

Rus Demiryolu şirketi RZD'ye satış etkili oldu. Gefco Türkiye'nin başarısı



Fulvio Villa

Gözde Bozkurt

Gefco Lojistik Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, 2013 yılında Rus Demiryollarının, Gefco'nun hisselerinin yüzde 75'ini aldığını açıkladı. Villa bununla birlikte 35 bin civarında seyreden Rusya satış rakamlarının bu senenin ilk 11 ayında 390 bin 500 civarına çıktığını söyledi. ■ 7'de

Aras Kargo'dan yeni iletişim atağı

Kargo sektörünün yenilikçi markası Aras Kargo, yeni reklam kampanyasıyla kargoculuğa yeni bir bakış açısı kazandırıyor. Kargo kolilerinin Araslar adında sevimli kargocular haline geldiği kampanya, samimi ve eğlenceli tonuyla dikkat çekiyor. ■ 7'de



Iveco'dan; Okura'ya 5 Stralis, Harman Gıda'ya 18 Daily



7'de

2. El Otobüs ve Midibüs Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 118 • 23 - 29 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

TOSEV toplantısında otobüsçülere ilişkin çeşitli konularda önemli gelişmeler sağlandı...

TOF-TOFED BİRLEŞECEK

● TOF ile TOFED'in Mustafa Yıldırım başkanlığında TOFED çatısı altında birleşme çalışmaları 1 Ocak'ta başlayacak.

● Nisan ayında yapılması planlanan IPRU Genel Kurulunda başkanlığı Fatih Tamay'ın üstlenmesi kararlaştırıldı.

● Halen 70 bin lira parası olan TOSEV, okul ve müze inşası ve öğrencilere burs verme çalışmalarını sürdürecekt.

Türkiye Otobüsçüler Sosyal Yardımlaşma ve Eğitim Vakfı'nın (TOSEV) 17 Aralık'ta yapılan 1. Mütevelli Heyet Toplantısı, otobüsçülere ilişkin çeşitli konularda önemli sonuçlar getirdi. Otobüsçülerin örgütsel birliğinin sağlanması, IPRU yönetiminin belirlenmesi, TOSEV'in gelirlerinin çeşitli faaliyetlere harcanması ve İstanbul'daki terminalerin iyi işletilmesi gibi konularda Galip Öztürk'ün yönlendirmeleriyle önemli kararlar alındı.

✓ **Galip Öztürk:**

● Kamil Koç, Cemal Ulusoy, Mehmet Özcan, Saip Konukoğlu gibi büyüklerimiz bugün geldiğimiz noktaya ulaşmada önemli pay sahibidirler.

● Türkiye Otobüsçüler Federasyonu çatısı altında ve Mustafa Yıldırım'ın genel başkanlığında sektörel birleşme sağlanmalı.

● Kuruluşu önemli bir başarı olan IPRU, Fatih Tamay'ın başkanlığında bize uluslararası arenada başarılı olunmasında öncülük edecektir.

✓ **Mustafa Yıldırım:**

● TOF-TOFED ayrımı olmaksızın birlikte çok güzel şeyler yapıyoruz. Alibeyköy Terminali bunun en büyük örneğidir.

● Alibeyköy'ün otogar değil, ara durak olduğunu; buradan otobüs kaldırılmayacağını kayıtlara soktuk.

✓ **Mehmet Erdoğan:**

İSKİ'nin plan değişikliği; İstanbul Valiliğinin bize tahsis ettiği arsayı etkilemeseydi, okul ve müze inşaatına başlama müddesi verebilecektim.

✓ **Fatih Tamay:**

TOF-TOFED birleşmesinde katkım olduğunu düşünüyorum. Isuzu şapkamı kullanmadan IPRU'nun başarısı için elimden gelen katkıyı vereceğim.

✓ **Latif Karaali:**

Üzerinde üç yıldır çalıştığım, gelirleri TOSEV'e kaynak oluşturacak Otomarsan kitabımı alarak vakfa destek olun. ■ 5'te



Caner ÖZCAN

TCDD'nin otobüs+tren kombine yolcu taşıma ihalesi yapıldı

Ankara-Eskişehir ve Konya Eskişehir arasında TCDD'ye ait yüksek hızlı trenler ile bağlantılı olarak Eskişehir-Bursa arasında acenteye ait yolcu otobüsçüleri ile bir yıllık süre ile kombine yolcu taşımacılığı ihalesinde

teklifler alındı. 18 Aralık Çarşamba günü TCDD İşletmesi Genel Müdürlüğü Yolcu Dairesi Toplantı Salonu'nda saat 14.00'te gerçekleşen ihalede Kamil Koç, Metro Turizm ve Nilüfer Turizm tekliflerini sundular. ■

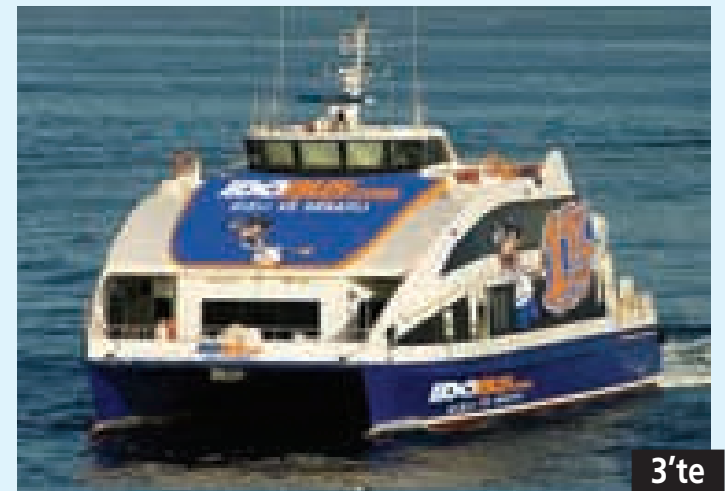
TEMSA'dan İstanbul Otobüs A.Ş'ye

110 CNG'li Avenue otobüs

İstanbul Otobüs A.Ş'ye 2014 Nisan ayına kadar teslim edilecek 110 CNG'li otobüsün protokolü, Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş ve Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın katılımıyla imzalandı. ■ 4'te



İDO, İDOBÜS hizmetine son verdi



3'te

Pazara göre modüler ürünlerle, stoksuz çalışma

Temsa Global Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, Kriz ve kriz yönetimi ile mücadele etmenin zorlu bir süreç içerdiğine dikkat çekti. Eserce, "Krizi aşmak amacıyla, öncelikle tedarikçilerimiz için zorlu olsa da stoksuz çalışıyoruz." dedi.



3'te

Mercedes-Benz Türk - Hassoy işbirliğiyle Ulusoy kaptanlarına sürüş eğitimi verildi



6'da

1 Ocak 2014'te yürürlüğe giriyor

Belge ve muayene ücretleri ile para cezalarında artış

UDH Bakanlığı, yeniden değerlendirme oranının uygulanmasına yönelik 20 Aralık 2013 tarihli bir genelge yayınladı. ■ 6'da

Kış lastiği cezası

Yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçlardan kış lastiği takmayanlara 519 TL ceza verilecek.



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçülerde (TOFED'de?) karar zamanı!

5'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Boğaz Köprüleri ve Marmaray Yatırımı - 2

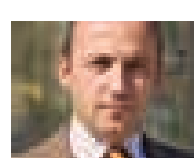
2'de



Mustafa Yıldırım

Her türlü işbirliğini yapmaya hazırız

3'te



Akif Nuray

Turizmin rakamları...

4'te

2 » Kentiçi

Tasima
Dnyası

23 - 29 Aralık 2013

Boğaz Köprülerinin Şehre Etkisi ve Marmaray Yatırımı-2

1987, 1996 ve 2006 yıllarında İstanbul'da ulaştırma sistemindeki türel dağılıma baktığımızda, karşımıza şöyle bir tablo çıkıyor.

Tablo 3'te görüldüğü üzere genel olarak karayolu ulaştırma türünün İstanbul'da her dönem ağırlığı olduğu göze çarpmaktadır. Boğaz köprülerinin işletime alınmasının; karayolunun ağırlığına arttırmaktan çok özel otomobil kullanımındaki artışa katkı yaptığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla İstanbul'da dengeli türel dağılımın sağlanmasında, kategorik olarak köprü inşasının olumsuz etki oluşturacağı söylenemez. Bu çerçevede; inşası devam eden 3. Boğaz köprüsünün raylı sistem geçişine (muhtemelen yüksek hızlı demiryolu) imkan sağlaması da ayyıyeten göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak özel otomobil sahipliğindeki artışın doğru yöne kanaliz edilmesi gerekliliği ise açıktır. 1.Boğaz köprüsünün işletime alınması sürecinde özel otomobil sahipliği yüzde 19,30'larda iken, 1996 itibarıyla 2. Boğaz köprüsünün devreye girmesiyle yükselmiş olup, 2006 itibarıyla ise yüzde 26,34'e çıkmıştır. Aynı süreçte, taksi-dolmuşların ulaştırma türel dağılımından aldığı pay belirgin şekilde düşmüş olup okul, iş vb. yolculuk amaçlı kullanılan servis araçlarının payı ise ciddi bir artış göstermiş ve yüzde 10,40'tan yüzde 21,48'e yükselmiştir. Bu artışta özellikle; 1996 sonrası dönemin etkili olduğu görülmektedir.

Özel otomobilde artış...

Bu çerçevede; özel otomobil sahipliğindeki artışı, servis araçlarındaki artışla paralel de değerlendirebiliriz. Ancak servis araçlarının; deniz ulaşımına entegrasyonu konusunda, özel otomobillerin deniz ulaşımına entegrasyonuna göre daha geniş imkanların olduğunu da söyleyebiliriz. Burada bir başka noktada;

Ulaşım Türü	1987 (%)	1996 (%)	2006 (%)
Özel Otomobil	19,30	19,20	26,34
Taksi + Dolmuş	10,20	9,40	4,75
Servis Araçları	10,40	11,50	21,48
Otobüs (İETT + Özel Halk Otobüsü)	35,20	34,10	24,12
Minibüs	19,00	19,60	16,71
Raylı Sistemler	3,60	3,60	4,60
Deniz Ulaşımı	2,10	2,60	2,00

Tablo 3. Yıllara Göre İstanbul'da Ulaştırma Türel Dağılımı



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

1987'den günümüze, nüfus artışı ve Gayri Safii Milli Hasıla'daki (GSMH) artışa paralel, genel olarak toplu taşıma filolarının yeterli ve gerekli artışı gerçekleştirdiği görülebilir. Buradan hareketle; toplu taşımanın verimliliği ve işlerliğinin arttırılmasında aciliyetli ihtiyacın filo temininde ziyade entegrasyon olduğu ifade edilebilir. Aynı dönemde minibüslerin payı 1987 itibarıyla yüzde 19,00 iken, 2006 itibarıyla bu oran yüzde 16,71'dir.

Halk otobüslerinde düşüş...

Minibüslerdeki, oransal anlamdaki tedrici azalma da GSMH'deki artış ve toplu taşıma organizasyonundaki iyileşme üzerinden okunabilir. Ancak şehirleşme ve ulaşım ağlarının artışına paralel olarak, minibüs hatlarında da miktar olarak kayda değer bir artışın olduğu söylenebilir. Minibüs araçları, hatları ve işletiminin, güvenlik, konfor, zaman v.b. hizmet parametreleri bağlamında standardizasyonu da bir zorunluluktur. 1987'de yüzde 35,20 olan otobüs (İETT+Özel Halk Otobüsleri) türel payının özellikle 1996'dan sonraki süreçte, 2006 itibarıyla yüzde 24,12'ye düştüğü görülmektedir. Buradaki düşüşün önemli bir kısmı Özel Halk Otobüsleri'nde gerçekleşmiş olup, bu düşüşte, gerçekleştirilmiş olan kentiçi raylı sistem yatırımlarının etkili olduğu söylenebilir.

Toplu taşıma entegrasyonu

Kentiçi raylı sistem yatırımları; metro başta olmak üzere son on yılda hızlı bir gelişim göstermiş olup bu, dengeli türel dağılım sağlanması ve özel otomobil sahipliği oranlarının düşürülmesi için tek başına yeterli olmayacaktır. Bu; tüketim kültürünün yönetiminden şehirleşmeye ve ulaşım ana planına, bunlarında birbiriyle entegrasyonuna kadar geniş bir sahayı ifade etmektedir. Asya'dan Avrupa'ya geçişler incelendiğinde bunun yüzde 81'inin köprülerden, yüzde

19'unun ise denizyolu ile gerçekleştirildiği görülmektedir. Ayrıca; köprü geçişlerindeki araç türleri incelendiğinde ise; özel otomobillerin yüzde 82'lik bir paya sahip olduğu görülmektedir. Buna karşın; köprülerdeki yolcu taşımacılığının ancak yüzde 24'lük bir kısmı özel otomobillerle gerçekleşmektedir. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere, özel otomobil sahipliği oranlarını oldukça artması ve hemen her özel otomobilde ortalama bir 1-2 yolcunun bulunmasının sonucu olarak, köprüdeki trafik tıkanıklığının en önemli faktörü olan özel otomobiller, köprülerden taşınan yolcuların ancak yüzde 24'lük bir kısmını karşılamaktadır. Buradan; köprülerden insanlardan çok özel otomobillerin geçişinin sağlandığı sonucuna da varılabilmektedir. Tablo 4'te Asya-Avrupa geçişlerinde karayolu-denizyolu türel dağılımı detaylı olarak verilmiştir.

