

Sıcak İklim Paketi ile

Ford Cargo yeni pazarlara açılıyor



9'da

Daha fazla taşımak, daha az harcamak için tasarlandı. ■ 12'de

Krone, Cool Liner Douplex ile pratik çözümler sunuyor



9'da

Zofunlar Beton,
Yine Meiller'i
tercih etti

Kocaeli ve Bursa'da

6 firma Renault Premium aldı

Austrian Post, Aras Kargo'nun yüzde 25'lik hissesini 125 milyon TL'ye satın aldı.

Aras Kargo,
Austrian
Post ile
ortaklık
kurdu

12'de

2. El
Otobüs ve Midibüste
Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'ten 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: 3 • Sayı: 109 • 21 - 27 Ekim 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

UDH Bakanlığı yeni 8+1 (9) koltuklu taşıt genelgesi yayımladı

8+1'E EK SÜRE

● 2015 Temmuz'una kadar olan belgelere kayıtlı mevcut taşıtların kullanım süresi 2016 sonuna kadar uzatıldı.

● Halen belgelere kayıtlı olmayan taşıtların kaydına ve bu süre sonuna kadar kullanımına ilişkin şartlar açıklandı.

UDH Bakanlığının 9 koltuklu taşıtlara ilişkin daha önce yayımladığı 18.09.2013 tarih ve 2013/KDGM-13/YOLCU numaralı genelge yürürlükten kaldırılıp yeni esaslar getiren 10/10/2013 tarih ve 2013/KDGM-14/YOLCU numaralı genelge yayımlandı.

B2, B3, D2, D3 ve D4 belgelerinde şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtlara, tümü 31.12.2016 tarihiyle sınırlı olmak üzere yeni esaslar getirildi.

✓ Taşıt kullanımı

Halen kayıtlı taşıtlar ile kaydına imkan verilen taşıtlar için 2016 yılı sonuna kadar kullanım ve uyum süresi verildi.

✓ Taşıt kaydı - düşümü...

(1)-02.07.2013-02.09.2013 tarihleri arasında trafik tesciline kaydı yapılan taşıtlar, taşıt belgelerine kaydedilecek. 02.07.2013-02.09.2013 tarih aralığı dışında trafik tesciline kaydı yapılan taşıtlar ise kaydedilmeyecek.

(2)- 02.08.2013 tarihinden önce taşıt belgelerinde kayıtlı olup, 02.08.2013 tarihi ile bu Genelgenin yürürlüğe girdiği tarih arasında herhangi bir nedenle taşıt belgelerinden düşümü yapılmış olan taşıtların yeniden ilave talepleri karşılanacak.

(3)-Araç muayenesinde cinsi otomobile dönüştürülen taşıtlar, sırf bu cins dönüşümleri nedeniyle taşıt belgelerinden resen düşülmeyecek.

(4)-Yetki belgesi sahiplerinin talebi üzerine taşıt belgelerinden düşümü yapılacak taşıtların yerine yeni şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri taşıt ilavesi yapılmayacak. ■ 7'de

İstanbul'a 758 otobüs geldi, 310 daha geliyor

Yeni İETT otobüsleri İstanbulluların hizmetinde



3'te

Başkan Topbaş İTO'da ulaşım yatırımlarını anlattı



Başkan Kadir Topbaş, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. İTO Başkanı İbrahim Çağlar, Meclis Başkanı Şekip Avidag, TOF Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Mustafa Yıldırım, TOF Başkan Vekili ve İTO Meclis Üyesi Tahsin Yücefer, TOFED

Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Yardımcısı Ali Çıkkın, Genel Sekreter Mevlüt İlgin ve İTO ve yönetim kurulu üyeleriyle bir araya gelen Topbaş, İTO Meclis Toplantısında Büyükşehir'in ulaşım yatırımlarını anlattı. ■ 3'te

Ulusoy - Varan Genel Müdürü İmran Okumuş:
Ulusoy 7 milyon yolcu hedefini aşacak

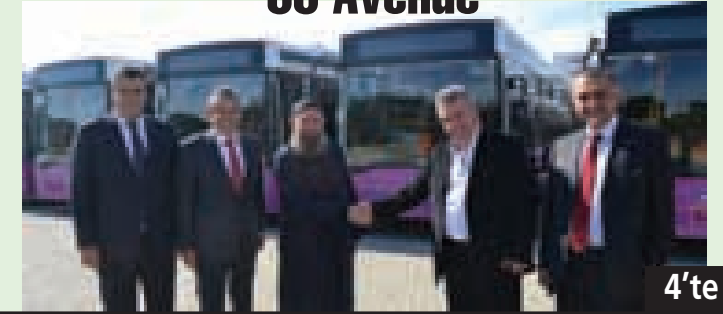
Otobüs yatırımlarını sürdüren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, 2013'te 7 milyon yolcunun üzerine çıkmayı hedefliyor. Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, 15 milyon Euro'luk 50 adet Setra S516 HD/2 ile filolarındaki otobüs sayısının 500'e yaklaştığını belirtti. Okumuş, büyüyen



filo ile yolcu hedefini de büyüttüklerini vurguladı.

6'da

FSM Demirbaş'tan

Savaş Denizcilik ve Savaş Petrol'e
55 Avenue

4'te

Anadolu Isuzu'dan

Türk Telekom çalışanlarına Güvenli sürüş eğitimi



2'de

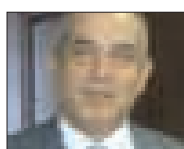
3'ü yeni 6 ürünüyle
Temsa, Busworld Kortrijk Fuarı'nda

5'te

Dr. Zeki
Dönmez

B1 ve B2'lerde yüzde 25 doluluk şartı

5'te

Prof. Dr.
Mustafa
Ilıcalı

Kentiçi Ulaşım ve Modlararası Entegrasyon - 2

2'de

Mustafa
Yıldırım

2023 vizyonunda otobüs işletmeciliği

5'te

Akif
Nuray

Denetimli Yönetim

6'da

Salim
Altunhan

Otobüsçü yolunacak kaz mıdır?

4'te

Otokar'dan
Metro Turizm'e
35 Otobüs

8'de

2 » Kentiçi



21 - 27 Ekim 2013

Akıllı Ulaşım Sistemleri

Sürücü hatalarının denetlenmesi görevi ülkemizde Emniyet Genel Müdürlüğü ve Jandarma Komutanlığı tarafından yapılmaktadır. Denetimlerin sıklığının artırılması ile sürücü hatalarının azaldığı, sürücülerin trafik kurallarına uyma oranının arttığı yapılan çalışmalar sonucu ortaya çıkan bilimsel bir gerçektir. Trafik denetimlerinde gelişen teknolojinin kullanılması, denetimlerin verimliliğini artırmaktadır. Uzun yıllardan beri birçok ülkede kullanılan Elektronik Denetleme Sistemleri (EDS), 2006 yılından itibaren İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Trafik Müdürlüğü bünyesinde kurulan Trafik Kontrol Merkezinde de kullanılmaya başlanmıştır. Başlangıçta, 5 kavşakta kırmızı ışık denetimi ve bir kesimde emniyet şeridi kullanımı ihlali tespit için kullanılan EDS, bugün tüm İstanbul genelinde yayılmıştır. Bu sistemler sayesinde kentiçi trafik güvenliğinin artırılmasında önemli gelişmeler sağlanmıştır. İBB'den alınan istatistiklere göre Mayıs 2007-Mayıs 2008 tarihleri arasında EDS uygulanan bahsedilen kavşaklarda kırmızı ışık ihlalinin yüzde 82; emniyet şeridine kurulan EDS sistemiyle amaç dışı kullanımın da yüzde 91 oranında azaldığı tespit edilmiştir. Elektronik denetleme sistemlerinin sürücü hatalarının azaltılması, dolayısıyla trafik güvenliğinin artırılması ve trafik kazalarında kaybetmişimiz kişi sayısının azalması konusunda büyük katkısı olacağı yapılan uygulamalarda da görülmüştür.

Elektronik Denetleme Sistemleri

Kentiçi trafik denetlemesinde elektronik denetleme sistemlerinin (EDS) kullanılması konusunda, ülkemizde herhangi bir mevzuat bulunmaması, bu sistemlerin geliştirilmesine engel teşkil etmektedir. Elektronik Denetleme Sistemlerinin ilgili mevzuatlarda yerinin olması, bu sistemlerden kesilen para cezalarının bir kısmının belediyelerin EDS'lerini geliştirilmesi için kullanmasının sağlanması amacıyla, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda görüşülmekte olan 6111 nolu (Torba) yasaya, İBB'nin girişimiyle, iktidar ve muhalefet partilerinin desteğiyle bir madde eklenmiştir. 13.02.2011 tarihinde ilgili madde kabul edilerek yürürlüğe girmiştir. Belediyelere, kentiçi yollarda elektronik denetleme sistemlerinin kurulması ve geliştirmesi için yetki ve kaynak verilmesi için hazırlanan bu kanun teklifinin yasallaşması kentiçi trafik güvenliğinin artırılması hususunda etkisi çok büyük olacaktır.



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

Nicel büyüme, nitel kalkınma

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indirmiş bir ulaştırma sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik

büyüme ulaştırma sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaştırma ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlara bütüncü bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır.

Dolayısıyla; trafik güvenliği başta olmak üzere ulaştırma sisteminin problemlerinin çözümü gelişen teknolojik imkanlardan faydalanılması (Akıllı Ulaştırma Sistemleri), modlar arası entegrasyon ve dengeli modal dağılımın sağlanması, tüketim kültürünün yönlendirilmesi, çevreci ve sürdürülebilir

yaklaşımların ön plana çıkarılması gibi geniş bir alanda bir dizi çözüm gerektirmektedir.

Karayolu trafik güvenliği

Daha önce birçok defa; 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanmasının; modal dağılımdaki payının dengeli ölçeklere çekilmesinden, insan odaklı bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilecek üretim-tüketim eksenine ve 'akıllı ulaşım sistemleri'nin doğru yer ve zamandaki kararlarla uygulanmasına varıncaya kadar birçok bileşenin olduğundan bahsetmiştik. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk.

'Karayolları'nda 'güvenliğin' sağlanmasının bir başka adımı olan otoyollarımızda AUS'nin devreye girmesi demektir. Bununla beraber 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanmasının ayaklarından biride 'dengeli modal dağılım'dır. Bunun açılımı ise; üst düzey standartlarda ve son teknoloji ile desteklenmiş karayolları ağını alabildiğine geliştirirken, ondan daha hızlı bir inşa, yatırım, planlama ve kapasite artırımı sürecini de 'demiryolları' 'denizyolları' 'iç su yolları' ve 'kablolu sistemler' gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

Denizin kıyısında ama uzak

İstanbul'da modal dağılımda olması gereken deniz ulaşımı payı yüzde 20'lerken, bugün bunun 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-dakiklık 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 'şehiriçi denizyollarımızın ancak yüzde10 doluluk kapasitesi ile çalıştığını görmekteyiz. Bu kapasitenin; yüzde 50 düzeylerde dahi kullanılması, ilaveten kabaca bir milyon yolcunun denizyoluna çekilmesi demektir. İstanbul'da bir otomobilin ortalama 1-2 yolcu taşıdığını düşündüğümüzde; bu 'trafikten 500-600 bin aracın' çekilmesi demek olacaktır. Hepinize huzurlu, sağlıklı, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

Anadolu Isuzu'dan Türk Telekom çalışanlarına

Güvenli sürüş eğitimi

Türk Telekom'un 11 ilde yer alan 12 Bölge Müdürlüğü'nde kullanılan Isuzu D-Max Pikap'lar ile çalışanlara verilen "Güvenli Sürüş Eğitimi"nin Ankara ayağı, 7-8 Ekim tarihlerinde Türk Telekom Ankara Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşti.

Gerçekleşen eğitime Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Efe Yazıcı, Türk Telekom Tesis Yönetimi ve Lojistik Hizmetler Direktörü Hüseyin Uludağ ile Türk Telekom görevlileri ve çalışanları katıldı.

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, "Türk Telekom bizim Türkiye'deki en büyük ve en değerli filo müşterimizden biri. Türk Telekom gibi sürekli gelişim gösteren ve atılımları olan bir kuruluş ile böyle bir eğitim

gerçekleştirmemiz, hem markamız hem de Türk Telekom'un büyük ağı dolayısıyla sosyal sorumluluk açısından bize önemli bir değer



katmaktadır. Türkiye genelinde 'Verimli ve Güvenli Sürüş Eğitimleri'ni destekliyoruz. Bunlardan ilki Antalya'da yaptığımız turizm sürücülerine dönük eğitimler. Bu sadece bizim markamızla ilgili değil. Biz, markamızı kullanmayanlara da eğitim vermiş oluyoruz" dedi.

Pikap uzmanı Ahmet Utlu, "Eğitimlerin öncelikli amacı, güvenli sürüş ve araç tekniklerinin doğru kullanımı hakkında sürücüler bilgilendirmek. Gelişen yeni teknoloji karşısında yeni araçların en iyi şekilde kullanılması konusunda eğitimler gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Isuzu D-Max'in de teknik özelliklerini anlatan bir eğitim veriyoruz" diye konuştu.

Erzurum, Diyarbakır ve Ankara'nın ardından Kayseri, Bursa, İzmir, Trabzon, Samsun, Adana, Antalya ve İstanbul'da gerçekleştirilecek eğitimlerde, 12 kişilik gruplar halinde ikişer gün sürecek çalışmaların sonunda katılımcılara sertifika verilecek. Eğitimler Aralık ayı sonuna kadar devam edecek. ■



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten **Novo**, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren
Füme rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Turkuaz tipi boyunz aynalar



Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye

ISUZU



21 - 27 Ekim 2013

Kentiçi » 3

İstanbul'a 758 otobüs geldi, 310 daha geliyor

Yeni İETT otobüsleri İstanbulluların hizmetinde

İstanbul ulaşımına 930 milyon lira yatırımla 2 yılda 1395 yeni otobüs katıldı. Kasım ayında 310 otobüs daha filoaya katılacak.

“Modern bir şehir, ulaşımın özel araçlarla değil, toplu taşıma araçlarıyla yapıldığı şehirdir” diyen Başbakan Erdoğan, herkesi toplu taşımayla seyahate davet etti:

Toplu taşımaya ilgi artmalı

Başbakan Erdoğan, “Sayıyı bin 705'e tamamlamış olacağız. Bu otobüslerin tamamı yerli üretim. Bu vesileyle bu otobüslerimizi üreten firmalarımızı, mühendislerimizi, teknisyenlerimizi, işçilerimizi de tebrik ediyorum.

İstanbul'da özel araçların azalmasını, toplu taşımaya ilginin artmasını bekliyor, bunu arzu ediyoruz” dedi.

Kayıdağı'ndaki İETT Anadolu Garajı'nda düzenlenen 758 otobüsün hizmete alım törenine Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Süleyman Soylu, İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu, İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı, İETT Genel Müdür Yardımcıları Mümin Kahveci, Dr. Maşuk Mete, Dr. Hasan Özgelik, İETT'nin Daire Başkanları, birim müdürleri, AK Parti İstanbul Milletvekilleri ve çok sayıda vatandaş katıldı.

1395 otobüs hizmette

Belediye Başkanı Kadir Topbaş'a ve İETT'ye ulaşım yaptıkları yatırımlardan dolayı teşekkür eden Erdoğan, “İstanbul'da 2011'de otobüsleri değiştirmeye başladık. Bu kapsamda şu ana kadar bu yeni 758 otobüsle birlikte bin 395 otobüsü devreye aldık. İnşallah kasım ayında 310 otobüsü daha hizmete alacak, sayıyı bin 705'e tamamlamış olacağız. 930 milyon lira bedelle alınan bu otobüslerin tamamı yerli üretim. Bu vesileyle bu otobüslerimizi üreten firmalarımızı, mühendislerimizi, teknisyenlerimizi, işçilerimizi de tebrik ediyorum. Tekrar bu yeni otobüslerin İstanbul'a hayırlı olmasını diliyorum. Başta sürücülerimiz olmak üzere, tüm



çalışanlara, tüm yolculara kazasız, sorunsuz, huzurlu yolculuklar diliyorum” dedi.

