

Dinçer Lojistik, Ford ile atağa kalktı

• Ford Cargo Çekici, konforuyla çok çekici. ■ 12'de



2003 yılından bu yana başta boya-kimya sektörü olmak üzere ilaç sektöründen madeni yağa, endüstriyel üründen ambalaja kadar birçok farklı sektörün öncü firmalarına yurtiçinde kontrat lojistiği hizmeti veren Dinçer Lojistik, dağıtım filosunu 4 adet Ford Cargo 1846T çekici, 5 adet Ford Cargo 2526 yol kamyonu ve 7 adet yeni Transit Panelvan ile güçlendirdi. ■ 10'da

Otokoç Eskişehir 4S Plaza'dan 'siftah'

Otokoç, Eskişehir İnönü'de Ford Trucks'ın kamyon satış, servis ve yedek parça hizmetlerini bir arada sunan yeni şubesi "4S Plaza"da ilk Ford Cargo teslimatını gerçekleştirdi. ■ 10'da

Etis, yılda 1,5 milyon ton odun ve yonga taşıyacak



Etis Lojistik'in Genel Müdürü Erdal Kılıç, Hayat Holding bünyesinde faaliyet gösteren Kastamonu Entegre ile anlaşma imzaladıklarını ve yurtdışından limanlara gelen odun ile yongalarının yurtiçinde taşınmasını yapacaklarını bildirdi. ■ 11'de

• Mercedes-Benz Türk, kamyon müşterilerini "Kazancınızı tehlikeye atmayın" sloganıyla yetkili servislere çağırıyor. ■ 3'te

Uluslararası havayolu taşımacılığında dijital sisteme geçiliyor

"e-konşimento" Türkiye'de

MARS AIR&SEA

Mars Hava ve Deniz Kargo Genel Müdürü Selmin Kahraman "Bu sistemle işlemler hem hızlanacak hem de evraklardaki hatalar, yük teslim edilmeden fark edilebildiği için zaman kazandırarak mağduriyeti de engelleyecek." dedi.



10'da

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 91 • 10 - 16 Haziran 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Türkiye'de de önemli yatırımları bulunan Amerika merkezli uluslararası fon kuruluşu Actera, yeni sahibi oldu.

Kamil Koç satıldı

• Büyük bir yolcu taşıma firması ilk kez uluslararası bir fon kuruluşuna, taşımacının istekleri doğrultusunda satıldı. Yüzde yüz hisse devir sözleşmesi imzalandı. Rekabet Kurulu onayı bekleniyor.

• Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: "Actera pastadaki dilimleri toplamak için değil, pastayı büyütmek için geliyor. Actera'nın Kamil Koç'a daha da güç katacağını düşünüyorum."

Amerika merkezli uluslararası fon kuruluşu Actera Group, şehirlerarası yolcu taşımacılığının 87 yıllık öncüsü Kamil Koç Otobüsleri Tic. AŞ'yi satın aldı. Uzun süredir konuşulan ancak resmi anlamda açıklama yapılmadığı için belirsizliği devam eden satış süreciyle ilgili ilk açıklamayı Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Samsun'daki bir toplantıda yaptı.

✓ Kemal Erdoğan'ın açıklaması

"Çok uzun süren görüşmeler sonrasında imzalanan sözleşme içimize sindi. Actera, güçlü hizmet kalitesine sahip yapıyla büyümesini daha da hızlandırmayı planlayarak şirketimize yatırım yapan bir grup. Bizim için süreç tamamlandı, sadece yerine getirilmesi gereken birkaç bürokratik sorun var: Rekabet Kurulu'nun onayı gibi. Hangi işe girmişse başarılı olmuş bir firma. Hepimiz için hayırlı uğurlu olacağına yürekten inanıyoruz."

✓ Actera...

Actera Group, birçok sektöre yatırım yapan uluslararası bir fon. Yöneticileri Türk, genel olarak Türk basınına, halkına, Türk şirketlerinin işleyişini çok iyi biliyorlar. Actera, aldığı firmalarda büyüme için çok çaba sarf eden ve yatırım yapan bir firma. Türkiye'deki ortaklıkları arasında Cinemax da var. Takiben Joker mağazalarını, G2M firmasını ve 6 tane yerel firmayı bünyesine kattı. ■ 7'de

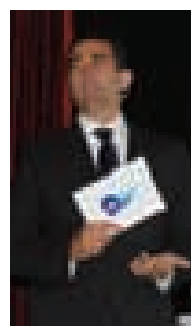


• Man TopUsed: "İkinci el otobüs alırken işi şansa bırakmayın." ■ 4'te

Samsun toplantısı

Kamil Koç'un 2013 hedefi: 700 otobüs, 15 milyon yolcu, 583 milyon TL ciro

Genel Müdür Kemal Erdoğan; Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon ve Anamur hatlarında hizmet vermeye başlamalarının bölge insanından gelen yoğun talepler sonucunda oluştuğuna dikkat çekti: "Karadeniz hatlarından 1 milyon 100 bin yolcu bekliyoruz" dedi. ■ 9'da



Keşan'lılarla buluştu

İstanbul Seyahat, Trakya'daki büyümesini sürdürüyor. Geçtiğimiz ay Malkara'da yazıhane açan firma, 6 Haziran Perşembe günü de Keşan'da bir yazıhane açtı. ■ 4'te



Irizar Türkiye yollarında

8'de

Pirelli'den

750 milyon litre yakıt tasarrufu

Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin: Lastikler binek araçlarda yüzde 20, ağır vasıtalarda ise yüzde 35 oranında yakıt tüketimine etki etmektedir.



11'de



Mercedes-Benz Türk'ten Metro Turizm'e 20 Travego

2013 yılında 23 milyon yolcu taşımay ve 900 milyon TL ciro'yu hedefleyen Metro Turizm, yeni otobüs yatırımları ile filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, son yatırımla 20 Travego 15SHD otobüsü filosuna kattı. Metro Turizm Travego yatırımlarını 60'a çıkartmayı hedefliyor.

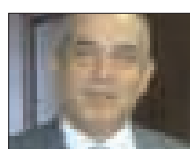
Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, "Otobüs satışları geçen sene 1007 adet ile kapandı. Bu yıl yüzde 20 civarında bir artış olursa sürpriz olmaz" dedi. ■ 6'da



Dr. Zeki Dönmez

Alkollü araç kullanma ve kasko

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Modlararası Entegrasyon ve Akıllı Ulaşım - 3

2'de



Mustafa Yıldırım

Yapılacaklar belli, hedef sektörün kazanması

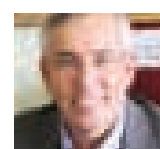
5'te



Akif Nuray

Bilinmek daha hızlı ilerliyor, bilmekten

6'da



Salim Altunhan

Bir harf öğretenele bir ağaç diken

4'te

2 » Kentiçi



10 - 16 Haziran 2013

‘Sürdürülebilir Kalkınma’ya bakacak olursak, kısaca Batı’nın modern tarihine bir dönüş yapmalıyız. Batı; ‘buharlı’nın icadıyla birlikte başlattığı ‘endüstri devrimi’ni takip eden süreçte, ‘sınırsız ve standart üretim’, ‘sınırsız tüketim’, ‘kaynakların hesapsızca kullanılması’ ve ‘imkanların sınırlarının zorlanması’ tecrübelerini ortaya koydu. Bütün bu süreçler bir taraftan, insanlığa bazı keşifleri sunarken diğer taraftan da Batı’nın ‘teknoloji’yi ‘güç ve rant odaklı’ algılayıp yönlendirmesiyle beraber ‘çevresel sorunlar’, ‘derin sosyal adaletsizlik’, ‘emeğin ve insanın sömürüsü ve hiçleştirilmesi’ gibi sonuçlar verdi. Bütün bu tecrübeleri yaşayan ve bir şekilde mucavir alanı ile bütün dünyaya yaşatan Batı; bu durumun sürdürülebilir olmadığının farkına vardı. Öyle ki bu süreç; çevresel facialara, toplumsal felaketlere (adaletsizlik) ve ekonomik dar boğaza (paylaşım) yol açıyordu.

Kaynaklar sınırsız değil

1987’de Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Komisyonu’nca ‘sürdürülebilirlik kavramı’ geniş olarak ortaya konup bu bağlamda çeşitli önemli kararlar alındı. Zira dünyamızda kaynaklar sınırsız değildi, sınırsız tüketim yaklaşımları doğanın özüne, insanlığın huzuruna, ekonomik paylaşımın ortadan kalkmasına yol açıyordu. Bütün bu durumlar, ‘Dünyada yaşam’ın önünde sonunda herkes için ‘çevresel, ekonomik ve sosyal’ olarak sürdürülemez olmaya doğru gideceği gerçeğini ortaya koydu. Buradan hareketle, durumun farkına varmaya başlayan çevreler hem yerel hem bölgesel ve hem de küresel anlamda siyasi kararlar, sosyal tedbirler ve teknik imkanlar dahilinde ‘sürdürülebilir’ bir yaşam kavramına müdahil oldular. Özellikle ‘sosyal adaletsizlik’ konusunda ortaya çıkan gerçekler, klasik Doğu-Batı eksenli algısından öte, yeryüzünde sosyal dengesizlikte Kuzey ile Güney arasında korkunç bir ekonomik-sosyal ve siyasal uçuruma işaret ediyordu. Genel anlamda yerkürenin kuzeyinde bulunan Avrupa, ABD, Kanada ve Rusya bütün bu saydığımız imkanların önemli kısmını tarihin bir dönemecinden itibaren bir şekilde ele geçirmişti. Afrika, Latin Amerika, Güney ve İç Asya ve Akdeniz Havzası ve Uzak Asya en genel anlamda ‘Güney’e dahildi. Bu itibarla verilen en genel bir örnekte şu ifade edilmektedir: Bütün dünya; Kuzey

Modlararası Entegrasyon ve Akıllı Ulaşım Sistemleri - 3

Amerika’nın(ABD ve Kanada) refah seviyesinde olacak olsaydı, yerküremiz büyüklüğünde beş Dünyaya daha ihtiyacımız olacaktı. Bu örnek; en kaba hatlarıyla; kaynakların sınırlılığını, sosyal adaletin hayatiliğini, çevresel yaşamın bütünlüğünü ve etkileşimliliğini ve aslında hepimizin aynı gemide olduğumuzu dolayısıyla ‘sürdürülebilirlik’ kavramına insanlık ailesinin tümünün muhatap olduğunu ortaya koymaktadır.



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

Sürdürülebilirlik genel bir kavramdır

Bütün bu coğrafi-tarihi-sosyolojik-teknik tahlilleri takiben, yerkürede nüfus yoğunlaşmasının kuzey ya da güneyden ziyade, ekvator hattı ve çevresinde olduğunu; bunun da Kuzey Afrika, Afrika Sahili, İç Asya, Güney Avrupa, Ön Asya, Kafkaslar, Doğu Avrupa, Hint Alt Kıtası, Hindi Çin, Uzak Asya ve Orta-Güney Amerika ve sair alanını ifade ettiğini söyleyebiliriz. Bu da ekonomik-sosyal hızlı gelişmelerin olduğu, Dünyanın yeni yüzylını formatlayabilecek dinamikleri içeren ve ‘Kadim Dünya’nın merkezliğinde bir coğrafya ve beşeri havzaya işaret etmektedir. Bu itibarla; her ne kadar daha çok Batı’nın gündeminde ve güdümünde gibi gözükse de ‘sürdürülebilirlik’ bütün hatlarıyla hepimizi muhatap almakta ve de içerisinde ve komşuluğunda bulunduğumuz bütün bu geniş coğrafyalarda daha büyük bir risk ve fırsat alanını ifade etmektedir.

Suyolu projeleri...

Tarihi bağlamıyla denizyollarına baktığımızda; hem yolcu ve hem de yük taşımacılığı anlamında sürekli bir ihtiyaç ve kullanım alanı olarak varlığını sürdürdüğünü, coğrafi keşiflerde başat rol oynadığını görüyoruz. Ülkemiz

özelinde de; Osmanlı döneminde, özellikle Kuzey Afrika, Karadeniz çevresinde etkileşimin gerek siyasi, gerek sosyal anlamda sağlanmasının birinci düzeyde aracı denizyollarıydı. Buna binaen; Osmanlı’nın birçok anlamda zirve dönemini yaşadığı çağda; iki büyük kanal projesinin üzerinde ciddi anlamda çalışıldığını görüyoruz. Bunlardan birisi; Kuzeydoğu Karadeniz’de İdil ve Volga nehri yataklarının açılarak birleştirilmesi yoluyla Karadeniz-Hazar

Denizi su yolu bağlantısının sağlanmasıdır. Bu; Osmanlı’nın Kuzey ve Doğu’ya siyasi-sosyal-kültürel entegrasyon ve tesirinin önemli bir fikir ayağıydı. Diğeri ise daha iç coğrafya diyebileceğimiz bir alanda; bugünkü Marmara Bölgesindeki ‘Sakarya Nehri’nin yatağının genişletilmesi vasıtasıyla suyunun İzmit Körfezi ve Sakarya’nın Karadeniz sahili üzerinden birbirine dökülmesi ve bu sayede, Karadeniz-Marmara Denizi hattında ikinci bir suyunun, mevcut İstanbul Boğazı’na ilâveten oluşturulmasıydı. Her iki proje için de; hem düşünce ve hem de eylem bazında ciddi çalışmalar yapıldığını, fakat sonrasındaysa akamete uğradığını biliyoruz. Kadim Dünya’nın merkezi olan ve yeniden çok ciddi gelişme ivmeleri gösteren ‘Akdeniz havzası’ coğrafyasının merkezinde ve önemli bir bileşeni olan ülkemiz, deniz ulaşımından her anlamda had safhada faydalanmanın yollarını ve imkanlarını geliştirmelidir.

İstanbul’a bakış...

Bu bağlamda; ülkemizde ve bölgemizde, ekonomik gelişimin hızlanması ve siyasi istikrarın derinleşmesine paralel izlenecek doğru sosyal politikalar, yerinde kullanılacak ‘teknik imkanlar ve argümanlar’ la beslenerek gerçekleştirilecek olan

büyük ölçekli yatırımlarla ‘deniz ulaşımı’ bölgesel çapta, bütün tarafların faydasına bir itici güç ve temel hizmete dönüştürülebilir. Bütün bu yaklaşımlar ‘2023 Vizyonu’ ve Dışişleri Bakanı Sayın Ahmet Davutoğlu’nun ‘Paris-Berlin-Londra-Moskova-Pekin-Yeni Delhi’ yayının çevrelediği coğrafyadaki en büyük ekonomik güç olma perspektifi ile bütünlüklü ve birbirini doğrular-besler niteliktedir. İstanbul’umuz, bütün bu coğrafyanın aslında; sosyal-politik-ekonomik-kültürel-coğrafik anlamda ‘doğal merkezi’ konumundadır. İstanbul’da yaşıyor olmamız ve İstanbul’un bir parçası olmamız, bütün bu sorumlulukları, faydaları, maliyetleri, riskleri ve fırsatları bize muhatap kılmaktadır. Daha ‘sağlıklı bir yaşanabilirliği’ ancak bütünlüklü bir bakış açısı, ‘insan odaklı bir yaklaşım’, uzun vadeli politikalar, kendi perspektifimizi geliştirebilme düşüncesi ve ‘sürdürülebilir’ bir kavrayış ile yakalayabileceğiz.

