

3. Köprü 2015'te bitecek



İstanbul Boğazı'na inşa edilecek 3. Köprü'yü de içeren "Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nin Odayeri-Paşaköy Kesimi'nin temel-leri, İstanbul'un fethinin 560. yıl dönümünde Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, TBMM Başkanı Cemil Çiçek ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı törenle atıldı. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Köprü'nün adını "Yavuz Sultan Selim" olarak açıkladı.

İC İctaş - Astaldi Konsorsiyumu ile yapılacak 3. Köprü'den 8 şeritli kara-yolu ve 2 şeritli tren yolu geçecek. Bu nitelikleriyle "dünyanın en uzun" ve "en geniş" asma köprüsü olacak. Köprü üzerindeki raylı sistem, Edirne'den İz-mit'e kadar yolcu taşıyacak. Marmaray ve İstanbul Metrosu ile entegre edilecek raylı sistemle Atatürk Havalimanı, Sabiha Gökçen Havalimanı ve yeni yapılacak 3. Havalimanı da birbirine bağ-lanacak. ■

MAN, 26 anlaşmalı üst yapıcı belirledi



MAN, denetim çalışmaları sonucunda onay sürecini başarıyla tamamlayarak "Anlaşmalı Üst Yapıcı" olmaya hak kazanan firmalara sertifikalarını düzenlenen törenle verdi. ■ 10'da

Thermo King'den küçük kamyon ve panelvanlara yeni Ce serisi

Thermo King, Türkiye için tasarlanan yeni Ce serisi ile pazar liderliği hedefi belirledi. ■ 12'de



Yeni hafif ticari kamyon Otokar Atlas



Serdar Görgüç

Otokar, ana ürün gamlarının yanında ürün çeşitliliğini artırmak amaçlı 4 yıllık bir çalışmanın ürünü olan yeni hafif kamyonu Otokar Atlas'ı, 28 Mayıs Salı günü düzenlenen toplantı ile tanıttı. Ticari araç alanında 5.8 metreden, 12 metrelik otobüslere, treyler ve semi-treylerlere kadar geniş bir ürün yelpazesi ile faaliyet gösteren Otokar, Atlas ile hafif kamyon segmentine de adım attı. Klimanın standart olarak satılacağı Atlas, iki yıl ve 200 bin km garanti ile pazara sunuldu. ■ 8'de

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 90 • 3 - 9 Haziran 2013 • Fiyatı: 25 Kr
www.tasimadunyasi.com

Yatırım davetleri

- Mercedes-Benz Türk, otobüs müşterilerini "Güvenliğinizi tehlikeye atmayın" sloganıyla yetkili servislere çağırıyor. ■ 3'te
- BusStore'dan, "Güvenli elden 2. El otobüs ve midibüsler..." ■ 7'de
- Anadolu Isuzu'nun, yeni otobüs VISIGO, ve yenilenen NOVO'lara yatırım önerisi. ■ 2'de
- MAN TopUsed: "2.El otobüs alırken işi şansa bırakmayın" ■ 4'te
- MAN orijinal yedek parçaları, Petrol Ofisi'nden akaryakıt kazandırıyor. ■ 6'da
- Pirelli: "Güvenlik ve tasarrufun ideal kombinasyonu" ■ 5'te
- Scania, yeni araçlarıyla tanışmaya çağırıyor. ■ 9'da
- Brisa: "Lastiklerinizi biz, filonuzu siz yönetin" ■ 8'de
- Mapar, ikinci el otobüs yatırım daveti ■ 13'te
- Otokar, yeni kamyonuyla "Oyun bitti, şimdi iş zamanı" diyor. ■ 14'te

İstanbul'un yeni terminalinin Haziran sonuna yetiştirilmesi için çalışmalar hızla devam ediyor

ALİBEYKÖY GÜN SAYIYOR

● 50 dönümlük bir alana sahip olan Alibeyköy Terminali'nde 20 yazıhane bulunacak ve günlük 1600 otobüs giriş-çıkış yapabilecek.

İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik ve ekibi, TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım ve Başkan Vekili Tahsin Yücefer ile birlikte 23 Mayıs Perşembe günü Alibeyköy Terminali'nde incelemelerde bulundu. İşte İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik'in bu sırada yaptığı önemli açıklamalar:

✓ **Sektörle hareket ediyoruz**

Büyük bir ihtimalle bir aya kalmaz tamamlarız. Açılış Başkanımız Sayın Kadir Topbaş yapacak. Sektörle birlikte hareket ederek terminali oluşturuyoruz. Terminal belli bir firmaya, zümreye hitap etmiyor. Bütün firmalara açık olacak. Tabii, ben isterdim ki, bunun beş katı büyüklüğünde bir terminal yapalım. İmkanlar ölçüsünde inşa ettik.

✓ **Her şey düşünüldü...**

Burada çok modern bir hizmet şekli olacak. Çıgırtkan olmayacak. İnsanlarımız dev ekranlarla otobüslerin geliş-gidişlerini görebilecek, otobüsün nerede olduğunu kolaylıkla öğrenebilecek. Otobüslere ve misafirlerin araçlarına yönelik park alanları muntazam şekilde oluşturuldu. Taksi duraklarımız olacak.

✓ **Modern aktarma merkezi**

Alibeyköy Terminali ilk etapta aktarma merkezi gibi hizmet verecek. İstanbul'da 10 cep otoparkı inşası planlandı, Ataşehir ve Kurtköy de bu planlamalar içerisinde. Otopark ücreti dahil tüm konularda yetkili, İstanbul Büyükşehir Belediyemizdir. ■ 7'de

● İstanbul'a Alibeyköy gibi 10 terminal yapma hedefi var. Anadolu yakasının terminal sorunu da öncelikli hedefler arasında.



■ Erkan YILMAZ / ALİBEYKÖY



3. Uluslararası Ulaşım ve Araç Park Alanları Yönetimi Sempozyumu yapıldı

Mustafa Yıldırım, Sempozyumda Otopark ve Cep Terminalleri sunumu yaptı

6'da

İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar İSTAB Başkanı Hakan Orduhan da İTO Yönetim Kurulu Üyesi oldu.



İbrahim Çağlar

Hakan Orduhan

12'de

FIATA Dünya Kongresi, UTİKAD'ın ev sahipliğinde, 13-18 Ekim 2014 tarihinde İstanbul'da düzenlenecek

Dünya Türkiye'yi konuşuyor



FIATA Başkanı Stanley Kim

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin

11'de

Lüks Ereğli Seyahat'e, 6 Travego



12'de

Anadolu Isuzu'nun 9.5 metrelik yeni ürünü: **İlk Visigo Side Tur'a**



Anadolu Isuzu Antalya Bayisi Esay Otomotiv'den 10 Visigo alan Side Tur, Visigo ve Novo yatırımlarını sürdürecektir. ■ 2'de



Dr. Zeki Dönmez

İyi ağlamayan çocuğa meme yok

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Modlararası Entegrasyon ve Akıllı Ulaşım - 2

2'de



Mustafa Yıldırım

Bakanlık sorunları biliyor, çözüm arıyor

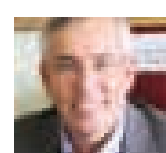
5'te



Akif Nuray

Ücret bilindikçe gelir de biliniyor

6'da



Salim Altunhan

İçimi acıtan durumlar

4'te

Bakanlık açıklaması

23 Mayıs 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan KTY değişikliklerinin bazı maddelerine ilişkin Bakanlık açıklamaları Bakanlığın internet sitesinde yayınlanmış olup, adı geçen bu açıklamaları www.tasimadunyasi.com sitemizde bulabilirsiniz. ■

2 » Kentiçi

Modlararası Entegrasyon ve Akıllı Ulaşım Sistemleri -2

Yakın modern geçmiş dönemlerde; bu şekilde Panama Kanalı ve Süveyş Kanalı'nın yapımı ile birlikte; tarihin-savaşların-ekonominin-stratejisinin seyrinin nasıl değiştiğine de şahitlik ettik. Devasa projeler; cesur yaklaşımlar, insan odaklı (rant odaklı olmayan) bakış açıları ve gerekli teknik donanım desteği eşliğinde, ülkelerin bölgelerin

hizmet-güvenlik-sosyal-ekonomik parametrelerini önemli düzeyde geliştirebilir. Bu bağlamda; özellikle İstanbul'unun 'Kentsel Dönüşüm'ün 'bir proses-süreç' olduğunun ve 'tarih-mahalle dokusu-çevre-post modern yapıların' silüet ve birçok yönden entegrasyonu olduğunun farkında olan bir bakış açısıyla 'ulaştırma sistemi'ni önemli bir hizmet mekanizmasına dönüştürebilecek kabiliyette yatırımlarla sorunlarını fırsat dönüştürebileceğine ve güzelliklerini buradan bütün dünyaya bakan bir açı ile ortaya koyabileceğine inancımız tamdır. Genel itibarıyla Türkiye, özelde ise İstanbul'un değişken topografyası, sosyokültürel kompozisyonu, ekonomik dağılımı, coğrafi konumu ve benzeri özellikleri 'ulaşımda çok modlu yaklaşım'ı mümkün ve gerekli kılmaktadır. Daha önce de belirttiğimiz gibi; İstanbul'da kablolu sistemler, deniz ulaşımı, raylı sistemler gibi bir modal kompozisyon sadece bir gereklilik değil ve aynı zamanda da İstanbul'un İstanbul olmasının doğal bir sonucudur.

Kültürler mozaigi

İstanbul; tarihi süreci, coğrafi konumu, kültürel yapısı ve doğal arka planı itibarıyla problemler bazında çoklu ve yoğun bir süreci ifade etmekle beraber, ortaya konacak 'insan odaklı' projelerle Dünya'ya eşsiz ve bizim olan şeyleri söyleyebileceğimiz bir imkanı da sunmaktadır. Son on yıllık süreçte ülke genelinde ve yerelde yapılan hizmetler; birikmiş ulaşım problemlerine yeni bir soluk ve bakış açısı getirmiştir. Bununla beraber; ülkemiz ve İstanbul'umuz büyük problem ve fırsat potansiyelleriyle yoluna devam etmektedir. Halıkla yönetim mekanizmasının güçlendirilmesi ve Dünya'daki teknik-ekonomik-sosyal gelişmelerin arka planını iyi okuyabilen bir politika; sorunları çözmeye, halkı doğru tüketim alışkanlıklarına yönlendirmeye, ulaşım sistemini tam anlamıyla bir hizmet sektörüne dönüştürmeye, şehirlerimizi daha yaşanılır kılmaya ve hayat standartlarımızı doğru anlamda yükseltmeye, ivmelenerek devam edecektir.



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

Hayata geçen kavram...

Daha önceleri de değindiğimiz gibi; burada 'sürdürülebilirlik' kavramı öne çıkmaktadır. Daha yüzünün başında bu kavram ülkemiz kurucu kadrolarınca literatürde tutulan bir kavramdı. Bu bir ileri görüşlülük örneğiydi. Takip eden dönemde ise; teknik gelişmeleri ülkemizden daha önde yaşayan Batılı ülkelerin bu kavramı günümüzden 30-40 yıl öncesinde tedavüle sokup, sonrasında da bu anlamda radikal tedbirler almaya başladığını gördük. Sürdürülebilirlik kavramının 'ulaştırma sistemi'ne yansması; geneli itibarıyla yakıt çeşitliliğinin artırılması, yenilenebilir enerji imkanlarının geliştirilmesi, alternatif ulaşım modlarının devreye sokulması, modlar arası entegrasyon gibi başlıklarda okunabilir. Özellikle ise; ülkemiz için şehir içi hatlarda metronun yaygınlaştırılması, aktif ve entegre bir deniz ulaşımının halka sunulması (talebin oluşturularak karşılanması), kablolu sistemlerin devreye sokulması, bisiklet kullanımının yaygınlaştırılması ve bisiklet yolları vb. uygulamalarla standardize edilip kolaylaştırılması, otomobil kullanımının eğitim-bilgilendirme ile sağlıklı yönere ve düzeylere kanalizasyon edilmesi, ufuk açıcı 'insan odaklı' büyük yatırımların cesur adımlarla gerçekleştirilmesidir.

Geniş çerçevede ele alınmalı...

Bu bağlamda demiryolları yatırımlarını hem 'karayolu trafik güvenliği' hem 'sürdürülebilirliğin uygulamaları' hem 'daha üst düzey ve kaliteli hizmet parametrelerinin yakalanması' ve hem de 'ekonomik-teknik-sosyal gelişim' yönlerinde okuyabiliriz. Demiryolları yatırımları içerisinde ise Japonya'nın başlattığı ve öncüsü olduğu, sonrasında Fransa'nın dahil olduğu 'yüksek hızlı demiryolları' ise bütün bu bahsini ettiğimiz faydaların yakalanmasında en öncelikli yatırım alanı olmaktadır. 'Sürdürülebilirlik' kavramını incelediğimizde 'çevresel sürdürülebilirlik' ekonomik sürdürülebilirlik ve 'sosyal sürdürülebilirlik' gibi alt başlıklarının olduğunu görmekteyiz. Birbirine iç içe ve birbirini tamamlayan bu alt başlıklar aslında 'yüksek hızlı demiryolları' yatırımlarımız ve yönelişimizin birebir sağlamasını, sebep ve sonuçlarını vermektedir. Sürdürülebilirlik; 'bugünün ihtiyaçlarını, gelecekteki nesillerin ihtiyaçlarını da düşünerek sağlamak' şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik, bir süreci, sürekliliği de ifade etmektedir.

Değerli okuyucularınma, sağlıklı huzurlu başanlı bir hafta dilerim. ■

Tasima
Dünyası

3 - 9 Haziran 2013

Anadolu Isuzu'nun 9.5 metrelik yeni ürünü Visigo, kendini kabul ettiriyor

İlk Visigo Side Tur'a



■ Caner ÖZCAN / ANTALYA

Anadolu Isuzu, yeni aracı Visigo'nun ilk teslimatını Antalya'da faaliyet gösteren Side Tur'a yaptı. İlk etapta 10 araçlık yatırım yapan Side Tur, Visigo ve Novo yatırımlarını sürdürecektir.

31 Mayıs Cuma günü Esay Otomotiv'in Seyidoğlu şubesinde gerçekleşen törene Side Tur ortaklarından Hasan Yılmaz, Ömer Bulut, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Efe Yazıcı, Pazarlama Müdürü Bilge Gündüz, Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya, Bölge Satış Sorumlusu Ferhat Sancaklı, Esay Otomotiv ortaklarından Esat, Ali ve Yusuf Göyük katıldı.

Visigo teknoloji harikası

Hasan Yılmaz, yeni Visigo'yu bir yıl beklediklerini, iyi bir araç çıkacağı güvencesiyle, aracı görmeden siparişini verdiklerini, bekledikleri gibi bir araç bulduklarını belirterek, "Isuzu'ya sonuna kadar güvendiğimiz ve A kalite araç çıkaracağından emin olduğumuz için bu kadar rahatız, buna 'duygusal aşk' diyebilirsiniz. Visigo'yu teknoloji harikası olarak değerlendiriyorum. Konfor ve teknoloji düzeyi çok iyi;

ekonomikliğiyle çok kazanç sağlayacak" dedi. Yılmaz, Temmuz ayında hem yeni Novo hem de Visigo araçlardan 5-10 tane daha almayı düşündüklerini de açıkladı.

Teslimatın doğum gününde olması bir 'uğur'

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Side Tur'un Visigo alımlarıyla filosunu güçlendirdiğini söyledi: "Side Tur'un da yeni çıkan bir araçtan 10 tane tercih etmesi bizim için önemli bir gösterge. İlk teslimatı bugün yapmanın bir özelliği de var; bugün benim doğum günüm. Geçen yıl doğum günümde Manisa'da büyük bir teslimat yapmıştık. Bu sene de doğum günümde Visigo'nun ilk 10 adedinin teslimatını yapmak nasip oldu. Herhalde bu bir uğurdur diye düşünüyorum. Yeni



Fatih Tamay
Hasan Yılmaz

ürünümüzün ülke turizmne, taşımacılara hayırlı olmasını diliyorum."