Belediye Başkanı olduğu dönemde İstanbul'un nüfusunun 8.5 milyon olduğunu hatırlatan Erdoğan, “İstanbul'un nüfusu 15 milyon. Türkiye'de 17 milyon motorlu aracın 3 milyon 65 bini İstanbul'da, günde ortalama bin motorlu araç İstanbul trafiğine katılıyor. Toplu taşımadan şikâyetler olabilir. Hatlarda eksiklik, yoğunluk olabilir. Toplu taşımaya ilgi arttıkça inanın bu sorunlar da tek tek ortadan kalkacak. Çünkü toplu taşımaya yatırımın fizibl olması lazım, kendi kendini finanse eder duruma gelmesi lazım veyahut belediye, bizler de merkezi yönetim olarak bunu en az sübvansiyonla çözmemiz lazım”

Trafik alışkanlığı değiştirilmeli

Son günlerdeki İstanbul trafiğine de değinen Erdoğan, trafik alışkanlığının da değiştirilmesinin gerektiğini belirterek, “Bakıyorsunuz 1-2 km'lik yola vatandaşımız atıyor otomobiliyle gidiyor. Bazı hatlar otobüs metro boş giderken binlerce araçla yol almaya çalışanları görüyorsunuz. Biz bu kadar zengin bin ülke değiliz. Özellikle akaryakıt konusunda zengin bir ülke değiliz. Dışarıdan ithalat yapıyoruz. İstanbullular olarak çok daha hassas olmamız gerekiyor” diye konuştu.

Başbakan Erdoğan, 2004'ten bugüne kadar İstanbul'da karayolu ulaşımına yaklaşık 8 katrilyon, demiryolu ulaşımına 12 katrilyon,

deniz yolu ulaşımına yaklaşık 1 katrilyon yatırım yaptıklarını belirterek, şöyle devam etti: “Trafik, bakım, onarım gibi yatırımları da eklediğinizde İstanbul'a 10 yılda yaptığımız ulaşım yatırımı 24,5 katrilyon lirayı buluyor. 274 kavşak çalışmasını tamamladık. Dile kolay. 400 kilometre yeni karayolu inşa ettik, dile kolay. 2004'e kadar İstanbul'a 45 kilometre metro ağı kazandırıldı. 2013'te uzunluğu 141 kilometreye ulaştırdık, 2019'da 400 kilometre, 2023'te 776 kilometre metro uzunluğuna sahip olacağız. Bunun yanında İstanbul'da tarihi nitelikte, küresel ölçekte büyük ulaşım yatırımlarımız hızla devam ediyor.”

Çevreye duyarlı otobüsler

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan da, “Yapılan bu yatırımlar, beklenti ve ihtiyaçlara cevap veriyor mu? Yani halkı daha konforlu, daha kısa sürede yerine ulaştırıyor mu? Bir de yapılan bu yatırımlar, Türkiye'nin yerli ekonomisine, yerli sanayisine bir katma değer sağlıyor mu? Yapılan bu yatırımlar, çevreye hassas, çevreye duyarlı mı? Bilhassa bu anlamda, bugün törenini yaptığımız 758 otobüsü Türkiye'de Türk firmalarına yaptırmakla İstanbul Büyükşehir Belediyesi, 400 milyon liranın Türkiye içinde kalmasını sağlamış ve böylelikle ithalat yapmamıştır. Bu üretimi yapanları, emeği geçen mühendislerimizi ve çalışanlarımızı tebrik ediyorum” şeklinde konuştu.

Daha konforlu hizmet

Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş da, İstanbul ulaşımında daha konforlu, daha güvenli hizmet sunma adına çalıştıklarını söyledi. Büyükşehir ve İETT'nin ulaşımındaki yatırımlarını buna göre yaptığına dikkat çeken Başkan Topbaş, “Günümüz dünyasında şehirlerin nüfusu giderek artmakta. İstanbul'un nüfusu da 15 milyonlara dayandı. Şehirde yaşayan insanların da yönetimlerden en büyük beklentisi sorunsuz, konforlu ve güvenli ulaşım” diye konuştu.

Günlük 23 milyon hareketlilik

Amaçlarının İstanbul'da yaşayan insanlara sıkıntı çekirtmemek olduğunu belirten Başkan Topbaş, “İstanbul şuan 23 milyonla yakın günlük hareketlilik yaşamakta. Yakın gelecekte günlük hareketliliğin 45 milyona erişeceğini görmekteyiz. Buna göre önlemler alıyor buna göre çalışmalar yapıyoruz. İnşallah Aralık ayına kadar İETT'mizin gençleştirme projesi içerisinde 1705 yeni otobüs alımı tamamlanmış olacak ve artık eskiyen otobüslerden İstanbullu kurtulacak. Özel Halk Otobüsleri de yenileniyor. Şehir Hatları da aynı şekilde, diğer ulaşım sistemleri de aynı şekilde yenileniyor. Burada arzu ediyoruz ki her yerde bu sistemleri tercih edenler rahat ve konforlu bir ulaşımı yaşamış olsun” dedi. ■



Başbakan otobüs kullandı

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Başbakan Erdoğan'a nostaljik tramvay maketi hediye etti ve 758 yeni otobüsün hizmete alımıyla ilgili kurdele kesildi. Başbakan Erdoğan ve Başkan Topbaş yeni hizmete alınan otobüslerden birini yakından inceleyerek yetkililerden bilgi aldı. Başbakan Erdoğan daha sonra da otobüslerden birinin şoför koltuğuna oturarak bir süre kullandı.



Başkan Topbaş İTO'da ulaşım yatırımlarını anlattı



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Kadir Topbaş, “Tek biletle bütün sistemler üzerinde yolculuk yapabiliyorsunuz. Şimdi minibüsleri de bu sisteme katmak için bir çalışma yapıyoruz. Doğru bir sistemle vatandaşlarımız ve minibüsçülerimiz de kazanacak” dedi.

Başkan Kadir Topbaş, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. İTO Başkanı İbrahim Çağlar, Meclis Başkanı Şekip Avdagic, TOF Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Mustafa Yıldırım, TOF Başkan Vekili ve İTO Meclis Üyesi Tahsin Yücefer, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Yardımcısı Ali Çıkan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin ve İTO ve yönetim kurulu üyeleriyle bir araya gelen Topbaş, İTO Meclis Toplantısında Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım yatırımlarını anlattı.

Minibüslerde bilet sistemi içine girecek

Yeni otobüs yatırımları ile yaş ortalamasının 3 civarına indiğini belirten Başkan Topbaş, “Bu otobüslerin hepsini yerli olarak ülkemizin ekonomisine ve istihdamına da çok ciddi bir katkı sunduğumuzu belirtmek isterim. Tek biletle bütün bu sistemler üzerinde yolculuk yapabiliyorsunuz. Şimdi minibüsleri de bu sisteme sokmak için bir çalışma yapıyoruz. Doğru bir sistemle vatandaşlarımız ve minibüsçülerimiz de kazanacak. Ulaşımında özel sektörün çok daha kaliteli hizmet vermesi gerekiyor. Bu kapsamda halk otobüsleri, minibüsler ve taksilere yönelik çağrı merkezimize ilgili çalışmalarımız tamamlanma noktasında. Otoparklarla ilgili de çalışmalarımız yoğun çalışmalarımız devam ediyor” diye konuştu.

Günde 7 milyon kişi

Topbaş, İstanbul'a 60 milyar TL yatırım yaptıklarını ve yatırımların

yüzde 55'ni ulaşımaya ayırdıklarını aktardı: “Karayollarında 276 kavşak bitirdik, 30'u devam ediyor. Şu an 141 km olan metroyu toplamda 776 km.ye çıkartmayı hedefliyoruz. Yılsonu itibarıyla 2 milyona yaklaşan metro yolcusu 2016'da 7 milyona ulaşacak. Bugüne kadar sadece metrolara 12,2 milyar TL yatırım yaptık ve halen devam ediyoruz. 8 Ekim'de Mecidiyeköy-Mahmutbey Metrosu'nun ihalesini yaptık. Bu hat daha sonra Kabataş'a kadar uzatılacak. Sadece 2013 yılında 4,5 milyar TL yatırım yaptık. Raylı sistemin payını yüzde 8'den 13'lere yaklaştırdık, 2016'da yüzde 26'ya çıkaracağız. Hedeflediğimiz 776 km.lik raylı sistem hattını tamamladığımızda dünyada New York'tan sonra en uzun raylı sistem hattına sahip olacağız.”

Kadıköy-Kartal Metrosu'nun ardından Esenler-Otogar-Bağcılar-Olimpiyatköyü Hattı'nın da tamamlanarak hizmete alındığını hatırlatan Topbaş, Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy- Sancaktepe Metrosu'nun da hızla devam ettiğini kaydetti.



Mahmutbey-Alibeyköy-Kağıthane-Mecidiyeköy Metrosu'nun ihalesinin yapıldığını ve bitmek üzere olan Halic Metro Köprüsü ile Yenikapı'nın Taksim hattına bağlandığını hatırlattı.

Metro şehrin her noktasına ulaşacak

İstanbul'un 29 Ekim'de açılacak Marmaray için gün saydığını belirten Topbaş, sözlerini şöyle sürdürdü: “Ana akslarda raylı sistemlerin ağırlığı artıyor. 2019 sonrasında Sarıyer'e ve Beykoz'a gidecek metroyu da dikkate aldığınızda şehrin her noktasına metro götürmüş olacağız.”

Metrobüs hattına metro çalışması

Günlük yolculuk sayısı 800 bine yaklaşan metrobüsün kapasitesinin çok üstünde talep gördüğünü anlatan Topbaş, “Ya metrobüs olmasaydı; bu güzergahtaki trafiği düşünebiliyor musunuz? Yolculuk taleplerini dikkate alarak bu hat üzerinde yeni bir metro çalışmamız var” dedi. ■

Anadolu Endüstri Holding Otomotiv Grubu'na SAP Kalite Ödülü!

20 Eylül 2013 tarihinde, İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Merkezi'nde yapılan SAP Forum İstanbul'da SAP Kalite Ödülleri Töreni gerçekleştirildi. SAP Türkiye ödül komitesi tarafından, büyük, orta ve küçük ölçekli projeler olmak üzere 3 farklı uygulama kategorisinde incelenen aday projeler içerisinde “Büyük Ölçekli Projeler” (Large Implementations) dalında Altın Ödül'ün sahibi Anadolu Bilişim'in desteği ile gerçekleşen “Anadolu Endüstri Holding Otomotiv Grubu Teknolojik Dönüşüm Projesi” oldu. Ödülü, Grup Başkanlığı adına Anadolu Grubu Otomotiv Grup Başkanı Kâmil Eser aldı.

SAP EMEA Kalite Ödülleri, katılımcı projelere iş değeri yaratılması, proje yönetim metodolojisi, zaman planına uyum, ekip yetkinliği, risk yönetimi, en iyi uygulamaların ve standart yazılımların kullanımı ve değişim yönetimi gibi zorlu kriterlerin yerine getirilmesi koşuluyla veriliyor. Bu kapsamda bu yıl Türkiye'den Altın ödül sahibi “Anadolu Endüstri Holding Otomotiv Grubu Teknolojik Dönüşüm Projesi” önümüzdeki günlerde gerçekleştirilecek ve Türkiye'nin de içinde yer aldığı SAP EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesindeki Kalite Ödülleri'nde Türkiye'yi temsil edecek. ■



FSM Demirbaş'tan

Savaş Denizcilik ve Savaş Petrol'e 55 Avenue



İstanbul Otobüs A.Ş. bünyesinde hizmet veren Savaş petrol'e 55 Avenue teslimatı FSM Demirbaş Otomotiv merkezinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

18 metrelik körekli ve 12 metrelik CNG'li Avenue'yi pazara sunan Temsa, dizel Avenue teslimatlarını da hız kesmeden sürdürüyor. İstanbul Otobüs A.Ş. bünyesinde hizmet veren Savaş Petrol'ün yeni yatırımlarda tercihi de Avenue olmaya devam ediyor. FSM Demirbaş

Otomotiv'in gerçekleştirdiği 55 Avenue satışı ile Savaş Petrol'ün filosundaki Avenue sayısı 79 adete ulaştı. 55 Avenue için FSM Demirbaş Otomotiv'in Sancaktepe'deki merkezinde 10 Ekim Perşembe günü bir tören düzenlendi. Törene Savaş Denizcilik ve Savaş Petrol'ün sahipleri Seyfettin Savaş, İrfan Savaş, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, Pazarlama Ürün Yöneticisi Feridun Tanır, Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş, FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, ZF Türk Genel Müdürü Ali

Oruç, Satış Müdürü Atilla Hassas ile çok sayıda davetli katıldı.

Avenue tercihimiz

Avenue tercihlerini işletme maliyetlerinde sağladıkları avantajlar ile aracın yüksek konfor ve teknolojik yapısına sahip olması olarak açıklayan Seyfettin Savaş ve İrfan Savaş "Avenue araçlardan filomuzda 24 adet bulunuyor. Araçların sahip olduğu özellikleri, işletme sürecinde sağladığı avantajları çok iyi biliyoruz. Bu nedenle de tercihimiz tabi ki yeni yatırımlarda Avenue yönünde oldu. Ayrıca bir araca yatırım yaparken en çok dikkat ettiğimiz hususlardan biri de satış sonrası hizmetlerdeki kaliteli

yapısı. Bu anlamda kesintisiz ve kaliteli hizmet almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Temsa ve bayilerinin bizlere gösterdikleri yakın ilgi ve destek için de teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın İstanbul halkına hayırlı olmasını diliyoruz. Tüm vatandaşlarımızın ve dostlarımızın Kurban Bayramı'nı kutluyoruz" dedi.

CNG'li Avenue

Seyfettin Savaş ve İrfan Savaş, yeni ihalelere de katılmak istediklerini ve bu ihaleler sonucunda oluşacak hatlara yönelikte yine Avenue aracı tercih edeceklerini belirtti. Seyfettin Savaş ve İrfan Savaş, CNG'li araç

yatırımının önemli bir kazanç getirdiğini belirterek, "Yüzde 40 yakıt avantajı elde edebildiğimizi tespit ettik. Yeni yatırımlarımız büyük olasılıkla CNG'li Avenue'ler olacak" dedi.

Gurur verici iki hafta

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, geçtiğimiz hafta pazara sundukları 18 metrelik ve 12 metrelik CNG'li Avenue araçlar ile ürün gamını büyütmenin ve müşteri taleplerine hem kamu hem de özel halk otobüs tarafında en iyi şekilde cevap vermenin mutluluğunu yaşadıklarını ifade etti.

230 Avenue oldu

Savaş Petrol'ün sahip olduğu filo büyüklüğü ve hizmet süreci ile özel halk otobüs işletmeciliğinde öncü olduğunu vurgulayan Murat Anıl, "Bu hafta ikinci bir mutluluğu ve gururu yaşıyoruz. Seyfettin Savaş beyin, Avenue aracımızdan duyduğu memnuniyet ve bu memnuniyet ölçeğinde yeni yatırımlarında tercihinin yine Avenue olması bizleri çok memnun ediyor. Teslim edilen 55 Avenue ile Savaş Petrol'ün filosundaki Avenue sayısı 79'a ulaşmış oluyor. Şu an için İstanbul Otobüs A.Ş.'nin 862 adetlik filosunun 175 adetini Avenue oluşturuyor. Bu filo içindeki liderliğimizi 55 adetlik yeni teslimatla

daha da güçlendiriyoruz ve Otobüs A.Ş. filosundaki Avenue sayısını 230'a çıkartıyoruz. Bu da toplam filonun yüzde 25'i anlamına geliyor. Bu gerçekten bizlere gurur veriyor. Yeni araçlarımızın hem Savaş Petrol'e hem de kaliteli ve konforlu ulaşım hizmetini hak eden tüm İstanbul halkına hayırlı olmasını diliyoruz. Kurban Bayramınızı da şimdiden kutluyor, sağlık, mutluluk ve esenlikler diliyorum" dedi.