Toplu ulaşımın güçlenmesi gerekir...

İstanbul’ da modal dağılımda olması gereken deniz ulaşımı payı yüzde 20’ler seviyesinin çok gerisinde olduğumuz gerçeği ile karşı karşıyayız. Bu durum; ‘ulaşım bazlı’ olarak adeta ‘denizin kıyısında denize bakmadan yaşamak’ olarak açıklanabilir. İstanbul’daki modal dağılımda karayolu aşırı yüklü bir paya sahipken, karayolunda ‘özel otomobil’ kullanım payı da çok yüksek bir orana sahiptir. Bu; karayolu trafik güvenliğini tehdit eder boyutlarda sonuçlara yol açarken, bütün İstanbul halkını alabildiğine konfor-güvenlik-dakiklik gibi parametrelerden sürekli olarak feragat etmeye zorlamaktadır. Toplu ulaşım; bütün ulaşım modlarında yönelmek ve bu anlamda daha entegre, konforlu, dakik, güvenli bir hizmeti sunabilmek kısa vadede gözle görülür geri dönüşler almamızı sağlamaktadır ve sağlayacaktır. Bu yılın genel verilerine baktığımızda; Şehir Hatları Genel Müdürlüğü’nün rakamlarına göre ‘şehir içi denizyolları’mızın ancak yüzde 10’luk doluluk kapasitesi ile çalıştığını görmekteyiz. Bu kapasitenin; yüzde 50’lik düzeylerde dahi kullanılması, ilâveten kabaca 1 milyon yolcunun

denizyoluna çekilmesi demektir. Ortalama; İstanbul’da bir otomobilin 1-2 yolcu taşıdığını düşündüğümüzde; bu, trafikten 500-600 bin aracın çekilmesi demek olacaktır.

Demiryollarının durumu...

Yüksek hızlı demiryollarının (YHD) ‘hizmet parametreleri’ itibarıyla; uygun fiyatlarla, halkın genel kitlesine, çevreci, az yer kaplayan, konforlu, güvenli ve dakik bir ulaşım imkanı sağlamaktadır. Geneli itibarıyla; bir demiryolu treni; tek şeritte; karayolunun 6 şeritte taşıdığı yolcu, sabitlenmiş (güvenli) bir hat üzerinde ve daha düzenli bir trafikte taşınmaktadır. Demiryollarının alternatif yakıt çeşitliliği anlamında ortaya koyduğu imkanlar ve uygulanabilirliği de daha geniştir. Özellikle YHD, yakaladığı hızlar itibarıyla, günlük şehirlerarası yolculukları ve hatta komşu şehirlerarası ev-yolculuklarını kaldırabilecek fırsatlar sunmaktadır ki; bu, Türkiye çapında komşu iller arası entegrasyonu ‘ortak merkezleşme’ye varıncaya kadar destekleyecek boyuttadır. Geneli itibarıyla, çevreci, dakik, güvenli, toplumsal, arazi kullanımına elverişli, entegre ve entegrist (bütüncül) bir ulaştırma modu olan ‘Yüksek Hızlı Trenler’ şehirlerarası yolculuklar başta olmak üzere Türkiye’de yeni bir çağ açacak potansiyeledir. Tek görünen dezavantajı karayoluna göre daha noktasal (sabitlenmiş) bir mod olması ve mucavir alan ‘gürültü’ konusudur. Bu bağlamda; YHD’nin hız-güvenlik-konfor bağlamında rekabet halinde olduğu havayollarına nazaran ‘istasyonlara erişilebilirlik’ anlamında havalimanlarından çok daha elverişli olduğunu ve hatta yer yer bu iki ulaşım modunun istasyon ve limanlarının birçok Avrupa kentinde (Hollanda) birbirine entegre çalışabildiğini de görmekteyiz. Bir diğer dezavantajlı husus olan ‘gürültü’yi ele alacak olursak, burada teknik imkanlar dahilinde bu dezavantajın da minimize edilmeye başlandığını görebilmekteyiz. Bütün bu özellikleriyle; ‘sürdürülebilir kalkınma’ ve bunun uzantısı olarak ‘sürdürülebilir ulaştırma’ bağlamında Avrupa’nın son 10 yılda (ve ivmelenerek önümüzdeki 30 yıllık periyotta) YHD’na bakış açısını daha da kuvvetlendirmesinin yerindeliğini görmüş olmalıyız.

Değerli okuyucularıma, sağlıklı huzurlu başarılı bir hafta dilerim. ■

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

Kazancınızı tehlikeye atmayın!

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

Siz aracınızı satın alırken kaliteyi, konforu ve güvenliğini 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 onarılacak. 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

Tasima
Dunyasi

10 - 16 Haziran 2013

MAN TopUsed'ten kaçırılmayacak fırsatlar

MAN TopUsed ve MAN Finans işbirliğiyle ikinci el otobüslere yönelik geliştirdiği kampanyada; ödemedi donanım, indirimden geri alma garantisine kadar çok avantajlı fırsatlar yer alıyor.

MAN TopUsed ve MAN Finans işbirliği ile gerçekleştirilen, 30 Haziran 2013'e kadar sürecek olan kampanyada; "düşük peşinat, maksimum taksit", "2+1 koltuk düzeni ve koltuk arkası ekran seçenekleri", "Starliner modellerine özel yüzde 50 garanti" ve "2-3 yıl sonra geri alma garantisi" gibi çok önemli fırsatlar yer alıyor. MAN TopUsed'in mevcut avantajlarıyla birlikte sunulan bu avantajlar, ikinci el otobüs alımında eşsiz fırsatlar sunuyor.

MAN TopUsed ikinci el araçlarla ilgili detaylı bilgiye www.man-topused.com.tr ve mantopused.sahibinden.com adreslerinden ulaşılabilir. ■

İstanbul Seyahat Keşan halkıyla buluştu



■ Ünsal TOSUN / KEŞAN



İstanbul Seyahat Trakya'daki büyümesini sürdürüyor. Geçtiğimiz ay Malkara'da yazıhane açan firma 6 Haziran Perşembe günü de Keşan yazıhanesini açtı.

Yazıhane açılışında konuşma yapan Keşan Belediye Başkanı Mehmet Özcan, Keşan halkının İstanbul Seyahat ile tanışmasından mutlu olduğunu söyledi. İstanbul Seyahat'ın bölgeye hitap eden önemli bir firma olduğunu belirten Özcan, "Kentimizde ulaşım ile ilgili rekabetin güzellik getireceği sistem içerisinde İstanbul Seyahat ile tanışmasında mutlu olduğumu ifade etmek

istiyorum. İstanbul Seyahat ailesine teşekkür ediyorum. Şehir içi taşımacılığı, belediye olarak biz sağlıyoruz. Keşanlı vatandaşlarımızı da İstanbul Seyahat taşıyacak. Serbest ticaret hayatı içerisindeyiz. Tabii ki en kaliteli hizmeti yapan bir adım önde olacaktır. Sizlere başarılar diliyorum. Hayırlı olsun" diye konuştu.

Hizmet kalitemizi yansıatacağız

İstanbul Seyahat Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sırrı İnan, firma olarak 2013 yılında büyümelerini sürdürdüklerini, Trakya'da açtıkları yazıhanelerle de bunu gösterdiklerini belirterek, "2013 yatırımlarımıza aynı güç, azim ve kararlılıkla devam ediyoruz. Hizmet kalitemizi, güçlü altyapımızı ve son model araçlarımızı Keşanlıların hizmetine sunuyoruz. İstanbul-Keşan hattında günde 10 sefer yapmayı planlıyoruz. Keşan merkezli günde iki sefer olmak üzere Ankara ve İzmir'e seferler düzenleyeceğiz. Hizmet noktamızın İstanbul Seyahat'e ve Keşanlılara hayırlı uğurlu olmasını dilerim" diye konuştu. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Bir harf öğretmenle bir ağaç diken

H z. Ömer, "Kıyamet kopacağını duysam ve elimde bir ağaç olsa, kıyamet kopmadan önce mutlaka onu dikerdim!" demiş. Bu önemli bir söz; sadece doğanın dengesiyle sınırlı olarak ele alınırsa yetersiz kalabilir. Günümüzle bağlanırsak, iklimini bozduğumuz dünya için yeni bir fırsat, yeni bir gelecek öngörüsü de diyebiliriz.

Kentleşmeye epey geç başlamış bir ülke olarak küçük bir fidanın ne kadar büyük bir anlam taşıyabileceğini tahayyül bile edemiyoruz. Onun için de her yer beton yığınına dönüşüyor. Oysa nefes alacak bir yer, gölgesine sığınacak bir ağaç, yüzümüzü yıkayabileceğimiz bir kaynak hayatın sürdürülmesi için gereklilikten öte zorunluluktur.

Geçtiğimiz hafta Miraç Kandilini idrak ettik. Hepinizin bildiği gibi Hz. Peygamberin arşa yükseldiği gecedir miraç. Mekke'de zulümlerden dolayı hayli daralmış; eşini kaybetmiş, amcasını yitirmiş olan Hz. Peygamber'e Allah tarafından verilen bir tesellidir. Sadece bir hayal dünyasından, bir mana ikliminden ibaret bir yürüyüş değil, aynı zamanda fiziki bir yürüyüş. En büyük mucizelerden biridir. Bütün İslam âleminde olduğu gibi bizim ülkemizde de Kandil dualarla, namazlarla karşılandı, kandil simitleri, helvalar, lokmalar dağıtıldı.

Sevgi paylaşıldıkça çoğalmış, hep söylerim. İnsana da, hayvana da, çiçeğe ve ağaca da ne kadar sevgiyle bakarsanız hayatın geleceğine de o kadar hoşgörülü, sabırlı, iyi niyetli ve doğru bakarsınız. Fatih Sultan Mehmet de bu yoldan giderek, "Bir ağacın dalını koparanın kellesini koparım" diye yol göstermiş. Ben, Fatih'in o kadar gaddar olabileceğine inanmıyorum. Burada, o, ağaca verdiği değeri gösteriyor.

Yayı ne kadar çok sıkarsanız o kadar fırlar. Tabii, bunun bir de tersi var. Kediye köşeye sıkıştırırsanız, ne kadar evcil olursa olsun, tırmalar. O zaman hepsini makul ve mantıklı, akılcı yollarla ele almak gerekir.

Yaşanalar yaşanacakların göstergesidir, yaptıklarımız da yapacaklarımızın teminatı. Tam da bu nedenle hem kimsenin tavuğuna kıst, hem de kimseye hişt dememek gerekir. Belli bir sistematik içerisinde devam ettirilen hayatın dünya durdukça durması için herkes elini taşın altına koymalıdır. Bir öykü var, bilirsiniz: Adam, altın yumurtlayan tavuğunu kesmiş... Hem tavuktan olmuş hem de her gün gelen altından. Demek ki tamah etmesini bilmeliyiz.

Şimdi, bunun otobüschülkle ne ilgili var diyenlerin çıkacaktır. Tabii, kıssadan hisse çıkarırlar aradaki bağı kesinlikle kuracak ve geleceğe daha umutla bakmamız için kolları sıvayacaktır. Kıssadan hisse çıkarırlar, devekuşu gibi başını kuma gömenlere anlatsın burada anlatılanları. ■

Çalıkıran'a özel MAN Lions Coach

Turizm ve lojistikten, VIP hizmetlere kadar pek çok alanda faaliyet gösteren Ankara'nın lider firması Çalıkıran Turizm, 200 araçlık filosuna MAN Lions Coach otobüsü ekledi.

Çalıkıran firması için özel olarak dizayn edilen MAN Lions Coach, MAN Ankara tesislerinde düzenlenen törenle firmaya teslim edildi. Çalıkıran Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Durali Çalıkıran, "Çeyrek asrı aşkın tecrübemizle, her zaman daha iyisini sunabilmek için çalışıyoruz. Bu nedenle MAN Lions Coach'u filomuzda katarak önemli bir eksikimizi de tamamlamış olduk. Bu otobüsü VIP hizmetlerimizde kullanacağız. Gelecek dönem yatırımlarımızda da tercihimiz MAN ve Neoplan olacak" dedi.

Törende konuşan MAN Kamyon ve Otobüs TİC. AŞ Bölge Satış Müdürü Eray Öcal, Çalıkıran Turizm ile olan işbirliklerinin devam edeceğini belirterek, "Yaratmış ekonomiyi ve konforu ile MAN Lions Coach'un firmaya büyük katma değer yaratacağına inanıyor ve hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



MAN Finans Bölge Müdürü Ahmet Karaca ile İhsan Çalıkıran ve Abdullah Çalıkıran'ın da katıldığı törenin ardından, araç firma yetkililerine teslim edildi.

Turizmde güvenliği Filo Türk sağlayacak

Turizm sezonunun açılmasıyla birlikte seyahat güvenliği konusu da gündeme geldi. Yerli ve yabancı turistleri taşıyan seyahat firmalarına ait araçların güvenliği, artık araç takip sistemiyle sağlanıyor. Araç takip sistemleri sektörü lideri FiloTürk tarafından sunulan sistem ile dikkatsiz ve yanlış araç kullanımı sonucu yaşanan ölümlü kazaların önüne geçilmesi hedefleniyor.

Araçlar için ani hız değişimi ve ani yön değişimi kriterleri belirlenebiliyor ve belirlenen kriterlere göre ani değişim yaşanması durumunda sistemde önceden tanımlanmış kişilere kaza ihtimali uyarısı iletilerek, en hızlı şekilde önlem alınması sağlanabiliyor.

Sistem sayesinde, aracın konumu, aşırı hızı, ani yavaşlaması gibi birçok bilgiye anında ulaşmanın mümkün olduğunu belirten FiloTürk Genel Müdürü Adil Masaracioğlu: "Sürücülerin trafikteki hareketlerini raporlamalarla ortaya koyan sistem aynı zamanda seyahat firmaları tarafından belirlenen yol güzergahları ihlallerini de tespit ediliyor. Aracı hangi sürücünün kullandığı da sürücülere dağıtılan kimlik birimleri ile sistem



tarafından algılanıyor ve bu sayede uzun mesafelerde şoförlerin tanımlanandan daha uzun süre araç kullanması da önlenmiş oluyor" dedi. ■

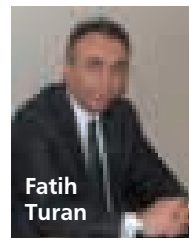
Kocaeli'de P plakalara son uyarı

Kocaeli'de Umum Servis Aracı Çalışma Ruhsatı almayanların P plakaları iptal edilecek

Kocaeli'de, UKOME'nin aldığı 8 Mayıs 2013 tarihli ve 2013/250 sayılı karar ile bu güne kadar başvuru yapılmayarak çalışma izin belgesi alınmayan P plakaların iptal edileceği, Umum Servis Aracı Çalışma Ruhsatı almayanların P plakasından ve P plakası ile ilgili haklarından feragat etmiş sayılmalarına ve P plakalarının iptal edilmesine karar verileceği bildirildi. Ulaştırma Dairesi Başkanlığına müracaat etmeyen ve ruhsatlarını almayan 1113 P plaka sahibi için 30 gün ek süre verildi. 30 günlük sürenin son günü 4 Temmuz. ■

Sakarya'da otobüslere anlık takip

Büyükşehir Belediyesi Türkiye'de bir ilki daha gerçekleştiriyor, Sakarya Akıllı Ulaşım Sistemleri Uygulaması (SAKUS) başlıyor. Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Fatih Turan, "Daha önce hayata geçirdiğimiz elektronik bilet uygulamasından sonra, e-belediyeçilik alanında SAKUS uygulamamızı hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu uygulama ile vatandaşlarımız



internet ortamında belediyemiz otobüslerinin anlık olarak konumlarına ve güzergâh bilgilerine ulaşabilecek" diye konuştu.