Tablodan da görüldüğü üzere Asya-Avrupa geçişlerinde özel otomobil, taksi ve servis aracı ile sağlanan taşıma payı toplamda yüzde 39,10'dur. Diğer tarafından denizyolunun Asya-Avrupa geçişlerinden aldığı payda sadece yüzde 19 dolaylıdır. Dolayısıyla; Şehir Hatları, Deniz Otobüsü ve deniz motorlarıyla sağlanan taşıma istenen tercih edilirlğe ulaştırılamamıştır.

Denizyolunda alternatif aranmalı...

Şehir Hatları; kapasitesinin yüzde 10 ile çalışmakta olup, denizyolu taşımacılığında güzergah, pik saat, türel entegrasyon ve filo seçiminde aciliyetle alternatifler geliştirilmelidir. Bunun için; deniz motorlarının işletiminde verimliliği ve hizmet parametrelerinin arttırıcı önlemler dahilinde yeni güzergahların tahsis gündeme alınmalıdır. Şehir Hatları da, güzergaha göre filo çeşitliliğini arttırmalıdır. Yine; özelleştirilmesi sonrası yeni tartışmaları gündeme getiren İstanbul Deniz Otobüsleri'nin de (İDO) fiyatlandırma, güzergah çeşitlendirmesi gibi konuları tekrar ele alınmalıdır.

Hepinize; başanlı sağlıklı huzurlu ve mutlu bir hafta dilerim. ■

Ulaşım Türü	Yüzde (%)	
Özel Otomobil	23,80	%81
Taksi	2,00	
Servis Aracı	13,30	
Dolmuş	2,70	
İETT	33,10	
Özel Halk Otobüsü	5,70	
Motorbiklet	0,40	
Şehir Hatları	14,80	%19
Deniz Otobüsü	1,50	
Deniz Motoru	2,40	

Tablo 4. Boğaz Köprüleri Geçişlerinde Türel Dağılım

ANADOLU
SIGORTA

PIRELLI

Pirelli'den yüzde 20 indirim

Sadece teknolojileriyle değil, gerçekleştirdiği kampanyalarla da tüketici dostu bir yaklaşım sergileyen Pirelli, Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta ile yeni bir kampanyaya imza atıyor. 28 Şubat tarihine kadar geçerli olan kampanya kapsamında tüm Anadolu Sigorta kasko ve trafik sigortası poliçe sahipleri Pirelli Yetkili Satıcıları'nda

otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiklerinde yüzde 20 indirim avantajından yararlanıyor.

Poliçe sahiplerinin; www.pirelliclub.com sayfasına girerek, oluşturdukları indirim kuponlarını ve poliçelerinin kişisel ve araç bilgileri içeren sayfasının kopyası ile Pirelli Yetkili Satıcısı'na başvurmaları yeterli olacak. ■

İZULAŞ'a "İstihdam" ödülü

İzmir 2. İstihdam Zirvesi, İzmir Uluslararası Fuar Alanı'nda Çalışma ve İş Kurumu İzmir İl Müdürlüğü tarafından düzenlenen "İzmir 2. İstihdam Zirvesi" iş dünyasını buluşturdu. Zirvede, İzmir Büyükşehir Belediyesi şirketi İZELMAN AŞ, "En çok istihdam sağlayan işletme" ödülünü aldı. Diğer belediye şirketlerinden İZBETON AŞ İZULAŞ ve İZFAŞ da "En Çok Kontenjan Fazlası Engelli İstihdamı Sağlayan

İşletme" kategorisinde ödüle layık görüldü. Zirvenin açılışında konuşan İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Dr. Sırrı Aydoğan, "Kaliteli bir istihdamın güvenli olması gerekiyor. Bu konuda yasa koyucunun belli çalışmalarını ve düzenlemeleri yapması gerekiyor. İhale yasası yüzünden kendi şirketlerimize, kendi işimizi yaptırıyoruz. Kanun yapıcı bu konu üzerine eğilirse buna da bir formül bulabilir" dedi. ■



Isuzu D-MAX'lerde yılsonu fırsatı



"Maksimum Güç için Maksimum Fırsat" kampanyası Aralık ayında da devam ediyor.

Kampanya kapsamında 4x2 ve 4x4 tüm D-MAX'ler için "20 bin TL'ye, 12 ay, 0 faiz!" kredi imkanı sunuluyor. Bu yılsonu fırsatı ile hem asfaltta sürüş keyfi hem de arazide heyecan arayanlar Isuzu D-Max'e sahip olma fırsatı yakalayacaklar. İngiltere'de "Yılın Pikabı", Almanya'da ise "Yılın 4x4 Aracı" seçilen Isuzu D-MAX, 2014 yılı Mart ayı itibarıyla Türkiye'de üretilmeye başlanacak. ■

Yolculuğun En Yeni Yolu Isuzu Novo



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 • Türküz tipi boynuz aynalar



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

ISUZU

23 - 29 Aralık 2013

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

Tems Global Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, kriz yönetimi taktikleri verdi:

Pazara göre modüler ürünlerle, stoksuz çalışma

Kriz ve kriz yönetimi ile mücadele etmenin zorlu bir süreç içerdiğine dikkat çeken İbrahim Eserce, “Krizi aşmak amacıyla, öncelikle tedarikçilerimiz için zorlu olsa da stoksuz çalışıyoruz. Tam zamanında üretim ve teslimat sistemi kuruyoruz. Yeni yapılanmamızda ürünlerimizi ürettiklerleri hedef pazarlardan başka pazarlara modifiye edilebilecek şekilde modüler hale getirdik” dedi.

Tems Global Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, 12 Aralık Perşembe günü düzenlenen Autolead Konferansı'nda “Yöneticilerden Taktikler! Rekabet, Kriz Yönetimi ve Pazarı Büyütmek” başlığı ile gerçekleştirilen panelde bir konuşma yaptı. Konuşmasına krizi anlamının iş hedeflerinin yerine getirilemeyeceği ortamın oluşması olduğunu ifade ederek başlayan İbrahim Eserce, krizin olmasını kimsenin istemediğini ancak global dünyada eskiye göre daha sık ve şiddetli etkilerle geldiğini belirtti.

Krizin gelişini tahmin etmek zorlaşıyor

İbrahim Eserce, internetin çok önemli rol aldığı global dünyada artık bu krizlerin gelişini tahmin etmenin zorlaştığına da dikkat çekti: “Yakın zamanlarda gördük kurumumuzun coğrafyasından veya pazarından çok uzak ve ilgisiz yerde yaşanan finansal ve siyasal sorunlar, krizler, çok kısa sürede bizim işlerimizi krize sokup durduracak noktalara getirebiliyorlar. Yeni dünyanın bütün pazarları, piyasaları, endüstrileri birbirinden çok etkileniyor. Dolayısı ile de artık bu krizlerin nereden ne şiddetle gelebileceğini tahmin edilemlik, hesaplayabilmek eskiye göre çok daha zor.”

Kriz ve kriz yönetimi ile mücadele

Kriz ve kriz yönetimi ile mücadele etmenin çok zor ve

yıpratıcı olduğunu bu süreçler içerisinde gördüklerini de vurgulayan İbrahim Eserce, krizle mücadeleyle yönelik Temsa bünyesinde yaptıkları çalışmaları aktardı: “Biz TEMSA'daki deneyimlerimiz sonucunda, yapılabilecek çok şey olduğunu gördük. Krizlerin büyüklü küçüklü olarak gelecekte de mutlaka geleceğinin varsayımını yaptık ve iş yapış şeklimizi buna göre yeniden gözden geçirdik. Yeni yapımızda, ‘kriz gelirse ne yapalım’ yerine, kriz gelmeden adapte edebileceğimiz, kriz ortamına da uygun bir çalışma düzeni oluşturmaya gayet ettik. Bu yeni ortamımızda öncelikle güçlü ekipler kurduk. Değişen koşullarda pazarda ve tedarik zincirinde sinyalleri okuyabilen, inisiyatif kullanabilen ve hızlı karar alabilen ekipler oluşturduk.”

Sosyal medya bireyleri güçlendirdi

Sosyal hayatta yaşanan büyük değişikliklerin kurumsal hayata yansımalarının olduğunu da belirten Eserce, artık bireyin çok güçlü olduğu bir dönemin yaşandığını ifade etti: “Eskiden büyük kitlelere ancak büyük mevkideki insanlar hitap edebilirlerdi; CEO'lar, politikacılar, ünlü kişiler seslerini büyük kitlelere duyurabilirlerdi. Bugün görüyoruz ki, internet ve sosyal medya artık bireyleri de çok güçlü yaptı. Artık kurumlarda da bireylerin sesleri, hiyerarşik seviyeye bakılmadan duyulabiliyor ya da duyulabiliyor olması gerekiyor. Biz de kurumumuzda güç, otorite ve söz söyleme hakkını hiyerarşinin tepelerinden mümkün olduğu kadar bireylere taşındık. Aynı şekilde, liderlik tanımımızı da hiyerarşinin üst noktaları yerine, yönlendirme ve sorumluluk paylaşma olarak tanımladık. Başka bir deyişle artık ‘kontrol eden ve talimat veren liderler’ yerine dinleyen ve yönlendiren liderler yetiştirmeye gayet ediyoruz. Bu süreçten beklentimiz de artık organizasyonel gücün, organizasyondaki kademedenden değil, bilgiden, çalışanların güveninden ve saygısından gelmesini bekliyoruz.



Krizde hazır bir yapı

Tems Global Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, güçlü ekiplerle kriz yönetimi yapmak yerine daima krize hazır bir yapıda çalışmak için neler yaptıklarını şu şekilde dile getirdi: “Kriz geldiğinde, klasik olarak kriz yönetimi ile alınan tedbirleri mümkün olduğu kadar rutin hayatımızın içine adapte ediyoruz. Buradaki yaklaşımımız, nasıl bir araba alınca düşünmeden sigorta da yaptırıyorsak ve kaza olunca habersiz gelen maddi yük için çözüm aramıyorsak, fabrikada da aynı mantığı güdüyoruz. Örneğin, fabrikada üretim düşünce, ham malzeme stoklarının sorun olacağı gerçeği için, bazı tedarikçilerimiz için daha zor da olsa, stoksuz çalışıyoruz. Stoku fabrika içinde tutturuyoruz veya Tam Zamanında Üretim (JIT) sistemi ile tam zamanında teslimat sistemleri kuruyoruz. Başka bir örnek; kriz zamanlarında rutin olarak satış yaptığımız bir pazar durabiliyor. Dolayısıyla fabrikada o pazar için üretilmiş veya üretilmekte olan birçok mamul ve yarı mamul stok elde kalabiliyor. Biz böyle durumlar için ürünlerimizi pazarlara göre modüler yapmaya başladık; yani ürünleri gerektiğinde farklı ülkelere edilebilecek şekilde tasarlamaya başladık. Başka bir deyişle bir ürün

gamımız var. Bir de ürünlerin satıldığı pazarlarımıza göre spesifikasyon matrisimiz var. Bu gözle bakıldığında, her firma kendi içinde, kriz geldikten sonra, kriz yönetimi ile çok zorlanarak ve yıpranarak yapabileceği birçok şeyi normal iş modeline alabilir.”

Az hata yapan kazanıyor

İbrahim Eserce, “İyi günlerde çok daha fazla para nasıl kazanırımı düşünürken, mutlaka aynı şekilde daha fazla nasıl tasarruf ederim düşüncesi de akılda olmalı” diyerek, buna en güzel örnek olarak Formula 1’de yarış her zaman en hızlı giden değil, bazen de en az hata yapanın kazanmasını gösterdi.

Ekip ve liderin rolü

Tems Global Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, konuşmasını güçlü ekibe sahip olunması ile liderlerin önemini anlatarak bitirdi: “Güçlü ekipler çok önemli. Yeni alınıştaki liderlerin rolleri önemli. Organizasyonda otoritenin sorgulanabileceği hatta bunun teşvik edildiği bir kültür gerektiğine inanıyoruz. Lider konumundaki herkesin samimi bir iletişim içinde olması gerektiği ve liderlerin de bulundukları ortamı sürekli dinleyerek sürekli öğrenmelerinin gerektiğine inanıyoruz.” ■

Her türlü işbirliğini yapmaya hazırız



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

17 Aralık Salı akşamı yaptığımız toplantının gündemi vakıfı. Tabii, sektörel konulara da girildi, TOF-TOFED birleşmesi de söz konusu oldu. Bunlar ilk defa gündeme gelen konular değil, süreç işliyor. Zaten birlikte çalışmaya devam ediyoruz. Yüksek İstişare Konseyini, Otobüsçüler Konseyi'ne dönüştürdük. Doğru olan sektörün tek yumruk olması. İki yumruk olarak birlikte çalıştığımızda da bundan zarar görmedik. Eğer TOF -TOFED sektör menfaatleri söz konusu olduğunda birlikte hareket edebiliyorsa, birleşme bir formaliteye dönüşür. O formalitenin yerine gelmesi de bir süreçtir. TOFED'in genel kurulu var, bizim genel kurulumuz var. Bu görüş değerlendirilecek. Bizim ne olduğumuz TOFED olmuş hiç önemli değil. Tabii ki TOFED Türkiye ismini almış bir federasyondur. Onun çatısı altında örgütlenmek sektöre güç kazandırır.

