde 3'üncü en iyi rapor seçilerek "Altın Madalya"ya layık görüldü. Toplamda 100 üzerinden 98 puan alan OPET, "En Çok Gelişim Kaydeden Rapor" ödülünü de kazandı. OPET'e üçüncü ödül, "İlk Yüz Şirket" içerisine girdiği için geldi.



OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca "OPET olarak sosyal sorumluluk alanlarındaki çalışmalarımızı, iş hedeflerimizi, yönetim stratejimizi ve çalışma kültürümüze yerleştirmek, geliştirmek ve bu alanlardaki performansımızı uluslararası ölçütlere göre raporlamak bizim için büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönem sürdürülebilirlik anlayışımız çerçevesinde, ekonomik alandaki başarılarımızı toplumsal kalkınma ve çevre alanlarındaki yatırımlarımız ile destekleyerek tüm paydaşlarımızı faaliyetlerimiz ile ilgili bilgilendirmeye devam edeceğiz" dedi. ■

Tırsan, ARS-PET'e 37 Perdeli Mega semi-treyler teslim etti

Tırsan, İzmir ARS-PET garajında düzenlenen törenle 37 adet tren yüklemeli Tırsan Perdeli Mega semi-treyleri ARS-PET Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Savaşan, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cem Savaşan ve DAF-TIRSAN Satış Müdürü Ertuğrul Erkoç'a teslim etti.

ARS-PET Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Savaşan, "Markaya duyduğumuz güven ve Tırsan treylerlerin, şasisinin KTL kaplamalı oluşu sayesinde 10 yıl paslanmazlık sağlaması, böylece araçların ikinci el değerinin yüksek olması tercihimizi ilk belirleyenler. Tırsan'ın K-fix bağlama sistemi de, yüklerimizi emniyetli şekilde sabitleyebilme olanağı sağlaması bakımından Tırsan araçlarını tercih etmemizde rol oynamaktadır" dedi. Savaşan, ayrıca 'Tren Yükleme Sistemi' sayesinde yakıt tasarrufunun artması, tamir bakım masrafı, lastik ve işletme maliyetlerinin ise azalıyor olmasının da kendileri için büyük avantaj olduğunu vurguladı. ■



Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

Volvo Kamyon'un yeni kabin FM11'i Onay Petrol ile ilk kez Türkiye yollarında

Ankara ve Hakkâri'de akaryakıt taşımacılığı faaliyetlerinde bulunan Onay Petrol, Türkiye'nin ilk yeni kabin FM11 450 HP modelini filosuna kattı. Bu alımla birlikte ilk Volvo Kamyon alımını gerçekleştiren Onay Petrol'un filosundaki araç sayısı 4'e yükseldi.

Onay Petrol'ün sahibi Nazmi Onay, "Akaryakıtın nakliyesi alanında ilk defa Volvo Kamyon ile çalışacağız. Ağır yük taşımacılığı ve uzun yollarda Volvo Kamyon'un sahip olduğu dayanıklılık, bizi kendileri ile çalışma fırsatı yarattı. Ayrıca Türkiye'deki yeni kabin FM11 modelini ilk satın alıp kullanacak firma olmaktan da mutluluk duyuyoruz" sözleri ile Volvo Kamyon markasına karşı duyduğu güveni paylaştı.

Volvo Kamyon Bölge Satış Danışmanı Oğuz Nuhoğlu, ilk defa çalışma fırsatı bulduklarını belirttiği Onay Petrol ile işbirliklerinin sürmesi dileklerinde bulundu. ■



Karden Lojistik, Renault Trucks aldı

7 yıldır konteyner, açık ve gabari yük taşımacılığı ile ağır nakliye ve proje taşıma hizmeti gerçekleştiren Karden Lojistik ve Denizcilik, filosuna 1 adet Renault Trucks T 460 1100 ADR dahil etti. Bu alımla birlikte Karden Lojistik ve Denizcilik, filosundaki toplam araç ve Renault Trucks sayısını 12'ye yükseltti.

Karden Lojistik ve Denizcilik adına Şahin Kahraman, Renault Trucks adına ise İstanbul Avrupa Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıçı'nın hazır bulundu.