Tamay, Antalya'da yıl sonuna kadar defalarca teslimat töreni yapacaklarını, Visigo için 100 adet satış hedefi koyduklarını; 1200 hedefi koydukları Novo'da ise umduklarından çok daha iyi gittiklerini açıkladı. ■



Yolculuğun standartları Anadolu Isuzu'yla yükseliyor.

Yenilenen Novo & Yeni Visigo



Anadolu Isuzu'dan iki dev yenilik huzurlarınızda. Yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten, sayısız ayrıntısıyla yenilenen **Novo** serisi. Tüm özellikleriyle hayranlık uyandıran, turizm sektörünün yeni konfor ikonu **Visigo**.

Yenilenen **Novo** ve yeni **Visigo**, yola ve yolculuklara hükmetmek isteyenlerin hizmetinde.



Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/isuzuTürkiye • twitter.com/isuzuTürkiye

ISUZU

Güvenliğinizi tehlikeye atmayın!

Kaza sonrası 444 62 44'ü arayın.
Aracınızı güvenli ellere emanet edin.

Siz aracınızı satın alırken kaliteyi, konforu ve güvenliği tercih ettiniz. Aracınızın onarımında da aynı hassasiyeti gösterin, beklentilerinizden taviz vermeyin. Mercedes-Benz Yetkili Servislerine gelin. Aracınız sertifikalı teknisyenler ile orijinal yedek parça kullanılarak, üretici standartlarına uygun şekilde ve 1 yıl garantili olarak onarılsın. Hem aracınızın kalitesini, konforunu ve güvenliğini koruyun, hem de 2. el değerini düşürmeyin.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244



www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

4 » Yolcu Taşımacılığı



3 - 9 Haziran 2013

Gaziantep'te 487 dolmuş, otobüse dönüşüyor

Büyükşehir Belediyesi ile Minibüsçüler Odası arasında imzalanan protokol ile kentin 32 değişik hatında hizmet veren 487 dolmuş yapılan bir anlaşma ile otobüse dönüştürüldü. Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek 487 minibüsü otobüse dönüştürürken esnafın da rızasını aldıklarını vurgulayan Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Asım Güzelbey, bu dönüşümün bazı kesimler tarafından eleştirilebileceğini, ancak bu eleştirilerin yersiz olacağını belirtti.

Gaziantep Minibüsçüler Odası Başkanı Sofu Çolak anlaşma gereğince otobüslerin 6 ay içerisinde hizmete gireceğini kaydederek, 1980'li yıllarda 9 kişilik otobüslerle yapılan taşımacılıkta kentin nüfusunun 200 binlerde, 1983 yılında 14 kişilik otobüslerde taşımacılık yaparken kent



nüfusunun 980 binlerde olduğunu söyledi. Bugün (2013 yılı) itibarıyla 43 kişilik otobüslerle taşımacılık yapıldığını ve kent nüfusunun 1 milyon 850 binlerde olduğunu açıkladı. ■

Yeni alınan 96 otobüsün şoförüne eğitim verildi

Büyükşehir Belediyesi tarafından alınan 96 otobüsü kullanacak şoförlere eğitim verildi. Büyükşehir Belediyesi Makine İkmal Daire Başkanı Hüseyin Özdemirli, Ana hedeflerinin Gaziantep halkına çağdaş, kaliteli, konforlu ve ekonomik ulaşım olanakları sunmak olduğunu söyledi. Özdemirli, Gaziantep'te ulaşımı büyük ölçüde rahatlatacak olan 96 yeni otobüsün 10 tanesinin 18 metrelik doğalgazlı, 50 tanesinin 12 metrelik solo tipi, 36 tanesinin ise 9 metrelik dizel araçlardan oluştuğunu, bu araçlarda da vardiya sistemi ile yedekler dahil, 4'ü bayan 250 şoförün görev yapacağını, eğitim programlarının yaklaşık 15 gün süreceğini belirtti.

Eğitim seminerinde MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Eğitim Akademisi yetkilileri Kürşat Acar, Salih Cabas tarafından Sürüş Teknikleri, Yasalar, Yönetmelikler ve Ekonomik Kullanım konularında bilgiler verilirken, Kart27 firması yetkilisi tarafından da otobüslerde yer alan manyetik kart cihazlarının kullanımı anlatıldı. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

İçimi acıtan durumlar

Moskova'ya gitmiştik... Bir otel gördüm, kocaman; beton yığını. Dışarıdan pek bir şey benzemese de içi müthiş, tefrışı epey iyi... 6 bin odası varmış. Merak ettim. Neden?

Dediler ki Sovyetler Birliği zamanında Komünist Parti'si'nin delegesi o kadardı. Tam katılım sağlandı ve herkesi bir çatı altında toplayabilmek için yapıldı bu otel.

Kıssadan hisse çıkarmazsak olmaz.

TOFED 2005 yılında kurulurken en çok itiraz edenlerden biri de bendim. Ama zaman içinde gördük ki TOFED, karayolu yolcu taşımacılarını topladı, önemli işler başardı ve sektörün çatı örgütü oldu. Şimdi TOF ile yeniden direk temasında, dolayısıyla daha da güçlenecek ve yapılamayanları da yapacak.

Ben, TOFED Genel Kurulu'na Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı ve Merkez Yürütme Kurulu Üyesi olarak katıldım. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım'ın, Bakanlık Müsteşarı Sayın Talat Aydın'ın ve bürokrat arkadaşlarının katıldığı toplantıda, yine sorunlarımız dile getirildi, çözüm yolları arandı, talepler sıralandı. TOFED, bu dönem, bu talepler doğrultusunda çalışma yürütecektir.

İsrarlama hacı, hacı olmaz

Genel kurula gelmeyen arkadaşlarımız vardı, olabilir. Ancak aday olup da mücbir sebepleri olmadan gelmeyenleri ben ayıpladım. Bu, en azından nezaketsizlik. Bakan'ın bile geldiği sektörümüzün en büyük örgütünün toplantısına gelmeyecek ne gibi bir mazeretiniz vardı, merak ediyorum. Sözüm aday olanlara... Hem aday olacaksınız, hem oy isteyeceksin, hem en önemli toplantıya gelmeyeceksin; peki, biz sana nasıl güveneceğiz? İş yapacak mısın, sektörün hali pür melali ortada, nasıl bir yol yordam düşündün?

Heyecan olmazsa olmaz.

Kongrede herkes çok rahattı. 100 kişi gelse her şey tersine dönerdi. Saldırmaktan söz etmiyorum, baskın oy kullanmaktan söz ediyorum. 'Baskın seçim' sözleri vardı bir zamanlar, hatırlarsınız; iktidarlar kendileri için iyi bir zamanda, muhalefet daha toparlanmadan seçim kararı alır, 'muktedir' olamasa da iktidarı sürdürme yoluna giderdi. Bizim durumumuz da aynen öyle... Organizasyon-suzluk böyle bir sorun çıkarabilir... Sadece seçime gelmeye bile tenezzül etmeyen aday arkadaşların bu tavırını protesto etmek için böyle bir şey olsa, her şey tersine dönerdi.

Unutmak olmaz

Biz, tarihi geçmişte kimin ne yaşadığını bilmek için değil, ders çıkarmak için öğreniriz. Şu tarihte, bu şartlarda böyle yapılmış, kaybedilmiş... Filan tarihte ise bunların yapılmamasıyla tereyağından kıl çeker gibi çözüme ulaşılmış...

Sultan Mehmet'in, çok genç yaşta, İstanbul'u kuşatıp fethetme mücadelesinde yaptıklarını kim unutabilir? O zamana kadar görülmemiş büyüklükte toparl dönüştürmesi, Bizans'a gelecek destek kuvvetlerin önünü Boğaz'da kesmek için yaptırıldığı Rumeli Hisarı, tabii en önemlisi de karadan gemilerini yürütmesi bizim de ders alacağımız hisselerdir. ■

Bursa Büyükşehir'in Mercedes ve Isuzu yatırımı

Büyükşehir Belediyesi, son 4 yılda 11 milyon TL'lik yatırımla yenilediği 87 hizmet aracına, 15 yeni araç daha ekledi.

Bursa'nın daha sağlıklı, yaşanabilir ve ulaşılabilir bir kent olması amacıyla her alanda hizmet veren Büyükşehir Belediyesi, araç filosunu da güçlendiriyor. Son 4 yıl içinde 11 milyon TL'lik yatırımla hizmet birimlerine 87 hizmet aracı kazandıran Büyükşehir Belediyesi, 1,5 milyon TL'lik otobüs, minibüs ve kamyonetlerden oluşan 15 yeni aracı daha bünyesine kattı.

Başkan Altepe, Yeni Söğöz Belediye Başkanı Güngör Özhan ile katıldığı törende hizmet filosunun yeni olmasının önemine değindi: "Yeni yasayla kırsal kalkınma başta olmak üzere ilçelerin ve tüm köylerin sorunlarıyla da yakından ilgileneceğiz. Bu nedenle hizmet araçlarımızı sürekli teknolojiye gelişmelere de paralel olarak yeniliyoruz. Son 4 yılda 87 hizmet aracımızı yeniledik.



Bugün hizmete aldığımız 15 yeni aracın da Bursa'mıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■

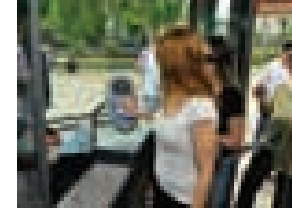
Başkan Altepe, otobüsün direksiyonunda ilk turu attı.



Kentkart'tan yenilik

İzmir Büyükşehir Belediyesi, "90 dakika içinde ilk binışten sonraki tüm binışlerin ücretsiz olduğu" uluslararası ödüllü uygulamasını geliştirdi.

Kentkartlarını toplu ulaşım araçlarındaki (otobüs, vapur, metro, banliyö) validatöre (kart okuyucu) okutan yolcular, kalan bakiyelerinin yanı sıra, 90 dakikalık aktarma süresi içinde kalan zamanı da öğrenebiliyor. Yeni uygulama, vatandaşlar tarafından çok beğenildi.



2. el otobüs alırken işi şansa bırakmayın!

SON GÜN 30 HAZİRAN



MAN TopUsed güvencesi ve MAN Finans işbirliği ile 2. el otobüslerde çok özel avantajlar...

DÜŞÜK PEŞİNAT MİNİMUM TAKSİT

2+1 KOLTUK DÜZENİ ve KOLTUK ARKASI EKRAN SEÇENEKLERİ

STARLİNER MODELLERİNE ÖZEL %50 GARANTİ

2-3 YIL SONRA GERİ ALMA GARANTİSİ



Kampanyamız stoklarla sınırlı olup 30 Haziran 2013 tarihine kadar geçerlidir. Ayrıntılı bilgi ve size özel fırsatları yakalamak için hemen arayın!

İsmail Serkan Yağmur 0554 824 10 16 | Aydın Çakmak 0553 247 02 77

MAN | Finance

MAN | TopUsed

444 4 626



UITP Dünya Kongresi'nde

“En İyi İşbirliği” ödülü İZBAN’a

İzmir Büyükşehir Belediyesi ile Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın (TCDD) ortaklığında kurulan İzmir Banliyö Taşımacılığı Sistemi Anonim Şirketi (İZBAN), Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) tarafından "En İyi İşbirliği" kategorisinde birinciliğe layık görüldü.

1885 yılında kurulan, toplu taşımacılık alanında 92 ülkede 3 bin 400 kurumsal üyesi bulunan UITP'nin Cenevre'de düzenlediği Dünya Kongresi kapsamında gerçekleştirilen törende İZBAN'ın ödülünü, Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu ile TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman aldı. Törende İZBAN Genel Müdürü Sabahattin Eriş ile Genel Müdür Yardımcısı ve Metro A.Ş. Genel Müdürü Sönmez Alev de hazır bulundu.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, 6 Mart 2011 tarihinde hizmete açılan İZBAN'ın, sadece Türkiye'nin en büyük kent içi toplu ulaşım hattı olmakla kalmayıp, uzlaşma ve birlikte iş yapabilme kültürünün geliştirilmesi konusunda da, çok büyük ve örnek bir adım olduğunu söyledi.

Başkan Kocaoglu, Cenevre'deki temasları sırasında UITP Genel Sekreteri Alain Flausch ile bir görüşme de yaptı. Toplantıya TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman, ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, İZBAN Genel Müdürü Sabahattin Eriş, İZBAN Genel Müdür Yardımcısı ve Metro AŞ Genel Müdürü Sönmez Alev ve İSOB Başkanı Zekeriya Mutlu da katıldı. ■



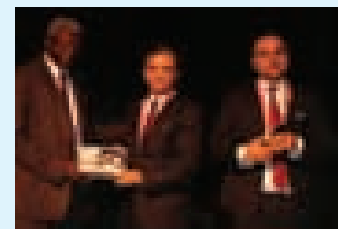
Cenevre'den İETT'nin araç alım modeline ödül

İETT'nin, otobüs alımları öncesinde geliştirdiği "Araç alım ve İşletme Modeli" UITP Dünya Kongresi'nde "Toplu Taşıma ile Gelişme" ödülleri "İş Modeli İnovasyonu" ödülüne layık görüldü.

Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği'nin Cenevre'de düzenlediği UITP

Dünya Kongresi'nde otobüs alımları öncesinde geliştirilen "Araç alım ve İşletme Modeli" ile "İş Modeli İnovasyonu" ödülüne layık görülen

İETT'nin ödülünü Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, aldı. ■



UITP'de özel halk otobüslerini TÖHOB temsil etti

Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) 60. Dünya Kongresi ve Hareketlilik Fuarı 26-29 Mayıs 2013 tarihlerinde İsviçre'nin Cenevre kentinde gerçekleşti. Türkiye'den üst düzeyde başta Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman, İETT, EGO, ESHOT genel müdürleri, İstanbul,

Ankara, Kocaeli, Kayseri ulaşım daire başkanları ve belediyelerin temsilcileri çeşitli oturumlarına katıldı.

28 Mayıs 2013 Salı günü gerçekleşen Türkiye Oturumu'na da Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği adına Genel Sekreter Onur Orhon, Türkiye'deki mevcut durumu, özel sektörün sisteme katılımı, çıkan engeller ve sorunları dile getirdi. Kamudan hizmet kalitesinin artırılması, verimlilik, adil rekabet alanında yasal düzenleme, yükümlülüklere standart getirilmesi, toplu taşımaya yeni yolcu çekebilmek için mali indirimler, ortak girişim, taşımacılık ücretlerinin gerçek maliyetlere yönelik otomatik düzenlenmesi önerilerini sundu. ■

Temsa, UITP Dünya Kongresi'nde MD9 LE'yi tanıttı



Temsa kentiğine yönelik yeni ürünü MD9LE'yi 26-30 Mayıs tarihleri arasında Cenevre'de düzenlenen Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) Dünya Kongresi'nde tanıttı. Temsa standı kongreye katılanların yoğun ilgisini çekti.

Dünyanın en büyük kentiçi ulaşım etkinliği olan 60'ıncı UITP Dünya Kongresi ve Kentiçi Ulaşım Fuarı'na Türkiye'nin otobüste yerli üretimde gururu haline gelen Temsa, MD9LE ürünü ile katıldı. 152 metre karelik Temsa standında Cenevre'de yabancı konuklarının yanı sıra

Türkiye'den kongreye katılmak için gelen yerli misafirlerini de ağırladı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik ve 15 kişilik heyet Temsa standını ziyaret etti.

Temsa'nın konukları bununla da sınırlı kalmadı. TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman, İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı ve İETT heyeti de Temsa standını ziyaret ettiler. Uluslararası Pazarlama ve Satış Direktörü Acar Kocaer, MD9LE ile ilgili bilgiler verdi. Konuklara ayrıca Temsa'nın CNG ve dizel Avenue araçları ile üretim çalışmaları devam eden köroklü araçla ilgili bilgiler de sunuldu. ■



Bakanlık sorunları biliyor, çözüm için çalışıyor



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Geçtiğimiz hafta Ankara'da yapılan TOFED Genel Kurulu'na katıldım ve görüşlerimi ifade ettim. Genel Kurula, Sayın Bakanımız Binali Yıldırım ve uzun yıllardır sektörümüze şekil veren ve bu sektörün düzenlenmesinde, verimli çalışmasında ve kayıt altına alınmasında çok emeği geçen Müsteşarımız Sayın Talat Aydın da katıldı. Bakanımız Binali Yıldırım, genel kurulda çok pozitif bir konuşma yaptı. Bizim sektörümüzü yakından tanıyan bir bakan olarak bugüne kadar yaptıklarını anlattı.