2014-2015 çok farklı gelecek

Böyle bir birliktelik yeni gelişmelerin de tedbirini almayı gerektiriyor. Dolayısıyla bütün sektörü kucaklayan bir yapının oluşması lazım. Şu anda iki federasyon halinde bile biz bütün sektörü kucaklamış durumdayız. Tabii, bir önceki hamlemiz konfederasyon olmaktı, fakat Türkiye ismini almış bir federasyon varken, konfederasyon bunun neresine sığar diye bir düşünce oluştu. O zaman konfederasyonu Türkiye Otobüsçüler Konfederasyonu'na dönüştürmek gerekir ki, bu zaman alacak. Ben hep söylüyorum; sektörün menfaatleri neyi gerektiriyorsa biz onu yaparız. Ama tabii ki, bizim de temsil ettiğimiz irade var, o iradeye saygısızlık yapamayız. Karşı tarafın temsil ettiği irade var onlar da onu yapmamalı. Ama genel temayül birleşilmesi, birlikte hareket edilmesi konusunda. İşte iki tarafın бүтүчөleri var, бүтүчөler birleşebilir mi, bunu değerlendireceğiz. TOFED'in genel kuruluna 1,5 sene var. 1,5 seneye uzanmayacak bir birleşme hamlesi olacak. Buradan ne çıkar bunu zaman gösterecek. TOF genel kurulunda bu belki de olağanüstü gündem maddesi olacak. Biz temsil ettiğimiz iradeye kesinlikle saygısızlık yapmayız. Böyle bir şey yapmak istiyorsak önce yönetim kurulumu oluşturan arkadaşları ikna etmek lazım. Anlatacağız, fayda sağlama açısından hangisi daha doğruysa onu yapacağız. Ancak ikna olamayacakları bir neden göremiyoruz.

Önemli olan temsil edilmektir, önemli olan sektörün sorunların çözümüdür.

Otobüs işletmeciliği kabuk değiştiriyor

Sorunların çözümü konusunda atılacak adımlarda hiçbir karşı duruş olacağını zannetmiyorum. Özellikle raylı sistemlerin gelmesiyle Ankara- Eskişehir hattının yarattığı travma, Konya aktarmalı, Ankara-Antalya hattı ihale edildi. Yarın Sivas- Kayseri yapılacak. Sektör pazar kaybediyor. Ama İstanbul-Ankara hızlı demiryolu açıldığında kaybedilecek pazar, bunların hepsinin toplamının 10 katı. Bu da sektörde 2 bin arabanın işsiz kalması demektir. Bizim derdimiz sadece bunlar değil. Bu sektörün yeniden yapılması verimli, karlı hale getirilmesi, giderlerin azaltılması. Burada tek başına hiçbir firma ben ikramı, servisi veya acenteleri kaldıramıyorum diyemeyiz.

Elektronik portal

Elektronik bileit için altyapı oluştu. El ele verip, mutlaka elektronik portalımızı oluşturmalıyız. Ortak portal sektöre ciddi bir fayda sağlayacak, kurumsallık getirecek. Tabii, bunu altyapı ve işletme bütünselliği içinde düşünmemiz lazım. Altyapı terminallerimiz servis ağlarımız, otogarlarımız bunun üzerine yaşayacak. İşletme mantığı da, ekonomik bir mantık olması lazım. Birleşmiş servis birleşmiş satış sistemi, toplama merkezleri ve acentelerin azaltılması, insan ve kira yükünün azaltılması, sektörün otobüs başına düşen masrafı, en yüzde 50 aşığı çekmesi. Akaryakıt fiyatlarını değiştirmek mümkün değil ama servis ve acente giderlerini düşürmek, satış hizmetlerini kolaylaştırmak hem müşteriler hem de kendi açımızdan bizim elimizde. Onun için birlikte hareket ediyoruz. Buna ne TOFED ne de sektörün hiçbir mensubu karşı durmaz, durmamalı. Yoksa bu sektörün geleceği olmaz. Geleceğe adımlar atmak üzere, her türlü işbirliğini yapmaya hazırız.

Ben proje insanıyım, fikir insanıyım.

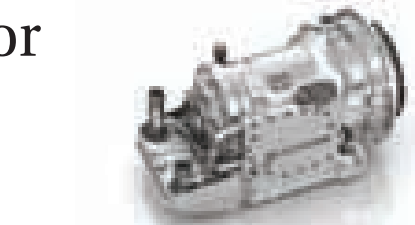
Sektörün menfaatine olan fikirlerini hayat geçirmek için her türlü özveriği gösteririz. Sektör için dengeler var. Firmalar, işletmeciler acenteler, özellikle bireysel otobüsçünün mutlu olacağı bir yapıyı kuramazsak, bu sektör bindiği dalları keser. Yarın dalı kalmayan bir ağaç gibi oluruz. ■

ZF Grubu, Transist Fuarına yenilikçi ürünleriyle katılıyor

Transist Toplu Ulaşım Haftası 6. Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı 25-26 Aralık tarihinde İstanbul Lütfü Kırdar Kongre Merkezinde kapılarını açıyor. ZF Grubu fuarda yenilikçi ürünleri ile yerini alacak.

26 ülkede 121 üretim şirketiyle otomotiv yan sanayi sektöründe güç aktarma ve şasi teknolojisi dalında dünya lideri bir teknoloji firması olan ZF toplu ulaşım geliştirdiği yenilikçi ürünleri ile destek olmaktadır.

ZF bu yıl Transist fuarında otobüsler için geliştirilmiş 6 vitesli tam otomatik şanzımanını ZF Ecolife'ı sergileyecektir. ZF EcoLife hassas kademelendirilmiş tahvil oranları sayesinde motor her kullanım durumunda düşük devir aralığında çalıştırılabilir. Standart donanımdaki TopoDynLife vites değişim programı, yolun topografik durumuna ve otobüsün yüküne göre olabildiğince uygun vites kademesini seçerek yakıt tasarrufuna katkı sağlar. ZF Ecolife



özellikle duraklardaki gürültülü kalkış sırasında aracın çıkardığı sesi hissedilir şekilde azaltır. Çift soğutucuya sahip Ecolife, Euro 6 normlarına uyumludur. ■

Mercedes-Benz Türk'ten

MobileKids Trafik Eğitim Projesi

Mercedes-Benz Türk'ün, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfıyla (TEGV) birlikte trafiğin en savunmasız katılımcıları olan çocuklara yönelik başlattığı “MobileKids Trafik Eğitim Projesi” IBS Anne Bebek Çocuk fuarında çocuklarla buluştu...

Çocuklara olan sorumluluğunun bilincinde olan Mercedes-Benz Türk ana şirketi Daimler AG, 2001 yılında dünyanın ilk ve en büyük yol güvenliği girişimi MobileKids'ı başlattı. Proje çocuklara bugünlere ve geleceğe yönelik yol güvenliği alışkanlıkları aşılayarak yardımcı olmayı amaçlıyor. Daimler'in global düzeyde, birçok ülkede “MobileKids” trafik eğitim programını uyguluyor.

Türkiye'de 2013 yılında uygulanmaya başlayan projenin amacı, 7-14 yaş arası ilköğretim çağı çocukların trafik bilgisi ve

farkındalığını artırmak ve trafik ile ilgili kavram, beceri ve tutumları kazanmalarını sağlamak.

Eğitim etkinlikleri, ilköğretim okullarında bahçeye yerleştirilen Trafik Ateşböceği'nde gerçekleştiriliyor. Ziyaret edilen okullarda her çocuk 6 saatlik trafik eğitimi alıyor.

Trafik Ateşböceği'nin yanı sıra MobileKids web sitesi (www.tr.mobilekids.net) projenin bir diğer önemli aracını oluşturuyor. MobileKids web sitesi içerdiği trafik konulu oyunlarla çocuklara eğlenerek öğrenme fırsatı sunarken, ailelerine trafik eğitimi konusunda yararlı bilgiler veriyor. Gelişmeleri sosyal medyada da paylaşmak için projenin ayrıca bir Facebook sayfası da (facebook.com/MobileKidsTürkiye) bulunuyor. ■



“Trafikte her an, sorumlu davran!”

Kocaeli’de Deniz uçağı geliyor



Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğünde Kocaeli ulaşımında çağ atlatacak bir proje daha uygulamaya geçiyor. Türk Hava yolu şirketi Seabird, Kocaeli - Haliç (İstanbul) arasında deniz uçağı seferlerine 2 Ocak Perşembe günü başlayacak. Tarifeli seferler için bilet satışları ise www.flyseabird.com internet adresi üzerinden yapılabilecek.

Seabird Havyaolları, 2 Ocak Perşembe günü başlayacağı deniz uçağı seferleri ile Kocaeli'yi İstanbul'a bağlayacak. Yoğun trafikte karayolu ile yaklaşık 2.5 saat yapılan yolculuk, deniz uçağı ile sadece 22

dakika sürecek. Deniz uçakları, bu noktalar arasında seyahat eden sanayici ve iş adamları ile diğer tüm yolcuların zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak.

Her biri 18 yolcu kapasiteli dört uçakla yapılacak uçuşlar için 97, 117 ve 157 lira olmak üzere üç ayrı bilet tarifi uygulanacak. Bilet satışları havayolu şirketinin www.flyseabird.com internet adresi üzerinden yapılabilecek. Uçaklar kalkışlarını Sekapark alanı içerisinde yapılan terminalden gerçekleştirecek. ■

İDO, İDOBÜS hizmetine son verdi

İDO, yönetimi yaptığı basın açıklaması ile 2012 Mart ayında başlattığı İDOBÜS hizmetini sonlandırmaya karar verdi.

Ulaşım pazanna ilk sunulduğu günden itibaren 1 TL'den başlayan fiyatlarla satın alınabilen biletlerle sektöre yenilikçi bir taşımacılık hizmeti getiren ve İstanbul - Bursa arasında uygun fiyatlı, güvenli, düzenli ve konforlu hizmet veren İDOBÜS bugüne kadar yaklaşık 2,5 milyon yolcu taşıdı. Basın açıklamasında; “İstanbul ve

Bursa halklarına değerli bir hizmet verdiğimiz bilincinde olduğumuz için İDO olarak bu kararı vermemiz kolay olmadı. Ancak, Bursa Belediyesi tarafından devlet eliyle desteklenen bir rakip olarak piyasaya sürülen BUDO seferleri bize başka bir seçenek bırakmamıştır. Bu rotada devlet eliyle finansal olarak desteklenen bir hizmet, istikrarsız bir rekabet ortamına zemin hazırlamış ve söz konusu rota üzerinde yapılan seferlerden İDO'nun zarar etmesi operasyonların sonlandırılmasına neden olmuştur” ifadesi yer aldı. ■



4 » Gündem

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Turizmin rakamları...

2001 yılının Şubat ayında, bir pazartesi sabah toplantımızın ilk cümlesi şu oldu:

- Dün sabah geldim, pazar günü, tek insan yok, bu bina ölü idi. Bu sabah insan dolu, binanın canı geldi.

2001 krizinde kesmediğimiz tek bütçemiz Personel Eğitim Bütçesi idi. Eğitim bütçelerini hiçbir zaman kesmedik. Benim bulunduğum 11 yılda ve sonrasında da bu ekip otobüste, kamyonunda, hafif ticari araçlarda, otomobilde, müşteri hizmetlerinde, finansmanda, ikinci el hizmetlerinde başarı örnekleri sergiledi. Rakamların arkasında kaliteli çalışanlar -yani insan- var. Turizm, doğrudan insanla uğraştığı için kaliteli insana çok daha yoğun gerek duyulan bir alan. Beklentilerin de en incelendiği sıralarda; hizmet bekleyen insana beklediği hizmetin verildiği alan.

Rakamlarla konuşursak: Turizm Tanıtım Bütçesi 100 milyar dolar.

Sektör yılda 2,5 milyar dolar yatırım yapıyor.

Taşımacılık yatırımı 0,5 milyar doları ancak buluyor.

Kayıtlı şirketler içinde turizm şirketlerinin oranı yüzde 6,3'ten yüzde 6,8'e çıktı. Toplam da 101 binden 114 bine...

SGK'lı sayısı ülkede yüzde 6,5 artarken turizm şirketlerinde yüzde 17 artıyor.

Havayolunda çalışan sayısı 6 binden 18 bine yükseldi.

25 milyar dolarlık alım yapıyor.

Bu aşamada dayanamayıp araya giriyorum: "Revize ile 30 milyar dolar olan gelire karşılık, bu harcama rakamı yanlış olacak kadar büyük. Aksi halde sektörün verimsizliği dayanamayacakları kadar büyük."

Yönetmelik Bütünlük ihtiyaçları var; 25 milyar dolarlık alımın ortak yönetimini sağlamak ve

Kültür ve Turizm Bakanlığını tek muhatap yapmak.

Sektör temsilcisi olan tüm STK'lar bütünleşip ortak hedefi kamuoyuna duyuracaklar, sağlıklı rakamlara ulaşacaklar.

Bu hedefi büyütmek ve verimliliği arttırmak donanımı insan ile olacak.

Yukarıdaki ve iki haftalık yazılardaki rakamlara bakın lütfen; sektörün eğitime ilgili kaç rakamını, kaç paragrafını görüyorsunuz?