6 ayda 130 Avenue

Temsa bayii FSM Demirbaş Otomotiv'in sahibi Mustafa Demirbaş, "2013 Mart ayı itibarıyla Temsa bayiliğini aldıklarını ve bu süreç içerisinde müşterilerine en iyi hizmeti vermek için çalışmalar yürüttüklerini belirterek, " Temsa bayiliğini almamızın üzerinden 6 ay gibi kısa bir süre geçti. Bu süreçte 75 adet Avenue teslimatı gerçekleştirdik. Savaş Petrol'e yapacağımız 55 adetlik teslimatla bu sayı 130'a ulaşmış oluyor. Biz FSM Demirbaş Otomotiv olarak 2013 yılı itibarıyla 56 adet BMC olmak üzere toplamda 186 adet otobüs satışı gerçekleştirdik. Bu yıl Temsa'ya vermiş olduğumuz 378 adet otobüs siparişinin 148 adeti teslim alınmış olup kalan 230 adet otobüste önümüzdeki aylarda teslim alınacak. Yıl sonuna kadar 50 ile 100 arası daha



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçü yolunacak kaz mıdır?

Türkiye'yi taşıyan, insanları işlerine, evlerine, sevdiklerine kavuşturan ve ülkemizin ana ulaşım sistemi olan karayoluyla yolcu taşımacılığı yapan otobüsçüleri kimisi yolunacak kaz olarak görürken kimisi de sırtına çıkılıp yükseleceği basamak olarak kabul ediyor.

Kazın ayağı hiç de öyle değil. Değil, çünkü yukarıda da söylediğimiz gibi otobüsçünün hizmeti olmasa insanlar birbirleriyle buluşamayacağı gibi işlerini de yapamazlar. Hatta birçok yerde ticaret de sekteye uğrar.

Bunun böyle olduğunu bilmeye biliyoruz da, mabadımızı kaldırıp kimseye gücümüzü göstermeye takatimiz yok. Varsa yoksa, toplantı yapıp yemece içmece... Alınmaca yok, ben eğri oturur doğru konuşurum. Var mı itirazı olan? Yok, tabii, çünkü herkes biliyor durumumuzu. Sus pus oturanlar bilmez mi, işlerine gelmediğinden çok, zülfü yare dokunacağından seslerini çıkarmazlar.

Benim her şeyim denk. Kimseye eyvallahım yok. Çalışıp kazandığımı yerim, kazanamamışsam, bu güne kadar kazandıklarımın devşirimim. Yarına da Allah kerim!

Alibeyköy'de bir bilinmezlik sürüyor. Yahu, bu otobüsçüler akıllarını peynir ekmekle mi yemişler? Ara terminalden başka bir şey olmayan, giriş çıkış paralarının belirlenmediği, yazıhaneleri eksik, yolcu için bekleme bölümü küçük olan Alibeyköy'e 50 bin lira (eski parayla 50 milyon) teklif ettiler. Belediye iştiraki olan İSPARK da az anasının gözü değişmiş yani... Bir çırpıda üçe katladı fiyatları. Kısa yoldan, kese yoldan vuracak voliyi, bulduğu otobüsçüyü kerizleyecek. Yağma Hasan'ın böreği... varsa bana da getirin, ben de yiyeyim!

Brecht var, bilenler bilir, ünlü Alman tiyatrocusu... İkinci Dünya Savaşında "Kaldırmadıkça başlarımızı sefaletimiz bitmez" demiş. Bizim özlü ve de güçlü atasözümüz, "birlikten kuvvet doğar" diyor. Her ne yapacaksa, birlikte yapalım ve kimse bileğimizi bükmesin. Değilse daha çokok ağlarız, çok.

Birlik olur, gücümüzü çoğaltırsak ne belediye ne de İSPARK bizim sırtımızdan para kazanmayı düşünebilir. Ama biz, Başbakan'ın hep örnek verdiği gibi "uysal koyun" olursak gelen de giden de sırtımızdan inmez.

Her bir otobüs bir fabrika demek. Her bir otobüsle hem vatandaşla hizmet götürüyoruz hem de ülke ekonomisini ayakta tutuyoruz. Kimse fabrikatörlere bize yapılanları yapmıyor, yapamıyor. Çünkü onların sırtlarını dayayacakları örgütleri var, birbirlerine destek çıkıyorlar. Bizde iki çatı örgütü var, ikisinin de tavanı su alıyor. Benden söylemesi! ■

otobüs satışı yapacağımızı tahmin ediyoruz. Satılan 186 otobüsün 115 adeti Erguvan renk olup, 71 adeti de Turkuaz renkte otobüslerdir. Biz Avenue'nin kalitesini ve sahip olduğu özellikleri müşterimize anlatmakta hiç sıkıntı çekmiyoruz. Müşterimiz araç alırken kriterlerini çok iyi oluşturmuş durumda. Ekonomiklik, konfor ve satış sonrası hizmet kalitesi bekleyen, isteyen müşterinin yatırımda tercihi Avenue oluyor. Biz özel halk otobüsçü dostlarımıza yönelik sunduğumuz finansman kampanyaları ile onlara destek olmaya devam ediyoruz. Yeni araçların Savaş Petrol'e ve halkımıza hayırlı olmasını diliyor, bu vesileyle de Kurban Bayramınızı göntülden kutluyorum" diye konuştu. ■

HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO™

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi



21 - 27 Ekim 2013

Tasima
Dünyası

Şehirlerarası » 5

3'ü yeni 6 ürünüyle

Temsa, Busworld Kortrijk Fuarı'nda

17-23 Ekim 2013 tarihleri arasında Belçika Kortrijk şehrinde düzenlenen Busworld Fuarı'na Temsa, 6 ürünüyle katıldı.



64 ülkeye ihracat gerçekleştiren Temsa, 17 Ekim Perşembe günü başlayan Busworld Fuarı'nda Avrupa pazarına yönelik üretimini yaptığı LD serisi 3 yeni aracı ile MD serisini tanıttı. Şehirlerarası, turizm ve kentiçi segmentlerini hedefleyen yeni LD serisinin tamamı Euro 6 motor normuna sahip.

Müşteri ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilmek için üretimde modüler bir yaklaşım izlediklerini belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Değişen müşteri ihtiyaçlarına her zaman büyük önem veren üretim stratejisi ile hareket ediyoruz. Kalite, güvenilirlik ve ürünlerimizin uzun ömürlü olması bizim birinci önceliğimiz. Bu strateji bizim pazardaki varlığımızı güçlendiren en önemli etkenlerden biri. Ürün gamımızı geliştirmek için yoğun çalışmalarımız meyvelerini veriyor. 18 metrelik Körüklü ve 12 metrelik CNG'li Avenue'yu pazara sunmanın mutluluğunu yaşadık. Bu yoğun çalışmalar ışığında yürüttüğümüz strateji ciromuza da yansıyor. 2013 yılı sonunda ciromuzdaki artış, 2012'ye göre yüzde 35 gibi yüksek bir seviyede gerçekleşecek. 2013 yılı üretim ve satış adetleri ile de rekor bir seviyeye ulaştığımız bir yıl olacak" dedi.

2014'e yönelik beklentilerin de

çok olumlu olduğunu vurgulayan Çelik, "Gelecek yıl üretim kapasitemizin ilk 6 aylık süreci taleplerle dolmuş durumda. Bu talep yeni istihdam imkanı da yaratacak" dedi.

Avrupa'da yaşanan ekonomik durgunluğa rağmen Temsa olarak bu pazarlarda etkin bir şekilde yer aldıklarını belirten Dinçer Çelik, 2000 yılının ardından ihracata yönelik başlattığımız çalışmalar her yıl daha da büyüyen bir gelişim içerisinde. Temsa ürünleri 64 ülkeye ihracat etmenin gururunu yaşıyoruz. 2008 yılından bu yana da Kuzey Amerika pazarında Temsa ürünleri hizmet veriyor. 2014'ün ilk ayında ABD pazarı için yeni ürünümüzü de ihraç etmeye başlayacağız. Bu zor süreçleri rekabetçi yapımız ve yeniliğe açık olmamız sayesinde çok kolay atlatabildik" diye konuştu.

Avrupa'da yaşanan ekonomik durgunluğun Türk pazarına olumsuz etkilerinin olmadığını ifade eden Çelik, "Özellikle belediyelerin ve özel işletmelerin yeni araç alımına yönelik yaptığı yatırımlar pazarı yüzde 200 seviyesinde büyüttü. Bu büyüyen pazarda Temsa olarak yüzde 475 büyümeye başarısı elde ettik. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne 300 Avenue teslim ettik. İstanbul Otobüs AŞ bünyesindeki Avenue sayısı ise 234'e ulaştı" dedi. ■



Temsa yeni model: LD 13 IC



Temsa yeni model: LD 13



İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baracli, Temsa standını ziyaret ederek Genel Müdür Dinçer Çelik ile görüşti.

2023 vizyonunda otobüs işletmeciliği ve sivil mesleki örgütlenme



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Kadir Topbaş İTO'da, meclis üyelerine ulaşım yatırımlarını anlattı. Toplantı öncesinde Sayın Topbaş ile bir araya gelerek özel bir görüşme yaptık. Başkan Topbaş'a sorunlarımızı bu kısa görüşmelerde yeterince dile getiremediğimizi ifade ederek, kendisinden Bayram sonrasında sektörün ileri gelenlerinin de katılımıyla gerçekleşecek bir toplantı talebinde bulunduk. Başkan Topbaş'a büyükşehirdeki bürokrasi konusunda taleplerimizi ve sektörün sıkıntılarını anlattık. Bu yüksek ücretleri neden ödeyemeyeceğimizi anlattık. İstanbul Otagarı'ndan çıkan bir otobüsün, bugünkü maliyet koşullarıyla ikinci bir çıkış parasının vermesinin mümkün olmadığını belirttik. Bu terminallerin bir imtiyaz yeri olarak değil, zorunluluk olarak belediyeler tarafından yapılması gerektiğini ve buralarda kâr mantığı ile işletme yapısının olmaması gerektiğini vurguladık. İSPARK yönetimi bu görüşlerimize haklılık verdiklerini ve kâr mantığı işletmemesinin olmaması gerektiğini kabul ettiler. Çok olumlu bir görüşme oldu. Samimiyetle ve iyi niyetle sektör mensuplarını dinlediler. Kendilerinin de büyük ölçüde ikna olduklarını düşünüyorum. Bugüne kadar olduğu gibi anlayışla yaklaşılar ilk defa bir kamu tarafı, ilk defa bir sivil inisiyatifi bu kadar ciddiye alarak dinlediler. Biz, İSPARK yönetimine teşekkür ediyoruz. Alibeyköy Terminali'nin açılışı Kasım ayında planlanıyor. Sayın Topbaş ile yapacağımız görüşmenin Alibeyköy ihalesinin öncesinde olmasını arzuluyoruz. Arkadaşlarımız Alibeyköy ihalesinde sergilenen

birlik ve beraberlikten çok memnun. Önemli bir aşama elde ettik. Bu olumlu adımın diğerlerini de getireceğine inanıyoruz. Hep birlikte hareket etme durumunda olduğumuza herkes inandı. Çünkü artık gidecek, yerimiz kalmadı. Birlikte hareket etmek durumundayız. Buna herkes inandı.

TOF-TOFED birleşmesi

TOF ve TOFED'in şu anda iyi ilişkileri devam ediyor. Sektörde herkes ayrılığa karşı. Her konuda müşterek olarak mücadele etmemiz önemli. Otagar çıkış ücretleri yıllarca tartışıldı, ancak bu sorun artık kabullenildi. Artık benim o konuda fazla mücadele vermem gerek kalmadı. Ama bundan sonra mücadele etmeyeceğimiz anlamı taşımıyor. Bizim elimizde bir otagar var, o otagarın da süresi var. O konuda da yeni bir yöntem uygulamak durumundayız. Otagar, servis ve benzer maliyetlerle bu sektörün sürdürülebilir olamayacağını herkes biliyor. Önümüzdeki süreçte bu birleşme TOF veya TOFED süreciyle mi olsun, konfederasyon mu, ona da bir karar vereceğiz. Önemli olan bağımsız bir yapı kurabilmek. Bundan sonra attığım her adımda bu sektörün ihtiyacı neyse onun mücadelesini veririm. Kimseyi de dinlemem. TOF-TOFED birleşmesi gerçekleştiikten sonra herhangi bir sorun yaşandığında genel kurula gitme yöntemini seçerim. Geçen seferki gibi, bırakıp gitmem ve hodri meyardan derim. Başka seçilir ise ben de bu sonucu kabullenir ve çekip giderim. Bir daha yeniden sivil toplum hamlesi de yapmam. ■

İSPARK yönetimi

Bayram öncesinde İSPARK yöneticileri bizi davet ettiler. Biz de arkadaşlarımızla birlikte bu davate icap ettik. İSPARK 7 Ekim'deki ihalenin ardından farklı bir yaklaşım içinde. Bize, "Böyle olmasını istemedik.



TEMSA

Şehir içinde keyif içinde...

Ergonomik tasarımıyla konfor, ekonomik bakım maliyetiyle avantaj sunan **Avenue Körüklü Otobüs**; hem yolcusuna hem de kullanıcıya keyif veriyor.



AVENUE KÖRÜKLÜ OTOBÜS

www.temsa.com



6 » Gündem

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Denetimli Yönetim

UDH Bakanı 11. UDH Şura'sında; internetsiz yer ve köy kalmayacağını söyledi. Demek ki bilgisayarın olmadığı, bilişim hizmetinin kullanılmadığı bir nokta kalmayacak, ülkemizde.

Bilişim sektörün ilişkide olmadığı şirket yok, hatta vatandaş bile az kaldı. Bu sektörün temsilcisi olan bir demek var: TÜBİSAD.

Bu sektör tüm diğer sektörler ile proje yapıyor, yürütüyor; ortalama 6,5 yıl okula giderek 2023 hedeflerinin gerçekleşmesini çok zor görüyor ve bütüncül yaklaşımla, öğretimin işgücü piyasasına duyarlı şekilde güncellenmesini vurguluyor. Süreç, verim, sürdürülebilirlik kavramlarına dayanıyor.

Yönetisel Bütünlük önemli ve bunun dayandığı bir felsefenin olmasını ve iyi anlaşılmasını dile getiriyor.

EKK (Ekonomi Koordinasyon Kurulu) toplantısında Maliye Bakanı, Kalkınma Bakanı ve Başbakan Yardımcısı kamuya, özel sektöre ve vatandaşa düşen görev ve yükleri 'yönetisel bir bütünlük' içinde anlattılar.

Kamu denetliyor.

Ülke tasarrufu yatırımlara yetmediği zaman borç alır, bu borca 'carî açık' diyoruz. Tasarrufumuz tarihin en düşük düzeyine inmiş, yüzde 12. Benzerimiz olan ülkelerin ortalaması yüzde 33!

Borçlu hane sayısı 3 yılda 3 kat, kart borçları ve tüketici kredileri 2 kat artmış. Harcamayı 'gelir'e bağladılar, bir kişinin bir tane limiti olacak, TCKN (kimlik numarası) gibi tek. Borcunu ödemedi yeni borca izin yok artık.

Kamu denetliyor!

Gümrük ve Çalışma Bakanlığı perakende ticareti planlayıp yöneteceği bir sisteme hazırlanıyor; her il kendi perakende ticaretini analiz edecek, ihtiyaçları belirleyip planlayacak ve bu bilgileri bakanlık bünyesindeki PERBİS'te (Perakende Bilgi Sistemi) tutacak. Her isteyen her istediği işi, her istediği yerde açamayacak, il planına baş vuracak.