Gerçekten Ulaştırma Bakanlığı, son 3 dönemdeki hükümetlerin en başarılı bakanlıklarından bir tanesi. Bugün Dünyada, Türkiye'deki taşımacılık, havayollarındaki büyüme, altyapı yatırımları konuşuluyor ve Türkiye'deki karayolu taşımacılığı Dünyada bir numara olarak gösteriliyor. Ben bunu dünyanın birçok ülkesinde gördüm ve yaşadım. Bu eser hepimizin eseri; bu, hep birlikte yarattığımız bir eser.

Ne yapmalı?

Bugün bulunduğumuz noktayı kavrayabilmek için düne ve bugünü müze bakmamız lazım. Neredeyiz? Yarın nerede olacağız, onu görmemiz lazım. Onun için de, özellikle sorunlara çözüm yolları üretmemiz lazım. Dünya değişiyor, Türkiye de değişiyor; bağlı olarak ulaşım değişiyor. Ulaşım talepleri değişiyor. Bu değişimler karşısında biz ne yapmalıyız; can alıcı soru bu.

Sayın Bakan ifade etti; 12 bin otobüsten 7 bin 650 otobüse 576 firmadan 333 firmaya düştük. Bu gerçek, ama dönüp bakıyoruz dün 100'den fazla otobüs kaldıran firma yokken bugün 400 otobüs kaldıran firmalarımız var. Birçok firmamız büyüdü. Bana göre aklın yolunu seçiyor firmalarımız. Küçük olup iflas etmektense bir araya gelip, giderleri paylaşarak hem tutunuyor hem de geleceğe kalıyorlar. Buradan küçük firmaların da alması gereken mesajlar var. Çünkü

küçük firmalarımız, az sayıda otobüsle yola çıktıklarında; otobüs başına işletme giderleri çok yüksek oluyor. O zaman onların da bir araya gelip birleşmeleri lazım. Yani küçük olduğunuz zaman yutulmanız kolay olur. Onun için firmalarımızın kurumsal yapılarını geliştirmeleri, altyapılarını, hizmetlerini mükemmel verebilmeleri için mutlaka büyümeleri, sermaye güçlerini arttırmaları ve Bakanlığımızın Kanunda yer verdiği gibi mesleki yeterliliklerini, saygınlıklarını arttırmaları lazım. Ancak böyle kurumsal yapıya taşıyabilirler kendilerini.

Üniversiteler hareketliliği arttırdı

Sayın Bakan'ın da ifade ettiği gibi geçmişte katsayısı çok az olan Türkiye'deki hareketlilik, bugün tüm yurda yayılan 170 üniversite ile alabildiğine arttı. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı, 2023'e gelindiğinde Türkiye'de 300'e yakın üniversite olacak.

Üniversiteler bizim sosyal, kültürel, ekonomik faaliyetlerimiz içinde önemli bir yer tutuyor. Öğrenciler, bugün bizim taşıdığımız yolcu segmentinin en önemli unsuru, hareketlilik kat sayısını arttıran en belirleyici unsur. Trabzonlu gidiyor Mersin'de okuyor, Mersinli gidiyor İzmir'de okuyor. Dolayısıyla biz hafta içi, hafta arası onların ailelerini, kendilerini taşıyarak potansiyel bir yolcu profili yaratıyoruz.

Bakanımız Binali Bey, sektörümüzün analizini çok iyi yaptı, çok güzel bir konuşma yaptı ve sağ olsunlar, bizim sorun diye gündeme getirdiğimiz bütün konularda geçmişten bugüne hep yanımızda oldu. Ama bazı konular Sayın Bakanımın yetkilerini aşan konulardır. TOFED başkanı olduğum dönemde de ondan sonraki dönemde de, arkadaşlarım, Sayın Bakanım da bizimle beraber hareket etti, akaryakıtta ÖTV iadesi konusunu, hükümet yetkililerine anlattık. 'ÖTV iadesi' alabilir miyiz diye bir düzenleme talep

ettik. Sayın Bakanımız bize randevular aldı; Başbakan müsteşarıyla, Maliye Bakanlığıyla, Gelir İdaresi Başkanlığıyla gittik görüştük.

Şu gerçeği bilmeliyiz; bugünkü rejimde, kurumlar arası hiyerarşide ÖTV iadesi çok mümkün görünmüyor. Ancak Sayın Bakanımız, özel oturumda, ÖTV iadesini değil ama KDV'yi bir alt dileme indirme konusunda destek olacaklarını ifade etti. Bu da bir müjdedir.

Sigorta meselesi de var...

Sektörün yaşadığı en büyük sıkıntılardan bir tanesi de sigortadır. Sayın Bakan'a bu konuyu cesaretle dile getirdiği için teşekkür ediyorum... Hakikaten zorunlu koltuk sigortalarının 10 milyar liraya yaklaştığı bu dönemde, her otobüsçü zorunlu koltuk sigortasına ayda 1 milyar lira ayırmak zorunda. Zorunlu sigortalara baktığınızda da bir otobüs ayda, cebine, 3 milyar lira sigorta parası koymadan yola gidemeyecek. Biz bunu taşıyamayız.

Yüzde 70'i yabancılaşmış sigorta şirketleri düne kadar bir buçuk milyar liraya yapılan trafik sigortalarını 9-10 milyar liraya taşıdılar. 'Otobüs' diye tanımlanan küçük otobüslerin karıştığı kazaların sorumlusu olarak bizi göstermeleri bunun asıl sebebi. Talat Bey, bunu 'bütün otobüslerin faturasını ödüyorsunuz' diye çok açık bir şekilde ifade etti. Doğrudur, biz otobüs diye yola çıkan minibüslerin karıştığı kazaların sorumlusu gibi addediliyoruz.

Bakanlıkta tanımlar değişiyor. Şehirlerarası otobüslerin karıştığı kazalar belgenin türüne göre ifade edilecek. Sigortalarda da, kaskolarda da, zorunlu sigortalarda da, buna göre ücretlendirmeye yapılacak. Bu konuda TOFED ile birlikte hareket ediyoruz.

Bu konuda altını çizmemiz gereken bazı konular var. Haftaya... ■

TEŞEKKÜR

Değerli Meslektaşlarımız,

22 Mayıs 2013 tarihinde yapılan
İTO

İstanbul Ticaret Odası
seçimlerinde
desteğiniz ve ilginizle
sektörümüzü temsilen
Meclis Üyeliğine
seçildik.

Çalışmalarımızı sektörümüz
için sürdüreceğiz.

Teşekkür ederiz.

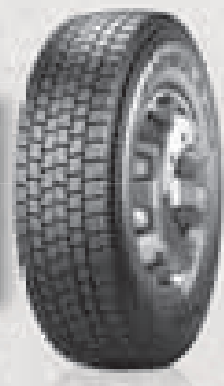
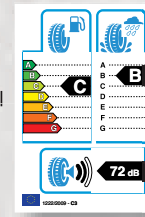
Mustafa
YILDIRIM

Tahsin
YÜCEFER



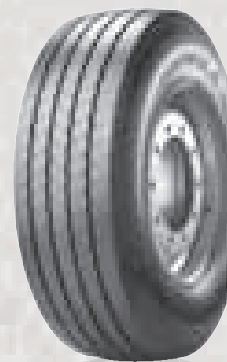
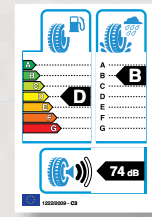
FORMULA STEER

Üstün kilometre performansı ile tüm lastik ömrü boyunca güvenlik ve kararlılığın şampiyonu.



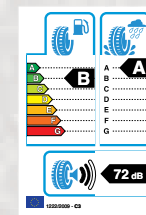
FORMULA DRIVE

Tüm kullanım ömrü boyunca mükemmel yol tutuş: Her türlü bölgesel kullanımda efektif ve yüksek performans.



FORMULA TRAILER

Yanal kuvvetlere karşı direnci, dayanıklılığı ve verimliliği garanti eden treyler lastiği.



KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR

6 » Gündem



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Ücret bilindikçe gelir de biliniyor

Ücret yönetiminin gelişmesi vatandaş olarak beni memnun ediyor. Ödediğim her türlü ücretin kayda girmesi, izlenebilmesi, paylaşılması ve Batı ülkelerinde özendirdiğimiz mali sistemlerin bizim ülkemizde de çalışmaya başladığını görmek güven veriyor.

Ben kendi bilgisayarımla neleri görebiliyorsam, başkaları da beni en az o kadar görüyor artık. Hatta daha fazla gördüğünü söyleyenler de haklıdır. Benim ödediğim ücretler bilince başkalarının gelirleri de biliniyor karşılık olarak.

Vergi Cennetleri, Eylül ayında, G-20 ülkelerine hesap listeleri verecekler.

Bundan önce Varlık Barışı yapılacak, dış barış bu defa. Yüzde 2 öde, varlığını ülkeneye getir, kullan. Paran vergi cennetinde beklemesin, ülkende işine yarasin.

Bir banka müdürü, kredi kartının artmasını tefeciliğin azalması olarak değerlendirmişti; doğru bir saptama... Bilinirlik artıyor, kayıtsızlık azalıyor.

Serbest piyasaların tamamen serbest -başboş- bırakılmasından doğan dünya finans krizine bakarak, ülkemizde kamu yönetiminin koyduğu mali denetlemelere memnun oluyorum.

KMH'da (kredili mevduat hesabı) bulunan 10 milyar TL'nin faiz sınırının yüzde 2,2 olarak belirlenmesine üretici tarafımla sevinyorum. Buna, tüketiciyi korumak olarak bakıyorum. Kimden koruyor? Aşırı borçlanmadan, bankadan değil.

Kamu yönetimi, Gelir Vergisi beyanlarında harcama takibi yapacak. 160 bin kişiyi

kapsama alacak. Ekonomik bir gelişme.

Vergi tabanı genişledikçe dolaylı vergiler azalacak. Temel yaşam maddeleri ucuzlayacak veya pahalalanmayacak... mesela akaryakıt.

Yaklaşık olarak, Pegasus'un yakıt maliyeti yüzde 50, şehirlerarası otobüsün yüzde 55.

Böylelikle Avrupa'nın en pahalı akaryakıtı, dolaylı vergiden kurtularak alt sıralara inecek. Vergi yükü ise, yüzde 26 ile Avrupa ülkeleri ile aynı.

Sigortasız dolaşan 4 milyon araç 5 yılda 60 milyon TL'lik hasar yapmış. Tanesi yılda sadece ve sadece 3 TL hasar yapmış demektir. Sigorta şirketleri 2012'de 20 milyar TL prim toplayıp, 11 milyar TL hasar ödemesi yapmış. 52 milyon adet polişe düzenlenmiş, her polişeye 385 TL düşer.

Belirtelim: Türkiye'de kişi başına düşen prim 146 dolar, dünyada 661 dolar. Sigortacılık çok mu masraflı, sigorta şirketleri çok mu kârlı? Muhataplarına soru yönelttim, cevap gelirse, sizlere de aktarırım. Bir noktaya dikkat çekmek isterim, bu konuyla ilgili olarak; 100 yıl önce nüfusun yüzde 2'si şehirlerde yaşarken, 50 yıl önce bu oran yüzde 20'ye çıkmış. Günümüzde toplam nüfusun yüzde 50'si şehirlerde yaşıyor. Bu, bilinirliğin arttığının göstergesi...

Bunların yanında, teknolojik gelişme sonucu öne çıkan Dijital Ahlak (Digital Ethics) var. Fazlaca bilindiğini sanmasam da, önemi gibi ilgisili de her geçen gün artıyor. Siz bilmekten ötürü memnun musunuz? Peki, bilinmekten... Verimli haftalar. ■

Taşıma Dünyası

3 - 9 Haziran 2013

3. Uluslararası Ulaşım ve Araç Park Alanları Yönetimi Sempozyumu yapıldı

Yıldırım, Otogar ve Cep Terminalleri sunumu yaptı



Mustafa Yıldırım

İstanbul Fuar Merkezinde 30-31 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen sempozyuma İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da katıldı. Başkan Yıldırım, otogarlar ve cep terminalleri konulu bir sunum yaptı.



Mehmet Çevik

Sempozyumun açılışında konuşan İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik, halen İstanbul'da 80 bin araçlık bir otopark kapasitesi ile hizmet verdiklerini belirterek, "2 bin 500 personelimizle hizmet veriyoruz. 2015 hedefimiz 200 bin araçlık park alanı yaratmak. İstanbul'da 600 bin araçlık park alanı oluşturduğumuzda otopark sorununu çözmüş olacağız" dedi.

7 oturum düzenlendi

İki günlük etkinlikler sürecinde Otopark Etüt ve Ekonomisi, Otopark Kültürü, Araç Park Alanlarında Teknoloji, Kalite ve Standardizasyon, Kentiçi Ulaşımında Alternatif Araçlar İçin Park Alanları, Araç Park Alanları ve Plan Stratejileri oturumları yapıldı.

TOF Başkanı'ndan otogarlar sunumu

31 Mayıs Cuma günü gerçekleştirilen Kentiçi Ulaşımında Alternatif Araçlar İçin Park Alanları oturumunda, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, "İstanbul'da Otogarlar ve Cep Terminalleri" başlıklı bir sunum yaptı. Başkan Yıldırım, mevcut durum ve

çözüm önerilerinin yanı sıra Avrupa ve Anadolu yakası terminalleri ve 2023 vizyonuna yönelik bilgilendirmelerde de bulundu. İstanbul ve Harem Otogarı'nda günlük otobüs hareketliliğinin sayısının 4400 olduğunu belirten Yıldırım, yolcu sayılarının ise 200 bine ulaştığını ifade etti.

Otogarların durumu

Ulaşım altyapısının İstanbul'un ihtiyaçlarına cevap veremez hale geldiğini vurgulayan Mustafa Yıldırım, "Avrupa ve Asya geçişlerinde günlük talep 400 bin aracı aştı. Çevre yollarında ve köprü geçişlerinde günlük zaman kayıpları 1,5 milyon saate, ekonomik kayıplar 400 milyon TL'ye ulaştı. Çevre kayıpları ise hesaplanamaz durumda. Şehirlerarası yolculuklar da bu olumsuzluklardan fazlasıyla etkilenmektedir. İstanbul ulaşımın bu gerçekler ışığında planlanması gerekiyor" dedi.

Cep terminalleri

Avrupa yakasında Alibeyköy Terminali'nin sivil toplum örgütlerinin görüşlerinin alınarak yapılmasının çok olumlu bir gelişme olduğunu ifade eden Yıldırım, "Hadımköy ve Bahçeşehir kavşaklarında transfer noktaları veya cep terminalleri planlanmalıdır" dedi. Anadolu yakasındaki Harem Otogarı'nın fiziki yapısıyla ihtiyaçlara cevap veremediğine de dikkat çeken Yıldırım, "Ataşehir Terminali, çok kısa süre içerisinde inşa edilmeli. Pendik, Tuzla, Kartal ve TEM koridorundaki yeni yerleşimler içinde Kurtköy kavşağında (Mehmetçik Tesisi) alanı içinde yeni bir cep terminali yapılarak bölgenin sorunu çözülebilir. Bölgenin kuzey yerleşimleri içinde Kavacık kavşağında bir indirme-



bindirme ve transfer noktası niteliğinde bir düzenleme yapılabilir" dedi.