2023 hedefi olan "50 milyar dolar gelir, 50 milyon turist" hedefi sektörün hedefi. Bu hedefi sektör yapacak.Sektörün eğitim bütçelerini ve eğitim vizyonunu gösterecekler. Yoksa 2023'te gider 45 milyar dolar olur!

TÜSİAD eğitim hakkında bir rapor yayımladı, bir noktası çok geçerli: "Öğreneni sektörü ile, öğrenimi sırasında tanıştırmak, çalıştırmak ve ona göre değerlendirmek."

Bunu, her daldaki, yıllardır iyi yapan ülkeleri ve aldıkları parlak sonuçları hepimiz biliyoruz.

Örnek alsak yeter... ■

Lassa'dan 200 römorka ücretsiz reflektör

Brisa'nın, 2011 yılında hayata geçirdiği 'Yola Sağlam Çık' projesinin son halkası olan reflektör projesiyle ise Lassa, çiftçilerin de yanında olduğunu gösterdi. Türkiye'de her yıl meydana gelen ortalama 4.000 civarında ölümlü ya da yaralanmalı trafik kazasına dikkat çekmek ve bu kazaların azalmasına destek vermek amacıyla 2500 römorka ücretsiz olarak reflektör monte edildi. ■



İstanbul Otobüs A.Ş.'ye 2014 Nisan ayına kadar teslim edilecek 110 CNG'li otobüsün protokolü, Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş ve Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın katılımıyla imzalandı.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Sarıcahan'deki binasında 16 Aralık Pazartesi günü düzenlenen imza törenine Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Ulaştırma ve Turizm Bakanlığı Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacımusafaoglu, İstanbul Otobüs A.Ş Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Temsa Global Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl ile çok sayıda davetli katıldı.

110 CNG'li Temsa otobüs katmaktan çok mutluyuz

İmza töreni öncesinde konuşan İstanbul Otobüs A.Ş Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, 2010 yılında faaliyete geçen İstanbul Otobüs A.Ş'nin damalı ergüven renkli otobüsleriyle üç yıldır hizmet verdiğini belirtti. İnsan odaklı yeni bir toplu ulaşım misyonu ile hizmet sürecini hayata geçirdiklerini vurgulayan Abdullah Yasir Şahin, "939 adet araçlık filomuzun tamamı yerli üretilmiştir. Filomuzda bulunan araçların 83'ü CNG'li, diğerleri çevre dostu Euro 5 ve EEV motorludur. İstanbul Otobüs A.Ş olarak günlük ortalama 700-750 bin civarında yolcu taşıyoruz. Sahip olduğumuz bu başarıyı sürdürebilmek için destekleyici projelerle toplu ulaşım hizmetine devam edeceğiz. Bugün Temsa



Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Başkan Kadir Topbaş'a günün anısına bir plaket sundu.

Global ile imzalayarak 110 CNG'li otobüsleri filomuzda katacağımız için çok mutluyuz" diye konuştu.

64 ülkeye ihracat

Temsa Global Genel Müdürü Dinçer Çelik ise "Temsa otobüsleri 64 ülkeye ihraç ediliyor. Fransa'da 3500 otobüs, Amerikanın 25 eyaletinin yollarında 300 Temsa otobüsü dolaşüyor. Temsa iç pazarda da çok önemli bir başarı yakalamış durumda. Kentiçi otobüs pazarında yüzde 500 büyümeye ulaşan bir şirket Temsa. İstanbul yollarında 300'ü aşkın Temsa otobüsü hizmet veriyor. Temsa otobüsleri hem sahip oldukları teknolojik donanım ve konforla büyük beğeni toplarken, işletim maliyetlerinde sunduğu avantajlar ile de kullanıcıların yüzünü güldürüyor. Temsa pazar ve müşteri ihtiyaçlarını en iyi gözlemleyen, bu ihtiyaç ve beklentilere en hızlı cevap verebilen bir şirket aynı zamanda. Sahip olduğu güçlü AR-GE merkezi ile son 2 yılda 7 yeni araç üretimi gerçekleştirdi. CNG'li 12 metrelik ve 18 metrelik Avenue ile şehiriçine başta olmak üzere, ekolojisine kadar, İstanbul'un her alandaki gelişimini tasarladık. Ulaşım networkümüzü oluşturduk. Hangi sistemlere ihtiyaç var, hangi sistemle ilintili hale getirirsek kent gelişir, bunu tasarladık" diye konuştu.

İhracatta başarı, güçlü iç pazardan geçiyor

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı törende yaptığı konuşmada "Yerli otobüs üretimi konusunu çok önemsiyoruz ve yüzde yüz Türk mühendisleri tarafından üretilen araçlarımızı İstanbul'luların hizmetine sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Otobüs sanayi açısından baktığımızda önemli bir husus karşımıza çıkıyor. Otobüs ihracatı konusunda Türkiye, yüksek işgücü ve kaliteli üretim standardı ile öne çıkıyor. Ancak ihracatta daha başarılı olmak için güçlü bir iç piyasa gerekiyor. Araçlarımızdan önce İstanbul'lular faydalanacaklar, onlar memnun olacaklar ki devamında dış pazarlarda daha da güç kazanalım. İhracatta başarının yolu güçlü bir iç piyasadan geçiyor. İstanbul Otobüs A.Ş'nin alımları yerli otobüs üreticileri için çok önemli fırsatlar sunuyor. Bu fırsatlar yerli sanayimizin gelişimine ve ürün geliştirme kabiliyetine katkıda bulunuyor" dedi.

Topbaş'a teşekkür

Sabancı İstanbul'a yaptığı hizmetlerden dolayı Başkan Topbaş'a teşekkür etti. "Doğma büyüme Emirganlıyım ve Emirgan'da Sakıp Sabancı Müzesi'ne ve hemen arkamızda müthiş bir yer yaptınız. Lale Müzesi. Ayrıca zaten Emirgan Parkı'nın laleleri meşhurdur. Dolayısıyla benim için İstanbul'un, lalelerin ve Emirgan'ın ayrı bir yeri var. Bir İstanbullu olarak İstanbul'a yaptığınız emeklerinize ayrıca teşekkür ediyorum. Hakikaten gurur verici bir şehir oldu. Bütün zorluklarına bütün büyüklüğüne rağmen. Aslında küçük bir ülke İstanbul. Bir İstanbullu olarak emeği geçen arkadaşlarınıza teşekkür ediyorum."

Dünya değişiyor

Büyükşehir Belediye

Başkanı Kadir Topbaş'ta yaptığı konuşmada, değişen gelişen bir dünyada yaşandığını belirterek, "Bu gelişim ve değişime ayak uyduramayanlar, takip edemeyenler bir müddet sonra onları izler halde kalacaklar. Küçülen dünyada çok ciddi bir rekabet ve yarış var. Bu yarışa bütün ulus olarak biz, tüm iş adamlarımız ve yerel yönetimler hatta STK'lar bile ayak uydurmak için yoğun bir gayret içindeyiz. Türkiye ve İstanbul yenileniyor. Yeniden farklı bir geleceğe birlikte yürülmekteyiz. Kentiçinde yaptığımız her çalışma ülkenin gelişmesine önemli katkı sunmakta" dedi.

Medeniyet ölçüsü toplu taşıma kullanma oranı

Bir kentin medeniyet ölçüsü o kentte yaşayan insanların toplu ulaşım sistemini kullanma oranı ile ölçülebildiğine dikkat çeken Başkan Topbaş, "Kentlerde birinci öncelikli talep, erişim noktasındaki fırsatların doğru kullanılmasıdır. Biz göreve geldiğimizde İstanbul'un ulaşım başta olmak üzere, ekolojisine kadar, İstanbul'un her alandaki gelişimini tasarladık. Ulaşım networkümüzü oluşturduk. Hangi sistemlere ihtiyaç var, hangi sistemle ilintili hale getirirsek kent gelişir, bunu tasarladık" diye konuştu.

Yatırımları devam edecek

Ulaşım ile ilgili yatırımların tutarının 24,6 milyar liraya ulaştığını bilgisini veren Topbaş, 2014'te de bu yatırımların sürecini vurguladı: Bu yıl itibarıyla 60 milyarlık yatırım yapıldı. 2014'te yatırım bütçemiz 8,5 milyar lira. 2014 sonunda 68,5 milyarlık yatırım yapmış olacağız. Ulaşım ile ilgili yaptığımız yatırımların miktarı 24,6 milyar lira. 2014 sonunda 28,2 milyar liraya ulaşacak.

3315 yerli yeni otobüs

Topbaş, 2014 sonuna kadar, tamamı yerli 3315 otobüs İstanbul'da hizmet veriyor olacağını kaydetti: İstanbul'da yaşları 14'ü bulan sıkıtlı, problemlı otobüslerle hizmet vermeye çalışan bir kenti. Yakımsıyordu bu kente. İETT'nin filosunu yenileme çalışması başlatıldı. İstanbul Otobüs A.Ş bu kalitede hizmet vermeli inancıyla kuruldu. Diğer taraftan halk otobüslerine ciddi destek verelim ve onlarda otobüsleri yenilesinler istedik. Bir hedef belirledik ve '2014 varmadan 3000 yeni otobüs devreye girsin' dedik. Yerli otobüs tercihi ile bu adımı attık. Şunun gururla ifade edeceğim, biraz önce Temsa'nın Sayın Genel Müdürü Dinçer Çelik bize ifade ettiler. İstanbul'un bir yılda aldığı otobüs Türkiye'nin bir yılda aldığı otobüse eşit. İstanbul 2000 otobüs alıyor. Türkiye'de bir yılda 2000 otobüs satılıyor. Otobüs sanayisine nasıl bir destek verdiğimizizi bu rakamlar gösteriyor.

Talebe göre üretim

Başkan Topbaş; Otobüs sanayine verdikleri desteklerle gelişimin önünü açtıkları da belirtti: Sayın Güler Sabancı'da burada bahsetti: AR-GE'niz yoksa, gelişme yönünde adımlarınız yoksa söner gidersiniz. Bunun olabilmesi için taleplerin olması çok önemli. Üretim yaparsınız ama talep olmazsa bunu sürdüremezsiniz. 2008 ekonomik krizi ile Avrupa'da birçok firma yok oldu. 3315 otobüs İstanbul'da devreye girdi. Bundan gurur duyuyoruz. Böylece otobüs sanayimiz daha da kendini

geliştirerek, daha iyi daha akıllı, daha kent dostu otobüsler yaparak bu rekabette kendini öne çıkarmaya çalışıyor. Talep oldukça kendi aralarındaki rekabet ölçüsti de daha iyi noktaya gidiyor. Burada başka bir gururu daha yaşıyoruz. Bir kere İstanbul bir model teşkil ediyor ve tüm belediyeler İstanbul'u takip ediyor. İstanbul iyi bir reklam kenti.

Halk otobüsleri yenilenecek

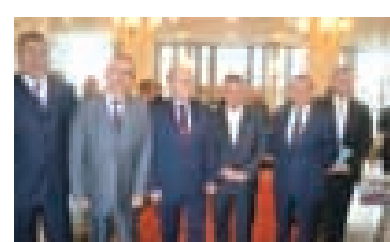
Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, yeni otobüs yatırımlarına devam edeceklerini, halk otobüsçülerinde araçlarını yenileyebilmesi için bir formül geliştireceklerini vurguladı: Bugün 110 otobüsün imza törenindeyiz. Gerçekten gurur verici. Otobüslerin egzozu çatısına çıkarmak bir hünere sayılmıştı. Sıkıştırılmış gaz ile işleyen Euro 5 olan sistemler devreye girmiş durumda. Akıllı otobüsler, hangi duruşa, hangi otobüsün geleceği, kaç dakika sonra geleceğini gören bir sistem geliştirdi. Bu da bizim kentimizin ne kadar modernleştiği ve başarılı olduğunu bir göstergesi. Burada gururla ifade edeceğim bir noktada, Büyükşehir Belediyesi'nin iç borcu yok. Dış borcumuz borçlanma limitimizin yüzde 38'indeyiz. Faize ödediğimiz para bütçemizin yüzde 2,5'ü kadar. Yeni otobüs alımına gireceğiz. Halk otobüslerimizin yenilenmesi için bir formül geliştiriyoruz. Kentiçinde yaşayan herkesin keyifle otobüsleri kullandığı bir sistem olacak. Bir otobüs imalatında 900 iş saati ile önemli bir istihdam imkanı sağlanıyor. İstihdamda yaptığımız yatırımla da bizim için gurur verici. Türkiye'deki yatırımların yüzde 26'sını İstanbul Büyükşehir Belediyesi yapıyor. Otobüslerimiz İstanbul'a hayırlı olsun" ■



Başkan Kadir Topbaş'ın ardından 110 CNG'li Avenue otobüsün imza protokolü İstanbul Otobüs A.Ş Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin ve Temsa Genel Müdür Dinçer Çelik tarafından imzalandı.



Başkan Topbaş ve Güler Sabancı, Avenue otobüsü bir süre kullandı.



Soldan sağa: Dinçer Çelik, Abdullah Yasir Şahin, Topbaş, Mustafa Demirel, Murat Anıl, Baybars Dağ.

KAR KIŞ DİNLEMİYEN LASTİĞE,
SOĞUK İŞLEMİYEN HEDİYE!