İsraf azalacak, tasarruflar boşa gitmeyecek.

Kamu denetliyor!

İşçinin kıdem tazminatı işverende birikmeyecek, her ay fona yatacak ve işçi bunu sistemden izleyebilecek. İşçi bu sayede serbestçe iş değiştirebilecek, rekabet avantajı elde edecek.

İşten çıkarma da kolaylaşıyor, çünkü tazminatı toplu ödemek konusu kalkıyor ortadan.

Tasarruf israf olmayacak.

Kamu denetliyor!

İsraftan da bahsedelim... Kullandığımız kağıdın, biz yarısını geri kazanıyoruz, AB yüzde 71'ini; biz 40 kg, AB 75 kg geri kazanıyor. Gazetelerimiz, (okuryazarlık oranımız da çıkıyor ortaya) 5,5 milyon ton tüketimin sadece yüzde 10'u.

TMO (Toprak Mahsulleri Ofisi) bildirisine göre 1 yıllık ekmek israfı 500 km. duble yol maliyetini karşılıyor.

Yeni felsefeyi anlamak lazım: Denetimli yönetim... ■

Ulusoy - Varan Genel Müdürü İmran Okumuş: "Yatırımlarımız sürüyor"

Ulusoy 7 milyon yolcu hedefini aşacak

Otobüs yatırımlarını sürdüren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, 2013'te 7 milyon yolcunun üzerine çıkmayı hedefliyor. Ulusoy-Varan Genel Müdürü İmran Okumuş, 15 milyon Euro'luk 50 adet Setra S516 HD/2 ile filolarındaki otobüs sayısının 500'e yaklaştığını belirtti. Okumuş, büyüyen filo ile yolcu hedefini de büyüttüklerini vurguladı.

Taşıma, otomotiv, turizm, denizcilik ve enerji sektöründe hizmet veren Ulusoy Global Yatırımlar Holding, sektördeki atılımlarını yeni yatırımlarla sürdürmeye devam ediyor. Kısa süre önce 58 yolcu kapasiteli Irizar'ın devasa otobüsünü filosuna katan Ulusoy, şimdi de Setra ComfortClass ailesinin yeni jenerasyon S 516 HD/2 marka 50 otobüsün ilk 5 tanesini teslim aldı.

Filoya katılan otobüslerin en yeni teknolojilerle donatıldığını ve Türkiye'de ilk kez Ulusoy tarafından kullanılacağını belirten Ulusoy ve Varan Otobüs Grubu Genel Müdürü İmran Okumuş, "Türkiye'de 75 yılı aşkın süredir yolcu otobüs işletmeciliğini sadece bir taşımacılık değil bir sistem olarak planlıyoruz ve uyguluyoruz. Ulusoy ve Varan olarak satış hizmetlerinin yanı sıra seyir hizmetleri, konaklama tesisleri, kalkış noktaları ve varış hizmetlerini bir bütünlük içinde sunuyoruz. Yılsonuna kadar teslim alacağımız 25 ve 2014'tün ilk aylarında teslim alacağımız 20 adet Setra ComfortClass S 516 HD/2 ile filomuzdaki otobüs sayımız 500'ü bulacak" dedi.

Setra yüzde 10 tasarruflı

Gerçekleşen yeni yatırımlarla otobüs yaş ortalamasının 2 yıla kadar düştüğünü söyleyen Okumuş, "2012 yılında başlattığımız dönüşüm, yeni filomuz için gerçekleştirdiğimiz 15 milyon Euro'luk yatırım bizi hedeflerimize bir adım daha yaklaştırdı. Şu an hem kapasite hem de donanım olarak en iddialı marka konumuna ulaştık. Yeni otobüslerimiz ile akaryakıt

tüketimi konusunda büyük tasarruf sağlayarak, daha çevreci bir marka olacağız. İşletmeciler için yüzde 10 tasarruf sağlayan Setra'nın yeni nesil araçları tamamen Ulusoy için tasarlandı. Yolcularımızın konforlu seyahat etmeleri için fabrika çıkışı 50 olan koltuk sayısını 48'e düşürdük. Filoya katılacak diğer 45 aracımız 35 koltuklu olacak ve Ulusoy 'Royal' ile Varan 'Delux' seferlerinde kullanacağız. Güçlü filomuz, yeni hatlarımız ve uygulamalarımız ile geçtiğimiz yılki 6 milyonluk rekorumuzu egale edip, 7 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

1200'ü aşkın personelle hizmet

Gerçekleşen yatırımlar hakkında bilgi aktaran İmran Okumuş, yeni bir hattın açılmasından, sefer planlarına, filo yapılandırmasından, sıcak yemek servisi gibi tüm uygulamalar için önemli araştırmalar gerçekleştirdiğine değinerek; "Önceki yıllara göre çok daha büyük bir yatırım planı ile hareket ediyoruz. Burada adım adım, planlı ve temkinli bir büyüme politikası uygulamayı tercih ediyoruz. Her bir hamlemiz için araştırma yapıyor, kısa sürede hayata geçiriyoruz. Ulusoy ve Varan olarak öncelikli amacımız 7 gün 24 saat maksimum yolcu memnuniyeti sağlamak. Bunun için her gün 500'den fazla noktaya kesintisiz hizmeti 1.200'ü aşkın personelimiz ile sağlıyoruz. Kişiyi özel konforlu hizmet sunan otobüslerimizde, sıcak yemek ve açık büfe kahvaltı gibi benzersiz uygulamalarımız ile yolcularımızın seyahatlerini daha konforlu geçirmelerini sağlıyoruz. İyi bir sezonu geride bıraktık. 2014 yılı için de hedeflerimiz büyük. Yenilenmiş bir filo, geniş ve kaliteli hizmet çeşitliliğimiz ile yolcularımıza kusursuz bir hizmet sunacağız" dedi. ■



Ulusoy ve Varan Otobüs Grubu Genel Müdürü İmran Okumuş, "Yıl sonuna kadar teslim alacağımız 25 ve 2014'ün ilk aylarında teslim alacağımız 20 adet Setra ComfortClass S 516 HD/2 ile filomuzdaki otobüs sayımız 500'ü bulacak" dedi.



Dr. Zeki Dönmez

Sorularınızı Cevaplıyor

Firma unvanı, belge türü, isim ve iletişim bilgilerinizle birlikte sorularınızı bekliyoruz.
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

8+1 koltuklu araç sorunu

■ Soru:

Bizim D2 yetki belgeli minibüs 8+1 aracımızı 'otomobil yapın' diyorlar. D2 belgemiz iptal oluyor. Belediyeler 9 koltuğa ruhsat vermiyor, trafik korsandan 'cezaî işlem yaparım' diyor, muayeneden geçemiyoruz. Bu arabaları yeni aldık, niye sattırdınız? Otomobil benim işime yaramıyor ve benim gibi binlercesi var; hepsi değer kaybedecek. 100 TL'lik araç 50 TL belki edecek. Nereyi aradıysam birbirlerine paslıyor. Kamyoncular yol kesti, sonu aynı olacak. **Bülent Kınt**

8+1 aracımın şehiriçi personel servisi çekmekteyim. Yasada 8+1 araçlar otomobil statüsüne geçti, muayene yapmıyorlar, 'gidin otomobile çevirin' deniliyor. Bu sefer de yol belgesi verilmiyor otomobil diye. Ben aracı krediyle aldım, çalışmadan nasıl öderim? **Şenol Kılıçarslan**

Turizm acentemize kayıtlı Volkswagen 8+1 olan minibüsümüzü 01/10/2013 tarihinde muayene ettirmek üzere istasyona götürdük. Sadece araç tespiti yapıldı ve trafik tescil şubesinde otomobile çevrildikten sonra ancak muayene edilebileceğini söylediler. Bir başka seçenek de plan proje çizdirip koltuk sayısını 10'a çıkararak tekrar muayeneye getirmemiz olabirmiş. Aracımızı otomobile çevirerek bununla taşımacılık yapabilir miyiz? Bu araçlara plan proje yaptırılabilir mi? **Mehmet Başdaş**

2013 8+1 Caravelle araç aldık. Zaten 5 kişi taşıyoruz ve 5 kişi için 16 kişilik araç almanın mantığı ne? Benim aracım 3,5 kuruş yakıyor; 16 kişilik araç yakacak 50 kuruş. Benim aracım 85 bin TL, o araç ise 100 bin TL. Devlet bizim sırtımızdan kazanacak ama bizi düşünmeyecek. Kanuna karşı değiliz, kaçak iş yapmıyoruz her şeyimiz yasal. 16 kişilik araç 80 bin; bizimki 65 bine gitmiyor bile. Ne yapacağız? Lütfen bize derman olun. **Ümit Çiçek**

■ Cevap:

Şoför dahil 9 koltuklu taşıtların otomobil sayılması, Avrupa'ya uyum açısından zorunlu bir değişiklik idi. Zaten bunun öncesinde de 9 koltuklu otobüsler Avrupa'ya uymadığı için B2'lere yazılamıyordu. Şimdi, bu değişikliğe bir geçiş süresi tanınması önemli. UDH Bakanlığı belgelere kayıtlı bu türden taşıtların -ki bunlar sadece D2 ve D4 belgelerine yazılabiliyordu- 2016

sonuna kadar kullanımına izin vererek sorunu büyük ölçüde çözdü. Mevcut mevzuat gereği UDH Bakanlığı, büyükşehir ve diğer belediyelerin yetki alanında geçerli kural koyamıyor. Yerel idarelere ortak kural koyacak bir makam da bulunmuyor. Geriye yerel idarelerin Bakanlığın yaptığını dikkate alıp otomobile dönüşen 9 koltuklu taşıtlar için bir süre esneklik göstermesi kalıyor. Bakanlık sonradan alınan taşıtlarla ilgili de kayıt kolaylığı getirmiş. Bilinmeli ki bu esneklik, sonradan alınacak tüm yeni taşıtları kapsamamalı. 'Eskilerin kullanılabildiği dönemde yeni alınacaklar da kullanılsa ne olur' denmemeli. Umarım, yerel idareler de bu ihtiyacı ve uyarıyı dikkate alıp uyum süresi tanırırlar. Böyle bir izin olmaksızın 9 kişilik taşıtlarını sadece otomobile yapılacak şehiriçi taşımalarda kullanabilirsiniz. Bakanlığın süre sınırından kurtulmak veya belediye alanında bunu otobüs olarak sorunsuz kullanabilmek istiyorsanız, bunu bir projeyle uygun biçimde 10 kişiliğe tadil etmeniz mümkün. Keza gerekli hallerde 16 kişilik değil, varsa 10 kişilik taşıt olarak da uyum sağlayabilirsiniz.

■ Soru:

Nevşehir adresli D4 belgesi sahibi firma 90 km mesafeli Kırşehir'e yolcu taşımak üzere belge almış. Ara duraklardan birisinde Hacıbektaş ilçesi. Sabahları ilk servisini Hacıbektaş'tan Kırşehir ve Nevşehir istikametine yapıyor.

Nevşehir adresli olduğu için Hacıbektaş'tan ilk seferini yapamaz deniliyor.

Sizce D4 belgesi sahibi firma Nevşehir'den mi hareket etmelidir?

Kırşehir'den hareket edemez mi? Hacıbektaş veya başka bir ilçeden de ara durak olması halinde ilk çıkışını yapabilir mi? **Emin Çaka**

■ Cevap:

D4 belgeli firma bulunduğu il olan Nevşehir'in birden fazla noktasında, bu kapsamda Hacıbektaş'ta da şube veya acente açarak faaliyet gösterebilir. Diğer il konumundaki Kırşehir'de ise sadece bir noktada şube veya acente açabilir ve sadece bu noktaya taşıma yapabilir. Bu durumda eğer hattı var ise Hacıbektaş-Nevşehir ve Hacıbektaş-Kırşehir taşımalarını Hacıbektaş kalkışlı olarak da yapabilir. Eğer Hacıbektaş ara durak ise buradan kalkış yapması mümkün olmayıp sadece mevcut seferlerinde indirme-bindirme söz konusu olabilir. ■

BAŞSAĞLIĞI

UATOD ve TOFED eski Genel Müdürü, taşımacılık sektörünün uzman duayeni, Taşıma Dünyası Gazetesi Başyazarı Dr. Zeki Dönmez'in sevgili babası

Ömer DÖNMEZ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Mustafa YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Değerli büyüğümüz ve Gazetemizin Başyazarı Dr. Zeki Dönmez'in sevgili babası

Ömer DÖNMEZ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Taşıma Dünyası

21 - 27 Ekim 2013

Taşıma
Dünyası

Gündem » 7

Önce, tatilden gelenler hoş geldi; gidemeyenler veya doyamayanlar üzülmesin hafta sonu bir tatil daha geliyor.

Bu haftaki yazımda B1 ve B2'lerde en az yüzde 25 doluluk aranması ve genel doluluk üzerinde duracağım. Bakanlığın bu konudaki 1 Ekim tarihli açıklamasını esas alarak hazırladığım yazım 10 Ekim tarihli Genelge ile biraz değişmek zorunda kaldı. Bazı mağduriyetlerin giderildiği bu yeni düzenlemeyi de göz önünde bulundurmaya çalışacağım.

Doluluk önemlidir, ama...

Doluluk, bir otobüsün bir seferinden faydalanmanın veya bir seferin ne kadar verimli olduğunun bir ölçüsüdür. Ancak her sefer için gerçekleşen doluluktan çok tüm seferlerin ortalama doluluğunun kullanılması, buna göre karar verilip gerekli iyileştirmelerin yapılması gerekir.

Doluluk, seferin verimliliğidir ama otobüsün değil. Bir otobüs çoğu zaman boş durup arada bir sefere çıkıyorsa bu seferin dolu olması dahi otobüsün rantabl kullanıldığı anlamına gelmez. Keza bir veya birkaç otobüsün etkin kullanılması da firma başarısı için yetmez. Değerlendirmenin tüm otobüsler için yapılması gerekir.

Sefer iptali

Bazıların doluluğu az olan seferler veya firmalar için sefer azaltmayı önererek çok dahice fikirler belirttiklerini zannederler. Halbuki bu, herkesiz bilinen basit bir çözümdür. Şüphesiz ki boş veya çok yetersiz seferlerin azaltılması kaçınılmazdır ancak bunun da sınırları vardır.

Öncelikle bilinmelidir ki iptal ettiğiniz seferle gitmesi muhtemel yolcular sizin bir sonraki seferinizi beklemek yerine, imkan varsa muhtemelen daha önce seferi olan rakip firmayla seyahat edeceklerdir. Dolayısıyla iptal ettiğiniz her seferde rakibinizin doluluğunu arttırmış olabilirsiniz. Bu nedenle 'ben değil, rakibim iptal etsin' diye beklemek pek de yanlış değildir.

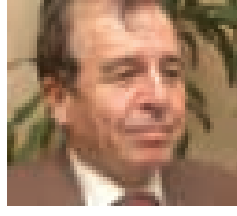
Alışılmış seferler...

Bir başka husus firmaların pek çok seferinin yolcularca ezberlenip ona göre hareket etmesidir. Sabah seferi, öğle seferi, akşam seferi, gece seferi, 10.00 seferi, 20.00 seferi, 24.00 seferi gibi aynı firmayla sık yolculuk yapan yolcuların ezberlediği ve sık kullandığı seferler vardır. Kışın iki üç ay düşen doluluk nedeniyle bunların azaltılması hayli zordur.

Neden çok sefer

Firmalar sürekli düşük doluluk ile niye çok sefer yapar? Bunun mantıklı bir açıklaması, yeni firmaların veya yeni hatların yolcu kazanması olabilir. Bunlar, bir süre sonrasında doluluklarının artmasını bekleyebilirler. Bunun ötesinde, özel haller dışında ek seferin yolcu taşıma dışında bir kazanç getirmesi gerekir. Basitçe taşımacının veya taşıt sahibinin kazançlı bir şey götürmesi ve/veya getirmesi gerekecektir. Bunun yasal olma veya olmama halleri olabilir. Akla yük taşımak gelebilir; bunun mevzuata aykırılığı biraz masumanedir.