2023 vizyonu

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, 2023 vizyonuna yönelik yaptığı değerlendirme de ise, "İstanbul Otogarı ıslah edilerek cep terminalleri ve toplu taşıma sistemleri ile desteklenerek, sadece Avrupa yakası ve transit otobüslere hizmet vermemelidir. Kurtköy'e yapılacak Büyük Anadolu Otogarı ise cep terminalleri ve transfer noktaları ile birlikte Anadolu istikametinden gelen-giden yolculara ilk kalkış ve varış noktası olmalıdır. Avrupa ve Anadolu otogarları Marmaray ile birbirine ve kentiçi diğer sistemlere entegre edilerek ulaşım kalıcı bir kimliğe kavuşturulmalı ve diğer illere örnek olmalıdır" dedi. ■

Ulusal Ulaştırma Portalı

UDH Bakanlığı, CNR Fuar Merkezi'nde oluşturduğu standta katılımcılara Ulusal Ulaştırma Portalı çalışmasını tanıtıcı bilgiler verdi. ■



İğdırlı Turizm Bakü seferine başladı

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında hizmet veren İğdırlı Turizm, 1 Haziran Cumartesi gününden itibaren Bakü seferlerine başladı. İğdırlı Turizm İstanbul İşletmecisi Turan Dolu, yolculardan gelen talep üzerine Bakü seferlerine başladıklarını, kalkış noktasının Aksaray Emniyet Garajı olduğunu söyledi. Bir araçla Bakü seferine başladıklarını belirten Dolu, talep gelmesi halinde araç sayısını arttırabileceklerini açıkladı: "Gence, Kazak, Tiflis Batum yolunda hizmetteyiz. Azeri yolcumuz çok fazla ve onlardan gelen talep üzerine Bakü seferini başlattık, günde bir araç Bakü'ye gidip gelecek" diye konuştu.

Doluluk oranı yüksek

Filolarında 40 araç bulunduğunu belirten ve yılda 500 bin yolcu kapasitesine ulaştıklarını ifade eden Dolu, "Araçlarımızın seferlerinde doluluk oranı yüksek. Bakü seferinin yanı sıra İstanbul'dan Erzurum, Horosan, İğdır ve Nahçıvan'a da taşımacılık yapıyoruz. İğdır çıkışlı günde 20 sefer yapıyoruz. İğdır'dan, İzmir, Antalya, Bursa, Ankara, Balıkesir, Samsun, Antep gibi illere sefer düzenliyoruz" dedi.

Devlet ilgilenmiyor

Otobüsçüye ÖTV'siz akaryakıt verilmediği sürece havayolları ile rekabet etmelerinin mümkün olmadığını dile getiren Dolu, şunları söyledi: "Geçtiğimiz yıl iyiydi, inşallah 2013 daha iyi olur. Biz şu an uçaklarla rekabetteyiz. Ama biz, akaryakıt pahalı olduğu için ucuz taşıyamıyoruz. Uçakların ise böyle bir sorunu yok. Uçaklara, nasıl ucuz benzin veriyorlar, aklım ermiyor. Türkiye genelinde 15 milyon kişi otobüsten ekmecek yiyor. Uçakta ise toptasan 5 milyon kişi ekmecek yemiyor. Bunların göz önüne sefer düzenliyoruz" dedi.

Koltuk arkası Epoch ve Funtoro

Koltuk arkasının yolcu taşımacılığında önemli bir unsur olduğunu dile getiren Dolu, araçlarında Epoch ve Funtoro ekranlarının olduğunu söyledi: "2010 yılından bu yana koltuk arkası ekran hizmeti veriyoruz, Epoch'tan memnunuz. Epoch'un satış sonrası hizmetlerinden de memnunuz. Bir sıkıntı olduğunda bizi yalnız bırakmıyorlar. 6-7 aracımızda da Funtoro'nun büyük ekranlı koltukları bulunuyor." ■



MAN ORJİNAL YEDEK PARÇALAR PETROL OFİSİ'NDEN AKARYAKIT KAZANDIRIYOR!

MAN ve NEOPLAN
araçlarınızda orijinal yedek parça kullanın, **Petrol Ofisi**'nden akaryakıt çeki kazanın.

- Bu kampanya **15 Mayıs - 15 Temmuz 2013** tarihleri arasında geçerlidir.
- Kampanya kaporta-boya ve garanti dışında, mekanik-elektrik ve bakım onarım türünde yapılan işlerde geçerlidir.
- Her araç kampanyadan sadece bir defa faydalanabilir.

500-999 TL
arasındaki orijinal parça alımlarına

₺50
AKARYAKIT

2000 TL ve üstü
orijinal parça alımlarına

₺200
AKARYAKIT

1000-1999 TL
arasındaki orijinal parça alımlarına

₺150
AKARYAKIT

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

MAXIMUS
DİZEL MOTOR YAĞLARI

MAN | Service
Genuine Parts

24 Saat: **444 4 626**

3 - 9 Haziran 2013

Taşıma
Dünyası

Gündem » 7

Terminal Haziran sonuna yetişecek mi?

Alibeyköy Terminali

gün

sayıyor



■ Erkan YILMAZ / ALİBEYKÖY

Açılışını İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın yapacağı Alibeyköy Terminali'nde çalışmalar son aşamaya geldi. 50 dönümlük bir alana sahip olan terminalde günlük 1600 otobüs giriş-çıkış yapabilecek.

İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik ve ekibi, TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım ve Başkan Vekili Tahsin Yücefer ile 20 yazıhanenin bulunacağı Alibeyköy Terminali'nde incelemelerde bulundu. 23 Mayıs Perşembe günü gerçekleşen buluşmayı Taşıma Dünyası da izledi.

Sektörle birlikte hareket ediyoruz

Terminali açılışa hazır hale getirebilmek için bütün güçleriyle çalışmalarını ifade eden Genel Müdür Mehmet Çevik, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: "Büyük bir ihtimalle bir aya kalmaz tamamlarız. Açılışı Başkanımız Sayın Kadir Topbaş yapacak. Bu işi kendi mimari tarzımızla, kendi anlayışımızla yapmıyoruz. Federasyonlarla birlikte yapıyoruz, çünkü onlar kullanacak burayı. Tefrisatı değiştiriyoruz, bu fikri federasyonlarla birlikte iç içe oluşturduk, hepsini dinleyerek bu çalışmayı yaptık."

Haziran sonu planlanıyor

Açılış için gün vermekten kaçındığını, ancak Haziran sonu gibi olacağını belirten Mehmet Çevik, "Terminal belli bir firmaya, zumreye hitap etmiyor. Bütün firmalara açık olacak. Tabii, ben isterdim ki, bunun beş katı büyüklüğünde bir terminal yapalım. İmkanlar ölçüsünde inşa ettik. Kapalı alanımız daha fazla büyüyecek, peronlar büyüyecek" dedi.

Günlük 1600 otobüs giriş çıkış

Günlük otobüs giriş-çıkışının 1600 dolayında olabileceğini, bu kapasitenin 2000'e kadar çıkartılabileceğini de belirten Mehmet Çevik, "Bizim sistemimiz ve Sayın Kadir Topbaş'ın düşüncesi, insanların bulundukları yerden zorlanmadan seyahat etmelerine imkan tanımak. Şehir çıkışlarında terminaler inşa edelim ve insanları insanca taşıyalım. İlk defa yeni bir anlayışla terminal inşa ediliyor. Burada çok modern bir hizmet şekli olacak. Çıgırtkan olmayacak. İnsanlarımız dev ekranlarla otobüslerin geliş-gidişlerini görebilecek, otobüsün nerede olduğunu kolaylıkla öğrenebilecek. Otobüslere ve misafirlerin araçlarına yönelik park alanları muntazam şekilde oluşturuldu. Taksit duraklarımız olacak" dedi.

Otogar çıkış ücreti konusunda ise Mehmet Çevik, "Biz Büyükşehir Yasası ile kurulmuş bir iştirakiz. Büyükşehir Belediyemiz ne karar verirse onu uyguluyoruz" dedi.

İstanbul'a 10 cep terminal

İstanbul'a Alibeyköy Terminali gibi 10 terminal inşa etme hedeflerinin bulunduğunu belirten Mehmet Çevik, Anadolu Yakası'nda terminal projelerine yönelik hazırlıkları sürdürdüğünü belirterek şunları söyledi: "Harem'deki sıkıntıyı herkes biliyor, artık bu yükü kaldırmıyor, İstanbul'a yakışmıyor. Ataşehir'e yönelik planlamamız var, şu an proje aşamasındayız. Tespitlerden sonra şartname çıkacak ortaya. Tarih veremem. Kurtköy de proje aşamasında."

50 dönümlük bir alana sahip

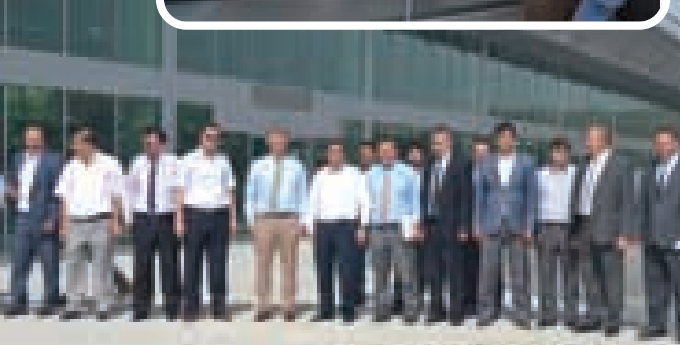
Alibeyköy Terminali'nin alanı son düzenlemelerle birlikte 50 dönüme çıkarıldı. Terminal, özel güvenlik ve kamera sistemi ile denetlenecek. Restoran ve kafeleri belediye şirketi, Beltur işletecek. 20 yazıhanenin bulunduğu alanda yolcular, dev ekranlarla bilgilendirilecek. Alibeyköy Terminali'nde birleşik servis modeli oluşturulması konuşuluyor. İETT'nin terminalin açılışının ardından bölgeye birçok merkezden çok sık seferler düzenleyeceği de ifade ediliyor.

İstanbul'dan bir Türkiye modeline

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş ve Ispark Genel Müdürü Mehmet Çevik ve ekibine terminalin inşası süresince yakın bir diyalog içerisinde olmalarından dolayı teşekkür ettiklerini belirterek, "Terminalin proje aşamasından inşasına kadar her adımında birlikte hareket ettik. Güzel bir çözüm ürettiğimize inanıyoruz. Ben, Başkanımız Sayın Kadir Topbaş'a, şehirlerarasında otobüsçülüğün nasıl yapılması ve Türkiye modeline dönüşmesi konusunda 4 sene önce bir öneride



bulunmuştum. Sağ olsunlar bu önerilerimizi desteklediler. İnsanımızın en çağdaş şekilde taşınmasına yönelik bir terminal oluşturuldu. Burayı toplu taşıma ile entegre etmek, raylı sistemlerle buluşturmak çok büyük önem taşıyor. Bunun çalışmaları da yapılıyor. Biz burada işletmeye destek olacağız. Kendi oto kontrolümüzü yapacağız. Sözleşmelere imza ataların denetimini sağlayacağız ve tedbirlerin alınması konusunda taleplerimizi birlikte ileteceğiz. Burası ticaret alanı değil, hizmet yeri İstanbullulara çağdaş şekilde hizmet vermesi için yapılmış bir yer. Tabii ki yatırımların sürdürülebilir olması için geri dönüş sürelerinin dikkate alınması gerekir. Birinci öncelik budur. Burayı güzel bir model olarak yaparsak diğer büyükşehirlerimize örnek olur ve İstanbul modelini Türkiye modeli haline çevirebiliriz" diye konuştu.



www.BusStore.com.tr

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

Güvenli elden 2. El otobüsler ve midibüsler...



2011 Neoplan Tourliner RHD
Infotek Koltuk Arkası Ekran, Uydu, Luxline Koltuk

162.500 Euro



2012 Tourismo 15 RHD
Standart

193.000 Euro



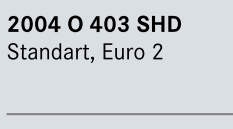
2005 Temsa Safir RHD
Deri Koltuk, Wc

90.000 Euro



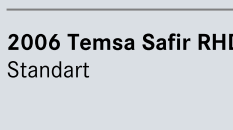
2007 Temsa Safir RHD
Standart

101.500 Euro



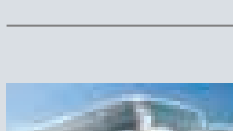
2004 O 403 SHD
Standart, Euro 2

67.500 Euro



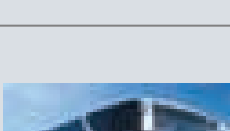
2004 O 403 SHD
Standart, Euro 3

69.000 Euro



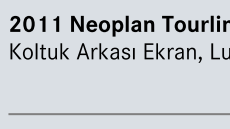
2006 Temsa Safir RHD
Standart

100.000 Euro



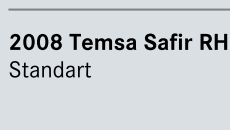
2012 Tourismo 15 RHD
Standart

193.000 Euro



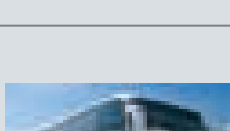
2011 Neoplan Tourliner RHD
Koltuk Arkası Ekran, Luxline Koltuk, Uydu

162.500 Euro



2009 Temsa Safir RHD
Çelik Jant, Deri Koltuk

125.000 Euro



2008 Temsa Safir RHD
Standart

120.000 Euro



2007 Temsa Safir RHD
Standart

110.000 Euro



2006 Temsa Safir RHD
Standart

100.000 Euro



2005 O 403 SHD
Standart

79.500 Euro



2005 Temsa Safir RHD
Standart

85.000 Euro

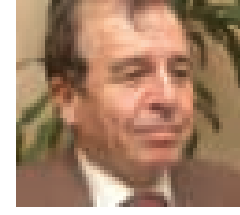


2007 Travego 15 SHD
Infotek Koltuk Arkası Ekran, Luxline Koltuk, Uydu

145.000 Euro

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

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244


Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İyi ağlamayan çocuğa meme yok!

Geçen hafta TOFED Genel Kurulu'na, otobüsçülük gerçeklerini ve sivil toplum anlayışına ilişkin tespitler, tahminler yaptım. Pek de yanılmadım. Önce, belirtiyim ki Genel Kurul'da protokolün düzeyi iyi ama katılımın nitelik olarak düzeyi yeterli mi? Firma sahipleri yeterince orada mıydı? Bu hafta daha çok söylenenleri yorumlayacağım. Herkes az eleştiri, çok övgü yapıyordu, niye? Bazı tespitler var, ama pek somut ve gerçekleştirilebilir öneri yok. Var da söylemekten mi korkuluyor, yoksa söylenecek somut yeni önerileri yok mu? Gazetelerdeki notları kısaca gözden geçirelim.

Sn. Mehmet Erdoğan

"10 yıl öncesine göre daha zor bir dönemdeyiz, sıkıntılarımız büyüdü" demiş, ama önemli olan bu zorlukları ve sıkıntıları belirtmesiydi; yok! Bilet KDV'sinin indirilmesi ve akaryakıt ÖTV'sinin iadesini bir kez daha tekrar edip Bakanlıktan bir kez daha yetki devri istemiş, ama ne hangi yetkiler olduğunu ne de bir örneğinin hangi kurumda olduğunu belirtmiş. Bu arada Bakan, yetki değil sorumluluk verebileceklerini söylemiş.

Sn. Mustafa Yıldırım

"Yolcu azlığı ve düşük doluluk nedeniyle bir seferden para kazanılamıyorsa otobüs yatsın, daha iyi" demiş. Güzel de, ellerini tutan mı var, niye yapmıyor otobüsçüler? Bir de, "güçlü firma" demiş. Bu tavsiyeyi de yerine getirecek, yine otobüsçüler... Yatan otobüsün parasını karşılayacak bir sistemden söz etmiş, ama ortada sistem yok. Bir de sefer tahdidi gibi bir şey istemiş. Nasıl mümkün olacaksa...

Sn. Halim Mete

Sektörün dimdik ayakta olduğunu ve gücünü artırarak devam ettiğini söylemiş. Moral verici, standart bir konuşma ama gerçek mi? Eğer durum buysa, şikayetler niye?

Sn. Talat Aydın

Geçen hafta yapılan Yönetmelik değişikliğini anlatmış. 90 günlük kapasite altına düşme süresinin 1,5 yıla çıkarıldığını (5 yıl için Z.D), yetki belgesi yenileme süresinin uzatıldığını söylemiş. Bence de bunlar iyi oldu, ama benim başka konularda konuşması beklentim vardı.

UDH Bakanı Sn. Binali Yıldırım

Konuşmasının en güzel kısmı, babasının kendisine, "Beni bu sektöre neden soktu?" dediğini ve otobüsçülüğün çıkarken (kurtulurken) kurban kestiğini anlatması... Ben hep yazırım, otobüsçülük zor bir iş! Girip de veya çıkmayıp da 'zor' demek sadece bilineni tekrar.

Otobüsçülüğün dünyaya örnek olduğu ve konforun uçaklardan da iyi olduğu sözleri moral verici, ama...