2 Renault Trucks Premium 460 ile

Marmaray Lojistik filosunu güçlendirdi

Marmaray Lojistik, filosuna 2 adet Renault Trucks T 460 dahil etti. Bu alımla birlikte Marmaray Lojistik'in filosundaki toplam Renault Trucks sayısı 4'e, toplam araç sayısı ise 20'ye ulaştı.

İstanbul'da gerçekleştirilen teslimat töreninde Marmaray Lojistik adına Halil Çetin, Renault Trucks adına ise Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıçı hazır bulundu. Halil Çetin, "Yakıt ekonomisi, kaliteli satış ve satış sonrası hizmetleriyle bizi her zaman memnun eden Renault Trucks ile çalışmaktan mutluyuz. İşbirliğimizin sürmesini temenni ediyoruz" dedi.

Renault Trucks Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıçı da, "Marmaray Lojistik, genç ve hızla büyüyen bir firma. Kendilerinin bizden duyduğu memnuniyeti, tercihlerinde Renault Trucks'ı bir kez daha seçerek gösterdiler. İşbirliğimizin uzun soluklu olmasını temenni ediyoruz" dedi. ■





● İhtiyacı olup olmadığına bakılmaksızın, pek çok kişiyi kanun gereği ücretsiz taşımak zorundayız.

● İhtiyaç sahibini sırtımızda taşıyoruz, ama harcadığımız paranın tüm İzmirlinin olduğunu da düşünmeliyiz.

● Başta İstanbul ve Ankara olmak üzere pek çok belediye, gittikçe arttırılan bu zorunlu yükten rahatsız.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu: Ulaşım yasası istiyoruz

ESHOT'un bütçe görüşmeleri sırasında konuşan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, elektrikli otobüs dışında araç alınmaması yönünde ilke kararı aldıklarını açıkladı. Belediyelerin üzerindeki yükün azalması için yeni bir Ulaşım Yasası da isteyen Başkan Kocaoğlu, "Muhtaç kişileri elbette ücretsiz taşıyalım. Gerekirse de sırtımızda taşıyoruz. Ama adamın 150 dairesi var, 65 yaşındayım diye otobüse kimlik gösterip bedava biniyor. Var mı böyle adalet? Bu para İzmir'in parası. Bu iş artık taşınmayacak bir yük haline geldi" diye konuştu.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nde ESHOT'un 642 milyon 489 bin 356 TL tutan 2015 yılı mali bütçesi oy çokluğuyla kabul edildi. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir'de toplu ulaşımın diğer illerdeki gibi halk



otobüslerine devredilmediğini, İzmirliyi ESHOT ve İZULAŞ'ın taşıdığını söyledi: "2013 yılında metro ve raylı sistemle taşınan yolcu sayısı ikiye katlandı. Aktarma sistemine akaryakıttan tasarruf etmek için geçilmedi; önemli olan lastik tekerlekli

taşıma sistemi süresinin kısaltılmasıydı. Bunda da başarılı olduk. İstanbul'da yolcunun sadece yüzde 10'u raylı sistemle taşınırken, İzmir'de bu rakam belediyenin kendi gücüyle yüzde 30'lara çıkartıldı. Aktarma sistemi geliştirilecek, eksikleri, hataları giderilecek."

Elektrikli otobüs alınacak

ESHOT'ta aldıkları ilke kararıyla, zorunlu olmadıkça elektrikli otobüsten başka otobüs almayacaklarını ve bunun için altyapı çalışmalarına başladıklarını açıklayan Başkan Kocaoğlu, "İzmir'deki kadar engelli dostu araç hiçbir kentte yoktur. Biz yönetime geldiğimizde, engelli kullanımına uygun araç sayısı 12 iken şu anda çoğunluğu engelli kullanımına uygun. Bir tane klimalı otobüs yokken, bugün 1300 aracımız klimalı" dedi.