B1 ve B2'lerde yüzde 25 doluluk şartı



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Kazanç kapıları...

Bir de yasal olarak akaryakıt getirmek hali vardır. 550 litrelik deposunu doldurarak Trakya'da sınırdan girip İstanbul'a gelecek bir taşıtın sınıra kadarki dönüşü dahil 200 litre akaryakıt tüketmesi, geriye kalan 350 litreden de ÖTV ve KDV yoluyla 500 TL'ye kadar kazanç elde etmesi söz konusu olabilir. Sınıra daha yakın sefer noktaları bunu arttırır. Artan sefer sayısı bu kazancı yükseltecektir. Taşımacılık dışı bu kazancı bir noktadan sonra kabul etmek mümkün değildir. Bunun ötesinde diğer kaçakçılık türleri için daha da kötü ve tehlikeli halleridir. İnsan, uyuşturucu vb. kaçakçılık halleri de bu kötünün daha da kötü olan uygulamalarıdır. Bu nedenle seferlere sınırlandırılmasına yönelik çözümler gerekebilir. Tabii, ekonomi ötesi doluluk ve sefer kusurlarının ancak dış hatlar için geçerli olduğu şüphesizdir.

Ortalama mı, her taşıt mı?

Bakanlığın 1 Ekim tarihli duyurusunda yüzde 25 asgari doluluk için 'tüm taşıtların doluluk oranları' deniyor. Tüm taşıtların ortalama

doluluğu asgari yüzde 25 olacak. Herhalde kastedilen bu değil. Eğer durum böyleyse her bir taşıtta yüzde 25 denmesi daha kolay anlaşılabilir. Her bir taşıt deyimi sonuçta tüm taşıtları zaten kapsamaz mı?

B2'lerde iş kolay

Kuralın B2'ler için uygulanması kolaydır; gidecek grup küçükse küçük taşıt verirsın, sadece büyük taşıtın varsa bunu yapamazsın. O zaman da küçük grup almazsın para kayıpla kurala uymuş olursun. O grubu da bir başkası taşıy, olur biter.

Ya B1?

Önceden bilet satarken doluluk bilinmez ki! Bilet satıldıktan sonra 'kusura bakma, yüzde 25'i dolduramadık gitmiyoruz' demek mümkün mü? Önce bu durum zaman tarifesine aykırılık suçunu da oluşturuyordu. Yeni düzenlemede bu suçun cezası ortadan kaldırıldı, ama suç duruyor. Bu durum Türk Ticaret Kanununun taşımacılarla ilgili düzenlemeleri ve biletin yolcu ile taşımacı arasında bir akit olması açısından ele alındığında pek de mazur görülemez.

Peki, ne yapılabilir?

Artık otomasyon dönemindeyiz. Firmaların doluluklarını izlemek ve değerlendirmek mümkün. Gerekli doluluğu sağlayamayanların sefer sayıları (frekans) yılsonunda düşürülür. Günde 4 seferse 3, haftada 5 seferse 4 gibi... Tüm bunları dış hat seferleri için

konuştuğumuzu ve bunların izinlerinin Bakanlıkça verildiğini unutmayalım. Böyle yapıldığında, bırakın yüzde 25'i, yüzde 50 ortalama arasanız bile kimsenin bir diyeceği olmaz.

Sefer sayıları gerçekçi mi?

Dış hat tarifeli seferleriyle ilgili bazı durumlara dikkat etmek gerekir. Halen en dolu mevsimde bile iki seferi olan firmanın tarifesinde çok daha fazla sefer bulunuyor. Bunlar karşı ülkelerde serbest piyasa bulunmaması nedeniyle kazanılmış imtiyazlar olarak görülüyor. Tekrar alınamaması veya sefer sayısı sınırlaması nedeniyle rakibe verilmeyen sefer izninin verilmesi korkularıyla bu seferler korunuyor. Bu nedenle, bunlarda azaltma yapılması bir yaptırım olmayabilir. Aslında korkulardan sıyrılıp bu seferlerin gerçekçi sayılara döndürülmesi gerekir.

Dönüşte yüzde 25?

Bazı sivil toplum örgütleri 'yüzde 25 kuralı dönüşte de uygulansın' demiş. Dönüşte kuralı kim uygulayacak? Karşı ülkenin çıkış gümrüğü mü? Bizim kurallarımız başka ülkeleri bağlamaz. Peki, kapiya gelen doluluğu az otobüsü biz mi almayacağız? Böyle bir şey (kendi vatandaşlarımızı almamak) sadece yasalara değil anayasal haklara da aykırıdır. Yeni düzenlemede yer alan bir giriş cezası var, ama Bakanlığın izniyle boş çıkıp da yeterli doluluğu (yüzde 25) sağlayamayanlara. Ve yurda alınmama şeklinde değil. Buna rağmen B2'ler için uygun olan bu ceza dönüş yolcu sayısını önceden bilmesi zor B1'lerde problem olabilir. ■

Yeni 9 koltuk genelgesi

Tanım değişikliği sonucu cinsi otomobil olarak değişen 9 koltuklu taşıtlardan kayıtlı olanlarının kullanımına ve önceki taşıtların bazı şartlarla yeni kaydına 2016 yılı sonuna kadar imkan sağlandı.

UDH Bakanlığının 9 koltuklu taşıtlara ilişkin daha önce yayımladığı 18.09.2013 tarih ve 2013/KDGM-13/YOLCU numaralı genelgeyi yürürlükten kaldırıp yeni esaslar getiren 10/10/2013 tarih ve 2013/KDGM-14/YOLCU numaralı genelge yayımlandı. Adı geçen Genelgenin tam metnini yayımlıyoruz.

GENELGE (2013/KDGM- 14 /YOLCU)

İlgi: 18.09.2013 tarih ve 2013/KDGM-13/YOLCU numaralı Genelge.

6495 sayılı Kanunla Karayolları Trafik Kanununun 3'üncü maddesinde yer alan "Otomobil" ve "Otobüs" tanımlarında yapılan değişiklik sonucu, Karayolu Taşıma Yönetmeliğine göre söz konusu değişiklik öncesi B2, B3, D2, D3 ve D4 yetki belgesi almış olan yetki belgesi sahiplerinin bu değişikliğe uyumlarının sağlanabilmesini teminen ilgi genelge yayımlanmıştır.

Bu düzenlemeden sonra, B2, B3, D2, D3 ve D4 yetki belgesi sahibi taşımacıların Bakanlığımıza yaptığı başvurular ve dile getirdikleri taleplerden; söz konusu yetki belgesi sahibi taşımacıların Kanun değişikliğine uyumlarının daha kolay ve mağduriyetlerini önleyecek şekilde sağlanmasını teminen yeni bir düzenleme ihtiyacı hasıl olmuştur.

Bu nedenle, B2, B3, D2, D3 ve D4 yetki belgeleriyle ilgili olarak;

(1)- Yetki belgeleri eki taşıt belgelerinde halen kayıtlı şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtlar için durumlarını ilgili mevzuata uygun hale getirebilmelerini teminen yetki belgesi sahiplerine 31.12.2016 tarihine kadar süre verilmesi,

(2)- 6495 sayılı Kanunun Resmi Gazete'de yayımlandığı 02.08.2013 tarihi göz önüne alınarak; 02.07.2013-02.09.2013 tarihleri arasında trafik tesciline kaydı yapılan ancak bu Genelgenin yürürlüğe girdiği tarihe kadar herhangi bir nedenle yetki belgelerine kayıt ettirilemeyen şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtların taşıt belgelerine taşıt kartı bitim tarihi en son 31.12.2016 olacak şekilde kaydedilmeleri; 02.07.2013-02.09.2013 tarih aralığı dışında trafik tesciline kaydı yapılan taşıtların ise taşıt belgelerine kaydedilmemeleri,

(3)- 6495 sayılı Kanunun yayımlandığı 02.08.2013 tarihinden önce taşıt belgelerinde kayıtlı olup, 02.08.2013 tarihi ile bu Genelgenin yürürlüğe girdiği tarih arasında herhangi bir nedenle taşıt belgelerinden düşümü yapılmış olan şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtların yeniden ilave taleplerinin taşıt kartı bitim tarihi en son 31.12.2016 olacak şekilde karşılanması,

(4)- Taşıtların araç muayenelerinin 6495 sayılı Kanunda yer alan araç cinsi tanımlarına uygun olarak yapılması mevzuat gereği bir zorunluluk olduğundan 6495 sayılı Kanunla cinsi otomobile dönüştürülen şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtların, sırf bu cins dönüşümleri nedeniyle taşıt belgelerinden 31.12.2016 tarihine kadar resen düşülmemesi,

(5)- 1'inci, 2'nci, 3'üncü ve 4'üncü

fıkralarda yer alan hükümler saklı kalmak kaydıyla; yetki belgesi sahiplerinin talebi üzerine taşıt belgelerinden düşümü yapılacak şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtların yerine yeni şoförü dahil en fazla 9 adet oturma yeri olan taşıtların taşıt ilavesinin yapılmaması.

655 sayılı Kanun Hükmünde Karamamenin 2'nci, 7'nci, 28'inci ve 34'üncü maddeleri ile 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanununun 5'inci ve Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin 10'uncu ve 83'üncü maddeleri

çerçevesinde olmak üzere ve bunların Bakanlığımıza vermiş olduğu yetkiye istinaden uygun görülmüştür.

İlgi'de kayıtlı Genelge yürürlükten kaldırılmıştır.

Bilgilerini ve gereğinin buna göre ifasını rica ederim.

Binali YILDIRIM
Bakan

Türkiye Mükemmellik Ödülleri adayları açıklandı

KalDer ve TÜSIAD işbirliği ile düzenlenen 21. Türkiye Mükemmellik Ödülleri'nde 2013 yılının "saha ziyaretine kalan kuruluşları" açıklandı.

KalDer tarafından 9 Ekim'de düzenlenen basın toplantısında TC. Antalya Şehit Binbaşı Turgut Cengiz Toytunç Anaokulu, Aras Kargo, İETT, Method Research Company, SYK Gümrük ve TC. Tarsus Belediyesi'nin Türkiye Mükemmellik Ödülü'nde saha ziyaretini hak eden adaylar olduğu açıklandı. Kuruluşlarla ilgili süreç, 12-13 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilecek olan 22. Kalite Kongresi'nde tamamlanacak. Mükemmellik Ödüllerini kazanan markalar 13 Kasım'da yapılacak törende ilan edilecek. Türkiye'nin en prestijli ödülü için başvuran tüm markalara teşekkür eden



KalDer Başkanı Hamdi Doğan, "Bugün saha ziyaretine kalan kuruluşlarımızı kutluyor ve süreçte başarılar diliyorum. Ulusal Kalite Ödülleri Avrupa Kalite Yönetim Vakfı (EFQM) tarafından geliştirilen Mükemmellik Modeli'nin Türk kuruluşları tarafından etkili kullanımını ve başarılı uygulamaların özendirilmesini sağlamak için hayata geçirildi" dedi.

Düzenlendiği 22 yıl boyunca Kalite Ödülleri'ne başvuran kuruluş sayısı 255, büyük ödül kazanan kuruluş sayısı ise 27'ye ulaştı. Bugüne kadar süreci başarıyla tamamlayan 45 kuruluş Başarı Ödülü, 5 kuruluşta Mükemmellikte Süreklilik Ödülü kazandı. Aynı başarıyı Avrupa'da sürdürmeyi devam eden Türk kuruluşları EFQM'de (Avrupa Kalite Yönetim Vakfı) 8 Büyük Ödül ve 12 Başarı Ödülü kazandı. ■

YENİ OTOKAR TEMPO

KAZANÇTA YENİ TEMPO

Yeni Otokar Tempo hem uygun fiyatıyla kazandıyor hem düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor. Siz de bir Tempo alın, yola kârlı çıkın...

50 yıl
Otokar

Koç

www.otokar.com.tr

8 » Piyasa

Mercedes-Benz'den
Ekim'e özel
kampanya

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD model otobüsleri Ekim ayında sunulan kampanya ile Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi seçilmesi durumunda 40 ay boyunca TL'de yüzde 0,80 faiz oranı ile 7.385 TL'den başlayan, Euro'da ise yüzde 0,37 faiz oranı ile 2.704 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle sunuluyor.

Bu kampanyada kasko tercih etmeyen müşteriler ise Euro'da yüzde 0,41 faiz oranı ile 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için 40 aylık vade süresince 2.727 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle ve TL'de ise yüzde 0,86 faiz oranı ile 500 bin TL'ye varan kredi tutarları için 7.474 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri ile Mercedes-Benz otobüslerine sahip olabilirler.

Kamyonlarda da kampanya

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in tüm kamyon modelleri için Ekim ayına özel olarak sunduğu finansman kampanyası dahilinde, MB Kasko'dan 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih eden müşteriler yüzde 0,82'den başlayan avantajlı faiz oranlarıyla 150 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleriyle Mercedes-Benz kamyonlara sahip olabilirler. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,37'den başlayan avantajlı faiz oranlarıyla, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinde bu kampanyadan yararlanmak mümkün.

Hafif Ticari Araçlar

48 bin TL'den başlayan fiyatı ile Citan, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Ekim ayı kampanyası dahilinde 9 TL'den başlayan günlük ödemelerle ve 48 aya varan vade seçenekleri ile satışta. Sprinter ve Vito araçlar için hazırlanan kampanyada "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde sunulan yüzde 0,75 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 753 TL'den başlayan aylık ödemelerle, bireysel müşteriler ise 772 TL'den başlayan aylık ödemelerle Sprinter ve Vito sahibi olabilirler. Ayrıca 2013 model Sprinter minibüslerde 5.500 TL'ye varan fiyat avantajı bulunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Ekim ayı kampanyasında binek araçlar için de çeşitli seçenekler bulunuyor.

Otokar'dan
Metro Turizm'e 35 Otobüs

Otokar, son olarak Metro Turizm'in filosunu güçlendirdi. Otokar, Metro Turizm'in sipariş verdiği 10 Sultan Mega ve 25 Tempo aracı 11 Ekim Cuma günü Metro Turizm'in Samandıra Tesisleri'nde yapılan törenle teslim etti.

Düzenlenen törene Metro Turizm Genel Müdür Yardımcısı Eylem Öztürk, Otokar İç Pazar Satış Müdürü Murat Tokatlı, İç Pazar Satış Birim Yöneticisi Murat Torun katıldı. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül yeni araçların Metro Turizm'e hayırlı olmasını dileyerek Türkiye'nin en çok

satılan otobüs markası Otokar olarak iki yeni ürün ile Metro Turizm'in filosunu güçlendirdiklerini belirtti. Metro Turizm yeni yatırımı ile yüksek yolcu kapasiteli Sultan Mega ve düşük işletme giderleri ile dikkat çeken Tempo ile taşımacılıkta verimliliği artıracak. ■

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden
bayram yolcularına özel uğurlama...

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bayram ziyaretleri nedeniyle İstanbul dışına çıkan vatandaşları, Havalimanı, Harem ve Bayrampaşa Otogarından bayram tadında uğurladı. Beklenti ve şikâyetler de kayıt altına alındı. Perşembe günü başlayan

bayram etkinliği kapsamında, Havalimanı, Harem ve Esenler otogarlarında bulunan esnafla bayramlaşıldı. 80 kişilik bir ekiple, yolcu otobüslerine kadar girerek belediye hizmetlerini vatandaşın ayağına götürdü. Esnaflarla birlikte tüm yolculara İBB ile ilgili

her türlü bilgi ve veriyi ulaşılabilecek broşür ve hizmet kitapları dağıtıldı. Etkinlik alanında yer alan Belnet aracı sayesinde de vatandaş ücretsiz olarak internette yararlanıldı. ■

Petrol Ofisi ve Marsh
Türkiye işbirliği ileAraç sahiplerine
hediye sigorta

Petrol Ofisi ve Marsh Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren 'sigortadukkanim.com' işbirliğiyle hayata geçen 'Petrol Ofisi ile Yollar Daha Güvenli' projesi kapsamında sektörde bir ilk gerçekleştirilerek, Petrol Ofisi müşterileri ve araçları için yenilikçi bir sigorta projesine imza atıldı. Sigortadukkanim.com'un sigortacılık altyapısı ve mobil ödeme gibi yenilikçi teknolojilerle hayata geçen proje tüm akaryakıt istasyonlarında ve www.poiledahaguvemli.com'da müşterilerle buluşacak.