"Otobüsçülüğü ihmal etme lüksümüz yok" demiş, ama içi pek de dolmamış. Bu kapsamda karayoluna yapılanlar anlatılıyor. Bunu, hepimiz bazı detaylar dışında kabul ettik, teşekkür ettik ve devamını diledik. Zaten devamı da yapılıyor. Karayolu tüm motorlu karayolu taşıtları için yapılır. Esas sorulan ticari taşımlar ve yolcуда otobüsle yapılan ticari toplu taşımlar için özel olarak ne yapıldığı... Bu alanda tek ve esas örnek, Karayolu Taşıma

Mevzuatı ile sınırlı.

Sektörün küçülmediğini, aksine büyüdüğünü söylemiş. Firmaların yolcu sayısının ve cirolarının arttığını da belirtmiş. Bazı firmalar için doğru, ama tüm tarifeli taşımlar için şüpheli.

Bakanımız doluluk üzerinde durmuş. Çok önemli bir konu. Sektörün sadece bazı dönemlerde iş yapıp doluluk sağladığını da belirtmiş. Bu doğru, ama biraz da işin karakteri. Kimsenin suçu değil. Önemli olan kötü dönemde ne yapılacağı. Azalan otobüs sayısı daha iyi doluluk eldesi için mi, yoksa yolcu sayısının azalmasının bir sonucu mu? Doluluğun artması yönünde Bakanlığın bir katkısını ben bilmiyorum. Kötüye giden işler otobüs sayısını azaltırken seferleri de azalttı; doluluklar zorunlu olarak biraz arttı. İşlerin kötüye gitmesinin, yani maliyet artışının ve gelir azalışının doğal bir sonucu oldu. Her musibetten bir hayır doğması gibi...

Tek tip otobüs yerine yolculuk kapasitelerine esas olacak şekilde, farklı büyüklüklerdeki otobüslerin sefere konmasının sağlandı demiş; ben bunu anlayamadım. Bakanımızın veya gazetelerin bir ifade hatası mı var?

Seyahat talebinin arttığı sözü doğru, ama bu, şehirlerarası tarifeli otobüsçülüğe olumlu yansıdı mı? Kentiçi ve kısa mesafe (iliçi ve 100 km.ye kadar şehirlerarası) taşımları arttı. 200-300 km.lik tarifeli hatlarda da artmış olabilir. Ama bunlar pek yekun tutmaz. Yolcu sayısı ile seyahat uzaklığının çarpımından oluşan taşıma miktarı ise, bana göre, artmadı. 1500 km.lik bir hattaki bir yolcu eksilmesini telafi etmek için 150 km.de 10 kişiyi taşımak gerekir. Ben "1500 km. seyahatler otobüsle yapılsın" demiyorum ama taşımların azaldığını belirtiyorum.

Faydalı somut öneri...

Herkes korkusuzca değerlendirmeye, tespit ve gerekirse eleştiri yapmalı. Herkes problemlere ilişkin çözüm önerilerini somut olarak ortaya koymalı. Mesela, ben, dolulukların yükseltilmesi konusunda 'naşihatın ötesinde bir öneri' bekliyorum. Bakan'ın bulunduğu bir toplantı övgüler ötesinde somut talepler için bir fırsat olmalıydı. "Otobüsçülüğün desteklenmesi lazım, dolulukların artırılması lazım, firmaların büyümesi lazım, mevzuatın gözden geçirilmesi lazım" türü hoş giden ama faydası pek de olmayan sözleri artık bırakalım. Yoksa bu otobüsçülerin işleri iyi de, üzerimize gelmesinler diye zorda olma taklidi mi yapıyorlar?

Dört firmaya bir dernek

Geçen yazımda belirttiğim gibi D1 belgeli taşımacılıkta 4 firmaya bir dernek düşüyor. Otobüsçüler zamanlarını bu derneklere ayırıyor, ama bir fayda da görmüyor. Önce güçlü bir dernekte birleşmeli, sonra da boş lafı aşan tespitler ve öneriler yapılmalı. Haa, bir de herkes serbest piyasayı içine sindirsin. Serbest piyasaya aykırı kolayıcı çözümler terk edilsin. Plaka tahdidi, yetki belgesi tahdidi derken şimdi de sefer tahdidi gibi çözümleri unuttun. Müsteşarımız Talat Bey, Bakanlıkta oldukça temel anlayışa aykırı bu yanlış taleplerin hiç şansı yok! İyi ki orada da faydasız yanlışların şansı yok! ■

Yeni hafif ticari kamyon Otokar Atlas

Otokar, ana ürün gamlarının yanında ürün çeşitliliğini artırmak amaçlı 4 yıllık bir çalışmanın ürünü olan yeni hafif kamyon Otokar Atlas'ı 28 Mayıs Salı günü düzenlenen toplantı ile tanıttı. Ticari araç alanında 5.8 metreden, 12 metrelik otobüslere, treyler ve semi-treylerlere kadar geniş bir ürün yelpazesi ile faaliyet gösteren Otokar, Atlas ile hafif kamyon segmentine de adım attı. Klimanın standart olarak satılacağı Atlas, iki yıl ve 200 bin km garanti ile pazara sunuldu.

Cirosunda yüzde 13'lük büyüme ile 1 milyar TL hedefini aşan 50'nci yılını kutlayan Otokar, Atlas ile ticari araç alanında büyümeyi hedefliyor ve ana ürün gamlarının yanında ürün çeşitliliğini artırmak amacıyla hafif kamyon segmentinde de üretim yapmaya başlıyor. 8,5 ton azami yüklü ağırlığı ve 5.5 ton istiap haddi ile dikkat çeken Otokar Atlas, uygun ilk yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım giderleri ile de pazarda hareket yaratmayı amaçlıyor.

Ekonomik, performansı göz dolduruyor...

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Ticari araçlarda en deneyimli üretici ve Türkiye'nin en çok satılan otobüs markası Otokar olarak bu yıl 50'nci yılımızı kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Ticari araç her zaman önemli bir iş kolumuz oldu. Niş ürünler ile niş ihtiyaçları karşılayan bir şirket olarak ticari araçlarda büyüme hedefimizi gerçekleştirmek adına hafif kamyon segmentine adım atarak ürün çeşitliliğimizi artırıyor ve hafif kamyon üretimine başlıyoruz" dedi.

Foton ile işbirliği

Serdar Görgüç, Atlas'ın dünyanın en çok satılan ticari araç üreticisi Foton firmasının lisansı altında üretileceğini belirterek şunları söyledi: "Otokar Atlas ile 1960'lardan gelen kamyon deneyimimizi, dünyanın en çok satış yapan ticari araç üreticisi Foton ile birleştiriyoruz. Türkiye şartlarına, koşullarına ve hafif kamyon segmentindeki müşteri beklentilerine uygun olarak Otokar tarafından geliştirilen Atlas, uygun ilk yatırım maliyeti, düşük işletme giderleri ile yüksek taşıma kapasitesi ve performansı bir arada sunuyor."



Atlas kamyonun tanıtımına (soldan sağa) Otokar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Genel Müdür Yardımcısı Murat Ulutaş, Genel Müdür Serdar Görgüç, Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin katıldı.

Kazanç vaat ediyor...

Yeni hafif kamyonun adını mitolojide gök kubbeyi omuzlarında taşıyan, güçlü kahraman Atlas'tan aldığını belirten Görgüç, aracın teknik özellikleri ile ilgili de bilgi verdi: "Yeni Atlas, farklı iş kolları için iki farklı uzunlukta üretilecek. Segmentinin en yüksek yük taşıma kapasitesine sahip Otokar Atlas, sağlam ve dayanıklı şasi yapısı ve makas sistemi ile kullanıcılara yüksek istiap haddi de sağlıyor. Ayrıca sınıfının tek tam kuru havalı fren sistemine sahip aracı olan Atlas, emniyetli fren mesafesi ile sürücülerine güven veriyor. Uygun yatırım maliyeti, çevreci Euro 5 Cummins motor teknolojisi, SCR teknolojisi, ideal 6 ileri şanzıman teknolojisi, uygun bakım ve yedek parça giderleri ile Otokar Atlas, kullanıcılarına her daim kazanç vaat ediyor. Hafif kamyon segmentinin en performanslı aracı Otokar Atlas, yüksek yol tutuş ve güvenli sürüş imkanı sağlayan araç, kliması, geniş, ferah ve kullanışlı kabini, sık iç tasarımı ve sürücülerin uzun yollarda konforlu bir şekilde dinlenmelerini sağlayan yatak sistemi ile de farklılık yaratıyor."

7 binlik bir pazar

Serdar Görgüç, hafif ticari kamyon sektörünün dalgalı bir seviyeye sahip olduğunu vurgulayarak, "Gerek tonaj ve kullanıcı alışkanlıkları açısından çok değişken olan bir sektör. Zaman içinde nakliyenin farklılaşması ile 7,5 ton öne çıktı. Türkiye'deki pazar kamyonlardan çekicilerine arınma süreci bitmediği için geçişler bitmedi. 3,5 tonun giderek azalacağı 8 tona veya 11, 12 tona kayacağını düşünüyoruz. Toplam 7 bin civarında satışın olduğu bir sektör var" dedi.

En yüksek yük taşıma kapasitesi



Kısa ve uzun olmak üzere iki farklı versiyon ile satışa sunulan Otokar Atlas, segmentinin en yüksek yük taşıma kapasitesine sahip. Cummins Commonrail Turbo Intercooler Dizel Euro 5 motora sahip Otokar Atlas, 4 silindir, 3.760 cc motor hacmi, 156 BG motor gücü ve 500Nm/1200-1900 devir/dakikatork ile alanında en güçlü motor ve tork değerine sahip. 6 ileri, 1 geri şanzımana sahip araç, ABS fren sistemi, yardımcı fren ve havalı park freni ile de üst düzey bir güvenlik sunuyor.

Diğer teknik özellikler:

Kısa versiyon

Azami Uzunluk: 5900 mm
Dingil Mesafesi: 3360 mm
Faydalı Şasi Uzunluğu: 4230 mm
Azami Yüklü Ağırlık: 8500 kg
İstiap Haddi: 5530 kg



Uzun versiyon

Azami Uzunluk: 6770 mm
Dingil Mesafesi: 3800 mm
Faydalı Şasi Uzunluğu: 5150 mm
Azami Yüklü Ağırlık: 8500 kg
İstiap Haddi: 5400 kg

Donanım

- Klima
- AM/FM CD Çalar Radyo
- Uzaktan Kumandalı Merkezi Kilit
- Isıtmalı dış aynalar
- Elektrik Kumandalı Camlar
- Yük dengeleme valfi
- Tilt ve Teleskopik Direksiyon
- Hidrolik Direksiyon
- Ayarlanabilir Sürücü Koltuğu
- Emniyet emeri (3 adet)
- Küllük
- Çakmak
- Güneş Siperliği
- Tutamaklar
- Torpido Gözü
- Kapı Cepleri
- Ön Silecek ve Yıkayıcı
- Devir Saati
- Çeki kancası (ön)
- Kilitlenebilir Yakıt Depo Kapağı
- Sis Farı
- Yatak

Atlas, Otokar'ın mevcut 16 satış ve 78 servis noktasından hizmet alacak.

Ders: Km başına en düşük maliyet

Lastiklerinizi biz yönetelim, filonuzu siz!

Filonuza özel saha çalışmaları, lastik incelemeleri, eğitimler, tamir, kaplama, dış açma ve koruyucu bakım uygulamaları gibi hizmetleri içeren Profleet-Ideal Ömür Yönetimi'yle, lastiklerinizden en yüksek ömür performansını almanıza yardımcı olalım. Biz lastiklerinizi yönetirken, siz işinize odaklanın.

BRIDGESTONE

loandor

LASSA

SA

Gözde Taşımacılık, Ford Cargo 1846T Çekici ile taşıyacak

Gözde Taşımacılık, filosunu "2013 Uluslararası Yılın Kamyonu Üçüncüsü" ödülüne sahip 7 adet Ford Cargo 1846T ile büyüttü. Ford Cargo 1846T çekiciler, Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Caner

Sinanoğlu ile satışı gerçekleştiren Ford Otosan yetkili satıcısı Çetaş Genel Müdürü Serhan İşildar tarafından, Gözde Taşımacılık ortaklarından Hüseyin Kapar ile Genel Müdür Rıdvan Kuzular'a törenle teslim edildi.

Ford Cargo 1846T çekicileri özellikle rekabetçi yakıt tüketimi ve dayanıklılığı nedeniyle tercih ettiklerini söyleyen Hüseyin Kapar'ın ardından Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Caner Sinanoğlu, yoğun rekabet içindeki sektörde Ford Cargo 1846T'lerin düşük yakıt tüketimi, 60 bin km bakım aralığı ve düşük işletme maliyetleri ile kullanıcılarına büyük kazançlar sağladığını belirtti.



3 - 9 Haziran 2013

Lojistik » 9

Kaan Taşımacılık'a 25 Scania G400

Doğuş Otomotiv ve Konya Ağır Vasıta yöneticilerinin katıldığı törenle Kaan Taşımacılık, 25 yeni Scania G400 aracı teslim aldı.

Filosunda 97 adet Scania bulunan Kaan Taşımacılık da tercihini yine Scania'dan yana kullandı. Kaan Taşımacılık filosunu kattığı 25 adet Scania G400 LA 4x2 HNA model araç ile sektördeki yatırımlarıyla da dikkat çekiyor.

Doğuş Otomotiv ve Doğuş Otomotiv Yetkili Satıcısı Konya Ağır Vasıta yetkililerinin katılımıyla düzenlenen teslimat töreninde konuşan şirket kurucusu Mustafa Deliral, "Teknik özellikleri, kullanım kolaylığını düşünerek, satış sonrası hizmeti ve desteğine duyduğumuz güven nedeniyle tercihimizi yine Scania'dan yana kullandık. Scania'dan aldığımız performans bizim için önemli bir referans noktası" dedi. ■

Firmalar filolarını Scania'larla güçlendiriyor

Ege Sarrafiye ve Tezcan Tarım

İlk kez çekici alımı yapan Ege Sarrafiye ve Tezcan Tarım, tercihlerini Scania'dan yana kullandı. 2 adet G400 LA 4x2 HNA model çekici teslimatı, Doğuş Otomotiv İzmir Yetkili Satıcısı Ankara Ağır Vasıta tarafından yapıldı. Firma yetkilisi Ayhan Kök "Kalite çitımızı her zaman en üst noktada tutmak istiyoruz. Scania markası tercihimizde ilk sırada yer aldı" dedi.

Ali Güler'e Scania G420

Aydın'da maden nakliyesi sektöründe faaliyet gösteren Ali Güler de aracını yenilerken Scania'yı tercih etti. Scania G420 CA 4x2 HNA Highline araç tercih eden Ali Güler "Beklentileri karşılayacak, sorunsuzluk anlamında kendini kanıtlamış ve teknolojik özellikleriyle üstün olan Scania araçların performansı ile firmamızın gücü artacak" açıklamasında bulundu.

Önder Canbek'e Scania G400

1999 yılında kurulan ve genel olarak maden nakliyesi sektöründe faaliyet gösteren Önder Canbek Nakliyat, filosuna Scania G400 LA 4x2 HNA ekledi. Önder Canbek, yeni aracı Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü

Erman Akbulut'un elinden teslim aldı.

Pınarcılar Petrol'e Scania G400

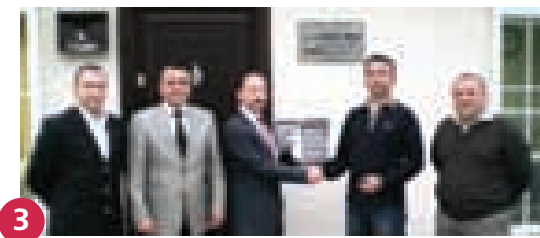
İstanbul Çatalca merkezli çalışan Pınarcılar Petrol, filosuna dahil ettiği Scania G400 LA 4X2 HNA modeli ile filosunu 9 araca çıkarmış oldu. Pınarcılar Petrol kurucularından Hüseyin Pınarcı "Scania'yı gerek güvenlik gerek sağladığı yakıt ekonomisi ve satış sonrası hizmetlerdeki müşteri memnuniyeti odaklı yapısı sebebiyle tercih ettik. Aradığımız tüm özelliklere sahip olduğunu düşündüğümüz için filomuzda tercihimizi Scania'dan yana kullandık" dedi.