31 Aralık'a kadar Lassa ya da Bridgestone bayilerinden
2 adet kamyon ya da otobüs lastiği alan herkese
kışlık mont hediye!



www.bridgestone.com.tr | www.lassa.com.tr

Kampanya 1 Kasım - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında, en az 2 adet Bridgestone ya da Lassa marka çelik radyal kamyon otobüs ya da Bekoloder lastiğinin perakende satışlarında geçerlidir. Filo satışları ve kurum satışları kampanya kapsamında değerlendirilmeyecektir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Stoklar bittiğinde kampanya sona erecektir. Kampanya yetkili Brisa bayilerinde ve Lastiğim noktalarında geçerlidir. Brisa istediği zaman kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi 444 57 00 Lassa Müşteri İletişim Merkezi ve 444 65 00 Bridgestone Müşteri İletişim Merkezi'nde.

World'e özel peşin fiyatına 8 taksit ve 3 ay taksit erteleme!

BRIDGESTONE

SA

WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

LASSA

23 - 29 Aralık 2013

Tasima
Dunyasi

Gündem » 5

TOFED ve IPRU Kurucu Başkanı Galip Öztürk:

Otobüsçüler birleşsin!

Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'nın 17 Aralık Salı akşamı Beyti Restaurant'da düzenlenen 1. Mütvevelli Heyeti Toplantısı'nda önemli kararlar alındı. 1 Ocak 2014'ten itibaren TOFED ile TOF'un birleşmesine yönelik iyi niyet kararı alındı. Yapılacak seçimde TOFED'in Başkanı'nın Mustafa Yıldırım olması konusu gündeme getirildi. Genel kurulunu 2014 Nisan ayında yapması planlanan IPRU'nun başkanlığını Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay yapacak.

Toplantıya TOFED ve IPRU Kurucu Başkanı Galip Öztürk, Yüksek İstisare Konseyi Başkanı Ali Osman Ulusoy, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, TOF Başkanı ve Avrasya Başkan Vekili Mustafa Yıldırım, UYTAD Başkanı İmran Okumuş, TOSEV İcra Kurulu Başkanı ve Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, TOFED ve TOF Yönetim Kurulu Üyeleri ile dernek başkanları katıldı.

Toplantının açılışında konuşan TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, "Size bir müjde vererek konuşmama başlamak istedim. Bir okul ve müze inşası konusunda İstanbul Valiliği bize bir arazi tahsis etmişlerdi. Ama İSKİ planlarda bir değişiklik yaparak arazimizi başka bir alana kaydirdi. Mart ayında mali genel kurulunu yapacağımız Vakfın bugün itibarıyla 70 bin lira parası var" dedi.

TOSEV İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali de otobüsçü olmanın büyük gurur kaynağı olduğunu belirterek, "Bu meslek zengin yatılıp, fakir kalkılan bir sektör. Sayın Galip Öztürk TOSEV'in kuruluşuna destek verdi, yardıma da her zaman hazır. Ama öncelikle biz bir yapalım ki isteyelim. IPRU muhtesem bir olaydır. Bunun başarının arkasında ciddi bir emek var" dedi.

Latif Karaali, 3 yıldır çalışmalarını sürdürdüğü Otomarsan kitabını katılımcılara tanıttı. Kitabın gelirinin TOSEV'e kaynak oluşturacağını dikkat çeken Karaali, "Bu kitabı alarak vakfa destek olun" dedi.

Dünya çapında örgüt IPRU

Toplantıda konuşan Galip Öztürk, "Ulaştırma Bakanlığı IPRU'ya destek verdi. Türkiye ilk kez dünya çapında bir uluslararası örgütün kurulmasına öncülük yaptı. IPRU'yu kurmasaydık, TOSEV'i de kuramazdık. Vakıf bizi tarihe taşır. Ekonomik darboğaza düşmüş meslektaşlarımızın ihtiyaçlarına merhem olmak, bir eğitim kurumu oluşturmak yolunu açtık" dedi.

TOFED-TOF birleşmeli, Mustafa Yıldırım başkan olmalı

Öztürk, TOFED ve TOF'un birleşmesi gerektiğini belirterek, şunları söyledi: Bir tane Türkiye adını almış federasyon var. Kavgamızı, dövüşümüzü, hoşgörümüzü, her şeyimizi bir federasyon içerisinde toplayarak, Mehmet bey'in de nzasıyla önümüzdeki TOFED'in seçimlerinde Mehmet Bey'e de şirketlerde yeni göreve devam etmek kaydıyla, Mustafa Bey tekrar gelsin ve daha güçlü bir sivil toplum örgütü kuralım. TOFED'in gelirlerini daha fazla arttıralım. IPRU'ya daha fazla destek verelim anlayışı ile sektörü tekrar TOFED çatısı altında toplayalım. Arkadaşlarım, bana Mustafa Bey'in bu konuda uygun olabileceğini, sektörde uygun görürse Mustafa Bey'in başkanlığında tekrar birleşmenin olabileceğini söylediler. Bunu gündeme alarak genel kurula kadar değerlendirmelerimizi yapalım."

Birleşme çalışmaları başlamalı

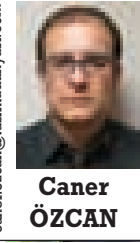
Galip Öztürk, 1 Ocak itibarı ile birleşme çalışmalarına başlanmasının önemini vurguladı: "Sektörümüz 1 Ocak'tan itibaren TOFED çatısı altında buluşmalı. Mustafa Bey'in liderliğinde TOFED'in yeni yönetim kurulunun çalışmalarına başlaması lazım. Mustafa Bey bu işi severek, gönülden yapıyor. Sektör adına eksiklerimiz var. Onları tamamlayacağız, onun için TOF ve TOFED diye iki yapı değil, artık Türkiye Otobüsçüler Federasyonu tek bir çatı altında olmalı.

Mustafa Yıldırım: Birlikte hareket ettik, kazandık

TOF ve TOFED olarak sektörde yaşanan sorunların çözümünde bir süredir ortak hareket ettiklerine ve bu birlik beraberliğin sektöre kazanımlar sağladığına dikkat Yıldırım, "Bu birlik ve beraberlikle Büyükşehir Belediyesi ile çok iyi noktalara geldik. Alibeyköy Terminali buna en büyük örnektir. Burası bir otopark değil burası bir ar duraktır. Buradan otobüs kaldırılamaz. Bunu kayıtlara soktuk. Bakın, birlik beraberlik olduğunda ne güzellikler yaşıyoruz. Hep birlikte hareket ettirdik. Vakfı da, IPRU'yu da, otogarı da, TOFED'i de, birlikte çok daha güzel yönetme şansımız var. TOF ve TOFED ayrımı diye bir şey yok. Birlikte çok güzel şeyler yapıyoruz" dedi. ■

TOSEV yönetimine yeni üyeler

TOSEV Mütvevelli Heyeti'ne Ömer Konukoğlu, Hayati Uzun, Mehmet Öksüz, Hayrettin Yağız ve MAPAR'ın sahibi Yalçın Şahin de seçildiler. 2014 yılında 100-200 arasında öğrenciyse burs verilmesi kararı da alındı.



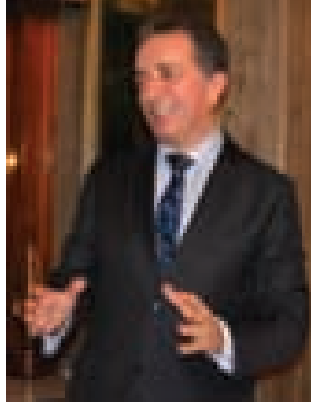
Toplantının geniş metni detaylarıyla www.tasimadunyasi.com sitesinde.



Galip Öztürk: 1 Ocak itibarıyla birleşme çalışmalarına başlanmasının önemini vurguladı: "Sektörümüz 1 Ocak'tan itibaren TOFED çatısı altında buluşmalı. Mustafa Bey'in liderliğinde TOFED'in yeni yönetim kurulunun çalışmalarına başlaması lazım. Mustafa Bey bu işi severek, gönülden yapıyor."

Fatih Tamay'a IPRU Başkanlığı daveti

Galip Öztürk, Fatih Tamay hep bu sektörün yanında olmuş, sektörde istikbal görmüş, bize de destek olmuş bir kardeşimiz. Kendisinden uluslararası bir sivil toplum örgütü oluşturduğumuz için bu örgütün başkanlığına gelmesini arzuluyoruz. Biz uluslararası arenada temsil edecek, yolcu taşımacılığımızı yurtdışında ön plana çıkarmamız konusunda bize öncülük edebilecek bir isim. Bugüne kadar sektöre verdiği hizmetlerden dolayı ayrıca bizim kendisine teklif ettiğimiz görevi kabul etmesinden dolayı huzurlarınızda kendisine teşekkür etmek istiyorum. Aynı şekilde Sayın Mustafa Sangül de her zaman sektörün yanında olmuş, gerektiğinde sektörün avukatlığını yapmıştır. Kendisine de sektör adına teşekkür ediyorum.



Tamay: 14 yıldır sektörlle iç içeyim

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay da 14 yıldır otobüsçülerle iç içe olduğunu belirterek, "Bu 14 senenin en güzel toplantısı. Toplantıda bulunmaktan büyük bir zevk alıyorum. Sektörü en iyi takip edenlerden birisiyim. Başlangıcından itibaren 'TOF ile TOFED, neden bunlar birleşmez' diye Galip Başkan'a da Mustafa Bey'e de, defalarca sordum. Bugün gelinen noktada benim de katkımın olduğunu düşünüyorum. Nihayet bir noktaya gelindi. Bana da bu görevi layık gördüğünüz için teşekkür ederim. Ben elimden gelen katkırı bu büyük oluşumun başansı için vereceğim. Bu görevi yaparken ISUZU şapkası kullanmayacağım. Onu özellikle söyleyeyim. Tamamen iki ayrı görevmiş gibi düşünün. Ben şapkeyi çıkarmayı çok rahatlıkla bilirim, başarım da. Herkese eşit mesafede oluruz. Umarım artık, hiç geri adım atılmaz hep ileri gidilir. Çünkü öyle bir hedef var. Ben bu kadar yıldır ilk defa herkesin yüzünü gülerken gördüm" dedi. ■

şapkeyi çıkarmayı çok rahatlıkla bilirim, başarım da. Herkese eşit mesafede oluruz. Umarım artık, hiç geri adım atılmaz hep ileri gidilir. Çünkü öyle bir hedef var. Ben bu kadar yıldır ilk defa herkesin yüzünü gülerken gördüm" dedi. ■

Otokar'dan Yıl Sonu Fırsatı!

50.000 TL için 12 ay 0 faiz kampanyası!



Motorda güçlü, yakıtta cimri, 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon, yolların tozunu attırıyor!

Otokar Atlas Kamyon'a uygun fiyat ve yıl sonuna özel 50.000TL için 12 ay 0 faiz imkanıyla sahip olma fırsatını kaçırmayın!*

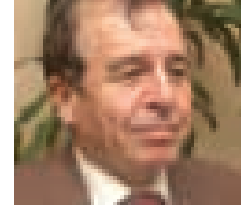
OTOKAR YETKİLİ SATICILARI: ANKARA Uğurel Otomotiv 0312 309 82 01, ANTALYA Mit Otomotiv 0242 331 23 13, BURSA Metin Özdi Otomotiv 0224 688 50 78, DENİZLİ Ahmet Özfidan Otomotiv 0258 261 80 80, DİYARBAKIR Unat Otomotiv 0412 255 08 33, HATAY Burç Otomotiv 0326 241 51 10, İSTANBUL Atalay Otomotiv 0212 428 07 07, Aydın Otomotiv 0216 305 61 12, Çavuşoğlu Otomotiv 0216 366 85 66, Güneş Otomotiv 0216 419 65 40, Örnek Otomotiv 0212 426 66 22, İZMİR Yaşaroğlu Otomotiv 0232 360 15 55, İZMİT Enke Otomotiv 0262 371 14 44, MALATYA Demirşah Otomotiv 0422 323 46 81

* Otokar, Atlas Kamyon Yılsonu Kampanyası ile ilgili değişiklik yapma hakkına saklı tutar. Kampanya, stoklara sınırlı olup, 31 Aralık 2013 tarihine kadar geçerlidir.

Keç | www.otokar.com.tr

FOTON

50
yıl
Otokar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçülerde (TOFED'de?) karar zamanı!

G eçtiğimiz hafta yapılan TOSEV toplantısında, gündem TOSEV olmakla birlikte neredeyse TOSEV hariç, her şey konuşulmuş. Bu bir küçültme değil. Zira otobüsçülerin birleşmesi, İstanbul'daki terminallerle ilgili çok önemli konular görüşülmüş. Benim için en önemlisi otobüsçülerin birleşmesi tabii ki.

Aklın yolu

Daha önce TOFED ve TOF'un kurulacak bazı federasyonlarla birlikte konfederasyon oluşturması önerilmiş ve ben karşı çıkmıştım. Bu işlerle meşgul olan tarifeli taşımacıların (D1 belgeli) aslında topu topu bir derneklelik kadar olduğunu da eklemiştim. Şimdi, aklın yoluna gidiliyor. Federasyon düzeyindeki tek bir üst örgütte birleşme sağlanıyor. Bu, iyi de bazı otobüsçüler yeni örgüt kurmadan nasıl durabilecek?

Zor sorular...

