

İstanbul Büyükşehir Belediyesi otobüsçüleri üzdü

Anadolu Yakası'na yapılması hedeflenen ve planlara da işlenen otogar projesinde Büyükşehir Belediyesi değişikliğe gitti.

Türkiye Otobüsçüler Konseyi Eş Başkanı Mustafa Yıldırım, "Proje yapılan değişiklikle otogarın konumlanacağı alan 30 dönüme düştü. Yeni otogar alanının büyük bir bölümünün, TEİAŞ tarafından kullanılma talebi, mevcut alanı tamamen yetersiz hale getirmekte. Anadolu yakası otogar sorununun çözümü, hayal kırıklığı ile daha büyük sorunlar yaratacak boyuta taşınıyor. Alternatif olarak Kurtköy Otogar gündeme getiriliyor. Anadolu yakası yolcularının yüzde 75'lik kısmı Beykoz, Ümraniye, Kadıköy, Ataşehir ve Maltepe ilçelerinden yolculuğa katılıyor; çoğunluğunu da öğrenciler ve gelir düzeyi daha düşük olan vatandaşlarımız teşkil ediyor. Kurtköy yerleşim bölgelerine 25 km

uzaklıkta olduğu için burada yapılacak otogar Harem Otogar sorununun çözümüne katkı sağlamayacak. Anadolu yakasının günlük otobüs hareketi yaz aylarında 3200, kış aylarında ise 2400 sefer olarak gerçekleşiyor. Otogarlardaki en önemli ihtiyaç peron sayısıdır. Peronlar ve parklanma alanları yetersiz kaldığında çevre trafiği olumsuz etkilemekte ve trafik yoğunluğu örülerek çevredeki kavşaklara ve ana arterlere sarmaktadır. Alternatif alan olarak mevcut alanın kuzeyinde ve TEM yoluna cepheli yaklaşık 65 dönümlük İSKİ arazisi kullanılmali ve İSKİ'nin fonksiyonları küçülen otogar alanına taşınmalıdır. İSKİ arazisi TEM yolundan aşağıda kaldığı için, alt geçitle erişim sorunu daha kolay çözülecektir. Bu

alandaki olmadığı takdirde alternatif alan arayışı sürdürülmektedir" diye konuştu.

Alibeyköy Terminali'nden seferler başladı

İSPARK'ın işletimini yaptığı Alibeyköy Terminali'nden seferler 10 Ocak Cuma günü itibarıyla başladı. Terminalde yerini alan ve ilk sefer yapan firma da Ulusoy oldu. Alibeyköy'de bulunan otobüs firmalarına yönelik özel terminaller de Eyüp Belediyesi tarafından mühürlendi.

Gökçek: Ankara'ya ikinci terminal yapılmayacak

AŞTİ Dernek ve Kooperatif yöneticileri, BUGSAŞ Genel Müdürü Ruhi Kurnaz ile beraber Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek'i ziyaret ettiler.



4'te

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 121 • 13 - 20 Ocak 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2012'de belgelerde yaşanan azalma 2013'te yön değiştirdi:

YÜK VE EŞYADA DA BELGELER ARTTI

● Uluslararası-yurtiçi, taşıma-taşıma aracılığı ve ticari taşıma-kendi yük/eşyasını taşıma gibi hemen tüm kategorilerde belge sayıları arttı.

● Toplam taşıma belgelerinin yüzde 75'ten fazlası ticari olmayan K2 belgesi. Taşıma araçlarının sayısı, taşımacıların sadece yüzde biri.

Yeni yılın ilk haftalarını yaşadığımız bu günlerde yük/eşya taşımacılığındaki değişimi görebilmek ve yansıtabilmek için geçtiğimiz 2013 yılının başındaki ve sonundaki büyüklükleri karşılaştırdık, önemli sonuçlara ulaştık. ■ 7'de

Otomotivin en başarılıları...

"Gladyatörler" belirlendi



9'da

● Yük/eşya taşıma belgelerine kayıtlı taşıt sayısı da önemli ölçüde arttı. En büyük artış yarı römork ve çekicilerde yaşandı. Tüm taşıtların yüzde 50'den fazlası kamyonet.