Türkova Süt Ürünleri'ne Scania G420

Merkezi İstanbul Bayrampaşa Gıda Toptancılar Hali'nde bulunan Türkova Süt Ürünleri, filosunu Scania G420 CA 4X2 HNA ile genişletti. Türkova Süt Ürünleri Genel Koordinatörü Bekir Toklucu, "Scania ile başlayan işbirliğimiz araçlardan aldığımız performans ve Scania markasının müşterisine vermiş olduğu önem ve değer ile artarak devam ediyor" dedi. ■



- 1 Ege Sarrafiye ve Tezcan Tarım
- 2 Ali Güler
- 3 Önder Canbek
- 4 Pınarcılar Petrol
- 5 Türkova Süt



Scania Satış Olimpiyatları sonuçlandı

Müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalarıyla öne çıkan ve bu alandaki başarısını her geçen gün daha da artıran Doğuş Otomotiv Scania, gerçekleştirdiği eğitim aktiviteleriyle satış personelinin gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor. Dünyada ilk kez Doğuş Otomotiv Scania distribütörlüğünde gerçekleştirilen Satış Olimpiyatları'nda, Scania Yetkili Satıcıları'nda görevli olan Satış Temsilcileri ve Satış Müdürleri, en iyileri belirledi.

Türkiye genelindeki Doğuş Otomotiv Scania yetkili satıcılarından toplam 38 personelin katıldığı Satış Olimpiyatları, 3 etaptan oluştu. Bu etapların her birinde bir satış temsilcisi yarıştı.

Doğuş Otomotiv Scania Eğitim/Ürün ve Satış Bölümü her bir katılımcıyı 100 puan üzerinden değerlendirdi.

Etapların sonunda sıralama şöyle gerçekleşti:

- Türkiye Şampiyonu: Ankara Ağır Vasıta
- Türkiye İkincisi: Acarsan Otomotiv
- Türkiye Üçüncüsü: Başaran Otomotiv ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Scania'nın yetkili

Doğuş Otomotiv



Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | www.scania.com.tr

MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI
444 72 44 (444 SC 44)



SCANIA

Fotoğrafta görülen araç, standart donanımlı araçtan farklılık gösterebilir, opsiyonel olarak bazı kabin, renk ve özellikleri içerebilir. Doğuş Otomotiv, Scania önceden bildirmeksizin araç özelliklerini değiştirme hakkını saklı tutar.

Yenilenme işlemi: TAMAMLANDI



Yeni Scania araçlarımızla tanışmaya ve ayrıcalıklarınızı yaşamaya hazır mısınız?

Yüksek standartlar ve yeniliklerle donatılmış, 13 litre motor platformuna sahip yeni Scania çekicilerimizi yakından incelemeniz için sizi Yetkili Satıcılarımıza bekliyoruz.



Geleceğin lojistikçilerinin Mersin ziyareti

Gziantep Hasan Kalyoncu Üniversitesi (HKÜ) geleceğin lojistikçilerini yetiştirerek sektörün yetişmiş işgücü açığını kapatmayı hedefliyor. HKÜ Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü öğrencileri de, düzenlenen teknik gezilerle teorik olarak edindikleri bilgileri yerinde gözlemleme imkanı buluyor.

Son yıllarda hızla gelişen lojistik sektörünün ihtiyacı olan yetişmiş işgücüne destek olmayı amaçlayan HKÜ, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü ile de öğrencilerini geleceğe hazırlıyor. HKÜ bu kapsamda öğrencilerinin edindiği teorik bilgileri pratiğe dönüştürmeleri ve gözlemleri amacıyla Türkiye'nin dünyaya açılan Doğu Akdeniz'deki bağlantı noktası olan Mersin Uluslararası Limanı'na teknik gezi düzenledi. Mersin Uluslararası Limanı ziyaretinde HKÜ öğrencilerine, limanda görevli uzmanlar tarafından limanın genel işleyişi, limanda gemi yükleme boşaltma işlemleri ve konteynırlar hakkında bilgiler verildi.

İşleyişi yerinde gördüler

Limandaki çalışmaları birebir inceleme imkanı bulan öğrenciler 'Lojistiğe Giriş' dersinde teorik olarak öğrendikleri deniz taşımacılığı ve liman işleyişi ile ilgili bilgileri yerinde gözlemleyerek, lojistik sektörü ve mesleğin geleceği ile ilgili geniş bilgi sahibi oldu. Bölüm öğrencileri, ayrıca 'Paketleme ve Ambalaj' dersi çerçevesinde, Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen 7. Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri ve Kauçuk Fuarı'nı da ziyaret etti. Öğrenciler bu ziyarette de teorik olarak edindikleri paketleme ve ambalaj ile ilgili bilgileri, sektörlerin paketleme ve ambalajlama proseslerini nasıl uyguladıkları, değişen çevre koşullarına göre ambalajlama, trende göre işletmelerin, hangi malzemeleri, nasıl kullandıkları konusundaki uygulamalarını gözlemleme fırsatı yakaladı



Gaz Ticari Araçlar Genel Müdürü Cengiz Tiryakioğlu

Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünden mezun, Hyundai Assan, Bayraktar Holding, Tata Türkiye'de çalıştı. Tiryakioğlu İngilizce ve Almanca biliyor.



Sakarya tır parkı son aşamada

Sakarya Büyükşehir Belediyesi tarafından Erenler Karaaptiller Mahallesi'nde 1'inci OSB'nin tam karşısında inşa edilen Yeni Kamyon ve Tır Parkı'nda çalışmalar hızla sürüyor. Nakliyeciler esnafının daha rahat şartlarda faaliyetlerine devam etmesi için her ayrıntının düşünüldüğü kamyon ve tır parkı yakında açılacak. 30 dönümlük yeni kamyon ve tır parkında 22 adet yazıhane, cafe, lokanta, idari büro, yıkama yağlama ünitesi...



MAN, 26 anlaşmalı üst yapıcısını belirledi

Türkiye'nin lider markası MAN, denetim çalışmaları sonucunda onay sürecini başarıyla tamamlayarak "Anlaşmalı Üst Yapıcı" olmaya hak kazanan firmalara sertifikalarını düzenlenen törenle verdi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ CEO'su Tuncay Bekiroğlu'nun da katıldığı törende sertifikalarını alan 26 firma, MAN'ın "Anlaşmalı Üst Yapıcısı" olarak hizmet verecek. 28 Mayıs günü düzenlenen törene Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Can Cansu, İstanbul Şube Grup Müdürü Aydın Yumrukçal, Kamyon Satış Müdürü Serkan Sara, MAN Almanya'dan Uluslararası Üst Yapı Yönetimi'nden Achim Dematio ve Üst Yapı Teknik Yönetimi'nden Richard Sum da katıldı.

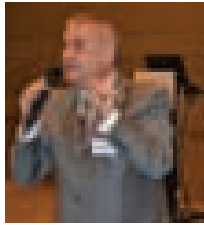
Destekleyeceğiz...

Üst yapıcıları desteklemeyi sürdüreceklerini belirten Richard Sum, "Özel siparişlerinize yönelik ihtiyaçlarınıza çözüm üretmeye ve buna yönelik bilgileri size vermeye hazırız. Bu bir başlangıç toplantısı. Bu eğitimlerle üst yapıcılar olarak sizler düzenlemeleri daha iye değerlendirmenize imkan tanıyacak" diye konuştu.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul Şubesi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Şinasi Ekinioğlu, anlaşmalı üst yapı firmalarının gerekli ürün denetim ve kriterlerin yerine getirilmesinin ardından belirlendiğini ifade etti.

Üst yapı Türkiye'de daha profesyonel

Üst yapı hakkında



detaylı bilgi veren Ekinioğlu, "Üst yapı Türkiye'de daha verimli ve profesyonel yapılıyor. Bu profesyonel Türkiye olarak sektörde ihracat gücümüzü artırıyor. Almanya MAN merkezde üst yapı konusunda bir yönetimimiz bulunuyor. Bununla birlikte üst yapıcı firmalarımızla Türkiye'ye özgü yapıyla bir araya geliyoruz" dedi.

Her firmaya teknik bilgilendirme

Üst yapı firmalarının üreticiler için çok önemli olduğunu Şinasi Ekinioğlu, "Üst yapı firmalarımızla yüz yüze iletişimimizi güçlendiriyoruz. Eğitim konusunda da desteğimiz



MAN "Anlaşmalı Üst Yapıcı"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ tarafından yapılan değerlendirme sonucunda gerekli kriterleri yerine getirerek "Anlaşmalı Üst Yapıcı" olmaya hak kazanan firmalar: Alfatek Schwing Stetter, Beta, Betonstar, Çuhadar, Efe, Emek,

Güneri, Hidrokon, Hidrosan, Imer&Lt, Karba, Katmerciler, Kocaoğlu, Köse, Mateş, Meiller, Nt Grup, Ok Kardeşler-Okt, Öztreyler, Özünlü, Putzmeister, Serin, Symex, Tırsan, Volkan, Yolbak.



devam edecek. Anlaşmalı üst yapı firmalarımızın yanında, Türkiye'nin neresinde olursa olsun, MAN'dan

destek isteyen her üst yapı firmasına teknik bilgilendirme yapıyoruz" dedi.

Beylik Orman Ürünleri yine Krone tercih etti

Yurtiçinde ve Romanya'da faaliyet gösteren firma, mevcut filosuna ek olarak 2 adet Krone Profi Liner 2'yi Doğu Otomotiv Krone Yetkili Satıcısı Flash Otomotiv'den teslim aldı ve filosundaki Krone römork sayısını 27'ye çıkarttı.

Teslimat törenine katılan Beylik Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Karahasanoğlu, Krone markasını süregelen işbirliği çerçevesinde yakından tanıdıklarını ve markanın uluslararası standartlarda üretim yaptığına dikkat çekerek, "Sağlamlığı, yüksek ikinci el değeri, düşük bakım maliyetleri nedeniyle Krone markasını tercih ettik, Krone'nin sağladığı kullanım kolaylıkları ve Doğu Otomotiv ile süregelen işbirliğimizden memnunuz. Bu nedenle, filomuzu genişletirken seçim hakkımızı yine Krone'den yana kullandık" dedi. ■



Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin oldu

Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, 15 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla şirketin genel müdürlük görevine atandı.

Bundan böyle daha çok müşteri odaklı çalışmalarını ifade eden Recep Serin, satış bölümünde edindiği tecrübelerin müşteri odaklı stratejilerine büyük fayda sağlayacağına inandığını dile getirdi:

"Büyümemizin gelecek yıllara taşınması ve sahip olduğumuz dinamizmin artması için yönetim kurulumuz yeniden görev tanımlamaları ve atamaları gerçekleştirdi. Umuyorum bugüne kadar markamıza duyulan güveni daha üst seviyelere ulaştırır ve bizlere verilen bu görevi layıkıyla yerine getiririz." ■



TNT Ekspres'e yeni İK Direktörü

Hakan Tat, 06 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla, TNT Ekspres Türkiye İnsan Kaynakları ve Kalite Direktörü olarak göreve başladı.

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat (İngilizce) bölümünü bitirdi. Migros, Pamukbank, Turkcell, Deutsche Bank ve A&T Bank'ta çalıştı. ■



"Trafikte her an, sorumlu davran!"



KARİD yönetimi güven tazeledi

Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği 2013 yılı Olağan Genel Kurul toplantısını Ortaköy Feriye'de gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu'nun güven tazelediği olağan genel kurul toplantısında geçmiş dönem faaliyetlerini değerlendiren Başkan Aslan Kut, Türkiye'nin dünya ekonomisindeki hak ettiği yeri alması için kargo, kurye ve lojistik sektörünün kilit rolü ve sorumluluğu olduğunu vurgulayarak, "Tüm üyelerimiz son yıllarda bu sorumluluk bilinciyle yatırıma yönelmiştir. Demek üyesi tüm kuruluşlar el ele vererek Dünya ile rekabet edebilecek standartları sağlayıp reel sektörün önünü açacak

hizmeti vermek için olağanüstü bir çaba sarf ediyoruz" dedi.

80 bin personelin istihdam edildiği bir sektörü temsil ettiklerini belirten Kut, "Türkiye genelinde 25 bin araç ile 10.000 yerleşim birimine hizmet götürüyoruz" dedi. Serbest rekabet ortamının sağlanmasının sektörde çalışanlar ve aileleriyle birlikte yüz binlerce insanı etkilediği gibi yeni istihdam sağlanmasının önünü açacağını da ifade eden Başkan Kut, "Bütün kurum ve kuruluşlar el ele verip 2023 hedefine ulaşmak için çalışıyor. Kargo, kurye ve lojistik sektörünün serbest rekabet içinde hizmet vermeleri engellenirse bu hedefe nasıl ulaşırız? Bizler reel sektörün deyim yerinde ise kan damarları gibiyiz. Üreticinin, sanayicinin ve hizmet sektörünün Türkiye ve Dünya pazarına ulaşmasındaki tek bağız" diye konuştu.

Ankara'da yapılan 10. Kalkınma Planı Posta Hizmetleri Özel İhtisas Komisyonu ve Lojistik hizmetleri toplantılarına katılarak kargo taşımacılığı, lojistik, e-ticaret ve hızlı hava kargo sektörü ile ilgili sektörümüzün ihtiyaçlarını ilgili mercilere ilettiklerini ifade eden Kut, kargo, kurye ve lojistik sektöründe faaliyet gösteren tüm kuruluşları güçlerine güç katmak, hak ettikleri noktaya gelmeleri ve bu ülkenin gelişimine katkı sağlayan çabalarına katılmaları için çağrıda bulundu. ■

TAYSAD Aftermarket Konferansı: Otomotiv sektörünün hedefi Çin olmalı

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) organizasyonu ile gerçekleştirilen "IV. Uluslararası TAYSAD Aftermarket Konferansı"nda yeni pazarlar öne çıktı. Otomotiv endüstrisinin 2020 yılında 150 milyar Euro'luk bir pazara ulaşması öngörülen Çin'e mutlaka gidilmesi gerekliliği üzerinde duruldu.

Türkiye'de yedek parça pazarının 6 milyar liraya ulaştığını aktaran TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, yaşanan araç parkının yenilenmesi gerektiğini vurgularken OİB Başkanı Orhan Sabuncu, ihracatta AB'ye olan bağımlılığın azaltılması gerektiğini kaydederek, yeni pazarları işaret etti.

150 milyar Euro'luk pazarda yer kapma arayışı

Taşıt Araçları Yan



Sanayicileri Derneği (TAYSAD), otomotiv endüstrisinin önemli ayaklarından, satış sonrası hizmetler ve yedek parça sektöründeki yenilikleri ve son teknolojileri paylaştı. Yeni pazarlar olarak BRIC ülkelerinin yanı sıra Asya bölgesinin önemine değinildi. Çin'in 2020 yılında 150 milyar Euro'luk bir otomotiv pazarına ulaşacağını öngörülmesi, bu ülkede yerel olarak yer almanın gerekliliğini ortaya koydu. Bunların yanı sıra aftermarket pazarında

dünyada yaşanan araçların bir fırsat olabileceği, elektrifikasyonun öneminin artacağı, profesyonel müşterilerin artması, düşük maliyetli araçların tercih edilmesi, yeni kullanım trendleri gibi gelişmelerin sektör üzerinde etkili olması bekleniyor.

Konferansta ayrıca, Avrupa'da araç parkının 270 milyon adede ulaştığı ve araç yaş ortalamasının 8 olduğu dile getirildi. Toplam Aftermarket pazarının bu bölgede 100 milyar Euro'ya ulaştığı vurgulanarak yeni dönemde Avrupa'da entegre mobilite, araç paylaşımı gibi farklı uygulamaların gündeme geldiği belirtildi. Otomotiv endüstrisinde başanın anahtarı olarak ise inovasyon, Ar-Ge ve yenilikçiliğin yanı sıra çevik olan şirketlerin kalıcı olmayı başarabileceği vurgulandı. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 90 • 3 - 9 Haziran 2013

Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

Faks: +90-212-515 16 28

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Ünsal TOSUN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Çeliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eğerinde yayınlanan yazı, haber

ve fotoğrafların her türlü telif

hakkı Pivot Medya Pazarlama

İletişimi ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi iktibas

edilemez.