Birleşmenin TOFED'de olacağı anlaşılıyor. Umarım, bu örgüt otobüsçülerin temsilini sağlar. Bunun başarılı olabilmesi için şu üç konuda karar gerekir:

1-TOFED, otobüsçülerin İstanbul örgütü mü olacak? Değilse İstanbul derneği/dernekleri hangileri olacak? Ben, İstanbul değil, Türkiye örgütü olmasını isterim.

2-TOFED, tarifeli otobüsçülerin üst örgütü mü olacak, yoksa diğerlerini de kapsayacak mı? Kapsayacaksa, kapsama ne olacak? Kapsamayacaksa, diğerlerinin derneği veya temsilcisi kim olacak? Ben, sadece tarifelilerin değil, tüm otobüsçülerin örgütü olmasını isterim.

3-TOFED, otobüsçülerin değil İstanbul'da mevcut veya kurulacak terminallerin hak ve menfaatlerini koruma örgütü mü olacak, yoksa otobüsçülerin menfaatlerini terminalcilere karşı koruyacak mı? Ben, terminal işinden, terminallerin genel uygunluğunun sağlanması dışında elden geldiğince uzak durmasını otobüsçülüğe odaklanmasını isterim.

Örgüt durumu...

Kent dışı (şehirlerarası, illerarası, ildışı, uluslararası...) yolcu taşımalarında 4 ana belge var: B1, B2, D1, D2. İstanbul'da bulunan Turizm Taşımacıları Derneği esas olarak İstanbullu, epeyce de tüm Türkiye'nin grup taşıma (B2, D2) derneği. Bence, bu özelliği korunmalı, bu taşımalarda Türkiye derneği niteliği geliştirilmeli.

Bir de UYTAD var. Adı üstünde, uluslararası taşımacıların (B1,D1) derneği. Bu da İstanbul merkezli, ama hepsini temsil ediyor da sayılır. Bu da korunup geliştirilmeli.

Geriye iki grup kalıyor. Biri, tarifeli taşıma (B1, D1) grubu. Eskiden UATOD büyük ölçüde bunları temsil ederd, şimdi değil. TOFED ve TOF bu görevi üstlendi. Bir de yurt dışı taşıma (D1, D2) grubu var ki genel nitelikte olup ayrı bir örgüt gerekmez.

Bunların dışında Türkiye genelinde büyük ölçüde TOFED, pek az da TOF bağlı yerel dernekler var; esas konuları, tarifeli taşımalar. Bazı büyük şehirlerde ise D2 gibi özel belgelerin özel dernekleri bulunuyor.

Yeni TOFED ne yapacak?

Şimdi, TOFED, B1-D1 ve D1-D2 taşımalarını temsil edip bu boşluğu mu dolduracak, yoksa bir derneği, örneğin UATOD'u eskisi gibi tarifeli taşıma (B1, D1) derneği şekline getirip kendisi B1-B2, B2-D2, B1-D1 ve D1-D2 gruplarının üstünde mi yer alacak? Üstte olabilmesi için kendisini B1-D1'den çekip bunun üstüne çıkmalı. Eğer B1-D1 derneği olursa diğerleriyle (B2-D2, B1-B2) aynı seviyede olmaktan kurtulamaz. Üstte olduğunda diğerlerini kendi yardımcısı, alt ihtisas dernekleri olarak görürken başkanlık için B1, B2, D1 ve D2 belgeleri için otobüsçülerden veya onların profesyonel yöneticilerinden birer danışman seçilmeli...

Diğer belgeler

Bu arada esas işleri otobüsçülük olmayan, öncelikle zor durumdaki kendi işleri için çalışanları gereken F belgeli acentelerin bir taşımacıyı temsil hali dışında bu örgütlerde yer almaması, kuracakları etkin bir acente derneğiyle gerekirse federasyona katılmaları düşünülebilir. Bunun dışında iki Bakanlık belgesi var. Biri D4, diğeri de A1 ve A2'lerden oluşan A belgeleri. Bu yolcu taşımacıları da TOFED bünyesinde olacak mı? Olacaksa, ayrı dernekleri mi olacak, yoksa D4'çüler D1 grubu, A1'ciler D2 grubu ve A2'ciler de B2 grubu içinde mi değerlendirilecek? Bu arada şehirlerarası servisçilerin D2 içinde yer alacağından şüphe olmamalı.

Ya kent içi taşımalar?

TOFED'in karar vermesi gereken bir konu da kent içi taşımacıları kapsayıp kapsamayacağıdır. Burada, öncelikle şunu belirtmek gerekir ki, İstanbul'da kent içi taşımacıların tamamını veya bir kısmını kapsayıp diğer illeri unutupsa, TOFED taşımacıların İstanbul örgütü olma kimliğini aşamaz. Bu esas çerçevesinde tüm Türkiye'deki hatlı otobüsçüler (halk otobüsü ve benzerleri), hatlı minibüsçüler, hatsız otobüsçüler ile hatsız minibüsçüler (servisçiler ile kent içi turizmçiler) ve hatsız otomobilciler (taksiciler) kapsanacak mı? Bu kapsamanın zor olduğu meyardında. Bunu da tıpkı turizm taşımacılarında ve uluslararası taşımalarda olduğu gibi İstanbul'daki mevcut örgütler üzerinden yapmak mümkün. Örneğin, İSTAB hem İstanbullu servisçilerin hem de tüm servisçilerin temsilcisi yapılabilir. Keza diğerleri için de öyle...

Bizde işi zorlaştıran ilkelere kaçınarak pratik çözümler bulmak pek itibar görür. Benim gibi işin aslına yönelik sistemli öneriler getirilenler ise iş yapmayı engelleyen münafıklar olarak değerlendirilir. Bu hepimizin malumu. Ancak ilkesiz iş yapanların bir süre sonra, önce tökezledikleri, sonra da neredeyse yok oldukları görülür. Buna rağmen ders alınmaz, yeni bir pratik çözüm daha mutlaka bulunur. Bu böyle sürer gider.

Birakalım, beğenmeyen beğenmesin. Benim bir beklentim yok, sadece doğru bildiklerimi aktarmayı gerekli gördüm. Hepsini bu. ■

1 Ocak 2014'te yürürlüğe giriyor

Belge ve muayene ücretleri ile para cezalarında artış

UDH Bakanlığı'ndan yeniden değerlendirme oranının uygulanmasına yönelik 20 Aralık 2013 tarihli bir genelge yayınlandı.

Bilindiği üzere bazı cezaların ve belge ücretlerinin her takvim yılı başından geçerli olmak üzere, o yıl için 213 sayılı Vergi Usul Kanununun mükerrer 298 inci maddesi hükmü uyarınca tespit ve ilân edilen yeniden değerlendirme oranında artırılarak uygulanacağı ilgili mevzuatta hükme bağlanmıştır.

19/11/2013 tarih ve 28826 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 430 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 2013 yılı için yeniden değerlendirme oranı % 3,93 (üç virgül doksanüç) olarak tespit edilmiştir. Buna da bağlı olarak çeşitli konulardaki parasal büyüklükler yeniden belirlenmiştir:

Değişen ceza ve ücretler

4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun 26 ncı maddesinde yer alan İdari Para Cezaları
2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 35 inci maddesinde belirtilen muayene ücretleri ve İdari Para Cezaları, ,

4925 sayılı Kanunun 33 üncü maddesi ve Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin (KTY) 80 inci maddesinde belirtilen yetki belgesi ve taşıt kartı ücretleri,
Karayolu Taşımacılık Faaliyetleri Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliğinin (KTFMYEY) 42 nci maddesinde belirtilen ücretler,
Araçların Yüklenmesine İlişkin Ölçü ve Usuller ile Tartı ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkında Yönetmeliğinin 6'ncı maddesinin dördüncü fıkrasında yer alan İdari Para Cezası,



Araç Muayene İstasyonlarının Açılması, İşletilmesi ve Araç Muayenesi Hakkında Yönetmeliğin 9 uncu ve 15 inci maddelerinde belirtilen ücretler ile Yola Elverişlilik Muayenesi ve Muayene Sonucu Belirlenen Eksikliklere İlişkin Kusur Grupları Yönergesinin 12 nci maddesinde belirtilen ücretler.

Zamlı rakamlar

Artışlar sonrasında yetki belgesiz taşımacılık, tedbirsizlik taşımacılık, sigortasız taşımacılık gibi hallerde 1039 TL idari para cezası uygulanacak. Mesleki yeterlilik belgesine sahip olmadan faaliyet gösteren işletmecilere 519 TL ceza verilecek. Mesleki yeterlilik belgesine sahip olmadan taşıt kullanan sürücülere 207 TL, firmalarına ise 519 TL ceza uygulanacak.

Yeni dönemde belge tam ücretleri B1 için 87984 TL, B2 için 43990 TL, D1 için 52792 TL, D2 için 26395 TL, D4 için 6797 TL, F1 için 7035 TL, F2 için 10553 TL, C2 için 70388 TL, K1 için 17594 TL oldu. L2, M3, R2 belge ücretleri 351965 TL'ye yükseldi. Her bir taşıt kartı için 82 TL ve her bir uyurma başına yine 82 TL ödenecek.

Kış lastiği cezası

Yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçlardan kış lastiği takmayanlara 519 TL ceza verilecek.

Araç muayene ücretleri de KDV dahil otobüs, kamyon, çekici ile tanker için 223,02 TL ve otomobil, minibüs, kamyonet, özel amaçlı taşıt, römork ile yarı römork için 165,2 TL olarak uygulanacak. ■

Trafik Yönetmeliği değişikliği

Öte yandan Karayolları Trafik Kanunu'nun ilgili maddelerinde yapılan değişikliklere bağlı olarak Karayolları Trafik Yönetmeliği'nin 81'inci maddesi başlığı ile birlikte "sürücü belgelerinin düzenlenmesi, kişiselleştirilmesi ve teslimi ile ilgili usul ve esaslar yeni başlığı ile değiştirilmiş olup 20 Aralık 2013 tarih ve 28850 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Adı geçen yeni maddenin uygulanmasına ilişkin diğer usul ve esaslar, Milli Eğitim Bakanlığı'nın görüşü alındıktan sonra İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü'nce belirlenecek.

Çavdaroglu'na, Volvo

1994 yılında girdikleri nakliyat sektörüne 2003 yılında nakliye hizmetini de ekleyen Çavdaroglu, taşımacılıkta tercihini ilk defa Volvo'dan yana kullanıyor. Çavdaroglu Uluslararası Nakliyat 30 araçlık filosunu 1 adet yeni 6X2 Volvo FH 540 ile güçlendiriyor.

Çavdaroglu Uluslararası Nakliyat sahibi Osman Çavdaroglu, "20'inci yılımıza yaklaşıyoruz. Birikimlerimizi, gücümüzü ve güvenimizi arttırarak sürdürmek için, uzun ömürlü ve yakıtta önemli tasarruf sağlayan Volvo'yu ilk kez tercih ediyoruz. Bu adımın, uzun süreli bir ortaklığın başlangıcı olmasını temenni ediyorum" dedi.

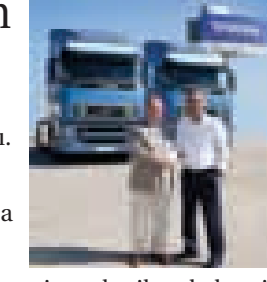
Volvo Kamyon adına teslimat törenine katılan Tolga Cem Yakaç ise, "İlk defa birlikte çalışmaya başladığımız Çavdaroglu ile iş ortaklığımızın uzun vadeli olmasını temenni ediyoruz" diye konuştu. ■



Meytaş Taşımacılık filosuna Volvo Kamyon

Meytaş Taşımacılık, tercihini Volvo'dan yana kullandı. Filosuna iki yeni Volvo FH katan şirket, araç sayısı 25'i bulan filosuyla her geçen gün daha da güçlenerek daha az maliyetli ancak daha çevreci araçlar ile rekabette avantajını sürdürmeyi hedefliyor. Meytaş Taşımacılık firma sahibi Mehmet Emin Yumurtacı, "Volvo'yu tercih etmemizden önemli sebebi, yakıt tasarrufu konusundaki hassasiyetimiz. Uzun ömürlü araçlar üreten Volvo ile ortaklığımızın artarak sürecini ümit ediyorum" dedi.

Volvo Kamyon adına teslimat törenine katılan Bölge Satış Temsilcisi Tolga Cem Aykaç ise, "Meytaş ile başladığımız bu işbirliğine satış sonrası hizmet, servis ağı genişliği ve yüksek servis kalitesi ile de katkı sağlayacağız" dedi. ■



Ruukki Türkiye, 2013 yılını yüzde 30 pazar payı ile tamamladı

Ruukki Türkiye, Genel Müdürü Özgür Yalçın, "Kuzey Afrika'daki tüm pazarlarda sorumlulukları aldık. 2014 yılında da farklı stok sahaları ile çözüm ortaklarımıza daha hızlı cevap vereceğiz" dedi.

Finlandiya merkezli çelik üreticisi Ruukki'nin, Türkiye ofisi 2013 yılını yüzde 30 pazar payı ile tamamladı. 16 Aralık Pazartesi günü sektör basını ile bir araya gelen Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın, Ruukki Türkiye'nin hedeflerini paylaştı.