Turan otobüs güzergâhlarının harita üzerinde görüntülenebileceği uygulama ile ilgili olarak, "Mobil cihazlar ve akıllı telefonlardan da erişim imkânı olan uygulamamızla otobüs güzergâhları harita üzerinde görüntülenebiliyor.

Böylelikle vatandaşlarımız ulaşmak istediği noktaya giden en yakın otobüsün konumu anlık olarak görülebilecek ve buna göre karer verip ulaşım hizmetlerimizden etkin bir şekilde faydalanabilmek imkânına erişebilecekler. Vatandaşlarımız bu hizmetimize Sakarya Büyükşehir Belediyemiz Web sayfasından ulaşabileceklerdir" dedi. ■

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

STARLINER
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

10 - 16 Haziran 2013

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 5

MD9 LE 18 Haziran'da yollara çıkıyor...



Temsa'nın kentiçi ulaşım da ayrıcalıklar getirecek yeni otobüsü 9 metrelik MD9LE, Çavuşoğlu Otomotiv'den törenle yollara çıkıyor. MD9LE, Şile Kooperatifi'ne teslim edilecek.

Temsa bayisi Çavuşoğlu Otomotiv'in ev sahipliğinde, 18 Haziran Salı günü 14:00'da Pendik'teki merkezinde gerçekleştirilecek etkinliğe 150'yi aşkın özel halk otobüsçüsü ile Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Ebru Ersan, Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Nuh Çavuşoğlu, Genel Müdür Hasan Pilavcı da katılacak.

Otobüsçü dostlarımız davetli

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, 18 Haziran'da kentiçi ulaşım da değişen ihtiyaçlara cevap verebilen MD9LE'yi müşterilerin de katılımıyla yollara çıkartmanın gururunu yaşayacaklarını belirterek, "MD9LE, kentiçi ulaşım da daha kısa mesafede konforlu ama işletme avantajları da sunan ürün arayışı içinde olan müşterilerimizin ihtiyaçlarına, beklentilerine cevap verecek. 3 kapılı MD9LE toplam 72 kişilik yolcu kapasitesi, alçak tabanlı özelliği ile rahat giriş ve çıkış özelliği sağlıyor. Belediyelerin ve özel halk otobüsçülerin yeni gözdesi olacağına inandığımız MD9LE'nin ilk teslimatını Şile Kooperatifi'ne gerçekleştireceğiz. MD9LE'nin taşımacılarımıza hayırlı olmasını diliyorum. Bu güzel etkinliğe tüm otobüsçü dostlarımızı da davet ediyoruz" dedi. ■

Kayseri Şehirlerarası Otobüs Terminali arsası ile birlikte satışta

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanlığı tarafından 5 Haziran 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan ihale duyurusu ile şehirlerarası otobüs terminali arsası ile birlikte 19 Haziran Çarşamba günü satışa çıkıyor.

Kayseri Şehirlerarası Otobüs Terminali ve arsası ihalesi 19 Haziran Çarşamba günü saat 14.00'da Belediye Encümen Salonunda yapılacak.



56.529,54m2 yüzölçümlü terminal kompleks arsası (özel), müteammim cüzleri ile birlikte (mevcut idare binası, otopark vs.), 2886 sayılı Devlet İhale Kanununun 37. maddesi gereğince yapılacak "Kapalı Teklif Usulü" ihale ile satılacak. İhaleye yönelik belirlenen muhammen bedel 53 milyon TL. Geçici teminat ise 1 milyon 500 bin TL. ■

Yapılacaklar belli, hedef sektörün kazanması



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Bu yaz sezonunu çok iyi değerlendirmemiz lazım ki kışa rahat girelim, cebimizde para olsun. Otobüsçüye para kazandırmamız lazım bireyselseciye firmacıya, firma otobüsüne para kazandırmamız lazım. Otobüs bizim için asli unsurdur, bütün şartlar ona göre düzenlemeli, bu çerçevede çalışmalıyız. Otobüs para kazanamazsa firma da para kazanamaz ve firma yaşamaz. Dolayısıyla, hepimizin gayreti otobüslerimizin tekerleği döndükçe onlara para kazandırmak olmalıdır. Aksi takdirde komisyon alamayacaksınız ve bindiğimiz dalları keserek artık tırmanacak yerimiz kalmayacak.

Akıllı yatırımcı, akıllı yatırım

Onun için yaz dönemini çok iyi geçireceğiz, haksız rekabet yapmayacağız. Yıkıcı rekabet yapmayacağız. Olumsuz kampanyalar yapmayacağız. Fiyatlarımızı makul, mantıklı, halkın ödeyebileceği tüketiciyi emmeyen ölçülerde tutacağız. Uçaklar, otomobiller rakibimiz; yarın, demiryolları da gelecek, onlar da bizim rakibimiz olacak. Onun için ben iki unsurun altını çiziyorum: akıllı yatırımcı ve akıllı yatırım. Bundan sonra hepiniz akıllı yatırımcı olmak zorundasınız ve akıllı yatırımlar yaparak aklınızı ortaya koymak durumundasınız.

Otobüs aldın, ihtiyacın var mı, yok! Niye aldın? Aldım işte. Yok, böyle bir şey! Yola çıkan aynı istikametteki iki hatta üç otobüste 10 yolcu bulunuyor, bakın. Ben Sayın Müsteşarımdan rica ediyorum, bu konuda çalışalım.

Kapasiteyi doğru kullanmak...

Sayın Müsteşarım, TOFED-TOF işbirliğiyle, kendi aramızda çalışıp size gelmek istiyoruz. Sizin, devleti temsilen, bu ülkenin kaynaklarını, koltuk kapasitesini doğru kullanma konusunda yetkiniz olmalı. Bu kaynakları israf etmemeliyiz ve yollarda tüketmemeliyiz. 10 kişiyle, 5 kişiyle yola çıkan bir otobüs hepimizin vicdanlarını sıztırır. Bin kilometrelik yola 15 kişi ile gitmenin bedelinin ne olduğunu bu sektöre emek veren insanlar çok iyi bilirler. Otobüsün, otobüsçünün korunması için alınması gereken kararlar olduğuna inanıyorum. Batı Avrupa'da, Eurolines yüzde 70 doluluk olmadan ilave sefer açtırmıyor. Hükümetimiz, Bakanlığımız ve kabinedeki diğer Bakanlıklar bizleri korumak zorunda. Çünkü bizler, akılla yola çıkan insanlar değiliz. Biz duygularımızla yola çıkıyoruz. Birbirimizi öldürürken kendimizi de öldürüyoruz; buna müsaade edilmemesi lazım. Haksız yıkıcı rekabetle bu ülkenin ithal ettiği akaryakıtı yollarda tüketmemeliyiz. Biz otomotivi de yüzde 80 oranında ithal ediyoruz. Onları da yollarda heba etmememiz lazım. Bunlar bizim

çocuklarımıza bırakacağımız mirasın altyapılarıdır. Salonu dolduran insanlar çocuklarına meslek bırakmak istiyorsa, burada kapasite kullanımı, kaynak kullanımı ve verimlilik denen kavramları dört dörtlük yerli yerine oturacak düzenlemeleri talep etmeliyiz. Akaryakıtta yapılacak indirimin arkasından biz yine haksız rekabetle birbirimizi kırarsak, böyle bir şey olmaz, olamaz. Tam anlamıyla dört dörtlük bir düzenleme bunun için gerekli.

Geleceğimizi karartmayalım...

Sayın Bakan ifade etti; senenin yarısını bulmayan çalışma sezonumuz, günlerimiz var. Bayramlar, hafta sonları ve yaz ayları iş günümüzdür. Onun dışında yaklaşık 180 gün arabalarımız boş gidiyor. Hepimiz arabalarımızı yola gönderiyoruz. 10 kişiyle biri, 20 kişiyle biri, 30 kişiyle biri... Bir otobüslük yolcu 3 otobüse koyuyoruz, 3 otobüslük masraf yapıyoruz. Meslektaşlarımızı iflas ettiriyoruz. Kendi geleceğimizi karartıyoruz. Kış aylarında otobüslerin yatırılma imkanı var mıdır? Koltuk kapasitesinin yüzde 30'u, yüzde 40'ı yatsa; yatan araba zarar etmez. Öyle olursa giden araba para kazanır. Bence, bizim artık bu düzenlemeleri yapmamız lazım. Dünyada petrol fiyatları 28 dolardan 120 dolar seviyesine geldi. Bu bizim hükümetimizin elinde değil. Bizim petrol kuyularımız yok, petrolü ithal ediyoruz. Petrolü verimli kullanma önerileri bizim sektörümüzden gelmelidir.

Gelin birleşelim!

Bunun dışında, otogaların verimli yapılması lazım. Projelerimizin standart olması lazım. Büyük olmaması, abartılmaması lazım. Benzer şekilde, sigorta sorunlarımızın çözülmesi lazım. Birçok sorunumuz var.

Soruyorum: Servisten rahatsız olmayan bir otobüsçü var mı? Bedava servis hizmetlerinden rahatsız olmayan kimse var mı? Yok!

Gelin gücümüzü, düşüncemizi birleştirelim. Mümkün mü, mümkün. Antalya'da meslektaşlarımız bunu başardı, İzmir'de başardı, Ankara'da başardı. Neden olmasın? Bu konuda karar, otobüsçüde.

Hükümetten her şeyi bekleyemeyiz. Karar otobüsçününündür. Otobüsçü mesleki sivil toplum örgütlerinin çağrılarına kulak vermeli. Sizler için iyi şeyler yapan birliktelikleri destekleyeceksiniz. Bu sektörün menfaatleri söz konusu olduğunda bir araya gelmeyen namerttir, sektörün namerdidir.

TOF ve TOFED olarak her türlü gayreti göstereceğiz. Bunun sözünü buradan veriyorum. Birlikte daha güzel şeyler yapmak dileğiyle, TOFED Genel Kurulunda görev alan arkadaşlarıma başarılar diliyorum. ■



MD9 LE



Kaptanınız konuşuyor!

**Ne otobüs ne midibüs...
O bir KONFORBUS!**

TEMSA'nın her zaman müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun, sürekli kazanc sağlayacak çözümler sunduğunu tüm kaptanlar bilir...

6 » Gündem



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Bilinmek daha hızlı ilerliyor, bilmekten...

Geçen hafta yazımı, bilmekten ve bilinmekten hoşnut olmanızı sorarak bitirmiştım.

Mesela, benim istediklerimi bilmem ve istemediklerimin bilinmemesi hoşuma gider, sizin de öyle galiba.

Basın Özgürlüğü konusundaki bir raporda Türkiye; Fiji, Liberya, Kongo ile aynı kümede 120. sırada.

Kötü.

Bilmek isteyen artık bilinmekten de sakınmayacak. Bu, ortaya çıktı.

Geçen hafta ‘taşma dünyası’ veri, görüntü, ses, bilgi taşıdı... hepimiz her şeyi anında bildik.

Geçen hafta sokaklara çıkan kitle bu eylemin temizliğini kollamaya özen gösterecek -ki gösteriyor da zaten- artık taleplerini ifade etme evresine geçecektir.

Bu sayede, bu eylem kamu düzenine saygılı, katılımcı-demokrat olacaktır.

Yönetmekte olanlar ve yönetecek olanlar, ‘taşma dünyası’nın etkinliğini kabul edecek ve bilinmeyi doğru yöneteceklerdir.

Bulunduğumuz bu coğrafya, toplumsal yaşamın başladığı parça, “Bereketli Hilal” olarak biliniyor insanlık tarihinde.

Türkiye’imiz bu coğrafyanın en üstün devleti durumunda. Yönetimde, üretimde, tasarımda, iletimde, eğitimde hepsinin önünde örnek. Paylaşımada ise aynı değerleri kadar kötü durumda. Düzelteceğiz. Nüfusun ilk yüzde 40’ının toplam gelirin yüzde 90’ını aldığı biliniyor.

Paylaşımın kötülüğünü, bilinen başka konularla incelemeye devam edeceğiz.

Üretim deyince, “üretim araçlarının üretimi”nin ülkemizin geleceğindeki önemini irdeleyelim:

Önce bir ihtiyaç belirir, bu ihtiyacı karşılayacak bir tasarım ortaya çıkar, bu tasarımın ilk numunesi eldeki mevcut tezgahlarda üretilir. Bu ürünün daha hızlı ve üstün üretilmesi için yeni imalat tezgahları tasarlanır, üretilir, üretim hızlanır.

Bu aşamalarla ürün ticarileşir ve katma değer oluşur.

2012 yılında 28 milyar dolarlık tezgah ithalatımıza karşılık 13 milyar dolarlık ihracat yapmışız ve bunun yüzde 60’ı AB ve ABD’ye, gelişkin pazarlara ve yüksek rekabete olmuş. Karşılama oranı yaklaşık yüzde 50. Türkiye geneli yüzde65; çok yol var... Çünkü bu işi yapan firmaların tamamı KOBİ ve ortalama 13 personelle çalışıyorlar. Orta Anadolu Makine İmalatçıları Derneği’nde toplanmış durumdalar ve bu gelişmede çok emeği bulunan başkanları -kompresör üreticisi- Adnan Dalgakıran’ı nihayet İSO Yönetim Kuruluna çıkardılar.

Yerli otomobile gidecek kaynağı bu alanda kullanmak çok daha akıllı bir uygulama olacağı benzer. Bir otomotiv firmamız, bir tezgahını kendi tasarlayıp ve ithal eşdeğerinin üçte birine üretmişti.

Taşma dünyasının yüzde 70’lik ithal girdisi azalacak, ABD’nin bile kovaladığı “Made in USA” yerli malı hedefi bizde “Türk Malı” olarak ilerleyecek.

Aydınlık gelecek dileklerimle... ■

2013 yılında 23 milyon yolcu ve 900 milyon TL ciro hedefleyen Metro Turizm, yeni otobüs yatırımları ile filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, son yatırımla 20 Travego 155HD otobüsü filosuna kattı. Metro Turizm, Travego yatırımlarını 60’a çıkartmayı hedefliyor.