NBG Yalçın Trans'a 20 Tırsan treyler



Tırsan Treyler, geçtiğimiz yıldan bu yana bayisi olan Has Otomotiv aracılığıyla Kafkasya'da faaliyet gösteren NBG Yalçın Trans'a 20 treyler teslim etti.

Tırsan Treyler'in Samandıra'daki merkezinde

gerçekleştirilen teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül ve Genel Müdür Cem Aşık ile NBG Yalçın Trans firma sahibi Nurettin Yalçın katıldı. ■ 8'de

Anadolu Bilet Turizm 2013'ü yüzde 50 yolcu artışı ile kapattı

2014 hedefi yüzde 30 büyümeye

Genel Müdür Mehmet Ali Akçin: 2013'te 3 milyon 171 bin yolcu taşıdık. 2014 hedefimiz 4 milyon 200 binin üzerine çıkmak. Bazı hatlarda gizli kalmış potansiyeli ortaya çıkaracağız. Biraz daha ulusal kanallara gireceğiz.



6'da

Mercedes-Benz Türk'ten yılın ilk teslimatı

Anadolu Bilet Turizm'e 4 Setra, 6 Tourismo



6'da

Gülsoy Otomotiv'den Öz Uludağ Turizm'e 5 Sprinter



4'te

Mercedes'ten 2014'ün ilk kampanyası



7'de

Kılıçlar Otomotiv'den Atak Gümrükleme'ye 4 Stralis



8'de

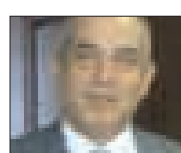
Mercedes-Benz BusStore: 1.000 alım satım ■ 10'da
Otokar, "Zirvenin değişmeyen manzarası" ■ 3'te
Funtoro: Otobüslerde en lüks koltuk arkası ekran ■ 4'te
Tems Avenue CNG: Çevreci ve konforlu. ■ 5'te
Isuzu: Liderliği ve gururu taşıyoruz. ■ 2'de



Dr. Zeki Dönmez

Trafik Sigortası ve hafif ticari araçlar

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Boğaz Köprüleri ve Marmaray Yatırımı - 5

2'de



Mustafa Yıldırım

Bir sevinç, bir üzüntü!

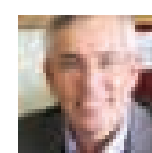
5'te



Akif Nuray

Hoş geldin 2014...

6'da



Salim Altunhan

Belirsizlik zarar yazar!

4'te

İTO'da Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zümre Toplantısı

TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yiğci ve ilgililerin katılacağı toplantı 21 Ocak 2014 Salı günü. ■

Bir metropol olan ve gerek kalabalığı gerekse hareketliliğiyle Dünyanın en önemli merkezlerinden biri olan İstanbul'a bakışımızı sürdürüyoruz

Bir metropol olan ve gerek kalabalığı gerekse hareketliliğiyle Dünyanın en önemli merkezlerinden biri olan İstanbul'a bakışımızı sürdürüyoruz.

Geçtiğimiz hafta, Fatih Sultan Mehmet Köprüsünün bakıma alınmadan öncesindeki denizyolu hareketliliğini irdelemiştik. Köprülerin bakıma alınmasıyla birlikte denizyolunun etkisi gözler görülür biçimde yükseliyor.

Kayda değer artışlar...

Yoğun hatlardan biri olan Eminönü-Üsküdar'da bu değerler; bakım öncesiye göre yüzde 8,77 ve bir önceki yıla göre ise yüzde 15,43' lük artışlar olarak okunmuştur. Buradan da anlaşılacağı üzere; Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ndeki tadilat çalışmaları; yoğun hatlar ve her iki Boğaz köprüsüne yakın