3 - 9 Haziran 2013

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 11

FIATA Dünya Kongresi, UTİKAD'ın ev sahipliğinde 13-18 Ekim 2014'te İstanbul'da düzenlenecek

Dünya Türkiye'yi konuşuyor

“Lojistiğin gelişiminde en önemli unsur altyapı yatırımlarının sürekliliğidir” diyen FIATA Başkanı Stanley Kim, “Özellikle Türkiye bu konuda çok öne çıkıyor, çünkü çok girişken, çok proaktif bir Hükümete ve Bakanlığa sahip. Altyapıya çok ciddi yatırımlar yapılıyor ve yeni projeler gündemde. Ekonominin başarılı olması için lojistik sistemlerin iyi çalışması lazım. Türkiye dikkati en çok bu konuda çekiyor. Şu anda, dünyada herkes lojistik anlamında Türkiye'yi konuşuyor” dedi.

İstanbul ikinci kez FIATA Dünya Kongresi'ne ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Daha önce, 2002 yılında, yine UTİKAD'ın ev sahipliğinde yapılmıştı. Stanley Kim, 27 Mayıs Pazartesi günü UTİKAD'ı ziyaret ederek, organizasyona yönelik Başkan Turgut Erkeskin ile görüştü.

Kongrenin öncelikleri

Dünya Kongresi hazırlıklarının genelde üç yıl öncesinden başladığına dikkat çeken UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, “Tecrübemiz ve bugüne kadar yaptığımız yoğun çalışmalarla kongre sorunsuz bir şekilde gerçekleşecektir. Kongrenin önceliklerinden birisi katılımın yüksek olması, ikincisi de içeriğinin çok başarılı şekilde işlenilmesi. Bir de kongrenin gerçekleştirileceği ülkenin ticaret dünyasının ve lojistik imkanlarının çok gelişmiş olması. Bu unsurlar kongrenin başarısını beliriyor” dedi.

Çok başarılı olacak

İstanbul'daki kongrenin çok başarılı geçeceğine inandıklarını belirten FIATA Başkanı Stanley Kim, “Şu yıl Singapur'da da kongre düzenliyoruz. Ama düşüncem odur ki, İstanbul Singapur'dan da başarılı bir kongre olacak, zira Singapur ile mukayese ettiğimizde Türkiye'nin çok geniş bir hinterlandı var. Çevresinde AB, Kafkaslar, Afrika gibi hitap edebileceği çok geniş bir coğrafya var. İstanbul bunu hakkıyla yerine getirebilecek kapasiteye sahip. İstanbul'da 2002 yılında kongre yapmıştık ve çok başarılı oldu. Hatta FIATA içinde gelmiş geçmiş en başarılı kongre olarak nitelendiriliyor” dedi.

Neden İstanbul?

FIATA Başkanı kongrenin İstanbul'da düzenlenmesinin önemine şu sözlerle dikkat çekti: Siz dünyayı İstanbul üzerinden Karadeniz'e ve ötesine bağlıyorsunuz. Burada hem liman imkanları hem multimodel taşıma sistemleri çok öne çıkmış. Demiryolu bağlantılarının da çok güçlü olduğu bir coğrafyaya uzanıyorsunuz. İstanbul bütün bu değerleri bir araya getirerek, lojistik geçişleri sağlayabileceği bağlantılı taşımaların yapılabileceği bir yer olarak ön plana çıkıyor” dedi.



Dünya konuşuyor

Tüm lojistik sektörünün en çok önem verdiği konunun altyapı yatırımları olduğuna dikkat çeken Kim, “Türkiye çok girişken, proaktif bir Hükümete ve Bakanlığa sahip. Altyapıya ciddi yatırım yapılmakta ve birtakım yeni projelerde gündemde. Bu çok önemli, çünkü lojistik, ekonominin en önemli motorlarından biri. Ekonominin başarılı olması için lojistik sistemlerin iyi çalışması lazım. Lojistiğin Singapur ekonomisine katkısı yüzde 9 mertebesinde. Bu o kadar dinamik bir yapı ki, bugünkü haliniz hiçbir zaman geleceğin garantisi değil. Ekonominin büyümesi ile beraber, lojistik yatırımlarının, altyapı yatırımlarının mutlaka çoğaltılması, inovasyona önem verilmesi, teknik altyapının geliştirilmesi ve bununla beraber dünyadaki dinamiklerin de çok yakından takip edilerek, uygulanması gerekir ki, lojistik bağlantılar kuvvetli olabilsin. Türkiye, dikkati en çok bu konuda çekiyor. Alt yapı yatırımlarının boyutunu görmemek mümkün değil. Şu anda, dünyada herkes lojistik anlamında da Türkiye'yi konuşuyor” dedi.

Multimodel taşımacılık

Singapur'da bu yılki kongrede multimodel taşımacılık üzerinde durulacağını söyleyen Kim, “Singapur'un mottosu Asya'ya sıçrama tahtası olarak belirlenmiş. Singapur'un oynadığı rol orada işlenecek. Şu anda dünyada üzerinde en çok durulan multimodel taşımacılık konusu tartışılacak. Bunun beraberinde güvenlik ile ilgili gelişmeler ve uyulması gereken kuralları Singapur'da konuşacağız. FIATA'nın üzerinde durduğu dokümantasyonun çok daha yaygın kullanılıyor olması, forwarderlerin kullandığı dokümanların da taşınması, bunun nasıl yapılacağı, bu elektronik dokümanların geçerliliğinin nasıl sağlanabileceği ve forwarderlerin buna nasıl uyacağı tartışılacak” diye konuştu.



FIATA Dünya Kongresi yıl sonuna kadar inşasının tamamlanması planlanan Bononti'deki Hilton Oteli'nde gerçekleştirilecek. FIATA Başkanı Stanley Kim, UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, Yönetim Kurulu Üyeleri Kosta Sandalcı ile Hacer Uyarlar ve Genel Müdür Cavit Uğur ile görüştü.



FIATA Başkanı Stanley Kim

2013 nasıl geçiyor

Dünya ekonomisinde genel bir toparlanma görüyoruz, ama bu gerçekten minimal bir oranda. Bu, bugünler için belki pozitif bir işaret, ama hiçbirimiz için yeterli olmadığı da aşikar. Ticaret arttığı zaman taşımacılık lojistik hizmetleri artıyor; düştüğü zaman düşüyor. Ticaret ve lojistik birbirlerine çok paralel giden iki sektör. Bu çerçeveden bakıldığında mutlaka ticareti yönetecek, ticaretteki akışları sağlayacak, lojistikçilere ihtiyacımız var. Bundan dolayıdır ki, oradaki her türlü değişim bizi direk olarak etkiliyor.

Türkiye'nin 2023 hedefleri

2023 hedefi sadece Türkiye için değil herkes için heyecan verici. Böyle bir gelişimi kaydedebilecek potansiyele sahip ülke sayısı çok az. İstanbul'da, FIATA Kongresi'nde bütün bu dinamiklerin arkasında yatan lojistik performansı konuşacağız. Hedefe ulaşmanın en önemli unsurlarından biri lojistik yapınız; tabii ki böyle bir hedefe ulaşmak için bir sürü endüstrinin yapması gereken çok farklı şeyler olacak. Bunlardan en başta geleni emek yoğun endüstrilerden daha ziyade daha yüksek katma değer üreten endüstriye kayılması. Dolayısıyla

ticareti yapılan malların değerinin artırılması en önemli elementlerden biri. Fakat bununla beraber ülkenizin ekonomisindeki tüm üretim unsurlarının toptekun bir kalkınma hamlesine girişmesi lazım. Bunu sağlayabilecek en temel bileşenlerden biri lojistik. 2023'e giden hedefte, değişik transport sistemlerinin gündeme alınması lazım; var olan sistemler yeterli olmayabilir. Bunların kapasiteleri artırılırken

mutlaka değişik bağlantıların, güzergahların, koridorların da kullanılabiliyor olması lazım. Çünkü bahsedilen büyüklük o kadar büyük ki, iki buçuk katına varacak hacim artışı şu anki var olan sistemlerle yönetilemez.

Asya'daki lojistik şirketler satın alınıyor

Ekonomik aktivite Asya'ya doğru kaydıkça oradaki, aktiviteler mal akışları çoğaldıkça, hızlandıkça, oradaki lojistik firmaları da büyümeye, gelişmeye başladı. Fakat onların bu Avrupa ve Amerika'daki devler seviyesine gelebilmeleri için servis kalitelerinde, sayılarında ve kullandıkları teknolojiye ciddi girişimler göstermeleri lazım. Diğer taraftan bir başka trend; buradaki gelişimi kaçırmamak için bu devler Asya ülkelerinden lokal firmaları satın alarak oralardeki varlıklarını da kuvvetlendiriyorlar.

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin

Ana tema lojistikte büyüme

İstanbul'daki kongrenin ana temasının lojistikte büyüme dinamikleri olacağını vurgulayan UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, “Lojistik ekonominin en önemli çarklarından. Buradaki büyüme kaçınılmaz, eğer ekonomi büyüyorsa, lojistiğin de gelişmesi lazım. Bu çerçeveden bakıldığında lojistik yatırımlarının da devamlı artırılması lazım ve bunun bir sistem içinde yapılması lazım. Lojistikte gelişimin devamlılığını sağlama konusunu tartışacağız. Buna uygun, ana teması lojistikteki büyüme dinamikleri olan bir slogan yaratacağız” dedi.

Rekor katılım

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, kongreye katılımın rekor seviyede olması için çalışacaklarını belirterek, “Bugüne kadar en büyük rekor katılım 1500 kişi ile Dubai'de olmuş, biz onu geçmek istiyoruz. Lojistik konusunda en büyük yatırımları yapan ülkelerden biriyiz; karayolu altyapımız yenilendi, yenilenmeye devam ediyor;

demiryolunda çok ciddi bir dinamizm içindeyiz; yeni havalimanları, deniz limanları inşa ediyoruz. Bunlar sadece bizim değil, tüm dünyada lojistikçilerin de dikkatini çekiyor. Tabii, bir de içinde olduğumuz bir gerçek var ki, dünyada şu anda büyümede alınan en önemli ülkelerden bir tanesi ülkedeki nüfusun

miktarı, yaş seviyesi... Türkiye bu anlamda avantajlı. Bir de yüzde 2'ler civarında seyreden iyi bir büyüme oranı var. Genç bir nüfusa sahibiz dolayısıyla hem üretim hem tüketim anlamında çok ciddi bir dinamizm söz konusu. Çevremizdeki Kafkaslar, Ortadoğu, Afrika hep büyüme ve yatırım vaat eden ülkeler. Bu ülkelere geçişlerde Türkiye'nin çok kritik bir yeri var. Dolayısıyla İstanbul bütün bu imkanların yerinde görülmesi, değerlendirilmesi, işbirliklerinin kurulabilmesi için çok önemli bir platform oluşturacak. Herhangi bir konuda Türkiye'de yapılan bir kongrenin diğer ülkelerde yapılan benzer kongrelere nazaran yüzde 25 fazla katılımı çektiği biliniyor. Bunu da dikkate aldığımızda 1500 gibi rakamları kendimize belirlemektir” diye konuştu.

Intertraffic 2013 Fuarı'ndaydı

Duonic şanzımanlı Mitsubishi Canter

29-31 Mayıs tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Uluslararası Intertraffic Fuarı'nda, Yol Makine Ltd, Mitsubishi Canter'e ilk kez uyguladığı üst yapı modeli ile ürün tanıtımı yaptı.

Yol Makine Ltd Müdürü Erol Özyolcu, Duonic şanzımanlı Mitsubishi Canter, aracıyla birlikte yol çizgilerine yönelik üst yapı modelini tanıttı. Küçük ölçekli makinelerde kullanılan Air-less pompaların Signum markası ile üretimini yerli olarak yaptıklarını belirten Özyolcu, “Belediyelerin ihtiyaçlarına dönük bu araçlar bordürleri, yaya geçitlerini boyamak, yoldaki yatay işaretleri yapmak için kullanılıyor. Artık trafik güvenliği açısından belediyeler bu konuya önem vermeye başladı” dedi.

Canter tercihimiz

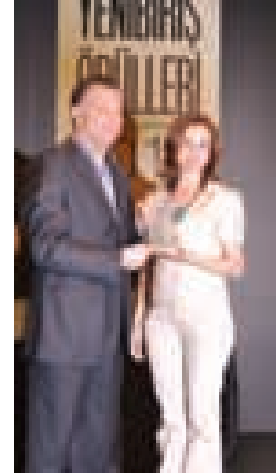
Bir kamyon üstüne monte edilen model için Özyolcu, neden Mitsubishi Canter tercih ettiklerini şu şekilde açıkladı: “Kamyonda da otomatik şanzımanlı araçları tercih ediyoruz. Çünkü aracın hızının çok yüksek olmaması gerekir. 3-4 km hızla çizgi çizilirse yola düşen boya miktarı daha fazla olduğu için yol çizgisinin ömrü de ona göre fazla oluyor. Mitsubishi, 7.5 ton azami yük olan otomatik şanzımana sahip tek araç. Otomatik şanzımandan güç alıp hidrolik pompaları çalıştırıp hidrolik tahrikli pompalarla 220 bar yeterli boyayı yol üstüne püskürttüğümüz araç yapıyoruz. Air-Less pompalarla çok yüksek basınç olduğu için çok yüksek kapatma gücü ve boya tasarrufu oluyor. Boya yüksek basınçla püskürtülünce tozumuyor, boya çizginin bünyesinde kalıyor. Türkiye piyasası için yılda 10, bir o kadar da yurtdışına yapıyoruz. Mitsubishi ile bu ilk çalışmamız. Bundan sonra da devam edecek. ■



CEVA Lojistik, insana yaptığı yatırımın ödülünü aldı.

“İnsana yatırım yapan kurum” kimliğini benimsemiş ilk lojistik firması olan Ceva, İnsan Kaynakları sürecini bir ödülle daha taçlandırdı. Ceva Lojistik, yenibiris.com'un yedi yıldır istihdama katkıda bulunan kurumsal üyelerini ödüllendirdiği Trump Towers AVİM'de düzenlenen gecede “Örnek İşveren” dalında ödülünü aldı.

İş ve insan kaynakları sitesi yenibiris.com'un İstanbul'daki kurumsal üyeleri arasında yaptığı değerlendirmeye sonucunda, şirketler farklı kategorilerde ödül almaya hak kazandı. Bu doğrultuda Sektörünün İstihdam Lideri, Yılın Yükselen İşveren Markası, Yılın En Hızlı Büyüyen Şirketi ve Örnek İşveren kategorilerinde ödül almaya hak kazanan firmaları açıkladı. Ceva Lojistik İnsan Kaynakları ekibi 2012 yılında aday başvurularını yüzde yüz yanıtlayarak Yılın Örnek İşveren Ödülünü almaya hak kazandı. Ceva Lojistik adına ödülü İnsan Kaynakları Müdür Yardımcısı Barış Yiğit alırken, yapmış olduğu değerlendirmede “Bu ödül şirketimizin İnsan Kaynakları süreçlerine verdiği değer bir göstergesidir. Bizim en değerli varlığımız İnsan Kaynagımızdır. Çalışanlarımız bizim için ne kadar değerliyse, iş başvurusunda bulunarak ileride potansiyel birer CEVA çalışanı olmaya aday herkes o kadar değerlidir. Tüm çalışanlarımıza gösterdiğimiz saygıyı, işe alım süreçlerimizde de, adaylarımıza gösteriyoruz. Yapmış oldukları iş başvurularını işe alım kriterlerimiz değerlendiriyor, olumlu olumsuz yanıtlayarak süreçle ilgili kendilerini bilgilendiriyoruz.” dedi. ■



Dünya lansmanı İstanbul'da yapıldı

Thermo King'den küçük kamyon ve panelvanlara yeni Ce serisi

Thermo King tarafından özellikle Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'ye yönelik tasarlanan Ce serisi ile pazar lideri hedefi belirlendi. Ce serisi, ilk etapta küçük kamyon ve panelvanlar için tasarlandı. Sadece araç motorundan tahrik olarak çalışan C-250e ve C-350e'den oluşan 2 model pazara sunulacak.