Proje kapsamında Petrol Ofisi müşterileri akaryakıt, LPG ya da madeni yağ alışverişi yapmadan da ferdi kaza ve anahtar kaybı sigortasından iki ay boyunca hediye olarak faydalanabilecek. Telefonla tıbbi danışmanlık hizmetini de içeren bu ürüne sahip olabilmek için SMS veya internet yoluyla başvurmak yeterli olacak.

'Petrol Ofisi ile Yollar Daha Güvenli' projesi kapsamında hediye sigorta haricinde kaskosu olmayanlar ya da kaskosundaki hasarsızlık indirimini kaybetmek istemeyenler için de iki ayrı ürün daha sunuluyor. ■



Total,

Yol emniyeti
eğitimi Tunus'ta
yapıldı

Emniyet ve trafik güvenliği ilkeleri doğrultusunda çalışmalarına devam eden Total, Ekim 2013 - Ocak 2014 yılları arasında, Afrika ve Orta Doğu'daki petrol ürünleri taşıyan lojistik firmaları için düzenleyeceği toplantılarla trafik ve yol emniyeti konularında farkındalık yaratmayı hedefliyor. 4 ay boyunca 4 farklı şehirde düzenlenecek olan toplantılara 50 ülkeden 600 temsilci bir araya gelerek eğitim alacak. Toplantıların ilki 1-2 Ekim tarihlerinde Tunus'ta gerçekleştirildi. Total Marketing & Services Afrika ve Orta Doğu Bölümü Yönetim Kurulu üyelerinin de yer aldığı, Tunus'ta gerçekleştirilen ilk toplantıya Türkiye'den, Total Oil Türkiye Lojistik Direktörü Yaşar Taşkıran ve Total Oil Türkiye Nakliye Müdürü Serhan Aksoy katıldı. ■



Mars Logistics

Esenyurt'ta lojistik
merkezi açtı

Mars Logistics, İstanbul Esenyurt-Kıraç'ta açtığı yeni lojistik merkezi ile, gelen talep fazlalığına yeterli alan yaratmayı ve organizasyonunu daha hızlı gerçekleştirmeyi hedefliyor. Mars Logistics; 16.000 m² yeni lojistik merkezi ile müşterilerine açık, kapalı, serbest ve antrepo gibi tüm depolama hizmetlerini verecek. Günümüzün her türlü lojistik ihtiyacı gözetilerek tasarlanan ve otomotiv, kimya, tekstil, ilaç, beyaz eşya, kozmetik, elektronik, züccaciye gibi birçok sektöre hizmet verecek olan Esenyurt Lojistik Merkezi çevreyolu ve otoban bağlantı noktalarına yakın konumda olması sebebiyle büyük ulaşım avantajı sağlıyor. Tesisteki tüm iş makineleri elektrikli, böylelikle çevre dostu. ■

Europe Intermodal ve U.N RO-RO ile ortaklaşa

Yeni bir nakliye bağlantısı

Daha fazla seçenek, daha sık sefer: Slovenya ve Sırbistan üzerinden demiryolu kabul gören alternatifler olarak kalırken haftada üç kez gemi seferi düzenleniyor: Haftada üç kez treyler veya konteynır ile Tekirdağ veya Pendik'ten Almanya Ludwigshafen veya Frankfurt'a. Sunulan bu yeni teklif ile gemi ve treni bir araya getirerek şirketin Ljubljana üzerinden Halkalı ve Münih arasındaki mevcut demiryolu hattını genişletiyor.

"Şimdi demir ve deniz yolunu bir araya getiren intermodal taşımacılığın çok sayıdaki avantajı artık her Türk taşımacısı ve her

transport şirketinin hizmetine sunulmuştur" diyen Kombiverkehr'in Türkiye'deki kardeş kuruluşu Europe Intermodal'ın Genel Müdürü Pulat Erginbaş'ın görüşüne göre, bunun en önemli avantajları şunlar: Tekirdağ ve Pendik limanları, Türkiye'nin Asya ve Avrupa yakasından yapılacak gönderiler için en ideal çıkış ve varış limanlarıdır. Karayolu taşımacılığı maksimum 40 tona kadar izin verirken, kombine trafikte bu rakam 44 tona çıkıyor, dolayısıyla yüzde 10 yük avantajı sağlanıyor. Ayrıca tren ve feribot ile kat edilen mesafeler için TIR sürücüsüne gerek kalmıyor.



Pulat Erginbaş

21 - 27 Ekim 2013

Tasima
Dünyası

Lojistik » 9

Sıcak İklim Paketi ile

Ford Cargo yeni pazarlara açılıyor



Sıcak iklim bölgelerinin beklentilerini karşılamak üzere yeni donanım paketi ile sunulan Ford Cargo'lar yeni pazarlara yola çıkıyor. Sıcak ve tozlu bölge koşullarına uygun güçlendirilmiş klima, filtre ve radyatör içeren "Sıcak İklim Paketi" donanımlı Ford Cargo'lar Körfez

ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika olmak üzere sıcak iklime sahip bölgelere ihraç ediliyor. Ford Cargo'lar; Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde yollara çıktı. Sıcak iklim paketi ile geliştirilen Ford Cargo modelleri ayrıca Katar, Kuveyt, Oman, Bahreyn, Yemen ve Sahra Altı Afrika'sında da yollara

çıkmaya hazırlanıyor.

Satışa sunulduğu pazarların standartlarına uygun olarak Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Ford Cargo modelleri, Arabistan yarımadasında 2 sene boyunca gerçekleştirilen araç dayanıklılık testleri; laboratuvar ortamında bölge şartlarını simüle eden yüksek

sıcaklık, nem ve toz dayanımı testleri; gerçek yol koşullarında katedilen toplam 300 bin km yol testleri ile her türlü zorlu iklim ve yol şartlarına uygun olarak test edildi ve bölge müşterisinin taleplerine karşılık verecek şekilde geliştirildi. ■



Sertrans

Yüzde 99.8 hasarsızlık oranıyla en güvenilir çözüm ortağı

Ulusal ve uluslararası müşterilerine tedarik zinciri yönetiminde katma değerli lojistik çözümler sunan Sertrans Logistics, sahip olduğu yüzde 99.8 hasarsızlık oranıyla ithalatçı ve ihracatçı firmaların en güvenilir çözüm ortağı olma iddiasını sürdürüyor. Müşteri istek ve ihtiyaçlarına göre esnek hizmet modelleri oluşturan Sertrans Logistics'in CEO'su Nilgün Keleş, iddialı hasarsızlık oranlarıyla ilgili, "Sertrans Logistics'in Hasarsızlık oranı yüzde 99.8'dir. Hasar gören, kaybolan ve çalınan tüm yüklerin tamamının dahil edildiği bu oran, Sertrans Logistics'in 2010-2011-2012 yılları arasında ithalat ve ihracatını gerçekleştirdiği yükler baz alınarak hesaplanmış resmi rakamıdır. Bu oran, lojistik sürecin her defasında yüksek konsantrasyonla tamamlandığının, operasyonların her aşamasının tecrübeli ve uzman bir kadroyla 7/24 izlenerek sıkı denetim altında tutulduğunun, sürekli ölçümlendiğinin ve sonuçta daima en yüksek kaliteye ulaşıldığının bir göstergesidir" dedi. ■

Krone, Cool Liner Douplex ile pratik çözümler sunuyor



Frigorifik yarı römork taşımacılığı alanında farklı müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler sunan Krone, Cool Liner Douplex modeli ile hem kullanıcılarına pratik çözümler sunuyor hem de gıda, ilaç gibi hassasiyet

gerektiren ürünlerin taşıma şartlarına uygun olarak teslimini sağlıyor.

Krone Cool Liner Douplex, soğutulmuş ürün taşımacılığında pratik çözümleriyle bir adım öne çıkıyor. Benzerlerinden farklı olarak, Krone

Telematics Cool 2 ile donatılmış olan gövde, bu akıllı telematik özelliği ve iki yönlü iletişim yoluyla soğutucu ünitenin fonksiyonlarına direkt olarak giriş imkânı sağlıyor.

Bu yeni çözümde; sevkıyatı yapan kişi birkaç

sanide içinde soğutucu ünitenin içindeki tüm veriyi inceleyebiliyor, soğutucu üniteye direkt olarak ofisinden ulaşmış, var olan ısı derecelerinin ayar noktalarının yeniden tanımlamasını yapabiliyor veya soğutucu ünitenin statüsünü değiştirebiliyor. Bu sayede ısının tam kontrolünü sağlayabiliyor. ■



Zofunlar Beton,

Yine Meiller'i tercih etti

İnşaat ve nakliye sektörlerindeki firmaların damper alımlarında en önemli tercih nedenlerinden olan sağlamlık, işletim verimliliği ve kullanım kolaylığı gibi özellikleri buluşturan Meiller damperler, kullanıcılarının yeni damper alım ihtiyaçlarında da yeniden tercih nedeni oluyor. Filosunda toplamda 35 adet Meiller damper bulunan Zofunlar Beton, son dönemde araç parkına 20 adet Meiller damper daha ekleyerek alımında yine Meiller'i seçti. Zofunlar Beton'un tercihi kömür, kum, mıcır gibi yoğunluğu birbirinden farklı

çok çeşitli hammaddelerin taşınmasına uygunluğu nedeniyle Meiller'in 29m3'lük alüminyum yarı römork damper model oldu.

Betonun yapıda güvenilir bir biçimde işlevini yerine getirebilmesi için üretim, taşıma, yerleştirme ve bakım hizmeti veren Kırklareli merkezli Zofunlar Beton'un sahibi Hikmet Zofun, Meiller'in kalitesinin satın alma kararlarında etkili olduğunu belirterek, "Hizmet verdiğimiz sektör ağır yüklere ve zorlu kullanım alanlarına sahip bir sektör. Dayanıklı ve sağlam olması Meiller'i tercih etmemizde en büyük nedenlerden biri" dedi. ■



Kocaeli ve Bursa'da

6 firma Renault Premium aldı

Yakıt tasarrufunda lider araçları ile dikkat çeken Renault Trucks, Premium modeli ile uzun yol pazarında müşterilerinin ortalama ticari hızlarından ödün vermeden yakıt maliyetlerini azaltma beklentilerini karşılıyor. Bunun bilincine sahip Türkiye'nin önde gelen nakliye şirketleri, Renault Premium'un uzun yol pazarında tercih edilen araç olmasını sağladılar.

Renault Trucks'ın Kocaeli ve Bursa'daki yetkili bayisi Koçasanlar Otomotiv, sektörün önde

gelenlerine Renault Premium teslimatı gerçekleştirdi. Önallar Yem Sanayi, Onsekiz Kum Çakıl Hafriyat Nakliyat, Gülnak Nakliyat Sanayi, Güler Nakliyat, Alibey Uluslararası Nakliyat ve Turna Madencilik Petrol gibi bölgenin önde gelen nakliye ve sanayi şirketleri tercihlerini Premium 460 modelinden yana kullandılar.

Ocak ayında Güler Nakliyat'a 10 adet Premium 460.19 T 4X2 ve Alibey Uluslararası Nakliyat'a 4 adet Premium 460.18 T GV modellerinden teslim eden

Koçasanlar Otomotiv, Mart ayında ise Önallar Yem Sanayi'ne 5 adet Premium 460.19 T 4X2 modeli satışı gerçekleştirdi. Temmuz ayında ise Koçasanlar Otomotiv tarafından Onsekiz Kum Çakıl Hafriyat Nakliyat'a 5 adet Premium 460.19 T 4X2 ve Gülnak Nakliyat'a 7 adet Premium 460.18 T GV 950 teslim edildi. Eylül ayında da satışlarını sürdüren Renault Trucks bayii, Turna Madencilik Petrol'e 5 adet Premium 460.19 T 4X2 araç teslim etti. ■



DSV CFO'su Aykut Karataş:

Riski iyi yöneten kazanır

Dünya'da ve Türkiye'deki alacak yönetimleri, ödeme alışkanlıkları ve risk yönetimlerinin tartışıldığı Alacak Performans ve Portföy Yönetimi Konferansı'na yaklaşık 200 uluslararası şirketin yöneticisi katıldı. DSV CFO'su Aykut Karataş alacak ve risk yönetimi hakkında bir sunum gerçekleştirdi.

Konusmasında risk yönetiminin amacının, şirketin istikrarlı ve sürdürülebilir olmasını destekleyecek mekanizmaları kurmak ve kontrolü sağlamak olduğunu söyleyen Karataş, "Kriz olmadan krizi tahmin etmek, buna karşı önlemleri planlamak, strateji geliştirmek ve kontrol etmek gerekir" dedi.

Kriz yönetimi konusunda sektör dinamiklerini, çalışma sermayesinin etkinliği (NWC), global finansal dinamizm, bölgesel farklılıklar (Jeopolitik) ve stres testlerini dikkate aldıklarını belirten Aykut Karataş, lojistik sektöründe likidite yönetimi, döviz pozisyon yönetimi, kaynak bütçelemesi, suistimal, IT, İnsan Kaynakları, sigorta, hukuki boyut ve çevresel risk gibi faktörlerin iyi bir risk yönetiminde önemsenmesi gerektiğini vurguladı: "Planlı olun, proaktif ve esnek hareket edin. Yönetebileceğiniz riske girin ve açığa işlem yapmayın. Kontrol noktaları belirleyin, mutlaka verimlilik önem verin ve sürdürülebilir önlemler alın." ■

Yiğit Akü 'Altın Adam'la ödüllendirildi

Kullandığı teknoloji ve sunduğu kolaylıklar ile tüketicilerin takdirini toplayan Yiğit Akü, Tüm Tüketicileri Koruma Derneği (TTKD) tarafından Altın Adam ödülüne layık görüldü ve "Tavsiye Ediyoruz" logosunu kullanmaya hak kazandı.

TTKD, 2013 yılının ilk 6 ayında gelen 17 bini aşkın şikâyet arasında Yiğit Akü markasına ilişkin ciddi bir şikâyet olmadığını tespit etti. Dürüst ticaret kuralları ve 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun çerçevesinde yapılan değerlendirme neticesinde Yiğit Akü, 2013'ün ilk 6 ayında "takdire değer" bulundu ve TTKD tarafından "Altın Adam Ödülü"ne layık görüldü. Yiğit Akü, söz konusu ödülün yanı sıra tüketiciler açısından güvenilirliğin göstergesi olan "Tavsiye Ediyoruz" logosunu da kullanmaya hak kazandı. ■



Ticari Araçlar ve Filo Yönetimi konuşuldu

Ticari Araçlar ve Filo Yönetimi Konferansı 8 Ekim Pazartesi günü Sheraton Maslak Otel'de gerçekleştirildi. Toplantıda ticari araçların geleceği ve etkin filo yönetimi konuşuldu. Filo yönetimine lastik, teknoloji gibi unsurların etkisi tartışıldı.

Ticari Araçlar ve Filo Yönetimi Konferansı, 'Ticari Araçların Geleceği' konulu panel ile başladı. Panelde Ford Otosan Operasyon Müdürü Emrah Duman, Karsan Üretim Planlama Müdürü Ahmet Fuat Erdoğan, MAN Türkiye Direktörü Taylan Aslanoglu ve As Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoglu katıldı.