Boğaz Köprülerinin Şehre Etkisi ve Marmaray Yatırımı - 5

notkullardakı geçişler başta olmak üzere deniz ulaşımında kısa sũrede kayda değer artışları beraberinde getirmiştir. Aynı şekilde; kimi hatlarda ise yılın bir önceki dnemenine göre kaydedilen artış miktarları, bakım öncesine göre kaydedilen artış miktarlarının da önemli lcũde üzerine çıkabilmektedir. Bu da; geneli itibarıyla bir yıllık sũree deniz ulaşımını kullanan aşlanışklarının ivmelendiğini de bizlere göstermektedir. Tadiatların şehir Hatları Seferleri'nin toplam değişimine yansımına bağtığımızda ise; bir haftalık sũrete hafiflik taşınan yolcu sayısı 125.825 kişi artırmıştır. Bu yũzde 11,76'lık bir artışa tekabũl ederken, bir önceki yılın aynı

dönemine göre ise (2011 Haziran)
188.858 kişilik ve yüzde 18,76'lık
bir artış söz konusu olmuştur.

Zamandan da tasarruf

Yine aynı şekilde; Deniz Otobüsleri ile Hatları'nı yeni yaptığı Bostancı-Bakırköy, Maltepe-Bakırköy, Bostancı-Kabataş ve benzeri seferlerle önemli bir yolcu taşımacılığı gerçekleştirilmekte, üst düzey konfor şartları sağlanmakta ve zamandan önemli kazançlar elde edilmektedir. Örneğin; karayolu ulaşım türü ile -ister özel araç isterse toplu taşımayla- bir Bostancı-Bakırköy mesafesi saatler alan bir yolculuğu ve trafide eklenen ekstra yükünükları ifade etmektedir. Aynı güzergah deniz

ulaşımı ile ortalama 45 dakikalık zaman değerleri ile alınabilmektedir. Bu seferlerin yaygınlaştırılması, alternatifidilendirilmesinin yollarının bulunması; bizlere karayolundan çekilecek önemli bir yükü, kamadan büyük ölçülerde kazancı ve insanımıza daha üst konfor parametrelerinde hizmeti ifade etmektedir. Bu hatlar üzerinde; maliyet-zaman-arz/talep ilişkisi-konfor gibi ölçeler bazında optimum bir hizmet düzeyini yakalamak mümkün görünmektedir.

Performans motivasyonu

Bütün bu tablolar ve verilenler ortaya koyduğumuz yorumlar; ama hatırlayalım güzergah öngörüsü ortaya çıkarmamız yardımcı olabilecek niteliktedir. Nitekim bunun derinlemesine değerlendirilmesi ve analizlerini yapmaya devam etmekteyiz. Ortaya çıkan genel profil; doğru bir yönetsim işi 'Deniz Ulaşımı'na servis araçlarının altkırımının önünün açılabilceği, geçişlerde minibüs ve midibüs yoğunluğunun olduğu, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ndeki tatilatin yol açtığı yüzde 30'luk trafik yoğunluğu düşüşünün ağırlıklı olarak, Boğaziçi Köprüsü'nün günün içinde deniz yolu güzergahlarına kaydığı yönündedir. Bütün bunların toplamında; servis araçlarının yoğun saatlerde taşınımını sağlamak için çeşitli feribot hattı senaryoları ortaya konabilir. Bu bağlamda, ön çalışmalarını yaptığımız bir 'Kabataş-Harem Feribot Hattı' senaryomuz bulunmaktadır. Bu senaryomuz; genel hatlarıyla 'zaman kazancı, konfor, psikolojik konfor, kilometre artışı, yakıt tasarrufu ve bekleme



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

sürelerinin minimizasyonu" gibi ön etüt sonuçları vermektedir. Bütün bu ön sonuçlar; öğrencilerin-çalışanların; zamandan daha kazançlı evlerinden olan geç alınmaları ve akşam evlerine daha erken varabilmeleri ve bu sebeple performans motivasyonu gibi çıktılar vermektedir. Bu senaryo hari; birçok mevcut karayolu ulaşım güzergahını pozitif yönde etkilerken nadiren çeşitli hatlarda negatif etki oluştıracaktır. Bununla beraber; Dolmabahçe Tüneli ve benzeri önemli çeşitli bağlantıların direk ulaşımı sağlaması da bir başka artısıdır. Bütün bu yönleriyle; özellikle servis araçlarının 'deniz ulaşımı'na yönlendirilmesinde 'Kabataş-Harem Hattı'; mevcut 'Sirkeci-Harem Feribot Hattı'na nazaran daha çok ön plana çıkmaktadır.