Doğuş Otomotiv'in 2008 yılının sonunda başladığı Thermo King distribütörlüğünde hedefler her yıl büyümeye devam ediyor. Thermo King Satış ve Satış



Otokar Atlas kamyonu Termo King uygulaması yapıldı



Sonrası Hizmetler Müdürü Adnan Yücel, son bir yıldır Ortadoğu, Afrika ve Türkiye pazarına yönelik yeni bir ürün çalışmalarının Thermo King tarafından yapıldığını belirterek, "Yaklaşık 7 binlik bir pazar var. Yeni soluk getirecek bize de pazar payı kazandıracak bir model olacak. Ce serisi ile birlikte yeni SLXe serisi ve Yeni T-500R'nin de tanıtımını da yapıyoruz. Sektörde yaşadığımız durgunluğa rağmen yeni modellerle satışımızı 800 adetler seviyesine çıkartmak istiyoruz" dedi.

Bayi ağı 15'e çıkıyor

Adnan Yücel, tek hedeflerinin satışları artırmak olmadığını da söyledi: "Thermo King markasını sağlıklı ve kalıcı şekilde Türkiye pazarında temsil etmek ve yerleştirmek istiyoruz. Satış sonrasında

ve bayi ağına da aynı şekilde önem vererek geliştiriyoruz. Yeni katılımlarla bayi ağıımız 15'e çıkacak. Temsil ettiğimiz tüm markalarda en önem verdiğimiz konu müşteri memnuniyeti. Çok kaliteli bir ürüne sahip olmak, müşteri memnuniyetini sağlamak için yetmiyor. Bunu satış sonrası ile desteklemek, ürünün hizmet sürecini kusursuz sağlamak zorundasınız. Yedek parçalarda yüzde 55'lere varan bir destek kampanyamız var. Bu kampanyanın amacı ile orijinal parça kullanımı artırarak kusursuz bir kullanım yaratmak."

Yeni ürün Ce serisi

Ce serisi, ilk etapta 28 m kasa hacmine kadar, sadece araç motorundan tahrik olarak çalışan C-250e ve C-350e'den oluşan 2 model ile pazara sunulacak. Ce serisi, yüksek performanslı ama ekonomik bir ürün. Ağır iklim ve pazar koşullarında rakiplerine göre de daha yüksek soğutma kapasitesi imkânı sunuyor. 4 değişik model olacak, gerek iç ve dış ünite olmak üzere rakiplerine göre daha ufak ve hafifler. Aliminyum gövde olarak dizayn edilmesi hem dayanıklılığını artırıyor hem de hafiflik sağlıyor. Bu seri için özel geliştirilen yeni CSR kabin içi kontrol ünitesinin

kullanımı da çok basitleştirilmiş ve böylece kullanıcı hatalarını en aza indirecek şekilde tasarlanmış. Ce serisi ile birlikte geliştirilen, kullanıcı dostu TouchPrint veri kaydedici, tek tuş ile tüm seyahat ve teslim verilerinizi yazdırma ve arşivleme imkânı da veriyor.

Yeni SLXe Serisi

Yeni SLXe serisi, düşük operasyon maliyetleri, yüksek performansı ve maksimum yük koruma imkânları ile öne çıkıyor. Bu yeni seri; SLXe-100, SLXe-200, SLXe-300, SLXe-400 ve SLXe-Spectrum modellerinden oluşuyor. Yeni SLXe serisinde, maksimum soğutma performansı minimum yakıt tüketimi ile gerçekleştiriliyor. Geliştirilen gövde tasarımında, bileşenlerin korozyona ve darbelere karşı dayanıklılığı artırılmış, vibrasyon azaltılarak sürücülere kullanım kolaylığı sağlanmış. Ayrıca standart olarak sunulan, EON akü, standart akülere göre 5 kat daha uzun ömürlü. Yeni SLXe modeli yüzde 99,7



Tanıtıma Thermo King Soğutucu Bölüm Başkanı Yardımcısı Dwight Gibson, Doğuş Otomotiv Scania, Krone, Meiller, Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin, Thermo King Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Adnan Yücel katıldı.

oranında geri dönüştürülebilir. İkinci el değerini koruyan bir model.

Yeni T-500R

Yeni T-500R, Thermo King T-Serisi dizel kamyon ailesinin son üyesi olup, elyaf takviyeli panelleri hem daha dayanıklı hem de daha sık bir görünüm kazandı. Yeni T500R, 5,5 m kasa boyuna kadar olan kamyonlarda dondurulmuş, soğuk ya da taze ürünlerin taşımacılığı için tasarlanmış yüksek performanslı ve ekonomik çözüm olarak öne çıkıyor. Yeni T500R'deki TherMax sistemi, daha hızlı defrost, 1000 saate kadar uzatılan bakım aralıkları ve 5000 saatte kayış değişimi sağlıyor.

Satışlar yüzde 20 arttı

Doğuş Otomotiv Scania, Krone, Meiller, Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin, yeni ürün gruplarının katılımıyla satış adetlerini çok artıracaklarını inandıklarını belirtti: "2013'ün ilk 4 ayında soğutucu treyler kasası üretiminin yüzde 10 gerilemesine rağmen Thermo King'in satışları yüzde 20 civarında arttı. İlk 6 ayı sene başında hedeflenen seviyenin üzerinde bir satış performansı ile kapatmayı bekliyoruz. Yeni ürün gruplarının da katılımıyla, 2013 yılı sonunda geçtiğimiz yılın yüzde 60 üzerinde bir satış hedefliyoruz" dedi.



Lüks Ereğli Seyahat, Travego ile güçleniyor

Lüks Ereğli Seyahat tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Bayraktarlar MerKay ve Bayraktarlar Merkon bayileri tarafından satılan 4 adet Travego 15 otobüs ile birlikte, tamamı Mercedes-Benz Travego 15'den oluşan Lüks Ereğli Seyahat'ın filosunda 27 otobüs bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslim törenine, Lüks Ereğli Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kaya, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hacı Ali Büyüksütçü, Bayraktarlar Merkon Satış Müdürü Lütfi Özbaygın, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Büyük Müşteri Danışmanı Bülent Tekiner, Mercedes-Benz Türk BusStore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı katıldılar.



Mercedes-Benz Türk otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi olan Travego, kullanıcılarına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve

performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getirirken geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımıyla öne çıkıyor. ■



Has Otomotiv'in her yıl sezon öncesinde geleneksel hale getirdiği yurtdışı gezilerinde bu kez güzergah Moskova'ydı. Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren 85 firma sahibinin katıldığı gezi 17-19 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşti. Gezide otobüsçülere Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeleri Latif Karaali, Mustafa Sarıgül, Engin Gündoğdu, Genel Müdür Cem Aşık Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Pazarlama İletişim Müdürü Şafak Ocakçı eşlik etti.

Kremlin Sarayı, Kızıl Meydan, Park Gorkova, Kanarya Tepesi, Arbat Sokağı, Ünlüler Mezarlığı, Panorama Müzesi ve Moskova Metrosu gibi Rus tarihinde önemli olan yerleri ziyaret eden katılımcılar çok mutlu oldular.

Moskova'nın kültürel dokusuna hayran kalan firma sahiplerine Moskova'nın en ünlü şov ve gösteri merkezi olan Yar Restaurant'ta bir gala yemeği düzenlendi. Yoğun geçmesi beklenen sezona yönelik enerji toplayan otobüsçüler, Has Otomotiv'in her yıl geleneksel hale getirdiği bu tür organizasyonlar için teşekkür ederek, sektör içindeki kaynaşma ve dostlukların pekişmesi açısından bu tür organizasyonların çok önemli olduğunu ifade ettiler. Bu tür etkinlikleri geleneksel hale getirerek müşterileri ile iç stresinden uzak bir ortamda bir arada olmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Has Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Mustafa Sarıgül, "Şehirlerarası ve turizm taşımacısı firmalarımız yoğun bir sezona adım atmak üzereler. Biz de onların istek ve taleplerini dinleme fırsatı bulduk" dedi. ■

İstanbul Ticaret Odası seçimleri yapıldı

İş dünyasına Çağlar yön verecek

İbrahim Çağlar, İTO Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. İSTAB Başkanı Hakan Orduhan da Yönetim Kurulu üyesi oldu.

İTO eski Başkanı Murat Yalçıntaş, TOBB delegesi olurken, eski yönetimden yalnızca Dursun Topçu, yeni yönetimde görev aldı.

İstanbul Ticaret Odası'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, yaptığı teşekkür konuşmasında, "335 bin üyenin sesini duyacağız ve duyuracağız. Üye odaklı çalışmalarımızı hükümet, vilayet, belediye, Oda ve Borsalarla hep birlikte gerçekleştireceğiz" dedi.

Yeni Yönetim Kurulu

Dursun Topçu, Gökhan Murat Kalsın, Hasan Erkesim, Hakan Orduhan, İlhan Soylu, Ebubekir Sıddık Koyuncu, Öznur Degirmenci, Öztürk Oran, Servet Samsama, Fahrettin Basiloğlu.



3 - 9 Haziran 2013

Tasima
Dunyasi

Etkinlik » 13



24 Mayıs'ta Ankara'da gerçekleştirilen TOFED'in 5. Olağan Genel Kurulu'nda, üreticiler de oluşturdukları standlarla otobüsçülerle buluştu.

Mercedes-Benz Türk, Man Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş., Temsa, Anadolu Isuzu, Otakar ve Brisa'nın yanı sıra Funtoro ile Bluecom ürün tanıtımları yapıldı.

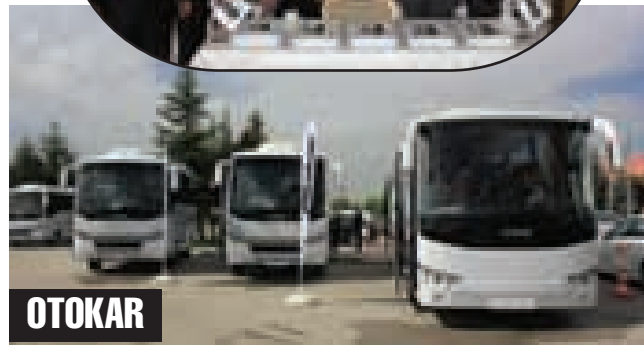
Otobüsçüler, genel kurul öncesinde Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın ve Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Ali Rıza Yüceulu ile sektöre yönelik görüş alışverişinde bulundular.



TEMSA



OTOKAR



ISUZU



MERCEDES-BENZ



MAN

Satış ve kiralama acentesi

MAPAR OTOBÜS SATIŞ

GSM: 0532 164 19 04
GÖKHAN ÇERİOĞLU

GSM: 0530 242 97 57
ENDER KESKİN

MAPAR BURSA
MAN Kamyon&Otobüs Servisi
MAN Kamyon&Otobüs Bayi
Yeni Yataca Yolu 12. km No: 483 / A
Orhangazi / BURSA
Tel: 0 224 361 00 72
Açık Servis: 0533 931 89 00

MAPAR İZMİR
MAN Kamyon&Otobüs Servisi
MAN Kamyon&Otobüs Bayi
No: 18. S. San. St.
Pınarbaşı / İZMİR
Tel: 0 232 478 38 38
Açık Servis: 0530 373 83 00

MAN FORTUNA	2004	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2005	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2006	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA	2007	46+1	TELEVİZYONLU
MAN FORTUNA L	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER	2009	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN TOURLINER L VIP	2011	40+1 VIP	TELEVİZYONLU
NEOPLAN CITYLINER	2008	46+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER I	2001	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER I	2004	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2006	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2007	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2008	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2009	54+1	TELEVİZYONLU
NEOPLAN STARLINER	2011	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2007	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2008	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ TRAVEGO 17	2009	54+1	TELEVİZYONLU
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1997	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	1998	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2001	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 SHD	2006	46+1	
MERCEDES BENZ 0 403 RHD	2007	46+1	
TEMSA SAFİR	2008	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2009	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2010	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA SAFİR	2011	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2005	46+1	TELEVİZYONLU
TEMSA DIAMOND	2006	46+1	TELEVİZYONLU
SETRA 417 HDH	2003	54+1	TELEVİZYONLU

İlkem Turizm'in 5. Bahar Şenliği

Her yıl düzenlediği geleneksel Bahar Şenliğinin 5'inci 25 Mayıs günü 1500 katılımla Hüseyinli Kasabası Çınaraltı Parkta gerçekleştiren, İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu' nun ev sahipliğindeki organizasyonun sponsorluğunu Mercedes Gülsoy Otomotiv ve İDOL Sigorta gerçekleştirdi.

Çalışanlar gönülleriyle eğlendi

İlkem yöneticileri, Mercedes Gülsoy Otomotiv, Groupama, İDOL Sigorta, Pınar, Türk Telekom üst düzey yöneticileri, İlkem Yerinde Yönetim Ekipleri, sürücü, rehber ve ailelerinin katıldığı bahar şenliği ile yoğun geçen bir dönemin iş stresi geride bırakıldı. Dostlukların pekiştiği, tüm çalışanların gönülleriyle eğlendiği, emeklerine karşılık ödüllendirildiği muhteşem bir güne imza atıldı.

Başarıyı da, mutluluğu da paylaşıyoruz. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, sektörde lider marka olmalarının, çok çalışmaya ve

işinde profesyonel olan 1500 kişinin katılım gösterdiği alanda ki tabloya bağlı olduğunu ilettiler. Bayraktaroğlu, "İlkem ailesi; azimle, fedakarlıkla çalışan, kaliteli personelin oluşturduğu bir kurum. Bende bu çerçeveye gururla bakan bir yöneticiyim. Sektör oldukça riskli, zor ve fazlasıyla emek isteyen; bu alandaki başarımızı, yorgunluğumuzu, mutluluğumuzu ve gururumuzu da işimizde olduğu gibi beraber paylaşıyoruz" dedi.

Mercedes Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü Serkan Açar ve İDOL Sigorta Genel Müdürü İrfan Yılmaz' a desteklerinden dolayı ayrıca teşekkür eden Bayraktaroğlu, bir kez daha "kalite vazgeçilmezimiz, bu noktada iş ortaklarımızın büyük payı göz ardı edilemez" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ten araç bakımı ödülü

Şenliğin açılış konuşmasını Otkar Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Ali Rıza Yılmaz yaptı. 2012 – 2013 yılının belirlenen çalışanlarına plaket takdim edildi.



Ödüller arasında Mercedes-Benz Türk'ten araç bakımı, İDOL sigortadan araç sigortaları hediye edildi. Yanı sıra çeşitli yarışmalarda yarışmacılar altın ve ev eşyası gibi ödüller kazandı. Etkinlikte mangal yakıldı, yarışmalar yapıldı, müzikle beraber eğlence zirveye tımandı.



Çözüm ortaklarına plaket

Şenlik alanında Mercedes Gülsoy Otomotiv ve İdol sigorta tanıtımlarını gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, çözüm ortaklarına plaketlerini bizzat kendisi takdim etti.



Bakan Yıldırım Brisa standında

25. kuruluş yıl dönümünü kutlayan Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa, 23-24 Mayıs 2013 tarihleri arasında Ankara'da 5'inci TOFED (Türkiye Otobüsçüler Federasyonu) Genel Kurulu'nun sponsorluğunu üstlendi. Brisa'nın TOFED'e özel olarak, TOFED logolu renkli lastik yanağı ile hazırlanan R247 II, başta TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan olmak üzere, tüm katılımcılar tarafından ilgiyle karşılandı.

Kongreye katılan ve Brisa'nın standını ziyaret ederek Bridgestone R247 II hakkında Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz'den bilgi alan Bakan Yıldırım, yeni ürünle ilgili beğenisini dile getirerek Brisa'ya teşekkür etti.



Brisa, 24 Mayıs Cuma akşamı düzenlenen gala yemeğinde Eskişehir Metro yetkilisi, Hamza Çıkan ve Astor yetkilisi Naif Demir'e 2'er adet Bridgestone R247 II lastiği hediye etti.



OYUN BİTTİ. ŞİMDİ İŞ ZAMANI.



İşini ciddiye alıyorsan... Senin gibi işinde güçlü, yükünü hafifletecek,
seni yarı yolda bırakmayacak, tam aradığın ekip arkadaşı
8,5 tonluk Atlas hafif kamyon Otokar'da!
İşte şimdi, iş zamanı..!

Otokar Atlas, yüklerden korkmaz.