Ağır ticari kamyon pazarı

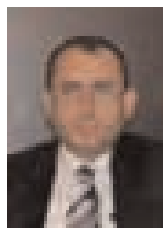
Ford Otosan Operasyon Müdürü Emrah Duman, Türkiye ağır ticari kamyon pazarının Avrupa'nın en önemli pazarlarından biri olduğunu belirterek, "Avrupa'dan büyük pazar Almanya, daha sonra Fransa ve İngiltere ve Türkiye geliyor. 2005 ve 2006 yıllarında 34 bin olan Pazar 2009 yılında 12 bine daha sonra krizden çıkış yılı olan 2011'de tekrar 36 bine çıktı. Ekonomik adetlere göre dalgalı bir şekilde büyüme küçülme gösterse de, hem ürün hem hizmet beklentiler hem segmentasyon açısından Avrupa pazarını takip eden bir pazar" ifadelerini kullandı.

Alternatif yakıtlar artacak

Türkiye'nin ticari araç pazarındaki önemine değinen **MAN Türkiye Kamu Satış Müdürü Taylan Aslanoglu** ise Türkiye'de alternatif yakıtlara eğilimin hızla artacağını belirterek, "Doğalgazlı araçlara ilginin artması yönünde beklentimiz var" dedi.

Sürdürülebilir tedarik zinciri

Çok markalı ürünlerin lojistiğinin yürütülmesi konusunda



konuşan **Karsan Üretim Müdürü Ahmet Fuat Erdoğan**, "Her bir müşteri için çok etkin ve sürdürülebilir bir tedarik zinciri yönetimi performansına, sahip

olmanız gerekiyor. Avrupa'dan malzeme akışı sağlıyor olmak Karsan için hayati derecede önemli bir konudur. Her ay Avrupa'dan gelen 180 adetlik konteyner, 120 adet TIR hareketini düzenli şekilde yönetmek zorundayız" ifadelerini kullandı.

100 milyon dolar zarar

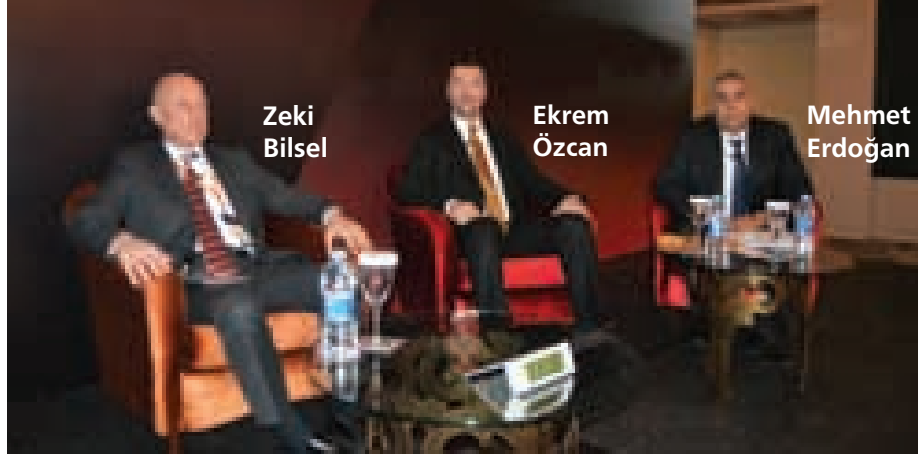


As Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoglu ise, şehirlerarası firmaların teknolojiyi kullanma

konusunda mesafe kat ettiğini ancak orijinal ürün standartlarında ürün kullanmayan firmaların sıkıntı yaşadıklarını söyledi. Araçları teknoloji çöplüğüne çeviren yerlerin denetlenmesi gerektiğini, Sanayi Bakanlığı'nın standart ürün kullanılması konusunda yasa çıkarttığını vurgulayan Dönmezoglu, "Birçok otobüs üreticisi araçlarını taktıktan sonra bu ürünün garanti süresi kapsamı dışında kalacağını da, söylemekten imtina ediyorlar. Sadece şehirlerarası firmalarda bu nedenle 100 milyon dolar zarar etti" dedi.

Karayolu taşımacılığı 1864'te başladı

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Türkiye'deki karayolu ile yolcu taşımacılığı sektörünün ekonomiye yaptığı katma değer ve noktadan noktaya taşıma yapabilmesiyle bireysel seyahat



öзğürlüğünün gerçekleştirilmesi açısından önemli bir işleve sahip olduğunu söyledi. Karayolu taşımacılığının Osmanlı döneminde 1864 yılında Taksim-Sarıyer hattında başladığını aktaran Erdoğan, "Önümüzdeki sene karayolu taşımacılığının 150'nci yılını kutlayacağız" dedi.

Şehirlerarası tarifeli sefer yapan firma ve otobüsler hakkında bilgi veren Erdoğan, "D1'de 341 otobüs şirketi var. 2003 yılında otobüs şirketi sayısı 500'ün üzerindeydi. 10 yılda sayı 341'lere kadar geriledi. Otobüs sayısı da 15 binlerden 8 binlere düştü" dedi.

Filo yönetiminde teknolojinin yeri

Kamil Koç Pazarlama Satış Direktörü Ekrem Özcan ise, etkin filo yönetiminde teknolojinin önemli bir işlevi olduğunu belirterek, "Bizim araçlarımızın 2004'ten beri bir hafızası var. Araçla ilgili sürücü ile ilgili, motorla ilgili tüm bilgiler orada toplanıyor. İçindeki arıza kodlarını alıyoruz.



Artık aracın bir hata yapma ihtimali daha az. Örneğin Trabzon'dan İstanbul'a gelen otobüs, daha yoldayken arıza kodlarını gidecek olan bakım servisine online olarak gönderebilir. Servis baksin, teşhisi koysun. Şu an bu teknoloji var ama biz bunu otobüslerde hayata geçiremedik. Burada araç üreticilerine görev düşüyor" diye konuştu.

Lastik pazarı yüzde 17 büyüdü

Filo yönetiminde lastiğin önemine değinen **Brisa Ticari Ürünler Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel** ise, lastik pazarının geçen seneden bu yana yüzde 17 civarında büyüdüğünü ifade ederek, devletin açıkladığı yatırım planlarıyla bu pazarın büyüyeceğini vurguladı: "Lastik, doğru zamanda ve doğru şekilde kullanılırsa güvenliği sağlıyor, yakıt tüketimine doğrudan etkisi var. Filo maliyetlerini ciddi bir şekilde düşüren masraf kalemi."

Konferansta üreticiler standlarıyla da yer aldı. ■



Erman Toroğlu ile Tanju Çolak,

Mobil Delvac dostlarıyla Gebze'de buluştu

Mobil DelvacTM ekibi, "Mobil Delvac Dostları" etkinliğinin 5. Yılında da hız kesmedi.

Etkinliklerin ikincisi Gebze / Marmara Kamyon Garajı'nda gerçekleştirildi. Çok sayıda kamyon sürücüsünün ilgi gösterdiği etkinlikte ana tema "Mobil Delvac" ve "futbol"du. Sunuculuğunu Best FM'den ünlü DJ Cem Arslan'ın yaptığı etkinliğin konukları ise Türk futbolunun iki önemli ismi Eski FIFA kokartlı hakem Erman Toroğlu ve Avrupa Gol kralı Tanju Çolak oldu.

Gebze/Marmara Kamyon Garajı'ndaki etkinliğe katılanlar futbol camiasının iki önemli ismi olunca gündemde futbol da vardı. Erman Toroğlu,

Mobil DelvacTM motor yağlarının sürücülere sağladığı yüksek performans ve yakıt ekonomisini yeşil sahalardan örneklerle ilişkilendirdi. Futbolda da bir numara olabilmek için "süreklilik" arzeden performans, disiplinli çalışma, kaliteli futbol anlayışı ve teknoloji takibi gerektiğini anlattı.

Tanju Çolak ise, Mobil DelvacTM motor yağlarının kamyon sürücülerinde, motor ömrünü uzatması, yüksek performans sağlaması, yağ eksiltmemesi ve değişmeyen kalitesiyle en güvenilir marka olduğunu söyledi. Çolak, "futbolda da tıpkı Mobil Delvac'ta olduğu gibi bu yüksek kaliteyi yıllarca sürdürebilmek çok önemli" dedi.

Mobil Delvac Dostları 5. Yıl etkinlikleri, 3 Ekim 2013 günü Ankara-Şaşmaz Kamyon Garajı, 10 Ekim 2013 günü ise İzmir-Pınarbaşı Kamyon Garajı'nda buluştu. ■

"Mobil Delvac" ve "futbol" temalı etkinlik



Mobil Delvac Dostları, etkinlik boyunca bisikletten imzalı futbol topına kadar çok sayıda sürpriz hediyeleri kazanma şansına da sahip oldular.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



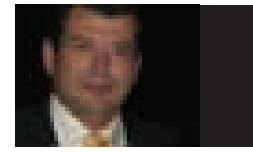
twitter.com/tasimadunyasi



Alcoa Dura-Bright jantları satışta

Alcoa Wheel Products Europe, Dura-Bright teknolojisi alanında devrim yaratan bir atılımı gururla sunuyor. Dura-Bright® EVO wheel jantı adındaki yeni Dura-Bright® jantı hidroflorik aside, kimyasallara ve aşınmaya karşı geliştirilmiş dayanıklılık (CASS - Bakır)la Hızlandırılmış Asetik Asit Tuz Püskürtme - test sonuçları) ve geliştirilmiş çevresel sürdürülebilirlik özellikleriyle kendini

önceki sürümünden ayırıyor. 18 Ekim-23 Ekim tarihleri arasındaki Kortrijk Busworld'de ve 11 Kasım-23 Kasım tarihleri arasındaki Solutrans'ta görücüye çıkan yeni jant, patentli yüzey işleme yöntemi alüminyuma nüfuz ederek jantın entegre bir parçası haline gelen koruyucu bir kalkan oluşturuyor ve kaplamalı jantlarda sıkça görülen çatlamayı, soyulmayı ve ip şeklinde korozyonu engelliyor. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Kitle iletişim çağı

Henüz bu sektörde değilken, Ege Üniversitesi korosunu çalıştıran çok değerli bir müzisyen dostum, sıkıntılı bir halde ziyaretime geldi. Ne olduğunu sorduğunda, "Abi, biliyorsun bütün yıl çalışıyoruz ve çalışmalarımızı yılsonunda bir konserle sergiliyoruz ancak bu yıl yapamayacağız" demişti. "Üzülmene gerek yok her halükarda konserinizi yapacaksınız" dedim. Evet, o yıl da konserlerini, her zamankinden çok daha gösterişli ve çok daha özel olarak yaptılar.

Burada anlatılmak istenilen olay, insanlar çalışmalarını bir şekilde kamuoyuna paylaşmak ister. İlgili olanlara ya da genel olarak bilgilenecek isteyenlere çalışmalarını, yeniliklerini, tecrübelerini aktarmak ister. Bu insanın doğasında vardır, ayrıca bilinirliği arttırmak ve hatta ilk elden bilgilendirme yapmak çok önemlidir. Eğer siz bunu yapmazsanız bunu sizin adınıza "birileri" yapar ki bu da ne denli sağlıklı olur bilinmez.

Sektörümüzde genel olarak eksikliği hissedilen konulardan biri de enformasyondur. Sektörel basın oluştuğça birinci ağızdan ve sıcaklığına bilgilendirmelerle meslektaşlarımızın sektöre ithimam ve özveri ile yaklaşmaları sonucu geçmişte yapılmış olan birtakım yanlış haberlerin önüne geçilebildi. Fakat buna karşılık bu sektörde faaliyet gösteren firmalar, özellikle de hizmet veren tedarikçilerin geniş ve doğru kitlelere ulaşma konusunda yeterince bilinçli hareket ettiğini düşünmüyorum.

Sektörde basın ile ilk tanışmam, Temsa'da çalıştığım dönemde oldu. Yaptıklarımız bir şekilde insanlara aktarmam; öncelikle firmamın daha sonra da bulunduğum bölgenin sesinin daha gür çıkmasını sağlamam gerekiyordu. Bunun için, önce kendi içimizdeki engelleri aşmam gerekti. Sattığımız araçlara ait teslimat haberleri ile bu mutlu anı paylaşıyor, kutluyorduk. Müşteri ve çalışanlar olarak bizler motive oluyorduk. Şirketimizin bayrağı daha güçlü dalgalandıkça kendimize buradan pay çıkarıyorduk. Açıkçası onura oluyorduk ve şirket ve arkadaşlık bağımız daha da güçleniyordu.

Mercedes - Benz de ise, çok daha sistemli çalışmaya başladı. Bütçe yaparken yıllık cironun bir miktarını reklam ve promosyon gideri olarak ayırmak ve bu harcamalarımızı da yılsonunda belgelemek zorundaydık. O günlerden başlayan iyi ilişkilerim bu gün burada her hafta sizlere buluşmamın temelidir. Basında çalışan arkadaşları tanıdıkça ne denli özverili ve sevecen olduklarını gördüm. Bizler adına çok zaman bizden daha çok gayret göstermeleri onlarla aramdaki gönül bağı çok güçlü kıldı. Onlar ben destekledikçe bende imkân ölçüsünde onlara destek olmaya çalıştım.

Yoğun çalışma temposu içinde çalışanlar ve yöneticiler küçük ayrıntılara takılıp resmin tamamını kaçırdıkları olabiliyor. Buradaki görevlerimizden biri sektördeki her mevkide çalışanlara farklı bakış açıları yakalamaları için doğru bilgilendirme yanı sıra ama yurtiçi veya yurtdışından; ama kendi içimizden ama rakiplerden, tecrübeleri, yöntemleri aktararak verimliliği arttırmaktır.

Çok doğru işler yapabilirsiniz ama bunu çok doğru şekilde anlatamazsanız başarınız eksik kalır. Sonuçta hepimizin işe hatta ülkemizin ihtiyacı dünyada doğru tanınmak ve -varsa- bize yönelik önyargıların kırılmasıdır. Başarıya daha hızlı ulaşmak için çok çalışmak, dürüstlük düsturunuz olmalı. Bunun yanı sıra kitle iletişim araçlarını kullanmayı bilmemiz gereklidir. Basın, hedef kitlenize ulaşmak için çok doğru bir yöntemdir.

Önemli olan yapmak değil yaptığını doğru kişiye doğru fiyatla satmaktır.

Bunun için temsil ettiğiniz marka, ürün veya hizmet ne ise ona uygun davranıp önce kendinizi doğru satmalısınız... ■

HAFİF

Araç başı 250 kg.'a kadar daha hafif • Jant başı %42'ye varan ağırlık tasarrufu

GÜÇLÜ

Dayanım gücü yüksek tek bir alüminyum bloktan dövülmüştür • Çelikten 4 kat daha güçlüdür

WWW.ALCOA WHEELS.COM

Otomotiv Lastikçileri Tevaz AS
Tel: +90 316 557 0000
hizmet@tcniti.de
www.otas.com.tr

ALCOA

Taşıma Dünyası		
Yerel Süreli Haftalık Gazete		
Yıl: 3 • Sayı: 109 • 21 - 27 Ekim 2013		
Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ	Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
Editör Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN Ünsal TOSUN	İş Çeliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Reklam / Abone Özgür ALKAN	BÖLGELER İZMİR Cumhur ARAL ANTALYA Pinar KILINÇ EDİRNE Hüseyin TOPÇU ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL DİYARBAKIR Ramazan DEMİR	
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 editor@tasimadunyasi.com		
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçeievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00		
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.

21 - 27 Ekim 2013

Tasima
Dunyasi

Lojistik » 11

Mercedes-Benz Fashion Week'te

Renkli partiler, keyifli defileler

İstanbul'un en önemli moda etkinliği Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da nefesler tutuldu. 7 Ekim Pazartesi günü başlayan defileler, moda konuşmaları ve renkli partilerle 5 gün boyunca moda severlere dopdolu bir program sunan Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul Kuruçeşme Arena'da gerçekleştirildi.