Marmaray ile gelişmiş bir ulaşım ağı

Marmaray'ın bütününün

işletime girmesiyle birlikte diğer metro ve hafif raylı sistem hatlarıyla entegrasyonu paralelinde çok daha geniş bir alandaki yolculuk güzergahında belirleyici olacağı açıktır. Şekil 4'te Marmaray'ın tamamının işletime girmesiyle oluşacak olan Marmaray yolculuk güzergahı verilmiştir. Banliyö hatlarını rehabilitasyonunun tamamlanmasıyla beraber Gebze'den Halkalı'ya; Maltepe, Bostancı, Söğütöğüşme, Kağıthane, Ataköy ve Küçükçekmece geçilerek 105 dakikada ulaşılması öngörülmektedir. Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) Hattı'nın Pendik'ten Marmaray'a bağlanmasısıyla beraber, İstanbul-Burgazistan YHD Hattı'nın bitişiyle bu hat ta Halkalı'dan Marmaray'a bağlanacaktır. Gebze ile Halkalı arası bütün raylı sistem bağlantıları ile beraber 77 km'lik bir mesafeyi ifade etmektedir. Yine Yenikapı-Taksim metrosunun tamamlanmasıyla, Taksim üzerinden Kabataş-Bağcılar metrosu ile Marmaray bütünleşmiş olacaktır.

Gelecek metro projeleri...

Şekil 5'te 2013-2019 arası tamamlanması planlanan metro hatları verilmiş olup, 2019 itibarıyla bu hatların tamamlanmasıyla İstanbul'un ulaşacağı metro kilometresi New York, Tokyo ve benzeri dünya metropollerine birlikte değerlendirilecek düzeye ulaşacaktır. Bütün bu hatların Marmaray ve diğer raylı sistem hatlarının yanı sıra, diğer ulaşırma türleriyle de entegrasyonunun tamamlanmasıyla birlikte İstanbul'unuzun trafik tıkanıklığı sorununun önemli bir iyileştirme yakalanabileceği öngörülmektedir.

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

[illegible]

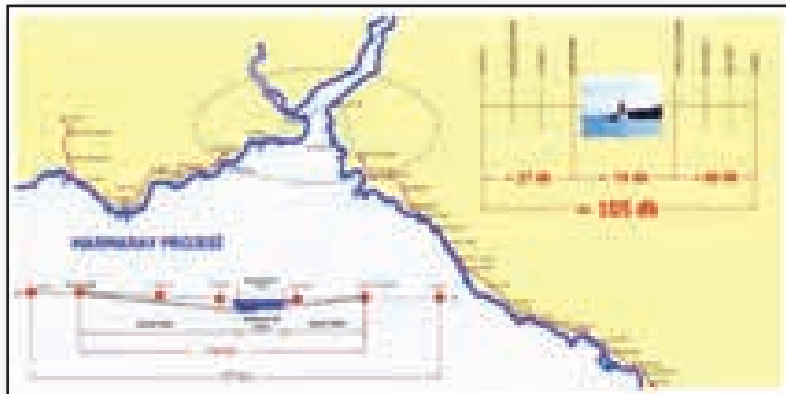
Tablo 9. FSM Bakım Çalışması Sonrası Şehir Hatları Tasıma Verileri

LİDERLİĞİ VE GURURU TAŞIYORUZ

Isuzu küçük otobüsleri **10 yıldır ihracat lideri** yapan,
dünyanın dört bir tarafında tercih eden herkese teşekkür ederiz.