7 Haziran Cuma günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi’nde düzenlenen törene Metro Holding CEO’su ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ertan Çakır, Metro Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Metro Turizm Genel Müdürü Umut Kahraman, Kurumsal İletişim Müdürü Arzu Yaman, Mercedes Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Büyük Müşteri Danışmanı Tamer Celkan, Bülent Tekiner ve Bayi Danışmanı Deniz Martin, MBFT Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdinc, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Otobüs Satış Müdürü Ayhan Aydın, sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Yardımcısı Metin Tırış, Mustafa Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin katıldı.

Müşteri bizden daha güvenli, daha yeni otobüs istiyor

Teslim töreninin ardından açıklamalar yapan Metro Holding CEO’su Ertan Çakır, 2012 yılında 20 milyon 500 bin yolcu taşıdıklarını bu yılki hedeflerinin ise 23 milyon olduğunu söyledi. “Bu hedeflere ulaşmak, yolcuyu güvenli ve mutlu şekilde taşımak için yeni yatırımlar yapmak gerekiyor” diyen Ertan Çakır, “Müşteri bizden şunu istiyor, güvenli bir yolculuk, temiz, bakımlı ve yeni otobüs. Filomuzun ortalama yaşı 3. Ortaklarımızdan da yeni yatırımlar yapmasını istiyoruz. Bu sene biz



Mercedes-Benz Türk’ten

Metro Turizm’e 20 Travego



■ Erkan YILMAZ

hedeflediğimiz gibi 60’dan fazla otobüs yatırımı yapacağız. 2013 için toplam 15-20 milyon Euro civarında bir yatırım yapacağız. Sadece bizim özmak dediğimiz kendi yatırımımız. İş ortaklarımızın da katkısıyla 1300’den fazla olan otobüs filomuzu korumak zorundayız” dedi.

Kısa mesafeler önemli

Orta vadeli stratejilerini arasında olmak olarak belirlediklerini ifade eden Çakır, şehirlerarası otobüschülükte önümüzdeki dönemde kısa hatların çok daha önemli hale geleceğini vurguladı. Yılın ilk 5 ayında 7 milyon civarında yolcu taşıdıklarını ve doluluk oranlarında şu an için yüzde 82 ortalama ile gittiklerini belirten Ertan Çakır, sezonla birlikte bu oranın artacağını ifade etti.

Maliyet bilete yansıyor

Ertan Çakır, sektörde bilet fiyatlarının 10 yıl önceki değerlerle gittiğine yönelik değerlendirmelere katılmadığını da belirterek, “Bizim 2010’da bilet fiyatlarımız 25 lira,

2012’de ortalama 32 lira, şimdi ortalama 38 lira. Yani her sene yüzde 12 yüzde 10 civarında artıyor. Bunun olması lazım bir kere zaten 4,5 civarında enflasyon var. Artan maliyetler var” dedi.

Yabancılar yatırım yaptığına göre sektörde umut var

Ertan Çakır, Kamil Koç’un satışını nasıl değerlendirdikleri sorusuna, “Kamil Koç için hayırlı olsun. Gayet iyi bir gelişme olarak buluyorum. Demek ki bu sektörde umut var. Yoksa niye yabancılar girsin ki? Buradaki ölçü nedir, dolar bazında 5 sene sonra yüzde 14 geri dönüş alıyor muyum, almıyor muyum? Hesap bu. Yatırımcı bu hesabı yapmadan zaten bu anlaşmayı yapmamışlardır. Genelde şöyle bir anlayış var otobüs sektörü ölüyor. Öyle bir şey yok. Metro Turizm’de bölgesel bir oyuncu olma hedefinde ilerliyor. Yurtdışında birçok ülkeye sefer gerçekleştiriyoruz. Birisi bize gelir sizinle ortak olalım, bilgilerimizi birleştirelim derse, tabi ki görüşürüz. Şu an için bu tür bir görüşme gündemde değil” dedi.

Ulaşımaya yönelik yatırımlar yabancıların ilgisini artırıyor

Genel Müdür Umut Kahraman’da yaptığı açıklamada Actera Group ile bir vesileyle bir araya geldiklerini, taşımacılık sektörünün geleceğini çok parlak gördüklerine yönelik düşüncelerini ifade ettiklerini belirterek, “Körfez Geçişi gibi ulaşım altyapısına ve modlara yönelik yapılan büyük yatırımlar çok büyük ilgi çekiyor. Bu yatırımların taşımacılığın kapasitesini daha da büyüteceklerine inanıyorlar. Bu kapsamda yatırım yaptıklarını düşünüyorum” dedi.

2013 pazar beklentisi 1200

Mercedes Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, teslimatın hayırlı olmasını dileyerek, “2013 senesi sektörü açısından verimli bir sene. Geçen sene ile kıyasladığımızda ilk 6 ay özelinde baktığımızda önemli bir büyüme var. Bu her zaman bizi mutlu ediyor. Demek ki Türkiye’de insanların seyahat iştahı devam ediyor. Metro Turizm sektörün lider firmalarından biz de, kendi sektörümüzün lideriyiz. Dolayısıyla iki lider firmamızın işbirliği her zaman uzun süreli soluklu olmasını arzu ettiğimiz hususlardan biri” dedi. Burak Tarım, bu satışın içinde takasın olmadığını ancak ortak bir finansman sistemi oluşturulduğunu belirtti.

Yılın geri kalanına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Burak Tarım, “Model değişimi ve hatlara yönelik öz mal düzenlemesi yılın ilk aylarında pazara büyük bir hareketlilik getirdi. Bunun bu hızla devam etmesini beklemek çok iyimserlik olur. Çünkü ciddi biçimde yatırımlar yapıldı. İkinci yarıda bu talebin daha standart bir seviyeye düşmesini beklemek doğru olur. Geçen sene 1007 adet kapandı. Bu sene bir miktar üzerinde olacak, Yatırımlar netice itibariyle belki yavaşlayabilir ama durmayacaktır. Dolayısıyla geçen seneye göre yüzde 20 civarında bir artış olursa sürpriz olmaz” dedi.

Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal da, “Kurumsal bir organizasyon ile iş yapmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Satış sonrası hizmetlere de elimizden geldiği kadar Metro Turizm’e hizmet etmeye çalışıyoruz. Bu işbirliğimiz uzun yıllar devam etsin arzusundayız” diye konuştu. ■

Diyarbakırlı otobüsçüler Isuzu’dan menmun

Diyarbakır Özel Halk Otobüsleri, yaklaşık bir yıldır 23 Allison donanımlı Isuzu Citibus otobüsleri işletiyor. Allison şanzımanlı Citibus otobüslerden memnun olan işletmeciler kısa bir süre önce 10 Isuzu otobüs daha teslim aldı.

Şehir içi ulaşım için tasarlanmış Isuzu Citibus otobüslerin, daha yüksek yakıt ekonomisi sunan 152kW (204hp) Euro5 motor ve Allison 2000 Serisi tam otomatik şanzıman ile verimliliği artırıyor.

Diyarbakır Özel Halk Otobüsleri Kooperatif Başkanı Mehmet Pervane,

Allison şanzımanlarla ilgili deneyimini, “Allison tam otomatik şanzımanla donatılmış otobüsler, her gün sıkışık trafikte yolcularımıza konforlu, kaliteli bir seyahat deneyimi sağlıyor. Allison şanzımanlar, her bakımdan tasarruf sağlıyor. Debriyaj tamirini ortadan kaldırarak ve daha uzun bakım aralıkları ile bakım maliyetlerinin azaltılmasına yardımcı oluyor. Ayrıca filo genelinde yakıt tüketimini azaltıyor” diye devam etti. Pervane, sürücülerin Allison donanımlı şanzımanları takdir ettiğini de sözlerine ekledi. ■



Kamil Koç 10 Travego aldı

Karayolu yolcu taşımacılığının lider ve yenilikçi firması Kâmil Koç Otobüsleri AŞ, yeni alımlarla filosundaki Travego sayısını artırdı.

Kâmil Koç, 2013 Filosunu her geçen gün biraz daha büyüten ve gençleştiren; yüzde 25 büyüterek 700 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşmayı hedefleyen Kâmil Koç Otobüsleri AŞ, otobüs yatırımlarına devam ediyor. Firma, 7 Haziran 2013 Cuma günü Ankara’daki Mercedes-Benz Koluman tesislerinde yapılan törenle 10 adet

Travego araç daha teslim aldı. Teslimat törenine Kâmil Koç Özmal Filo Birim Yöneticisi Zafer Hacınebioglu, Koluman Otomotiv Endüstri’den İstanbul Otobüs

Satış Müdürü Önder Gökçe ve Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Mercedes-Benz Filo Satış Sorumlusu Bülent Tekiner katıldı. ■



Prince Group’a 10 yeni nesil Isuzu Novo Lux

Anadolu Isuzu Antalya Yetkili Bayisi Esay Otomotiv tarafından Prince Group’a 10 Novo Lux törenle teslim edildi. Yenilenen Novo Lux’ler, Prince Group filosunda yerini aldı. Prince Group Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Mehmet Şenkal, Novo Lux araçların güçlü teknik özelliklerine değindi. Firma olarak iki yıldır Isuzu Novo Lux otobüsleri tercih ettiklerini belirten Şenkal, “Gerçekleştirilen bu alımla filomuzdaki Novo Lux sayısı 15’e ulaştı. Isuzu marka araçları turizm taşımacılığındaki rahatlık, konfor, düşük yakıt maliyetleri, kusursuz teknik destek hizmeti ve en önemlisi satış sonrası da devam eden ilgiden dolayı tercih ediyoruz. Bundan sonra da tercihimiz Isuzu marka otobüslerden yana olacak” dedi. ■



Teslimat törenine Prince Group Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Mehmet Şenkal, Taşımacılık Müdürü Göktürk Erdoğan, Satış-Pazarlama Sorumlusu Cengiz Bakır, firma çalışanları ile Esay Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Utku Taşkın ve çalışanlar katıldı.

10 -16 Haziran 2013

Tasima
Dunyasi

Gündem » 7

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: Actera pastayı büyötmek için geliyor.

Actera, Kamil Koç'u satın aldı

Kamil Koç'un Actera Group'a satışına yönelik açıklamaları Genel Müdür Kemal Erdoğan Samsun'da yaptı: "Actera pastadaki dilimleri toplamak için değil, pastayı büyötmek için geliyor. Son 3 yıldır çok ciddi hızla büyöyen bir şirketiz. Actera'nın buna daha da güç katacağını düşünüyorum."

Amerika merkezli uluslararası fon kuruluşu Actera Group, şehirlerarası yolcu taşımacılığının 87 yıllık öncü firması Kamil Koç Otobüsleri Tic. AŞ'yi satın aldı. Kemal Erdoğan, uzun süredir konuşulan ancak resmi anlamda açıklama yapılmadığı için belirsizliği devam eden satış süreci ile ilgili ilk açıklamayı Samsun'daki Kamil Koç Karadeniz hatlarının açılması toplantısında yaptı. İşte Erdoğan'ın satışa ve Actera'ya ilişkin açıklamaları:

Büyümeye hız katacak

"4 Haziran 2013 itibarıyla Actera grup ile Kamil Koç ortakları arasında yüzde yüz hisse devrine ilişkin bir sözleşme imzalandı. Çok uzun süren görüşmeler sonrasında imzalanan bu sözleşme çok içimize sindi. Actera, güçlü hizmet kalitesine sahip yapısıyla büyömesini daha da hızlandırmayı planlayarak şirketimizi yatırım yapan bir grup. Bizim için süreç tamamlandı, sadece yerine getirilmesi gereken birkaç bürokratik



Kamil Koç'un Actera Group'a satışını Genel Müdür Kemal Erdoğan Samsun'da açıkladı.

sorun var: Rekabet Kurulu'nun onayı gibi. Hepimiz için hayırlı uğurlu olacağına yürekten inanıyoruz."

Actera Türkiye'yi tanıyor

"Actera Group, birçok sektöre yatırım

yapan uluslararası bir fon. Yöneticileri Türk, genel olarak Türk basını, halkını, Türk şirketlerinin işleyişini çok iyi biliyorlar, çok iyi yetişmiş personelleri var. Çok uzun süredir görüşülüyor. Actera'nın ortaklıkları arasında Cinemax da var. Cinemax'ı aldıktan sonra, 3 yılda Türkiye'nin bir numaralı sinema salonları işletmecisi oldu. 543 noktada 10 şehirde sinema açtı, cirosu 2,5 katına, kârı ise 3 misline çıktı. Cinemax kısmındaki başarısı bu. Yine Joker mağazalarını aldı. Bir yıl gibi kısa bir süre içinde hizmet alanını yüzde 60, cirosunu yüzde 70 artırdı. İçinde 4 tane değişik iş kolu barındıran, büyük bir şirket haline geldi ve şu anda Türkiye lideri. Actera, aldığı firmalarda büyömeyi destekleyen, bunun için çok çaba sarf eden ve yatırım yapan bir firma. Yine benzer biçimde Türkiye'nin en büyük ev dışı gıda satış ve dağıtım yapan G2M firmasını satın aldı. 6 tane yerel firmayı bünyesine kattı. Hangi işe girmişse başarılı olmuş bir firma." ■



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ödüllendirdi:

Otokar, Türkiye'nin En Temiz Sanayi Tesisi

Otokar, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından düzenlenen "Türkiye'nin en temiz sanayi tesisi" yarışmasında birincilik ödülü kazandı. Otokar'ın Adapazarı Arifiye'de bulunan üretim tesisi en temiz sanayi tesisi seçildi.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen "Türkiye'nin en temiz sanayi tesisi" yarışmasında Adapazarı'nda bulunan üretim tesisleri ile birincilik kazandı.

Yarışmada kazananların açıkladığı ödöl töreni 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde Ankara Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Otokar'a birincilik ödülünü Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi İzin ve Denetim Genel Müdürü Dr. Çağatay Dikmen verirken ödülü Otokar'dan Üretim ve Tesis Mühendislik Müdürü Ferda Ertekin aldı.

Otokar'ın üretim tesislerinin en temiz tesis seçilmesinden duydukları memnuniyeti dile getiren Ertekin, "Çevre konusunda Türkiye'nin ilk ISO 14000 belgesini alan otomotiv firmalarından biri olan Otokar, çevre koruması alanındaki çalışmalarını sürdürüyor. 50. kuruluş yılıımızda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan bu ödülü almak bizim için gurur verici" dedi.

Bugüne kadar on dört çevre ödülüne layık görülen Otokar, geçtiğimiz aylarda da İstanbul Sanayi Odası tarafından "Büyük Ölçekli Kuruluş Çevre Yönetimi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri" kategorisinde ödüllendirilmişti.

Otokar, 2012 yılında tehlikeli atık maliyetlerini 2011 yılına göre ünite başına yüzde 80 oranında azalttı. 2011 yılına göre 2012 yılında enerji tüketimini düşürmeye ve enerji verimliliğini arttırmaya yönelik çalışmalarla elde edilen CO2 emisyonu tasarruf miktarını 3 kat artırdı. 2012'de sosyal sorumluluk amaçlı verilen çevre eğitimleri 4 kat arttı. Şirket içi ve dışı ağaçlandırma çalışmalarında dikilen fidan sayısı geçtiğimiz yıl yüzde 50 arttı. ■



Soldan sağa: Haluk Gezbul (Otokar Çevre Uzmanı), Ferda Ertekin (Otokar Üretim ve Tesis Müdürü), Gönül Mumlu (Çevre Uzmanı)



OYUN BİTTİ. ŞİMDİ İŞ ZAMANI.