Kuzey Afrika'da söz sahibi

Ruukki'nin yıllık 2,3 milyon ton çelik üretimi ile sektörün yıldızı konumuna geldiğini belirten Genel Müdür Yalçın, "2013 yılında Mersin'de ve Gebze'de stok sahaları açıldı. Şu ana kadar Ruukki, toplamda 32 ülkede satış ofisi kurdu. 9 bin 800 çalışan ile inşaat ve metal bölümünde hizmet veriyor. Ruukki Türkiye, 2013 yılında Türkiye'de yüzde 30'luk pazar payına ulaştı ve bu durum Ruukki Türkiye'yi, Kuzey Afrika pazarlarında da söz sahibi yaptı. 2014 yılında Ruukki Türkiye olarak, İstanbul'un yanı sıra farklı stok sahaları ile çözüm ortaklarımıza daha hızlı cevap vereceğiz" diye konuştu.

Güneş enerjisi projelerine destek

Yalçın, Türkiye ofisi olarak sorumlulukların artmasıyla birlikte daha güçlü ve etkili bir yılın kendilerini beklediklerini vurguladı. Ruukki'nin güneş enerjisi projelerine ürünleri ile destek verdiğini dile getiren Yalçın, "Fas'a 9 bin ton, Güney Afrika'ya ise 4 bin ton çelik malzeme gönderdik. Bunun yanı sıra özel çelik alanında yüzde 30'un üzerindeki pazar payını 2014 yılında inşaat ve madencilik alanındaki büyümelere paralel



olarak artıracacağız" dedi.

26 milyon Euro Ar-Ge yatırımı

2012 yılında 2,8 milyar Euro ciro elde ederek Ar-Ge çalışmalarına 26 milyon Euro yatırım yaptıklarını vurgulayan Yalçın, "Ruukki gerek kalitesi gerek enerji tasarrufunda önemli bir etken olan hafif malzeme özelliği ile tercih ediliyor. 75 bin-80 bin ton aralığında olduğu tahmin edilen Türkiye çelik pazarında, müşteri istekleri doğrultusunda üretim gerçekleştiriyoruz" dedi.

Özel çelik üretimi artacak

2015 yılında satışların yüzde 50'sinin gelişmekte olan ülkelerden geleceğini kaydeden Yalçın, "2015 yılında çelik satışlarında, özel çelik üretimi yüzde 60 gibi bir paya sahip olacak. 2012'de 1,8 milyar Euro satış yapıldı. 2,3 milyon ton çelik üretimi gerçekleştirildi. İskandinavya Ruukki'nin ana pazarı konumunda" diye konuştu.

Pazar payı artacak

Ruukki Türkiye'nin hedefleri ile ilgili de bilgi veren Yalçın, şunları söyledi: "Özel çelik pazarında lider olmak istiyoruz. Enerji verimliliğini artıran ürünler sunarak son kullanıcının maliyetini azaltmayı planlıyoruz. Stok sahalarımızı ve daha hızlı ve etkin faaliyetlerle müşterilerimizin pazar payını artıracacağız. ■

Has Otomotiv turizmcilerle buluştu

Mercedes-Benz Türk Bayisi Has Otomotiv İzmir Travel Turkey Fuarı'nda otomobil, hafif ticari araç ve otobüs ürün grubunu turizmcilere tanıttı.

21 ülkeden 850 katılımcı kuruluşun katıldığı ve 7. kez düzenlenen İzmir Travel Turkey Fuarı'nda TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, Has Otomotiv'in standını ziyaret ederek araçlarla ilgili bilgi aldı. Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, turizm sektörünün ülke büyümesinde çok önemli bir güç olduğunu belirterek, "İzmir Travel Turkey Fuarı'nın her yıl katılımcı sayısını artırarak turizm sektörünün oyuncularının buluşmasına önemli katkılar sağlıyor. Has Otomotiv olarak bu fuarda yer alarak, müşteri grubumuzla buluşmaktan mutluyuz. Ürünlerimizi turizm taşımacılarının ihtiyaçları ve



beklentileri doğrultusunda yenileyeme devam ediyoruz. 2014 yılında da benzer etkinliklerle onlarla bir araya gelmeye devam edeceğiz" diye konuştu. ■



Ege Hakan & HKNS Turizm'e Tourismo

İzmir'in önemli turizm taşımacılığı firmalarından olan Ege Hakan & HKNS Turizm, her yıl olduğu gibi bu yıl da Tourismso satın aldı. Firma Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan çözüm ortağı Mustafa Şahinoğlu ve Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban yeni yatırımlarda buluşmak istediklerini dile getirdiler. ■

Mercedes-Benz Türk - Hassoy işbirliğiyle

Ulusoy kaptanlarına sürüş eğitimi verildi

Kaptanlara emniyetli ve ekonomik sürüş teknikleri ilgili teorik ve pratik olarak eğitim verildi.

Mercedes-Benz Türk Büyük Müşteri Danışmanı Tamer Celkan ve Eğitim Uzmanı İlker Benay'ın katılımları ile verilen eğitimler kaptanların zorlu yol koşullarında bilinçlenmesine önemli katkılar sağladı. Eğitim sürecinde Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Mustafa Sarı, Hassoy Motorlu Vasıtalar Satış Sonrası Hizmetler

Servis Müdürü Ahmet Tuna, Ulusoy Karadeniz Bölge Müdürü Volkan Ramoğlu hazır bulundu.

Eğitimler süreci

Eğitimlerde kaptanların dilek ve önerileri de alınarak, gerekli tüm operasyonel işlemlerin bir an önce uygulamaya konulacağına sözü verildi. Mercedes-Hassoy işbirliği ile gerçekleştirilen eğitimlere önümüzdeki yıl da devam edilecek. Eğitimlere katılan kaptanlara sertifikaları düzenlenecek törenle sunulacak.



Hedef hizmet kalitesi

Amaçlarının şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı yapan firmaların yolcusunu en rahat ve en güvenilir şekilde gitmek istediği yere ulaştırarak hizmet kalitesini arttırmak olduğunu vurgulayan Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Mustafa Sarı, "Bu anlayışla yolcuyu taşıyan otobüs kaptanlarımızın gelişen teknolojik şartlara ayak uydurabilmelerini sağlamak adına sahip oldukları bilgilerin yanında emniyetli ve ekonomik sürüş teknikleri eğitimiyle hem bilgilerini tazelediler hem de kendilerini geliştirdiler" dedi.

Müşterimiz için fedakarız

Müşterileri için her türlü fedakarlığa hazır olduklarını da ifade eden Mustafa Sarı, "Uzun yıllardan beri bize güvenen ve bizi tercih eden müşterilerimize en iyi hizmeti vermek için her türlü fedakarlığa hazırız. Kaptanlarımıza verilen eğitimin yanında bizler yolcuya hizmet veren tüm personelimizin de eğitimlerini sağlayarak en profesyonel şekilde hizmet politikamızı devam ettiriyoruz" diye konuştu.

Ali Osman Ulusoy yanımızda

Mustafa Sarı, şirketin Yönetim Kurulu Başkanı ve sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy'un otobüsçülerin sorunlarının çözümüne her süreçte sahip çıktığını belirterek, "Sayın Ali Osman Ulusoy, dünya ve Türkiye şartlarında otobüsçünün sıkıntılarını dinlemekte ve çözüm getirilmesi için ilgili mercilere bu sıkıntıları aktarmakta ve sahip çıkmaktadır. Otobüsçülükte rekabetin ve maliyetlerin artması olmasına rağmen her zaman "Müşteri veli nimettir" ilkesini firma çalışanlarına aşılamış olan Sayın Ulusoy önderliğinde bizler de 'yolcumuz veli nimetimizdir' diyoruz ve güvenle gururla 'her şey zamanında' ilkesiyle yola devam ediyoruz" dedi. ■

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası		
Yerel Süreli Haftalık Gazete		
Yıl: 3 • Sayı: 118 • 23 - 29 Aralık 2013		
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ	Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
Editör Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Reklam / Abone Özgür ALKAN	BÖLGELER	
Dağıtım: Mikail BAYAT	İZMİR	
Yönetim Yeri	Cumhur ARAL	
Evren Mah. Cami Yolu Cad.	ANTALYA	
Barış Apt.No:8 - 10 D:2 Güneşli	Pınar KILINÇ	
Bağcılar-İstanbul	EDİRNE	
Tel: +90-212-550 67 66	Hüseyin TOPÇU	
Gsm: +90-549-341 55 66	ADANA-GAZİANTEP	
editor@tasimadunyasi.com	Emel GÜL	
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.	DİYARBAKIR	
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi	Ramazan DEMİR	
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna		
Bahçeievler/ İSTANBUL		
Tel: 0212 454 30 00		

Rus Demiryolu şirketi RZD'ye satış etkili oldu. Gefco Türkiye'nin başarısı

Gefco Lojistik Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, Rus Demiryollarının 2013 yılında Gefco'nun hisselerinin yüzde 75'ini aldığını açıkladı. Villa bununla birlikte 35 bin civarında seyreden Rusya satış rakamları bu senenin ilk 11 ayında 390 bin 500 civarına çıktığını söyledi.

■ **Caner ÖZCAN**

Avrupa'nın en iyi ilk 10 taşıma ve lojistik gruplarından biri olan Gefco Lojistik Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa ve Araç Lojistik Direktörü Gözde Bozkurt, 17 Aralık Çarşamba günü sektör basını ile yıllık değerlendirmeye toplantısında bir araya geldi.

Gefco Lojistik Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, Rus Demiryollarının 2013 yılında Gefco'nun hisselerinin yüzde 75'ini aldığını açıkladı. Gefco'nun bu ortaklıkla birlikte 4 ülkede şubesinin bulunduğunu dile getiren Villa, "Gefco, şu anda Rusya, Ukrayna, Kazakistan ve Baltık Ülkeleri'nde faaliyet gösteriyor. İleriki dönemlerde Özbekistan ve Belarus'ta da şube açmayı planlıyoruz. RZD'nin Türkiye üzerindeki etkisi olumlu oldu. Geçen yıl 35 bin civarında seyreden Rusya satış rakamları bu senenin ilk 11 ayında 390 bin 500 civarına çıktı. 2012'de yoğun olarak hissedilen Avrupa krizi etkileri 2013 senesinde hafifledi. Yeni pazarlara



açılmak için Gefco, Orta Asya ve Orta Doğu'ya yöneliyor. Irak, Dubai ve diğer Ortadoğu ülkelerinde şubeler açtık. Bu şubeler, Gefco Türkiye'ye bağlı olarak çalışıyorlar" dedi.

Multimodal taşımalarda artış

Türkiye'de 2002 yılından beri hizmet veren Gefco'nun İstanbul, Ankara, İzmit, Mersin şehirlerinde ve Ortadoğu ülkelerinde şube ve tesislerinin bulunduğunu dile getiren Villa şunları söyledi: "Gefco için yeşil lojistik çözümleri üretmek çok önemli. Bu anlamda Gefco Global 9 Aralık 2009 tarihinde Fransa'da CO2 Emisyonunu Azaltmaya Yönelik Gönüllük Tüzüğünü imzaladı. Buna bağlı olarak multi modal taşımalarda dünya ortalamasının üzerindeyiz. Toplam taşımalarımızın yüzde 25'ini

multimodal taşımalar oluşturuyor."

2014 yılı hedefleri

Villa, 2014 yılı hedefleri ile ilgili şunları söyledi: "15 bin metrekarelik yeni bir depo yatırımı ile hacimimizi büyüteceğiz. Bitmiş araç lojistiğinde Türkiye otomotiv piyasasının yüzde 14'ünü Gefco Türkiye taşıyor. Bugün 4 tesis alanı olan departman, 2014 senesinde tesis sayısını çoğaltacak. 360 bin metrekare olan depolama otomobil depolama alanının 50 bin metrekare daha büyütülmesi hedefleniyor. 2014'te deniz ve havayolu taşımacılığına da yoğunlaşacağız. Rusya için deniz ve havayolu taşımacılığı hizmetlerimizi daha sık kullanacağız. Ortadoğu'ya giriş noktası olarak kullandığımız Mersin

ofisi ile Mersin Limanı bağlantılı multimodal çözümler geliştiriyoruz. Geri dönüştürülebilir ambalajlama ve depolama konusunda İstanbul, İzmir ve Ankara'da yüzde 100 doluluk oranı ile çalışıyoruz. Depolama alanlarımızda son teknoloji raf sistemleri ve barkod kontrollü operasyon sistemi kullanıyoruz." ■

İstanbul'da 12 bin m2 alanda faaliyet

Gefco, İstanbul'da 3 bin m2'si gümrüklü olmak üzere toplam 12 bin m2 alanda, Ankara'da bin m2 ve İzmir'de 1,300 m2 toplam cross-dock alanlarımız bulunuyor. Bu depo alanlarının dışında Köseköy bölgesinde bitmiş otomotiv taşımacılığında 360 bin m2 alan park alanları bulunuyor.

U.N. Ro-Ro, İtalya Trieste Limanı'nda terminal satın aldı

Türkiye'nin lider Ro-Ro taşımacılık şirketi U.N. Ro-Ro, İtalya Trieste Limanı'nda gemilerini yanaştırdığı Samer Seaports terminalinin yüzde 60'ını satın aldı. 16 Aralık'ta Trieste'de düzenlenen tören ile satın alma anlaşmasına imza atan U.N. Ro-Ro, 8,5 milyon Euro'luk ek yatırım ile limanı genişleterek kapasitesini artırmayı hedefliyor. 2014 yılında başlatılacak ek yatırım ile

terminalin tren kapasitesi günde 6 trene çıkartılarak Türk turlarının intermodal taşımacılık ile Orta Avrupa ülkelerine kesintisiz ulaştırılması hedefleniyor.