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



Şekil 4. Marmaray Yolculuk Güzergahı ve Etki Alanı



Sekil 5. 2019'a Kadar Tamamlanması Öngörülen Metro Hatları

Gebzeli taşımacılar:
Önceliğimiz halkımızın memnuniyetidir

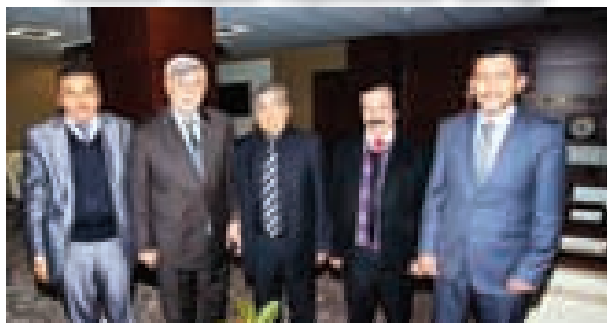
Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Başkanı Erol Akalın ve yöneticileriyle Gebze Servisçiler Kooperatifi (GESKOP) Başkanı Ayhan Tektaş ve yönetimini ayrı ayrı kabul etti. Başkan Karaosmanoğlu, Kocaeli genelinde olduğu gibi Gebze’de de ulaşımın büyük hedeflerinin en üst

düzeyde halk memnuniyeti olduğunu ifade etti.

Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Başkanı Erol Akalın ve yöneticileriyle Gebze Servisler Kooperatifi (GESKOP) Başkanı Ayhan Tektaş ve yönetimi, Gebze'deki Büyükşehir hizmet binasında Başkan Karaosmanoğlu'na ayrı ayrı konuk oldu. Ulaşmada önceliklerinin halk



Gebze Toplu Taşımacılar Birliği



Gebze Servisçiler Kooperatifi (GESKOP)

memnuniyeti
olduğunu
vurgulayan
Başkan
Karaosmanoğlu,
"Kocaeli"nde
ulaşımda çok
önemli adımları
ataşımacı
esnafımızla
birlikte attık.
Yeni ve modern
ulaşım
sistemlerine yine
onlarla birlikte
geçeceğiz.
Kocaeli"nde ve
Gebze'de
ulaşımda
önceliklerimiz
halkımızın üst
düzey
memnuniyetidir"
dedi. ■

ZİRVENİN DEĞİŞMEYEN MANZARASI



Son dört yılda Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olduk.*
2014'te de güzergâhımız aynı yönde.

Bize bu başarının yolunu açan herkese teşekkür ederiz.



* 25 kişi ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarı için geçerlidir.



| www.otokar.com.tr

Otokar



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Belirsizlik zarar yazar

Kurt, dumanlı havayı severmiş. Çünkü detaylar dumanın altında görünmez olur, gözden kaçır, böylelikle de o işini daha kolay yapmış, tere yağıdan kıl çeker gibi.

2014 yılının zorlu olacağını herkes bekliyordu, ama bu kadarını kimse düşünmemişti. Bir zamanlar derin devlet vardı, şimdi ortaya bir de paralel devlet atıldı. Devletin derini, paraleli olur mu, bizi aşar. Olursa kime faydası dokunur, kime zarar yazar bilinmez.

Bildiğim tek şey var: belirsizlik yolucuyu etkiler, eve hapseder. Bu da karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün devam etmekte olan sorunlarını daha da çoğaltır.

Peki, ne yapmalı?

30 Mart'ta yerel seçimler yapılacak. Belediye başkanları, il meclisleri seçilecek, ülkemizde devletin başladığı yer olan muhtarlar da belirlenecek. Yerel seçimlerde partilerden evvel hizmet verecek kişiler öne çıkar. Vatandaş kendisine hizmet vereceğine inandığı kişiyi, partisine hiç bakmaksızın seçer, başa getirir.

Onun için, bu yıl çok kısa olan askıda kalma süresine dikkat edip listeleri kontrol etmek gerekir.

Yukarıda sözünü ettiğimiz 'dumanlı hava', içinde bulunduğumuz, birilerinin iddia ettiği, diğerlerinin yalanladığı birçok yaşanmışlık. Kimin iddiası doğrudur, kiminki yalandır, yargı karar versin, benim görüşüm de kendime kalsın. Ancak bu süreci zararsız atlatamazsak önümüzdeki iki yılda yapılacak Cumhurbaşkanlığı seçimiyle genel seçimlerden sonra, eskiden olduğu gibi kaos ortamı yaşayabiliriz. İstikrar sona erer.