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

Otokar Atlas, yüklerden korkmaz.

50 yıl Otokar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Alkollü araç kullanımı ve kasko

Sigortayla ilgili yazılar zaman zaman köşemde yer alıyor, ancak bu işin uygulama detaylarını uzmanlara bırakıyorum. Buna rağmen, bu hafta biraz özel bir konuda yazma gereği duydum. Bu da, alkollü araç kullanının kaskodan faydalanma hakkı olup olmadığı...

Bu konuyu yazmamın, kamuoyunda tartışılan genel alkol düzenlemeleriyle pek ilgisi yok. Taşımacılık dışı bu konunun gazetemizin ilgi alanında olmadığı bellidir: Alkol kullanmak ayrı, alkollüyken araç kullanmak ise bunun içinde olsa da, ayrı. Zira her alkol kullananın araç kullanması söz konusu değil.

Yazının doğru anlaşılması için öncelikle belirteyim ki alkollü araç kullanma konusunda gösterilen hassasiyetleri destekliyorum. Kimse kişisel zevki için, bırakınız başkalarının hayatını, ailesinin ve kendisinin hayatını riske sokmamalı. Ancak olay bununla sınırlı değil.

Önce bu konuyu yazmamın nereden aklıma geldiğini belirteyim: Sayın Noyan Doğan, sigortayla ilgili olarak Hürriyet gazetesinde köşe yazıları yazmakta ve bazı televizyon programlarına katılmakta. Ben de izliyor ve çok faydalaniyorum. 3 Haziran 2013 tarihli köşe yazısının özünde, alkollü araç kullananın yaptığı kazada mahkemenin verdiği kaskodan yararlanma hakkı kararı eleştiriliyor. 'Yasak olan bir şeyi (alkollü araç kullanmayı) yapan birisi, nasıl kaskodan yararlanabilir' diye görüşünü ve hayretini belirtiyor. Ben, bu konu üzerinde durmayı gerekli gördüm.

Kaza önleme çabaları...

Kazalarla ilgili konuları üç aşamaya bölmek gerekir. Tersten başlarsak; önce son aşama olan kaza sonrası. Bu aşamada, yaralıların tedavileri sürer, hukuki durum çözümlenir, bir de kazalar incelenip ders çıkarılır. İkinci ve bundan önceki aşama, kaza aşamasıdır; burada olumsuz sonuçların en aza indirilmesi, kurtarma ve acil tedavi önemli. Bir de kazanın sorumluları belirlenir. Kazadan önceki aşamaysa kazaları önleyici ve/veya azaltıcı tedbirlerin alınmasıdır. Bunlardan bir kısmı aracın trafikte seyri öncesine ilişkindir; araçların ve sürücülerin sefer öncesi uygunluk durumları gibi... Bundan sonrası ise bu araçların bu sürücüler tarafından trafikte seyrine ilişkin çabalardır.

Kaza öncesi...

Kaza öncesindeki bu iki konuda neler gerektiği, neler yapılacağı ilgili mevzuatta yazılıdır. Ticari sürücü olan şoförlerin SRC türü belgeye sahip olması gibi istisnalar dışında gerek trafikte çıkış öncesinde gerekse trafikteki seyir esnasında uyulması zorunlu kurallar esas olarak 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nda bulunmaktadır. Öncelikle belirtelim ki, bunların neredeyse tamamı kazaları önleme ve/veya azaltma amaçlı tedbirlerdir. Bunlara uyulması kaza olmayacağı anlamına gelmediği gibi uyulmaması da mutlaka kaza olacağı anlamına gelmez. Ama bunlara uymamak kaza riskini çok artırdığı gibi iyi biçimde uymak da riski çok azaltır. Bu nedenle bu kuralların gerekliliği tartışılmamalı, belki daha iyi ve daha etkin olması için çaba gösterilmelidir.

Trafik kuralları...

Araçların uygunluğu, tescil ve belge alınması, muayene yaptırılması gibi araçlara ilişkin seyir öncesi önemli kurallar var. Sürücülere ilişkin de sürücü belgesi/belgeleri sahibi olma, yorgun olmama (araç kullanma bakımından uygun olma) ve alkollü olmama gibi kuralları bulunuyor. Park kurallarını da buraya ekleyebiliriz. Tabii, sefer

öncesi bu durumlardan gerekenlerin -araç kullanma süresini aşmama, yolda alkol almama gibi- sefer boyunca korunması gerekiyor.

Sefer esnasında; trafiğin akışı, işaretler, hız, dönüş, trafik düzeni, kavşaklarda geçiş, indirme-bindirme, duraklama, ışıklar, yükleme, manevra, tedbir ve saygı, geçitler gibi konularda kurallar vardır. Tabii, yayalar, öğrenciler, hayvan sürüleri, yangın gibi konuların da özel kuralları bulunuyor.

Karayolları Trafik Kanunu'nda bu kurallara bakıldığında, kimisinde kurala uymanın zorunlu olduğu, kimisinde kurala aykırı hareketin yasak olduğu yönünde ifadeler bulunmaktadır. Zorunluluk veya yasak ifadesi bulunması sonucu değiştirmiyor. Zaten bazılarında bir konunun bir paragrafında 'zorunlu' derken, diğer paragrafında 'yasak' deniyor. Hepsinde de bu kurala aykırılığın cezası veya yaptırımı belirtiliyor.

Kurallara aykırılığın yaptırımları Kanunda belirlenmiş. Benim düşünceme göre, bu yaptırımın ağırlığı, ihlalin kaza potansiyeliyle orantılı olmalıdır. Buna göre belli bir düzeyin üzerindeki alkolün riski olduğu için cezasının da olması ve riskle uyumlu olması gerekir. Burada hız limitlerinin yüzde 10'a kadar aşılmasının cezası olması, hız limitlerinin yüzde 10-30 arasında aşılmasının daha az, yüzde 30'dan fazla aşılmasının da daha ağır cezalandırılması gibi bir anlayışın doğru ve önemli olduğunu düşünüyorum. Yalnız, alkollü araç kullanmanın trafik açısından "kaza riski yaratma" dışında bir değerlendirmesi olmaması gerektiğini de düşünüyorum: Alkol almanın keyfi olması nedeniyle riskten öte cezalandırılması gibi. Bilinmelidir ki her trafik ihlalinin yapılmaması imkanı vardır, hiçbir ihlal zorunlu değildir, hiçbir ihlal hoş görülemez. Belli bir değeri aşan hiçbir ihlal, cezadan muaf tutulamaz. Hiçbir ihlalin cezası taşıdığı riskten az olmamalıdır.

Kaskoya gelince...

Alkollü araç kullanma yasağı Trafik Kanunu'nda yer alan, her biri farklı ölçülerde de olsa ayrı ayrı önemli, pek çok zorunluluk ve yasaktan sadece birisidir. Cezası da tıpkı diğerleri gibi Kanunda bellidir. Gerekli görüldüğünde bu ceza değiştirilebilir. Ama nasıl ki diğer zorunluluk ve yasakları çiğneyenlere ayrıca kaskodan faydalanmama diye bir ceza verilmiyorsa, alkollü araç kullanana da verilemez. Sigorta, sigortacıyla sigorta ettiren arasındaki özel bir ilişkidir. Yine bilinmeli ki alkollü araç kullanma yasağını çiğneyen, bu nedenle kazaya yol açmışsa bunun bedelini ayrıca zaten ödeyecektir. Bu, tüm kural ihlalleri için böyledir.

Son olarak da sigortanın yerini belirtelim: Araçlarla ilişkili sigortalar kazaları azaltma veya önleme amacı olmaksızın seyir sonrası kaza durumları düşünülerek seyir öncesinde yaptırılır. Zorunlu olanları yaptırımının da müeyyidesi vardır.

"Yasakları çiğnedi veya mevzuatta belirtilen zorunlulukları yerine getirmede, bu yüzden kaza oldu kaskodan veya diğer bir sigortadan yararlanamaz" denilebilir mi, denilirse kaskonun veya sigortanın anlamı kalmaz. Kasko kusurlu olunan kötü günler için değil mi? Yasağı çiğnedi diye faydalandırılmayan sigorta neye yarar ki!

Sürücü alkollü diye sigortadan faydalandırmamanın sonu, kusursuz oldukları kazalardan da alkollü sürücülerli sorumlu tutmaya itmez mi? ■

8 » Yolcu Taşımacılığı

Taşıma
Dünyası

10 - 16 Haziran 2013

Ulusoy ve Varan'ın 15 metrelik devasa otobüslerinin 10'u geldi

Irizar Türkiye yollarında

Karayolu yolcu taşımacılığında liderlik hedefiyle çalışmalarını sürdüren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. 2013'ü büyüme yılı ilan eden holding, Ulusoy ve Varan için yıl sonuna kadar 30 milyon Euro'luk yatırım yaptı. Otobüs dünyasının prestijli markası İspanyol Irizar'ın en yeni teknolojiyle donatılan 50 otobüsünü filosuna katacak olan Ulusoy ve Varan, bu yıl 6 milyonluk yolcu taşıma hedefini aşmayı hedefliyor.

Taşıma, otomotiv, turizm, denizcilik ve enerji sektöründe hizmet veren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, sektördeki atılımlarını yeni yatırımlarla sürdürüyor. Karayolu yolcu taşımacılığında Ulusoy ve Varan markaları ile sektöre birçok yenilikçi projeyi hayata geçiren holding, sektördeki liderlik hedefi için yatırımlarını artırdı.

Devasa otobüs 58 yolcu taşıyor

Filoya katılan otobüslerin en yenilikçi teknolojilere sahip olduğunu belirten Ulusoy ve Varan Otobüs Grubu Genel Müdürü İmran Okumuş, "Türkiye'de ilk kez 15 metrelik otobüslerle filomuzla daha fazla yolcuyu tek seferde taşıyabileceğiz. 58 yolcu taşıma kapasitesine sahip olan modelimizde yolcular 2+2, diğer modelde ise 2+1 seyahatlerini gerçekleştirebilecekler. Avrupa'da yaygın olarak kullanılmaya başlayan filomuzdaki yeni otobüsler konfor açısından da oldukça rahat. Akaryakıt tüketimi konusunda da hayli tasarruf edip, daha çevreci bir marka olmamızı sağlayacak olan otobüsler, motorlarına müdahale edilmeden 2 milyon kilometre yol gidebiliyor" açıklamasını yaptı.

Alkolmetreli güvenlik

Karayolu yolcu taşımacılığında önceki yıllara nazaran daha büyük bir yatırım planı ile hareket ettiklerini söyleyen İmran Okumuş filoya katılan Irizar otobüsleri, diğerlerinden ayıran en büyük özelliklerinden birinin alkolmetreye sahip olduklarını belirterek, "Ulusoy



ve Varan olarak güvenlik bizim için her zaman birincil öncelik. Şoförler direksiyon başına geçtiği andan itibaren, alkolmetre cihazını üflemediğinde, yeni otobüsler çalışmıyor. Öte yandan diğer araçlarımızda olduğu gibi, 7 gün 24 saat seyir halindeyken bile hareket merkezimizden 7-24 hız kontrolden mekanik fonksiyonlarına kadar takip edilecek ve her sefer öncesinde tam bir teknik kontrolden sonra harekete geçecek. Güvenliğin yanı sıra yeni araçlarımız, arka koltuklara konumlanan 13 inç büyüklüğündeki dokunmatik ekranları sayesinde seyahatleri daha eğlenceli kılacak. Ulusoy ve Varan olarak amacımız, yeni uygulamalarımızla kusursuz hizmeti sunup, maksimum yolcu memnuniyeti sağlamak. Böylelikle sektöre güvenlik ve konfor açısından yenilik getirmiş oluyoruz" dedi.

Farklı konsept

İmran Okumuş, karayolu yolcu taşımacılığı pazarının 2 premium markası Ulusoy ve Varan'ın sektördeki liderlik hedeflerine ulaşmaları için bu yatırımın hayli önemli olduğuna değinerek, 2012'de başlatılan dönüşüm çalışmalarını sonucunda yüzde 300'lük bir büyüme yakaladıklarını söyledi: "Büyümemizi yeni yatırımlarla sürdürmeye filomuzu yenileyerek başladık. Filo yaş ortalamamızı 2 yıla kadar gençleştirdik. Otobüs tercihimizi pazarın prestijli markası İspanyol Irizar'dan yana kullandık.



Şu anda kullanılan otobüslere nazaran hem kapasite hem de donanım olarak çok daha güçlü. 2 farklı modelin, 10 tanesi Türkiye'ye ulaştı. Yıl sonuna kadar bu rakamı 50'ye ulaştıracağız. Ulusoy ve Varan olarak, hayata geçirdiğimiz ve geçireceğimiz yenilikçi hizmetlerimizle, daha konforlu, farklı bir konseptte hizmet vereceğiz" dedi.

Yolcu taşıma rekoru

Karayolu yolcu taşımacılığında son dönemdeki doluluk oranının yüzde 30-35'i geçmediğini, ancak Ulusoy ve Varan'ın yol

ortalamasında yüzde 80'in üzerinde olduğunu vurgulayan İmran Okumuş, "Ankara, Ege ve Karadeniz'de yüzde 95'lere ulaşan doluluk oranlarıyla hizmet veriyoruz. Yeni otobüslerimizle de kapasite sorununu tamamen çözüyoruz. Trakya, Batı Karadeniz, İç Anadolu bölgelerinde yeniden yapılanmalara giderken, Akdeniz'de ciddi bir büyüme yakaladık ve 13 yeni terminal daha açtık. Ulusoy ve Varan olarak, 2013 yılı sonunda geçtiğimiz yılki 6 milyonluk rekorumuzu egale edip, 7 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı. ■



Yol güvenliği önerileri

Okullar kapanıyor, tatile az zaman kaldı, bavullar hazırlanmaya başlandı. Goodyear, tatil heyecanının başladığı şu günlerde seyahate çıkacaklara güvenli bir yolculuk için çok önemli önerilerde bulunuyor.

- Aracınıza bakım yaptırarak yola güvenli bir yolculuğun ilk adımını atın. Yola çıkmadan önce lastiklerinizi ve stepnenizi kontrol etmeyi ihmal etmeyin.
- Mevsim normalleri üzerinde seyreden sıcakta yolda araç kullanmak her zamankinden daha tehlikelidir. Araç içi ısının yükselmesi kaza riskini artırır; sürüş esnasında araç ısınıp sık sık kontrol edin.
- Yaz lastiği kullanın. Kış ve yaz lastiklerinde kullanılan bileşik ve dış lastik teknolojileri arasındaki farklar nedeniyle, yaz lastiği kullanılması aracın sürüş performansının yeterli düzeyde tutulmasını sağlar.
- Araç kullanırken telefon ve bilgisayar kullanmayın.
- Sadece gece sürüşlerinde değil, şehirlerarası yollarda, yağmurlu ve sisli havalarda gündüzleri de farlarınızı açık tutun.