Marka ve tasarımcılar İlkbahar/Yaz 2014 koleksiyonlarını toplam 43 defile ve sunum ile sergiledi. 29 tasarımcının defile gerçekleştirdiği Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da 11 tasarımcı ise Studio alanında özel sunumlar yaptı.

New York, Miami, Berlin, Sidney, Moskova ve Tokyo Moda Haftaları ile Zürih ve Sidney Moda Günleri'nin isim sponsoru olan ve geçtiğimiz sezon bu şehirlerin arasına İstanbul'u da ekleyen Mercedes-Benz, Kuruçeşme Arena'daki etkinlik alanında kurulan Mercedes-Benz Lounge'da davetilerini ağırladı. Ayrıca lüks segmentin lideri yeni Mercedes-Benz S-Serisi de Kuruçeşme Arena'da modaseverlerle buluştu.



Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul ile ilgili heyecanını dile getirerek "Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul Presented by American Express ile yetenekli tasarımcılara kendilerini geliştirebilecekleri ve uluslararası

arenaya koleksiyonlarını taşıyabilecekleri bir platform sağlayabildiğimiz için oldukça heyecanlıyız. Eminiz ki etkinlik, her sezon daha da güçlenerek İstanbul'un uluslararası bir moda merkezi olarak konumlanmasında önemli rol üstlenecek" dedi. ■



"Biz Bir Aileyiz"

MAN Aile Günü coşkulu geçti

MAN'ın Ankara, Akyurt'taki tesislerinde, MAN Türkiye AŞ Yürütme Kurulu Başkanı Münür Yavuz'un ev sahipliğinde düzenlenen Aile Günü'ne, tüm MAN çalışanlarının yanı sıra taşeron firmalar, yerel yöneticiler ve sendika temsilcileri aileleriyle birlikte katıldılar.

Aile Günü'nde kısa bir konuşma yapan Münür Yavuz, üretimdeki yüksek teknoloji ve kalitenin, satış ve satış sonrası hizmetlerde de tekrar edilmesi ile MAN'ın Türkiye'de 48 yıldır başarılarına kesintisiz bir şekilde imza attığına dikkat çekti: "Elde ettiğimiz bu çok önemli başarılar, bugün burada bulunan herkesin başarısıdır. Bu başarıların altında; işçisinden yöneticisine tüm personelimizin, bizlere destek veren ailelerimizin, yerel yöneticilerimizin, sendika temsilcilerimizin ve sektörel paydaşlarımızın imzası bulunmaktadır. Bu gün burada

MAN Aile Günü'nde böylesine büyük bir kalabalık arasında bulunmaktan dolayı duyduğumuz onur ve mutluluğu da sizlerle paylaşmak isterim."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Yürütme Kurulu Başkanı K. Tuncay Bekiroğlu'nun MAN'ın Türkiye ekonomisinde yarattığı katma değere dikkat çektiği konuşmasının ardından katılımcılar, düzenlenen renkli etkinlikler ve leziz ikramlarla güzel bir gün geçirdiler. Katılımcılar arasında sayıları 2 bine yaklaşan çocuklar için özel etkinlikler düzenlenirken, yetişkinler de unutulmadı. MAN Aile Günü'nde çocuklar ve yetişkinler için yer alan; şişme oyunlar, rodeo, canlı langırt, zıp zıp, akülü arabalar ile özel alanda trafik eğitimi gibi bir çok etkinlik, katılımcıların büyük ilgisini çekti. İkramlar arasında en çok ilgiyi ise, döner, meyve ve dondurma standlarının yanı sıra pamuk şeker de çekti. ■



Aile Günü'nde ödüller de dağıtıldı

Aile Günü'nde, 'Kıdem' ve 'Mükemmel Devamlılık' ödülleri de verildi. Fotoğraf sanatçısı Hamit Yalçın'ın seçiliğinde düzenlenen "Her an, her yerde MAN" konu başlıklı fotoğraf yarışması ödülleri de sahiplerini buldu. Futbol ve masa tenisi ile bowling turnuvası'nda dereceye girenlere ödülleri dağıtıldı.



Brisa, Büyük Ödüle kalitesiyle uzandı

İlk kademe becerileri ve iş prosedürlerini gelecek kuşaklara aktarmayı amaçlayan Suru-Raku Konferansı'nda, 'Layer Slitter M/C Kapasite Arttırma ve Standardizasyon Çalışmaları' projesiyle birinciliği elde ederek ABD'deki 4. TQM (Toplam Kalite Yönetimi) Konferansı'na katılma hakkı kazanan Brisa ekibi, başarılarına bir yenisini daha ekledi.

Dünya genelindeki çeşitli Bridgestone fabrikalarından 16 iyileştirme projesinin sunulduğu konferansta, Sacit Tekin, Oğuz Özkavukcu, Hasan Nüman, İbrahim Sıtkı Yıldırım ve Nazif

Saatçi'dan oluşan Brisa Ekibi, jüri tarafından yapılan değerlendirme sonucunda büyük ödüle değer bulundu.

Bridgestone Corporation Yönetim Kurulu Üyesi ve COO

Kazuhisa Nishigai, "Brisa'nın projesi, inovatif bir yaklaşım içermesinin yanı sıra yapılan ergonomik değerlendirmeler yönüyle de insan mühendisliği açısından çok güçlü. Bu yaklaşımın herkes

tarafından benimsenmesi ve bu tür çalışmaların çoğaltması gerekiyor. Brisa Türkiye ekibinin oluşturduğu SEQCD'nin (İş

güvenliği-Çevre-Kalite-Maliyet-Teslimat) ruhuna tamamiyle uygun olan mükemmel bir çalışma olduğunu düşünüyorum" dedi. ■



Dünya Ralli Şampiyonasında Volkswagen ekibi

Michelin lastikleri ile zafere ulaştı

Dünya Ralli Şampiyonası'nın (WRC) Fransa Alsace ayağında zafer, Michelin Pilot Sport S2 lastiklerini kullanan Volkswagen'in oldu. Büyük mücadelenin yaşandığı yarış boyunca sağanak yağış ve kaygan zemin nedeniyle heyecanlı anlar yaşanırken, Michelin Pilot Sport S2 lastiklerinin ıslak zeminde gösterdiği üstün performans Volkswagen ekibinin rakipleri arasında sıyrılarak büyük ödüle kavuşmasını sağladı.

Michelin lastikleri, kötü yol koşullarında ve hatta buzda kaygan zemine tutunabilme özelliği sağlayan yumuşak bileşeni ile Volkswagen ekibine zaferin anahtarını verdi. Michelin, Volkswagen ekibinin Alsace'teki zaferinin ardından 1973 yılından bu yana yer aldıkları WRC'de 261'inci galibiyetini de kazanmış oldu. ■



3. Köprü ve otoyollar

Lojistik sektörünün geleceğini belirler

3. Köprü ve Kuzey Marmara Otoyolu projesinin lojistik sektörüne etkisi üzerine açıklamalar yapan Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, trafiğe giremeyen ağır vasıtaların 12 saate varan sürelerde kontak kapattığını, lojistik sektöründe işgücünü yavaşlattığını, uzun vadede ciddi kayıplar yaratabildiğini belirtiyor. Ankara, "Lojistik sektöründe temel olarak filonuzun genişliği ve bu araçların müsait oluşu iş hacminizi belirliyor. Eğer filonuzun önemli bir kısmı mecburi beklemler yapıyor, teslimatlarını gerçekleştiremiyor ve yeni bir işe başlayamıyorsa zarar etmeye başlamışsınız demektir. 3. köprü bu durumu kökten değiştirebilir" dedi.

Yeni havaalanının da Kuzey Marmara Otoyolu yakınlarında yer alacak olmasının hava yolu sevkiyatları için belirleyici olduğunu söyleyen Taner Ankara, "Havaalanı transit geçiş noktasına yakın konumlandırılmalı. Çünkü şehir içi ulaşımın yüzde 80-85'i karayolu üzerinden gerçekleşiyor ve günlük 3 milyonun üzerinde araç trafiğe çıkıyor. Ağır vasıtalar havaalanı sevkiyatları için şehir içi yollara girmeyeceği için hem trafik hem de teslimatlar hızlanacaktır" diye konuştu. ■



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

21 - 27 Ekim 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

- medya iletişim danışmanlığı
- kurumsal dergi, gazete yapımı ve yayını
- kurumsal kitap, anı, biyografi kitabı yazımı, yapımı ve yayını
- kurumsal kimlik tasarımı
- reklam tasarımı
- basılı işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Pivot
M E D Y A
Tel : 0212-556 87 85
Gsm: 0549 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Oyna kuraca siz olma!

Austrian Post, Aras Kargo'nun yüzde 25'lik hissesi için 125 milyon TL ödedi.

Aras Kargo, Austrian Post ile ortaklık kurdu

Aras Kargo, Avrupa'nın yaygın lojistik ve posta servisi Austrian Post ile ortaklığının detaylarını duyurdu.

R ekabet Kurulu'nun onayının ardından tamamlanan satış ile Austrian Post, Aras Kargo'nun yüzde 25'lik hissesi için 125 milyon TL ödedi. Aras Kargo, bu ortaklıkla operasyonlarında teknoloji entegrasyonu ile ilgili önemli adımlar atmayı hedefliyor. Yılsonunda gelirlerinin 600 milyon TL'ye ulaşmasını beklediklerini belirten Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Evrim Aras, "2013 yılında kârlılıktan ödün vermeden, yatırımlarımıza devam edeceğiz. 2012 yılı sonunda elde ettiğimiz yıllık yüzde 16'lık büyüme hedefini sürdürüyoruz. 2014 hedefimiz de bu büyüme hızına paralel. Yılsonunda satışlarımızın 600 milyon TL'yi aşmasını öngörüyoruz" dedi.

Austrian Post ile ortaklıklarında teknoloji transferi ve operasyonel verimlilikte stratejik ortaklığı hedeflediklerini belirten Evrim Aras, 2014 ve 2015 yılları için yatırım öngörülerinin 100 milyon TL civarında olduğunu; şirketin büyümesine paralel olarak istihdam arttıracaklarını, dağıtım kanallarını daha yaygınlaştıracaklarını da duyurdu.

E-ticaret

Evrin Aras, Aras Kargo'nun e-ticaret için geliştirdiği Tahsilatlı Kargo satışlarının 1 yılda 2.2 kat büyüdüğünü belirterek, "Yeni kuşak tüketim alışkanlıkları bizlerin de iş yapma şekillerini biçimlendiriyor" dedi.



Austrian Post CEO'su Georg Pölzl: "Aras Kargo stratejik partnerimiz"

Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pölzl de "Bu ortaklık sayesinde Türkiye'nin geleceğe dönük büyüme hedefleri ile paralel potansiyeli olan kargo

piyasasına girdik. Sektörde müthiş bir potansiyel görüyoruz. Lider bir hizmet sağlayıcısı olarak Aras Kargo'nun mükemmel finansal istatistikleri ve ileri seviye hizmet anlayışı var. Tüm bu nedenlerle Aras Kargo'yu Austrian Post Grubu'nun stratejik partneri olarak görüyoruz" dedi. ■

Beykoz Lojistik MYO 5 yaşında

Türkiye'nin 'lojistik' temalı ilk yükseköğretim kurumu olan Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, 5. yılını coşkuyla kutladı.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu'nun 5. yıl kutlamalarında akademisyenler ve sektörün önde gelen temsilcileri bir araya geldi. Renkli geçen gecede sanatçı Şevval Sam da sahne aldı. Silince İstanbul Ataşehir Otel'de yapılan kutlamaya İçişleri Bakanlığı Mülkiye Baş Müfettişi Şafak Başa, CHP İstanbul Milletvekili ve Dışişleri Komisyon Üyesi Oktay Ekşi, İstanbul Vali Yardımcısı Harun Kaya, Beykoz Protokolü, TÜRLEV Mütevelli Heyet Üyeleri, Beykoz Lojistik Mütevelli Heyet Üyeleri ve Danışma Kurulu Üyeleriyle birlikte Vakıf MYO'ların Mütevelli Heyet Başkanları katıldı.

Beykoz Lojistik Mütevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen'in açılış konuşmasıyla başlayan 5. yıl kutlaması, Beykoz Lojistik MYO'nun kurulumunda bu yana emeği geçen Akademik ve İdari Kadrosu'nun plaketlerini almalarıyla devam etti. ■



Evden eve nakliyat firmaları için Kolay Depo

10 farklı ilde hizmet veren ve depolama alanları ile kişi ve kurumların eşyalarını ısı, ses, nem gibi zarar verici unsurlardan izole ederek güvenli saklama imkanı sunan Kolay Depo, depoculuk alanında elde ettiği uzmanlığını nakliyat firmalarının kullanımına açıyor. Taşıma ve nakliye kısımlarını tamamen bu firmaların uzmanlığına bırakarak, saklama-depolama aşamasında devreye giriyor. Nakliye firmaları, müşterilerinden gelen saklama talepleri üzerine yeni depolar oluşturmaktansa Kolay Depo uzmanlığı ile hazırlanan depoları kullanabiliyor.

Kolay Depo kurucularından Egemen Döven, bu uygulama ile amaçlarının, evden eve nakliye hizmetinin yanı sıra, müşterilerine depolama hizmeti

de veren firmaların maliyetlerini azaltmak olduğunu belirtiyor: "Nakliye hizmetinin yanında depolama hizmeti veremeyen firmalara da yeni bir iş kolu oluşturduk. Bu iş kolu ile bu firmalara yeni bir gelir kapısı açıyoruz." ■



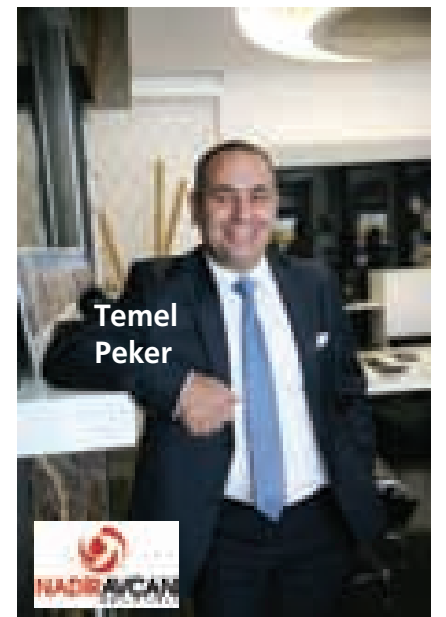
Petrolcü Nadir Avcan,

Ford ve Fruehauf satışına başladı

Konya'nın akaryakıt sektöründe büyüyen firması Nadir Avcan Petrolleri profesyonel büyüme stratejileriyle yeni sektörlerde de büyümesini sürdürüyor. Ağır vasıta sektöründe Ford ve Fruehauf markalarının satışını bünyesine katan Nadir Avcan Petrolleri daha farklı sektörlerle de girmeye hazırlanıyor.

Nadir Avcan Petrolleri Genel Müdürü Temel Peker, akaryakıt gibi çok hassas ve hata affetmeyen sektörde edindikleri tecrübelerle Konya'ya hizmet etmeye devam ettiklerini ifade ederek gelecekle ilgili proje ve stratejiler konusunda açıklamalarda bulundu.

Koç markasıyla yapılan işbirliğinin de bu mantalitenin bir ürünü olduğunu belirten Peker, Ford kamyonlarının satışının çok başarılı devam ettiğini, Koç markasıyla sürekli iletişim halinde olduklarını, hem kamyon hem dorse ürün gruplarındaki tecrübelerinden faydalandıklarını ifade etti. ■



Daha fazla taşımak, daha az harcamak için tasarlandı.

YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ!

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği yeni Ford Cargo 1846T Çekici, uzun periyodik bakım aralığı, yakıt ekonomisi sağlayan motoru, aerodinamik tasarımı ve maliyetlerinizi düşürmek için tasarlanan daha birçok özelliğiyle size her km'de tasarruf etmenin yolunu açıyor.

FORD CARGO. Güç emrinizde.

f /FordCargo

- 460 PS Euro 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