Toplu ulaşım yeni yasa gerekiyor

Toplu ulaşım sisteminin kamu yararına yapıldığını hatırlatan Başkan Aziz Kocaoğlu, yeni bir ulaşım yasasının çıkması gerektiğini belirtti: "ESHOT yaklaşık 350-400 milyon TL zarar ediyor. ESHOT 2 liraya bilet sattığı zaman sistem kafa kafaya geliyor. Ama indirimler ve ücretsiz binişler eklendiğinde, biniş başına 95 kuruş düşüyor. Biz ciromuz kadar zarar ediyoruz ama elimizde olan bir şey değil. Milli Eğitim Bakanlığı öğrenciyi sübvans etsin, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı engellinin parasını versin. Sadece İzmir değil, Ankara ve İstanbul da bu durumda. Onlar da bu işi götüremiyor. Kanun, 'taşı' diyor, taşıyoruz. Taşınmasın demiyorum, ama bunun bir kaynağının bulunması gerekiyor. Esas bizi darboğaza sokan şey popülizm. Muhtaç kişileri elbette ücretsiz taşıyalım. Gerekirse sırtımızda taşıyoruz. Ama adamın 150 tane dairesi var, 65 yaşında diye otobüse kimlik gösterip bedava biniyor. Var mı böyle adalet? Bu para İzmir'in parası. Bu iş artık taşınmayacak bir yük haline geldi. Yeni bir ulaşım yasasının çıkması gerekiyor."

Ulaşım yarım milyar bütçe

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin 2015 Mali Yılı Performans Programı ve 2015-2017 Mali Yılları Bütçesi, Belediye Meclisi'nde onaylandı. Buna göre, Büyükşehir Belediyesi'nin bir önceki yıla göre yüzde 30 oranında artarak 4 milyar liraya yaklaşan 2015 bütçesinden en büyük payı ulaşım projeleri alacak. Performans programında yer alan 251 proje için ise toplam 2,5 milyar TL'lik yatırım yapılacak. 2015'de İzmir'i sayıları artan yeni gemiler, yeni metro ve tramvay projeleri bekliyor.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nde onaylanan 2015 Mali Yılı Performans Programı ve 2015-2017 Mali Yılları Bütçesi'ne göre, 3 milyar 892 milyon TL olarak belirlenen 2015 yılı gider bütçesi, bir önceki yıla oranla yüzde 30,39 artış gösterdi. Aynı döneme ilişkin gelir bütçesi ise 3 milyar 214 milyon lira TL olarak belirlendi ve önceki yıla göre yüzde 27,04 arttı.

Ulaşım yarım milyar bütçe

Büyükşehir Belediyesi bütçesinden tüm sektörler içinde yüzde 20'lik pay ile en çok kaynağın ayrıldığı ulaşım sektöründe, raylı sistem projeleri ve yolcu gemisi alımları öne çıkıyor. 2015 yılında yolcu gemisi ve arabalı vapur alımı için 135 milyon TL, tramvay hatları için 89 milyon TL, hafif raylı sistem projesi araç alımı için 82 milyon TL, İZBAN ağına ilave hatlar yapılması için 25 milyon TL harcama öngörülürken, Fahrettin Altay-Narlidere İstihkam Okulu metro hattı, Evka3-Bornova Merkez metro hattı ve Gazimir'deki yeni fuar kompleksine ulaşım sağlayacak monoray sistemi için de toplam 33 milyon TL bütçe belirlendi. Kent trafiğini rahatlatarak diğer önemli projeler olan otoparkların yapımı ve akıllı trafik sistemi projeleri için ise 21'er milyon TL kaynak ayrıldı. Ulaşım sektörü için ayrılan toplam bütçe ise 480 milyon TL olarak öngörüldü.

İlçe belediyelere 50 milyon TL

İzmir Büyükşehir Belediyesi bütçesinden ilçe belediyeleri ile yapılacak ortak projeler için 50 milyon TL ayrılırken, kent içi ulaşımın belkemiği ESHOT'a 240 milyon TL yardım öngörüldü. ■

Eski otobüsünüze yol göründü: BusStore

2. El Travego'lar özel takas fırsatları ile BusStore'da sizi bekliyor!

BusStore mevcut otobüsünüzü markası ve model yılı ne olursa olsun alıyor, size Travego 15 sahibi olma ve otobüsünüzü gençleştirme fırsatı sunuyor. Ayrıca aradaki farkı taksitlendiriyor. Travego kalitesini Mercedes-Benz güvencesiyle yaşamak için bu özel kampanyayı kaçırmayın.

Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244
BusStore İstanbul
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No:6, 34522 Esenyurt - İstanbul
Telefon 0212 867 43 00 pbx Faks 0212 867 45 29

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