Çocuklarla güvenli ve rahat seyahat için bunlara dikkat ediniz!

- Yolcuların emniyet kemerlerinin her zaman takılı olmasını sağlamak ve çocukların uygun bir çocuk koltuğunda güvenli bir şekilde oturduklarından emin olmak, güvenli ve rahat bir tatil yolculuğu yapmanıza yardımcı olacaktır.
- Çocuklara, emniyet kemerini açıp kapatmayı mümkün olduğunca geç öğretin.
- Çocuklarla beraber uzun yolculuklar planlamanız durumunda günün daha serin saatlerinde seyahat edin ve sıcak olan saatlerde uzun molalar verin.
- Çocukların uykuya geçecekleri saatte yolculuğa çıkın. Böylelikle yolculuğun büyük bölümünde uykuda olurlar ve rahat bir seyahat yaparsınız.
- Seyahat esnasında araçtakilerin yeterli şekilde sıvı tükettiğinden emin olun. Birkaç dakikalığına bile olsa çocuklarınızı araç içerisinde yalnız bırakmayın. Uzun seyahatlerde çocuklara rahat ve hava geçiren giysiler giydirin.
- Çocuklarınıza seyahat esnasında oynayabilecekleri oyuncaklar verin, ancak yumuşak olanları tercih edin. Ağır veya keskin oyuncakları seyahat esnasında araç içerisinde bulundurmayın. Özel çocuk CD ve DVD'leri ve çocuk kitapları da uzun yolda çocukların sıkılmasını önleyecektir.
- Tatilden güzel anılarla dönmek için mutlaka dönüş yoluna çıkmadan da aracınızın yağ, lastik, farlar ve balatalarını kontrol edin. ■



Funtoro'dan HD Plus ekran

As Teknoloji Genel Koordinatörü Muhammet Yılmaz, Funtoro'nun HD Plus ekranını sektöre sunduğunu söyledi.

Kamil Koç'un Samsung'da iş ortaklarına yönelik düzenlediği toplantıda Funtoro da yeni HD Plus ekranının tanıtımını yaptı. Otobüs yolculuğunun HD ekranlarla konforlu hale geleceğini belirten Muhammet Yılmaz, HD Plus ekranın özellikleriyle ilgili şunları söyledi: "HD Plus ekranların mevcut ekranlardan farkı MSI garantisiyle endüstriye dayalı olması. Şu farklılıkları içeriyor: Mevcut 13 ST ekranlarında okuma ışığı, radyo ve multitouch özelliği bulunmuyor. HD Plus ekranlarımızda, 3 kademeli okuma ışığı koyduk. Bir diğer özelliği de radyonun bulunması" dedi.

Ekranlarda lisanslı film yayınlandığını, ancak lisans konusunda meslek gruplarıyla ilgili çözüm sürecine gidilemediği için ekranlara radyo

koyduklarını dile getiren Yılmaz, "Bu radyo kulaklıkları anten görevi görüyor. Radyoyu dinlerken, bu sisteme bir özellik daha entegre ettik; yolcu radyoyu dinlerken, hem yandaki yolcunun hem diğer yolcuları rahatsız etmemek adına, bir tuşla ekranı karartıyor, bu esnada okuma ışığı sayesinde kitabını da okuyor. Bu ekranlar ayrıca tabletlerimizde, bilgisayarlarımızda, telefonlarımızda kullandığımız gibi multitouch özellikli" ifadelerini kullandı.

Funtoro Kamil Koç'un 450 aracında

Yılmaz, Kamil Koç'un 12 özmal aracına HD Plus ekranları monte ettiklerini, firmanın 450 aracında Funtoro keyfinin yaşandığını söyledi: "HD plus ekranlarımıza Kamil Koç'ta başladık. Kamil Koç ile işbirliğimiz artarak devam ediyor. HD Plus hem otobüslere hem yolcuya avantaj sağlıyor. Funtoro olarak MSI güvencesiyle satmış olduğumuz HD Pluslar, Singapur Hava Yollarında bir alt kademeye mevcut,

dolayısıyla onlardan da ileri bir sistem. Bu teknoloji otobüs sahiplerine de, firma sahiplerine de artı değer kazandıracak" dedi.

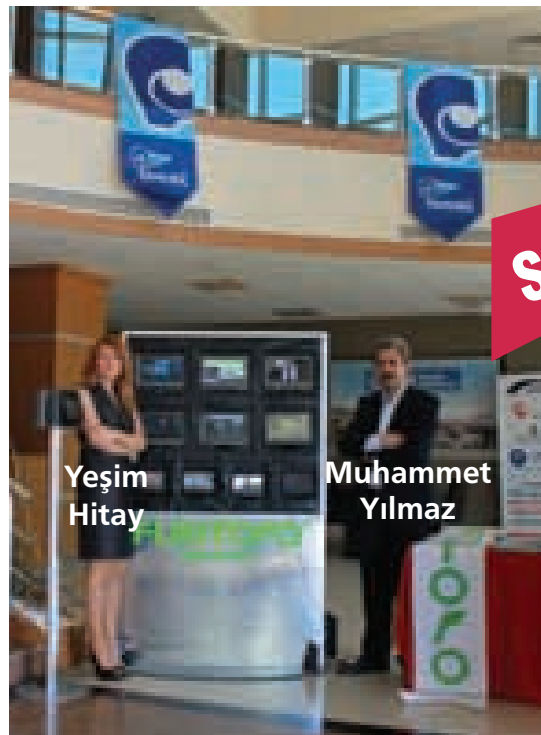
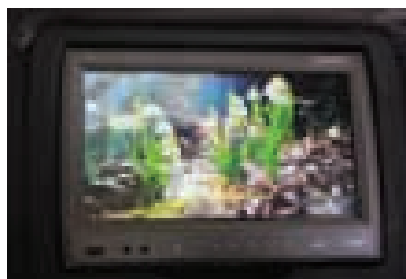
Pazarın yüzde 55'i Funtoro

Funtoro'nun bilinirliğinin yüksek olduğunu dile getiren Yılmaz, "Sektörde herkes Funtoro'yu biliyor. Funtoro sektörün lideri. Araç satışları ile bizim Funtoro'nun satışlarını karşılaştırdığınızda, 2013'ün ilk 4 ayında pazarın yüzde 55'lik kısmına sahip olduğumuz görülür" diye konuştu. ■

3000 otobüse 65 ilde 7 gün 24 saat hizmet

Muhammet Yılmaz, As Teknoloji olarak 10 ilde 65 çalışanla 24 saat hizmet verdiklerini kaydetti: "Funtoro'nun gücü, MSI gibi bir şirketin desteğinden kaynaklanıyor. 5 milyar Dolar sermayesi olan MSI gibi firmanın distribütörü olması, endüstriyel olması ve stabil çalışması Funtoro'yu güçlü kılıyor. As Teknoloji olarak biz, Funtoro'nun Türkiye distribütörüyüz. Türkiye'de 3 bin otobüste 150 bin ekranımızla yer alıyoruz." ■

Gece okuma ışığı ve HD özelliğiyle fark yaratıyor.



Sektörde ilk

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan yeni ekranları inceledi.



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 91 • 10 - 16 Haziran 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı 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
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bağcılar/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Ünsal TOSUN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
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 ekinde 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.

10 - 16 Haziran 2013

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 9

Karadeniz hatlarından 1 milyon 100 bin yolcu bekliyor

Kamil Koç'un 2013 hedefi: 700 otobüs, 15 milyon yolcu, 583 milyon TL ciro



■ Ünsal TOSUN / SAMSUN

Samsun

Kamil Koç Karadeniz hatlarının açılışına yönelik 4 Haziran günü Salı günü Samsun'da başlayan etkinliklerde, ünlü sanatçılar birer konser verdi; Göksel ve Grup 84'ün şarkıları ile binlerce genç eğlendi.

5 Haziran Çarşamba günü Canik Kültür Merkezi'nde 450' nin üzerinde iş ortaklarının katılımıyla bir toplantı yapıldı. Toplantının açılışında Genel Müdür Kemal Erdoğan, Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon ve Anamur hatlarında hizmet vermeye başlamalarının bölge insanından gelen yoğun talepler sonucunda oluştuğuna dikkat çekti: "Birçok kişi Karadeniz hatlarını hizmete açmamızı bekliyordu. Taleplere cevap verebilmek adına bu hatları hizmete soktuk. Hizmet ağımızın genişlemesinin ciromuzu yüzde 12 artıracığını düşünüyoruz. Tahminimiz, bu hatlarda yıl sonuna kadar 1 milyon 100 bin yolcu taşıyabileceğiz. Yeni hatlarla birlikte 37 il, 186 ilçe, 515 satış noktamız ile 4 bin 600 kişiye ulaşan bir aile olduk" dedi.

Rakiplerimizin rahatsızlığı

Bu büyümenin rakiplerini rahatsız ettiğini gördüklerini belirten Erdoğan şunları söyledi: "Türkiye'nin lider karayolu taşımacısı olduğumuzu düşünüyoruz. Logomuzun görüldüğü yerde herkesin, özellikle rakiplerin çok etkilendiğini, rahatsız olduğunu görmek bizleri ayrıca keyiflendiriyor. Bundan sonraki genişlemelerimizde sezonu beklemek durumunda değiliz. Ne zaman, nerede fayda görürsek o noktada olacağız, ama genişleyecek çok fazla bir yer kalmadığını da kabul ediyorum. Geçen yıl bir anket yapmıştık, anketin ortalama sonucu 12 milyon 500 bindi. 12 milyon 500 bin hedefimizi; acentelerimiz ve otobüs çalışanlarımızla 50 yolcu ile geçtik. Bu yıl bu rakamı 2,5 milyon yolcu daha artıracamız" dedi.

5 milyon 36 bin yolcu

2013'ün şirketleri açısından



başarılı geçtiğini ifade eden Erdoğan, ilk 5 ayda geçen yılın üstüne çıktıklarını söyledi: "Mayıs sonu itibarıyla 5 milyon 36 bin yolcu taşıdık. Bu, yüzde 18 büyümeye tekabül ediyor. Bu büyümede yeni açılan bölgeler yok, Karadeniz ile bu büyümenin yıl sonu itibarıyla yüzde 20'ler civarına geleceğini düşünüyoruz. Yolcu sayısında da 15 milyon 500 bini aşarız" dedi.

Her yıl yeni bir rekor

Her yıl yeni rekorlara imza attıklarını vurgulayan Erdoğan, bunu tarih ve rakam vererek açıkladı: "Temmuz 2011'de en yüksek yolcu sayısı 1 milyon 240 bindi. Eylül 2012'de, Ramazan Bayramının hemen ardından, bayramın da etkisiyle 1 milyon 351 bin yolcu taşıdık. Sefer sayısında ise rekorumuz 2011'in 13 Kasım'ında 1016'ydı. 29 Ekim 2012'de Kurban Bayramında 1362 sefer yaptık. Rekorlar bununla da kalmadı. Yine 2011'in 13 Kasım'ında 416 ek sefer, 2012'nin 29 Ekim'inde ise 546 ek sefer yaptık. Ek seferlerimiz yüzde 50 arttı. Yolcu sayımızda günlük rekor ise 2011'in 4 Kasım'ında oldu: 56 bin kişi. 2012'nin 29 Ekim'inde 76 bin 748 kişi taşıyarak rekor kırdık. Bence bu sonuçla, verimlilik ödülü almayı da hak ettik. 76 bin yolcunun taşındığı gün 23

bin koltuk kapasitemiz vardı. Her koltukta 3 kereden fazla yolcu indirip bindirdik, en önemlisi de müşterilerimizi güvenle yerine ulaştırdık."

Verimli büyüyörüz

Kemal Erdoğan, büyümenin verimlilikle gerçekleştiğini vurguladı: "Ana kalkış sefer sayılarımız hızla artıyor. 2007'de 153 bin civarında olan ana kalkış sayımız, 2012'de 290 bine ulaştı. Bu yüzde 20 oranında artışa rağmen, doluluk oranlarında bir kaybımız yok. Bu çok önemli; verimli şekilde büyüyörüz."

10 otobüsten biri

Erdoğan, 2013 sefer rakamlarını da açıkladı: "Ana kalkış sefer sayımız geçen yılın yüzde 22 fazlası ile ilk 5 ay içinde 122 bin civarında oldu. Doğal olarak sefer sayısı ile birlikte otobüs sayımız da arttı. 1926'da 6 sefer 6 otobüs ile başlayan yolculuğumuz, 2008-2009'da 300-350'ye, bu yıl da 583 otobüse çıktı. Yazın, şehirlerarası sefer yapan her 10 otobüsten biri Kamil Koç olacak. Ciromuz ne oldu? Son 4 yılda sırasıyla 271 milyon TL'den 330'a, sonra da 464 milyona çıktı. 2013 beklentimiz 583 milyonluk bir ciro. Bu cirolara KDV dahil değil."

Yenilikler ve projeler

Yenilikler ve yeni projelerle sürdürdüğü konuşmasında, web sitesinin yenilendiğini ve ülkenin en iyi işletilen otogarının Biga'da hayata geçirildiğini anlatan Kemal Erdoğan, 5 yaşına giren çağrı merkezinin ISO 9001 sertifikası aldığını da ifade etti: "Çok başarılı gittiğini düşündüğümüz bu operasyonumuz geçen yıl 3 milyon çağrı karşıladi. Yakın zamanda başka firmalara da hizmet vermeye başlayacak- hiç şaşırılmayın."

İzmir'de aktarma istasyonu

Ruhsatını bekledikleri geçici bir yapı olmakla birlikte çok iyi bir aktarma noktası olduğunu açıkladığı İzmir aktarma istasyonunun mola merkezi haline getirilebileceğini söyleyen Erdoğan, İzmir'deki yolcuların otobüse daha rahat binip daha rahat servise ulaştıklarını ifade etti.

Eğitimler

Merkezi host planlamasını geliştirmeye devam ettiklerini açıklayan Erdoğan, "Hostların yerinde eğitilmeleri için gerekli filmleri hazırlıyoruz. CD'ler yakında çıkacak. Sadece hostlar için değil herkes için çıkacak. Host sirkülasyonu çok yüksek, bunu azaltmaya çalışıyoruz. Host yönetimleri ile ilgili çalışmalar devam ediyor. Standardizasyona daha fazla önem vereceğiz. İyi yoldayız, daha iyiye gidiyoruz. Host anketlerimiz bir öncesinden biraz daha iyi çıkıyor. Yeterli değil, biliyorum ama çaba sarf ediyoruz" dedi.

Denetimler

Bilet satış noktalarını 91 günde bir, mola yerlerini 31 günde bir denetlediklerini ifade eden Erdoğan, "Yazın bunu 15 günde bire düşürebiliriz. Otobüs denetimlerimiz 14 günde bire düşecek. Ayın otobüsü seçimi devam ediyor. Otobüs filo denetim puanımız Türkiye ortalaması 92'ye çıktı. Daha iyisini bekliyoruz, Kamil Koç'a 100 yakışır" diye konuştu. Sözleşmeli veya özmal otobüs ayırt etmeksizin lastik kontrolü yaptıklarını, otobüsçülerimize kış lastiği verdiklerini, yazın da klima kontrolü yapacaklarını açıkladı.