U.N. Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüşoğlu, bu yatırımdan dolayı mutlu olduklarını belirterek Türk taşımacılığının ve ihracatının gelişmesine önemli katkı sunacağına inandıklarını ifade etti. ■

Iveco, Harman Gıda'ya 18 adet Daily teslim etti

Iveco Araç İstanbul Yetkili Satıcısı İstanbul Fiat, ETİ ve Keskinoglu bayiliklerini bünyesinde bulunduran Harman Gıda'ya 18 adet daily kamyonet teslim etti. Teslim edilen Daily'ler 3.5 ton azami yüklü ağırlığa sahip arka dingilde tek tekerleğe sahip kamyonet sınıfında araçlardan oluşuyor.

Firma sahibi Rahmi Molla araçları, hem ETİ, hem de Keskinoglu bayiliklerinde kullanacaklarını belirtti. Molla ayrıca, Iveco araçları; düşük yakıt tüketimi, servis kolaylığı ve düşük işletme maliyetlerinden dolayı tercih ettiklerini söyledi. Bundan sonra Iveco marka araçlarla yoluna devam edeceklerini de ekledi.

Iveco Araç Bölge Müdürü Çatayat Akyol ise, "Harman Gıda'ya 18 araç teslim etmek, hem markamızın pazardaki konumu, hem de büyük gıda zincirlerindeki yükselen değeri açısından önemli bir adım diye düşünüyorum" dedi. ■



İstanbul Fiat Yönetim Kurulu Başkanı Cem Arı, İstanbul Fiat Genel Müdürü Hikmet Yılğör, Satış Danışmanı Zeki Öztürk'ün hazır bulunduğu tören sonunda Iveco Araç bölge Satış Müdürü Çatayat Akyol, Rahmi Molla'ya günün anısına bir plaket takdim etti.



Elmas Grup'a 10 Serin treyler

Lojistik sektörünün öncü firmalarından, her geçen gün hedeflerini büyüten Elmas Grup, 10 adet yeni nesil Serin optima treyleri filosuna ekleyerek gücüne güç katmaya devam ediyor. Elmas Grup Lojistik AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Treyler sektöründe kalitesi ispatlı Serin Treyler'i tercih ettik. 2014 yılında yatırımlarımız artarak devam edecek" dedi.

Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, "Elmas Grup ile iş birliği içerisinde olmaktan çok memnunuz. Filolarına kattıkları bu 10 araçtan çok verim alacaklarından eminim. Çünkü biz bu aracı hem uluslararası hem de yurtiçi lojistikçilerimizin isteklerini göz önünde bulundurarak tasarladık" dedi. ■

Aylar Nakliyat'a 11 DAF ve 16 TIRSAN

Aylar Nakliyat Genel Müdürü Ekin Tırman, "DAF çekiciler bizim bu zorlu yol koşullarında taşıdığımız ürünleri güvenle ve tasarrufla taşımamızı sağlıyor. Yakıt sarfiyatı çok iyi ve yol performansından oldukça memnunuz" dedi. ■

Türkiye'de farklı ve zor yol koşullarında taşımacılık yaptıklarını belirten Aktifsped Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ekin Tırman, "DAF çekiciler bizim bu zorlu yol koşullarında taşıdığımız ürünleri güvenle ve tasarrufla taşımamızı sağlıyor. Yakıt sarfiyatı çok iyi ve yol performansından oldukça memnunuz" dedi. ■



Iveco'dan Okura'ya 5 Stralis Hi Way çekici

Iveco'nun önde gelen yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv'in Mersin tesislerinde törenle Okura Uluslararası Nakliyat firmasına 5 adet Stralis Hi Way çekici teslim edildi. Böylelikle firma bünyesinde bulunan Iveco çekici sayısı 13 adede ulaşmış oldu.

Okura Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Okur, 2013 Yılı'nın Kamyonu Ödülünü alan, Stralis Hi Way'i üstün donanım, ekonomi, konfor yakın servis ve satış sonrası hizmetleri ile 3 Yıl/450 bin km. garanti şartlarından dolayı tercih ettiklerini söyledi.

Törenin ardından Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdetin Kılıç, Şükrü Okur'u günün hatırasına bir plaketle taltif etti.



Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Okura Uluslararası Taşımacılık firması yönetim kurulu başkanı Şükrü Okur ile yönetim kurulu üyeleri Cihan Okur ve Özkan Okur'un yanı sıra Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdetin Kılıç, Genel Müdür Kurtuluş Saylam, yardımcısı Kenan Kılıç ile ağır vasıta satış müdürü Hasan Kayın katıldı. ■

Doktor Taşımacılık DAF ile filosunu güçlendirdi

Doktor Uluslararası Taşımacılık 3 adet DAF XF105.460 Optimizer'ı DAF-TIRSAN Otomotiv Samandıra lokasyonunda düzenlenen törenle teslim aldı. Törende Doktor Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Murat Polat ve Yönetim Kurulu Üyesi Arkin Kılıç araçlarını DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'ten teslim aldı.

Murat Polat, "DAF çekicileri soforlerimizden gelen yoğun talep üzerine tercih ettik. Araçların yakıt tasarrufunda gösterdiği performanstan oldukça memnunuz" dedi. ■



Monde Grup'a, 30 DAF ve 30 TIRSAN

Monde Grup 50 adetlik DAF CF85.460 çekici siparişinin 30 adedini ve 30 Tirsan Perdeli Hafif Semi-Treyler'i törenle teslim aldı. Tören, TIRSAN Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Monde Grup Genel Müdürü Mustafa Beyazıt Kocaman ve Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Hüseyin Ok'un katılımı ile gerçekleşti.

Daha önce DAF ve Tirsan ürünleri kullandıklarını söyleyen Monde Grup Genel Müdürü Mustafa Beyazıt Kocaman, araçların kaliteli olmasının uzun vadede artırlarını gördüklerini ifade etti. ■



Aras Kargo'dan yeni iletişim atağı

Kargo sektörünün yenilikçi markası Aras Kargo, yeni reklam kampanyasıyla kargoculuğa yeni bir bakış açısı kazandırıyor. Kargo kolilerinin Araslar adında sempatik kargocular haline geldiği kampanya samimi ve eğlenceli tonuyla dikkat çekiyor.

3D animasyon tekniğiyle çekilen 4 farklı filmin olduğu kampanya, işin özünü yani kolileri, kutuları, işin sahipleriyle buluşturuyor. Kutu adam konseptiyle tasarlanan Araslar, kampanya filmlerinde gün boyu şevkle sürdürdükleri çalışmalarını ve Aras Kargo'nun yenilikçi ürünlerini anlatıyor. Samimi, güler yüzlü, genç ve dinamik bir marka imajı oluşturmaya hedefleyen kampanya, Aras Kargo'nun yeni ve neşeli yüzünü temsil ediyor.

Kampanya hakkında bilgi veren Aras Kargo Kurumsal İletişim ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burçun İmir, "Kampanyamızda işimizin en önemli tamamlayıcıları olan kuryelerimizi taşıdıkları kutularla anlatıyoruz. Böylelikle hem kuryelerimizi olması gerektiği gibi ön plana taşıyor, hem de müşterilerimize kargoculukta ne kadar karışık bir operasyonel süreç işlediğini daha yakından gösteriyoruz. Kampanyamızın Aras Kargo'nun lider tavrına yakışan yenilikçi bir duruşla, markamız ve müşterimizi daha da yakınlaştıracaklarını düşünüyoruz" dedi. ■



Ekol Lojistik artık "Green Office" diplomalı

Ekol Lojistik, WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) tarafından verilen Green Office Diplomasını alarak sektöründe yine bir ilki gerçekleştirdi. Ekol, program çerçevesinde sağladığı elektrik ve su tasarruflarının yanı sıra atık yönetimi ve ofis operasyonlarında yaptığı birçok uygulama ile doğaya bıraktığı etkiyi azaltmayı başardı. 2010 yılı sonlarında WWF Green Office Programı'na katılan Ekol, bu programa katılan ilk Türk markası olma özelliğini taşıyor.

Green Office Diploması almaya hak kazanan Ekol, bu süreçte "Doğal Kaynakların Tüketimi", "İşlevler" ve "Çalışan Bilincinin Artırılması" olmak üzere 3 ana başlık altındaki kriterler çerçevesinde değerlendirildi. Bu kapsamda Ekol'e ilişkin ısıtma / soğutma, elektrik tüketimi, ulaşım, su tüketimi, kağıt tüketimi, büro malzemeleri, gıda tüketimi, satın alma, kafeterya, temizlik hizmetleri, atık yönetimi, bina bakımı gibi hususlar incelendi. ■

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

23 - 29 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

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

Oyuna kuraca siz olma!

Pivot M E D Y A

Tel: 0212-558 87 83
Gsm: 0548 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Pirelli takvimi

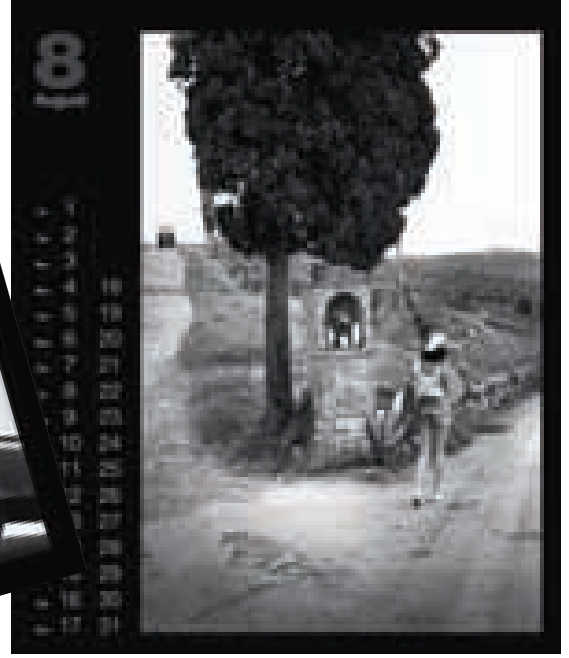
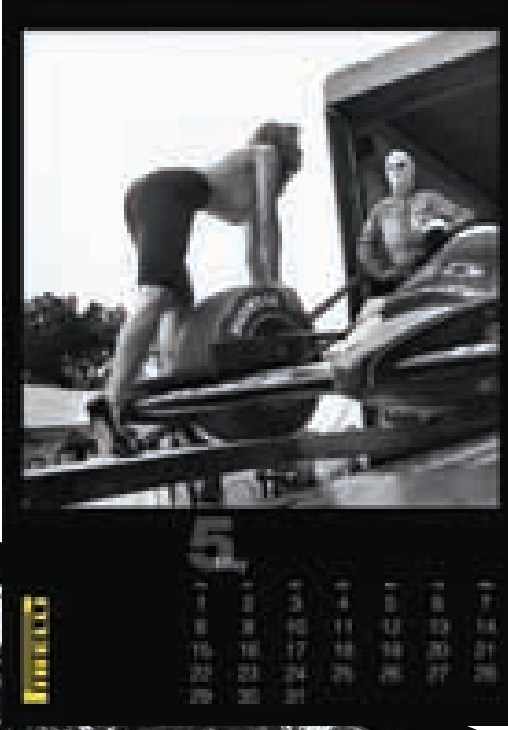
Her yıl olduğu gibi yine göz alıcı...

Herkesin büyük merakla beklediği ve hepsini çok beğendiği Pirelli takvimi çıktı.

Dünyanın dört bir köşesinde yine dünyaca ünlü fotoğrafçılar tarafından fotoğraflanan takvim, hiçbir zaman satılmadı, ama müzayadelere konu oldu, üzerine açık artırmalar yapıldı. Yıllar içerisinde, kimi dergiler Pirelli takvimlerinin tıpkıbasımlarını dağıttı.

50. yaşını 27 yıllık gizemle kutluyor...

Tüm dünyanın merakla beklediği Pirelli Takvimi, 50. Yılına yakışır bir şekilde beklenilen aksine; Patrick Demarchelier ve Peter Lindbergh'in New York'ta; Miranda Kerr, Helena Christensen, Karolina Kurkova, Alessandra Ambrosio, Alek Wek ve Isabeli Fontana ile gerçekleştirdiği çekimlerden yeni bir 2014 takvimi yaratmak yerine 1986'da Helmut Newton'un fotoğrafladığı ancak bugüne kadar yayınlanmayan ve arşivlerde saklanan takvimi lanse ederek Pirelli Takvim tutkunlarını şaşırtmayı başardı. Newton'un 1986 yılında Monte Carlo ve Toskana Chianti'de gerçekleştirdiği çekimlerde objektiflerin karşısında Susie Bick, Antonia Dell'Atte ve Betty Prado vardı. ■



Çevreciliği ve konforuyla TAKDİR TOPLUYOR

Doğal gaz ile çalışan Avenue CNG, çevreci özelliğinin yanı sıra; güçlü kliması, ısıtma sistemi ve ergonomik koltukları ile şehir içi toplu ulaşımı konfora dönüştürüyor.



AVENUE CNG

www.temsa.com