Marka bilinirliği

Erdoğan, Kamil Koç'un marka potansiyeli açısından yüzde 71 ile lider olduğunu da söyledi: "Marka performansımız, endeksimiz yüksek hangi ilde düşük bilmek istedik. En yüksek Balıkesir, Çanakkale, Ankara Muğla diye geliyor. En düşüğümüz Denizli, Bolu, Konya olarak gözüküyor. Bu bizim pazardaki payımızla paralellikler gösteriyor. Denizli'de her gün yeni adımlar, yeni yatırımlar yapıyoruz. Çok hızlı bir biçimde büyüyörüz ama hala çok yetersiz. Bolu'da yeni başladık. Konya'da güçlü yerel rakipler var. Onlar için de yeni çabalarımız var. TCDD ihalesi bunun bir adımı olacak." ■

TCDD'nin Konya ihalesini kazandı

TCDD'nin Konya ihalesine girdik. Eskişehir bağlantılı, Ankara'dan gelen trenlere bağlantı veriyoruz ve yaklaşık tek yön 75-80 bin civarında yolcu taşıyoruz. Aynı açılımı Konya'da yapmak istiyorduk. İhaleye girdik, biraz kıran kırana geçti. İhale bizim lehimize sonuçlandı.

Konya'ya Eskişehir'den, Ankara'dan, hatta İstanbul'dan tren gelebilecek. Biz Konya'yı bir üs gibi kullanmak istiyoruz. Kuzey'den gelen bütün yolcuları, Güney'de Kemer'den Anamur'a kadar, bağlantılı seferlerle taşımak istiyoruz. Eskişehir'den biraz daha yukarıda yolcu sayısına ulaşacağımızı tahmin ediyoruz. Trenle yaklaşık 4 saatte Konya'ya gelecek yolcularımızı, 3,5 saatte sıcak denizlere indireceğiz. Konya'yı onun için çok önemsedik.

Uzun vadede kaçınılmaz olacak entegre taşımacılığın üzerine daha da yoğunlukla gideceğiz. Bu konuda endişeye kapılmayın. Doğu-Batu ekseninde taşıyan yüksek hızlı trenleri Kuzey-Güney yönünde dağıtacak yeni oluşumlar peşindeyiz. Entegre taşımacılığı bu sektörün kaçınılmazı, doğru yapının iki adım öne geçeceği bir nokta olarak görüyoruz. Bununla ilgili yüksek hızlı trenlerle entegre taşımacılık araştırmalarına devam edeceğiz. Demiryolunu yakından takip etmeye devam edeceğiz. Feribot seferlerine entegre taşımacılığa yönelik olarak İDO ve BUDO ile görüşüyoruz. Esas rakibimiz bireysel arabalara yönelik stratejiler geliştireceğiz. Pastayı büyültmeye çalışacağız.

En çok yolcu taşıyan firma olacağız

"2013 için 15 milyon 500 bin hedefimiz var. Tahminim odur ki, bu yıl sonunda değilse bile gelecek yıl sonunda kesin, en fazla yolcu taşıyan firma olacağımızı düşünüyorum. Biz 37 il'e çalışıyoruz, rakiplerimiz 76 il'e çalışıyor, ama birincilik hedefine ilerliyoruz."

Başarılarımız ödüllendirildi

"Çalıştık, çalıştınız; bu sayede büyüdük. Büyürken de birçok şeyi elden bırakmadık. Ödüllendirildik. Geçen yıl en çok tercih edilen, en beğenilen firma olduk. İki ayrı kurumdun, iki ayrı ödül aldık. 2012'de Türkiye Sektörler Lıbar Değerlendirmesi araştırma sonucuna göre sektörün yıldızı olduk."

Otobüs yatırımları

Özmal filo yatırımlarımız devam etti. 2012'de, 11 Milyon Euro civarında bir yatırımla 13 Mercedes, 33 Temsa aldık. 2013 yılının ilk 5 ayında 10 Mercedes, 40 Temsa ve 11 milyon lira yatırım gerçekleştirdik. Yatırımlara aralıksız devam edeceğiz.



Kamil Koç'un düzenlediği etkinlikler kapsamında Samsun Cumhuriyet Meydanında binlerce genç, Grup 84 ve Göksel'in şarkılarıyla coştı.

10 » Lojistik

Dinçer Lojistik, Ford ile atağa kalktı

2003 yılından bu yana başta boya-kimya sektörü olmak üzere ilaç sektöründen madeni yağa, endüstriyel üründen ambalaja kadar birçok farklı sektörün öncü firmalarına yurtiçinde kontrat lojistiği hizmeti veren Dinçer Lojistik, dağıtım filosunu 4 adet Ford Cargo 1846T çekici, 5 adet Ford Cargo 2526 yol kamyonu ve 7 adet yeni Transit Panelvan ile güçlendirdi.

16 Ford araç, Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Murat Bakış, Otokoç Otomotiv Kamyon Şube Müdürü Orhun Özkan ve Otokoç Otomotiv yöneticileri tarafından, şirketin Gebze'deki merkezinde düzenlenen törenle Dinçer Lojistik Genel Müdürü Mustafa Dinçer'e teslim edildi.

Törene Dinçer Lojistik yönetici ve çalışanları ile müşterileri de katıldı.

Mustafa Dinçer, genç araç filosu ve uzman kadrosu ile paketli kimyasal madde taşımacılığında, müşterilerine uluslararası standartlarda ve güvenli bir hizmet sunduklarını, bu yatırım öncesinde birçok marka ile ilgili fizibilite çalışması yaptıklarını ve sonunda Ford markasında karar kıldıklarını belirtti.

Ford Otosan Kamyon Satış Bölge Müdürü Murat Bakış, Ford Cargo 1846T çekicilerin yurtiçi ya da uluslararası taşımacılık yapan firmaların beklentilerine uygun olarak tasarlandığını; Ford Cargo'nun DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olduğunu, 460 PS/2100 Nm motor gücü ile segmentindeki en rekabetçi güç ve torku ürettiğini, yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi ile kullanıcılarının kazançlarını artırdığını söyledi. ■



Otokoç Eskişehir 4S Plaza'dan 'siftah'

Otokoç, Eskişehir İnönü'de Ford Trucks'ın kamyon satış, servis ve yedek parça hizmetlerini bir arada sunan yeni şubesi "4S Plaza"da ilk Ford Cargo teslimatını gerçekleştirdi.

Bözüyük bölgesinin en büyük hafriyat firması olan An Hafriyat'la satış anlaşmasını gerçekleştiren Otokoç, yerel ortaklıkta da kurumsal adres olduğunu bir kez daha gösterdi. Törene Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, An Hafriyat Genel Müdürü Vural Sipahioğlu ve iki şirketin yöneticileri katıldı. ■



IVECO Türkiye'ye ödül



Truck Of the Year - Yılın Kamyonu Jüri Başkanı'ndan Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera'ya Ödül

2013 yılının kamyonu Yeni Stralis'in lansmanı nedeni ile düzenlenen gala yemeğine katılan TOY (Truck Of the Year- Yılın Kamyonu) Jüri Başkanı Gianenrico Griffini Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera'ya yılın kamyonu ödülünü sundu.

Truck Of the Year- Yılın Kamyonu) Jüri başkanı Gianenrico Griffini, Stralis'in birinci seçilmesinde 3 önemli kriter olduğunu belirterek şunları söyledi: 25 ülkede toplam 700 bin profesyonel okuyucuya ulaşan 25

dergiyi temsil eden 25 üye tarafından yılın kamyonu seçilen Stralis toplam 138 oy alarak birinci seçildi. Stralis'in birinci seçilmesinde 3 önemli kriter var; Birincisi Yeni Hi eSCR euro 6 motoru ile yakıt tüketimindeki artış etkisinin ortadan kaldırılması, ikincisi son derece modern, 7 inçlik ekrana sahip telematik sistemi, kabinde sağlanan ergonomi ve konfor. Daha önce Hannover fuarında sunduğum bu ödülü Almanya dışında ilk defa Türkiye'de sunuyor olmaktan büyük mutluluk duyuyorum"

Iveco Türkiye Genel Müdürü Maurizio Manera ise yeni Stralis ile ağır vasıtada yeni bir dönem açtıklarını yeni Stralis'i deneyen müşterilerin de jüri tarafından takdir edilen bu üstünlükleri kendilerinin göreceğini belirtti. ■

Uluslararası havayolu taşımacılığı dijital sisteme geçiliyor

"e-konşimento" Türkiye'de

1 Nisan 2013 tarihinde resmen yürürlüğe giren "e-awb (e-konşimento)" sistemi, ithalat ve ihracat işlemlerinin dijital ortamda çok daha hızlı ilerlemesini sağlayan e-freight sisteminin en önemli ve ilk adımı. Sistem, Türkiye'de ilk olarak sadece Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından uygulanıyor. 25 Mart 2013 tarihinde 9 ülkede pilot uygulama başlatılan sistem ile ilgili maddeleri oluşturmak adına IATA tarafından oluşturulan 21 uluslararası firmanın yer aldığı komitede, Türkiye'den Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo yer aldı. Yeni dijital sistem ile amaçlanan, işlemleri daha hızlı

ilerleterek olası hataları önceden tespit edip sorunsuz bir süreç sağlamak. Sistem, gereksiz evrak sarfiyatının önüne geçerek çevreyle dost bir tutum sergiliyor.

Mars Hava ve Deniz Kargo Genel Müdürü Selmin Kahraman "Bu sistemle işlemler hem hızlanacak hem de evraklardaki hatalar, yük teslim edilmeden fark edilebildiği için zaman kazandırarak mağduriyeti de engelleyecek. Üstelik konşimentolar kağıda basılmadığından proje, hem çevre dostu hem de IATA'nın maliyetleri düşürme beklentisini ciddi anlamda karşılayan bir yatırım olma özelliğine sahip" dedi. ■

MARS AIR & SEA



Selmin Kahraman

Ford Cargo'dan "klima" kampanyası



Ford Otosan, ağır ticarinin yıldızı Ford Cargo için yepyeni bir kampanya başlattı. Yaz sıcaklarına önlem olarak sunulan yeni kampanyayla, işçilik ve KDV dahil 2700 TL ile klima sahibi olmak mümkün. 2005 model yılı ve sonrası tüm Ford Cargo araçların yararlanabileceği kampanya, stoklarla sınırlı...

Tozlu ve gürültülü ortamın yarattığı zorlu sürüş koşullarını yok etmek ve uzun yollarda cam açık seyahatin yorucu gürültüsünden sürücülerini kurtarmak amacıyla düzenlenen kampanya, Ford Cargo sürücülerine toz topraktan uzak, kapalı camlar ardında serin bir ortamda çalışma imkanı sunuyor. ■

Ağır tonajlı araçlar takipte

Ankara Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı, ağır tonajlı araçların sıkı takibe aldı. Asfaltta bozulma ve yıpranmalara neden olan araç sürücülerini, aşırı yüklemeye yapmamaları konusunda uyarılıyor.

Zabıta Daire Başkanlığı tarafından Ankara mücavir alan sınırları içinde, hafriyat kamyonu, beton mikser araçlar, TIR ve ağır tonajlı araçlar denetlenerek, kurallara uymayan araçlara cezaî işlem uygulanıyor.

Denetimlerin artarak devam ettiğini belirten Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanı Mehmet Ercan, hafriyat mıcır kamyonları ile beton mikser, TIR ve ağır tonajlı araçların gece-gündüz 24 saat denetlendiğini söyledi.

Ağır tonajlı araçların asfaltta bozulma ve yıpranmalara neden olduğunu kaydeden Mehmet Ercan, "Her aracın belli bir istiap hakkı var. Araçların bu sınırı aşmaması gerekiyor" dedi. ■

10 - 16 Haziran 2013

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 11

Lojistik merkez ve İstanbul'un ihtiyaçları konulu arama konferansı yapıldı:

20 milyon nüfusa göre planlanmalı

"Lojistik Merkez Kavramı ve İstanbul İli Lojistik Merkez Bölgeleri" başlıklı lojistik arama konferansı 21 Mayıs 2013 tarihinde İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi.

İstanbul Üniversitesi ve Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTIKAD) işbirliği ile organize edilen 'Arama Konferansı'na çok sayıda lojistik hizmet üreten firma ve hizmet alan işletme yöneticileri katıldı.

Üniversite, kamu, STK ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen Lojistik Arama Konferansı'nda İstanbul'un büyüme performansı ile hızla büyüyen lojistik sektörünün uyumu ve lojistik bölgelerin seçimi konusu işlendi.

İki ayrı oturumda gerçekleşen konferansın ilk oturumunda lojistik merkez kavramı incelendi, lojistik merkezlerin bölgesel kalkınma ve tedarik zinciri açısından önemi, kuruluş yeri seçim kriterleri, altyapı ve mevzuat çalışmaları, paydaşlara düşen sorumluluklar ve lojistik modelinde görev alacak kurum ve kuruluşların seçimi konuları ayrıntılı olarak ele alındı.

Konferansın ikinci oturumunda, İstanbul'un lojistik merkez ihtiyacı, İstanbul için çevre düzeni planında öngörülen lojistik bölgeleri ve ilave olarak üçüncü havalimanı ve çevresine yönelik görüş ve öneriler değerlendirildi.

Koordinasyon sağlanmalı

Bakanlıklar ve kamu kurumları arasında lojistik üst kurul benzeri bir yapılanmaya ihtiyaç olduğunun da dile getirildiği Arama Konferansı'nda, Bakanlıklar, yerel yönetimler ve özel sektör gereksinimlerinin koordinasyonsuzluk olduğuna ilişkin tespitlerde öne çıktı. Türkiye'de halen lojistik merkez altyapısı, mevzuat ve yönetim (işletim) modelinin bulunmaması önemle altı çizilen konu oldu.

Lojistik merkezlerin kombine taşımacılığa uygun, bağlantı yollarının



İstanbul Üniversitesi ile Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTIKAD) işbirliğiyle organize edilen 'Arama Konferansı'na çok sayıda lojistik hizmet üreten firma ve hizmet alan işletmenin yöneticileri katıldı.

ortasında olması, içinde gümrük birimlerinin yer alması ve 24 saat hizmet veren bir yapıda olması gerektiği belirtildi. İstanbul özelinde doğal yapının kesinlikle korunması gerektiğine değinildi. Aynı zamanda lojistik bölgeler açısından Avrupa yakasının doyum noktasına ulaştığı, genişleyecek alan kalmadığı ve yapılan merkezlerin çok kısa sürede şehir merkezi içinde kalacağına dikkat çekilerek, trafik gibi çözümü zor bir faktör nedeniyle bölgenin sadece Avrupa'ya ihracat yapacak olan firmalar için uygun olabileceği konusunda görüş birliğine varıldı. ■



Pirelli çevre dostu lastikleriyle 750 milyon litre yakıt tasarrufu

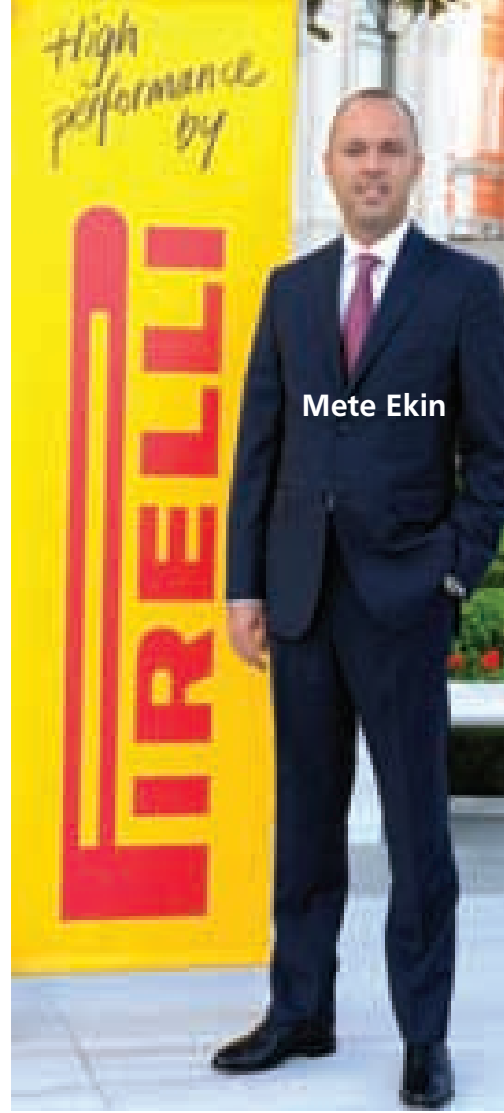
Pirelli, çevre dostu lastikleri ile lastik ömürleri boyunca 750 milyon litre yakıt tasarrufu sağlarken, karbondioksit salınımlarının azaltılmasıyla yaklaşık 80 milyon ağaca eş değerde çevreye katkı sağlıyor. 2013 yılında satılan çevre dostu lastiklerle ömürleri boyunca yaklaşık 300 milyon litre yakıt tasarrufu elde edilmesi hedefleniyor.



Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin, "Lastikler binek araçlarda yüzde 20, ağır vasıtalarda ise yüzde 35 oranında yakıt tüketimine etki etmektedir. Bunu göz önünde bulundurarak Cinturato çevre dostu serimiz ile daha düşük yakıt tüketimi ve daha uzun kilometre performansı sunan lastikleri tüketicilerimizin kullanımına sunuyoruz" dedi.

AA etiketine sahip Cinturato P7 Blue, ıslak zeminde "B" ile etiketlenen bir lastikle karşılaştırıldığında 2,6 metre kadar daha kısa fren mesafesi ve dönme direnci "C" olarak etiketlenen bir lastikle karşılaştırıldığında yüzde 23 oranında daha az dönme direnci sunuyor. Böylece Cinturato P7 Blue ile yılda 15 bin kilometrede 52 litre yani yüzde 5,1 yakıt tasarrufu elde edilirken 200TL'nin üzerinde tüketicilerin ekonomisine katkıda bulunuluyor. ■

Pirelli, lastiklerinin daha düşük dönme direnci ve buna bağlı olarak düşük yakıt tüketimi sağlaması için her yıl yaklaşık 180 milyon Euro'yu Araştırma ve Geliştirme çalışmaları için harcıyor.



Etis, yılda 1,5 milyon ton odun ve yonga taşıyacak

Her geçen gün müşteri portföyünü genişleten Etis Lojistik, kontratlı müşterileri arasına Kastamonu Entegre'yi de ekledi. Karayolu taşımacılığı, tahmil, tahliye, istifleme, depolama ve ara taşıma hizmeti sunan Etis Lojistik'in Genel Müdürü Erdal Kılıç, Hayat Holding bünyesinde faaliyet gösteren Kastamonu Entegre ile anlaşma imzaladıklarını ve böylelikle yurtdışından limanlara gelen odun ile yongalarının yurtiçinde taşınmasını yapacaklarını bildirdi. Yılda 1.5 milyon ton odun, yonga taşımayı planladıklarını dile getiren Kılıç, şu ana kadar yaklaşık 250 bin

ton yük taşıdıklarını; yonga tahliyesinin çevreci ve hızlı yapılabilmesi için her iki bölgede özel tahliye sistemi yatırımı yaptıklarını da sözlerine ekledi.



Şahade Taşımacılık'a 10 Tırsan Maxima Plus

Tırsan Treyler Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirilen törenle Şahade Uluslararası Taşımacılık, filosuna 10 Yeni Nesil Maxima Plus kattı.

Şahade Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Şahade, "Tırsan'ın kalitesine, sağlamlığına güvenmemizin yanı sıra ürünün uygun fiyat avantajı sebebiyle Yeni Nesil Maxima Plus ürününü tercih ettik. Diğer yandan Tırsan servis ağının genişliği de karar vermemiz de etkili oldu" dedi.

1996 yılında Gaziantep'te kurulan Şahade Uluslararası Taşımacılık, Yunanistan, Bulgaristan, Arnavutluk, Romanya, Makedonya ve Sırbistan'a kuru yük taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyor. Tam donanımlı 55 araçtan oluşan tır filosu ile 5000 m² alan üzerine kurulu tır parkı, araç bakım ünitesi ile müşterilerine hizmet veriyor. ■



Şahade Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyeleri Mesut Şahade, Sinan Şahade ve Tırsan Bayi Yönetimi Koordinatörü Filiz Yiğit teslimat törenine katıldı.

TIRSAN Kässbohrer, CTT 2013'teydi

TIRSAN, Kässbohrer markası ile Rusya'nın en büyük inşaat ekipmanları ve teknolojileri fuarı olan CTT'2013'te yerini aldı. Kässbohrer, lowbed segmentinde pazar lideri olması nedeniyle Rusya pazarına özel geliştirilen araçlarını sergiledi.

Kässbohrer CTT'2013 fuar standında; K.SSK 35 Silobas, K.SPL Hafif Platform ve Rusya inşaat sektörü için özel olarak geliştirdiği 4 dingilli sabit uzun platformlu lowbed'i K.SLP 4'ü sergiledi. ■



Mestur bir ilke imza attı

2000 yılında Mersin'de kurulan uluslararası kara, hava, demir ve denizyolu taşımacılığı gibi lojistik sektörünün pek çok alanında faaliyet gösteren Mestur, Volvo çekici ve kamyonlarından oluşan tek markalı filosu ile hizmet veriyor. Hizmet ve filo yatırımlarına hız kesmeden devam eden Mestur, teslim aldığı 20 adet yeni Volvo FH 460 4x2 çekici ile filosunu güçlendirdi. Mestur, I-Shift şanzıman ve I-See teknolojilerine sahip yeni Volvo FH 460 4x2 çekiciler ile operasyonlarının verimliliğini arttırırken aynı zamanda yakıt tasarrufunu en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.

Mestur Nakliyat Genel Müdürü Ekrem Çiçek, Volvo'yu özellikleri ve avantajları nedeniyle tercih ettiklerini, satış sonrası hizmetlerden memnuniyetlerinin de kararlarında etkili olduğunu ifade etti. ■



Tükecinin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı TBMM'ye sunuldu. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı tasarıda taşımacılar ve acenteleri "sağlayıcı" oldu. STK'lar mutlaka üzerinde durmalı.

Ford Cargo 2. Ulusal Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı



Ford Cargo Sanat Atölyesi'nin, Coşkun Aral danışmanlığında bu yıl ikincisini düzenlediği "Kamyoncunun Hayatı/Yollar Sizin Gözünüzle Daha Çekilir Olsun" fotoğraf yarışması, tüm amatör ve profesyonel yarışmacılara açık olarak düzenleniyor. Büyük ödülü 5.000 TL olan yarışmaya başvurular 30 Eylül 2013 tarihine kadar devam edecek.

Amatör ve profesyonel fotoğrafçıları kamyoncuların hayatına daha yakından bakmaya davet eden yarışmaya başvurular 30 Eylül 2013 tarihine kadar kabul edilecek. Yarışmaya www.fordcargosanatolyesi.com web sitesi üzerinden, katılım formunun doldurulması ve fotoğrafların yüklenmesi ile başvuru yapılacaktır.

Seçici Kurul

- Coşkun Aral / Foto Muhabiri, Belgesel Yapımcısı
- Görgün Özdemir / Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş Genel Müdürü
- Murat Dirlik / Ford Cargo Sanat Atölyesi Koor.
- Murat Gür / PhotoWorld Yayın Yönetmeni - Fotoğraf Sanatçısı
- Nevzat Çakır / Fotoğraf Sanatçısı
- Prof. Özer Kanburoğlu / (AFIAP) Kocaeli Üniversitesi Fotoğraf Bölüm Başkanı
- Tufan Altuğ / Ford Otosan Kamyon Pazarlama İletişimi ve İş Geliştirme Yöneticisi
- Vahit Mahmatlı / Taşıyanlar Dergisi Yayın Yön.

İDO, okulların kapanmasıyla artacak yoğunluğu karşılamak için hazır.

İDO'da ek seferler var!

Okullar 2012-2013 eğitim dönemini kapatır ve aileler çocuklarıyla birlikte tatile çıkmaya başlarken, İDO da artan yoğunluğu karşılayabilmek için birçok hatta ek sefer yapma kararı aldı.

Yaz Kampanyası biletlerinin satışa sunulmasının ardından çok yoğun bir ilgiyle karşılaşan İDO, bütün bir yaz dönemine dönük yolcularını rahat ettirecek önlemlerini geliştirmek ve daha hızlı hareket etmek için ek seferler başlattı.

Tatil yoğunluğunun yaşanacağı günlerde, Bostancı-Yenikapı/Marmara Adası -Avşa Adası, Yenikapı-Yalova, Yenikapı-Bandırma, Yenikapı-Bursa ve Pendik - Yalova hatlarında açıklanan ek ve yeni seferler şöyle:

Bostancı - Yenikapı / Marmara Adası - Avşa Adası için:

7 Haziran Cuma: 19:15 Bostancı - 19:50 Yenikapı kalkışlı -Marmara Adası -Avşa Adası

9 Haziran Pazar: 17:00 Avşaadası - 17:30 Marmara Adası kalkışlı - Yenikapı - Bostancı

Yenikapı-Yalova, Yenikapı-Bandırma, Yenikapı-Bursa ve Pendik - Yalova hatları için:

7 Haziran Cuma: 17:30 Yalova - Yenikapı HF ve 17:40 Yenikapı - Yalova HF

8 Haziran Cumartesi: 17:30 Yalova - Yenikapı HF ve 17:40 Yenikapı - Yalova HF

9 Haziran Pazar:17:30 Yalova - Yenikapı HF ve 17:40 Yenikapı - Yalova HF

14 Haziran Cuma: 17:30 Yalova - Yenikapı HF ve 17:40 Yenikapı - Yalova HF

15 Haziran Cumartesi:06:00 Pendik -Yalova HF, 06:00 Yalova - Pendik HF, 13:00 Pendik -Yalova HF, 13:00 Yalova - Pendik HF, 10:00 Yenikapı - Bursa HF, 14:30 Bursa -Yenikapı HF, 17:30 Yalova - Yenikapı HF, 17:40 Yenikapı - Yalova HF, 13:00 Yenikapı - Bandırma HF, 09:45 Bandırma - Yenikapı HF

16 Haziran Pazar: 07:00 Pendik -Yalova HF, 07:00 Yalova - Pendik HF, 07:30 Yenikapı - Bursa HF, 14:30 Bursa - Yenikapı HF, 17:30 Yalova - Yenikapı HF, 17:40 Yenikapı - Yalova HF

21 Haziran Cuma: 21:45 Yenikapı - Bursa HF, 21:45 Bursa - Yenikapı HF, 23:30 Yenikapı - Yalova HF, 23:30 Yalova - Yenikapı HF



22 Haziran 2013 Cumartesi: 15:00 Yenikapı - Bursa HF, 12:45 Bursa - Yenikapı HF, 13:00 Pendik - Yalova HF, 13:00 Yalova - Pendik HF

23 Haziran 2013 Pazar: 10:00 Yenikapı Bursa HF, 10:00 Bursa Yenikapı HF

HF: Hızlı Feribot araç ve yolcu taşıır.

DO: Deniz Otobüsü sadece yaya yolcu taşıır.

Sertrans Logistics ödüllendirildi:

'Sektörünün Yükselen İşveren Markası'

Sertrans Logistics, Türkiye'nin önde gelen iş ve insan kaynakları sitesi yenibiris.com tarafından "Sektörün Yükselen İşveren Markası" seçildi. Sertrans Logistics bu ödülü, adayların "şirketlere gösterdiği ilgi" ve "başvuru tercihleri" temel alınarak yapılan değerlendirme sonucu almaya hak kazandı. Yenibiris Ödülleri adı altında yedi yıldır düzenlenen ve yenibiris.com insan kaynakları sitesinin istihdama katkıda bulunan kurumsal üyelerini ödüllendirdiği gece, Trump Towers AVM'de gerçekleşti.

Ödülü Sertrans Logistics İK ekibi alırken, ödülle ilgili memnuniyetini dile getiren Sertrans Logistics Genel Müdürü Nilgün Keleş ödülle ilgili yaptığı değerlendirmede "İşveren marka yönetimi tüm dünyada en sıcak İK stratejilerinden biri olarak öne çıkıyor. Bu kapsamda yenibiris.com'un yaptığı değerlendirmenin 2012 yılına dair sonuçları, işveren marka yönetimini başarıyla uyguladığımızı gösteriyor. Başta İK yöneticilerimiz olmak üzere bu ödüle katkısı olan herkese teşekkür ederim" dedi.

Sertrans Genel Müdürü
Nilgün Keleş



Konforuyla da çok çekici...

ÜSTÜN KONFOR ÖZELLİKLERİYLE YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ!

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği yeni Ford Cargo 1846T Çekici, üstün konfor özellikleriyle size lüks bir otomobilde yolculuk ediyorsunuz hissi verecek. Hız sabitleme, ısıtmalı sürücü koltuğu, klima ve polen filtresi, uzaktan kumandalı merkezi kilit, 4 körüklü havalı kabin süspansiyonu ve daha birçok konforlu özellik Ford Cargo 1846T Çekici'de sizi bekliyor.

FORD CARGO. Güç emrinizde.

/FordCargo



- 460 PS Euro5 motor
- Otomatik şanzıman*
- Intarder*
- Ön/arka disk fren
- Güçlü motor freni
- Akıllı fren yönetim sistemi

- Treyler freni
- Immobilizer
- Yokuş kalkış desteği
- Hız sabitleme sistemi
- ESP&EBS
- Otobil ön hazırlığı

- Klima ve polen filtresi
- 4 körüklü havalı kabin süspansiyonu
- Elektrikli sunroof
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- 60.000 km periyodik bakım aralığı

* Opsiyonel



Go Further
ford.com.tr