Bu söylediklerim, yanlış anlaşılmasın. Bütün iddialar titizlikle incelenisin. Kimin yalan söylediği, kimin iddialarının gerçek olduğu araştırılın ve suçlu bulunanlar hak ettikleri şekilde cezalandırılsın. Bir aya yakın bir süre önce yolsuzluk ve rüşvet suçlamaları düştü gündeme. Herkes şaşırıldı, herkesin kafasında bin bir soru var, birbirinin cevabıyla doğru orantılı.

Beni bir tek bu konuların sektörümüze de bulaşması etkiler. Biliyorsunuz, hizmet sektörü doğrudan insanla, insan için çalışır. Dolayısıyla da eğilimler, etkilenmeler, kayımlar, göz ardı etmeler söz konusu olur. Yanlışlıklar bile, böylesi dönemlerde bilinçli yapılmış gibi duyurulur ve rant elde edilmeye çalışılır. Otobüscüyü karıştırmamızın bu işe.

Peygamberimiz Hz. Muhammed, "kim bizi nasıl bilirse onun için öyleyiz" demiş. Başbakan'ın aktardığı gibi abdestinden şüphe duyan korksun. Gerçi kimin eli kimin cebinde belli değil, ama otobüsçüler böylesi karanlık işler içine girmezler, kimse de çekmeye çalışmasın. ■

Ankara'ya ikinci terminal yapılmayacak

4 Ocak Cumartesi Günü AŞTİ Dernek ve Kooperatif yönetimleri beraberinde BUGSAŞ Genel Müdürü Ruhi Kurnaz ile Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek'i ziyaret ettiler. Ziyarete Ankara'ya yeni terminal konusu da gündeme geldi. Başkan Gökçek, "Ankara'nın trafiği gün be gün artıyor. AŞTİ'de bu trafiğin merkezinde kaldı. Daha önce Doğu ve Batı olarak iki terminal yapmayı istiyorduk. Ancak mevcut şartlarda tek bir terminalden fazlasını sektörünüz kaldıramaz" dedi.

Ziyaret sırasında bir konuşma yapan Ankara Otobüsçüler Dernek Başkanı Mustafa Tekeli, 1996 Yılından beri Ankara'da yaşadığını belirterek, "Bu süre zarfında Ankara'nın çehresini değiştirdiniz. Kimsenin yapamadığı projeleri hayata geçirdiniz. Başkent sizin döneminizde daha şimdiden 2023 Türkiye'sinin Başkenti oldu" dedi ve teşekkür etti. Ayrıca son 10 yıldır BUGSAŞ Genel Müdürlüğü görevini başarı ile sürdüren, her kapısı çalındığında esnafın dertlerini dinleyen Ruhi Kurnaz'ı bu görevi atayarak ne derece önemli bir tercih yapıldığını vurgulayan Tekeli, Melih Gökçek'e bu konudan dolayı da ayrıca teşekkür etti.

AŞTİ konumunu korumalı

Tekeli, Melih Gökçek'e teşekkür ettikten sonra kendisinin Terminal hakkındaki düşüncelerini sordu. Büyükşehir Belediye Başkanı da samimiyetle "Ankara'nın trafiği gün be gün artıyor. AŞTİ de bu trafiğin merkezinde kaldı. Daha önce Doğu ve Batı olarak iki terminal yapmayı istiyorduk. Ancak mevcut şartlarda tek bir terminalden fazlasını sektörünüz kaldıramaz. Onun için sadece Mamak bölgesinde ayırdığımız yere bir terminal yapılması daha uygun olacaktır. Tabii, bu terminal de mevcut Ankaray ve Metro ağına entegre bir hafif raylı sistem ayağına bağlı olmak zorunda. Yoksa yolcuların terminale ulaşması mümkün olmaz" dedi.

Söz alan Tekeli "Mevcut terminalin taşınmasını istemiyoruz.



AŞTİ Dernek ve Kooperatif yönetimleri Başkan Gökçek'i ziyaret ettiler.

Çünkü hem ulaşım kolaylığı hem genişleyen raylı sistem hem de Yüksek Hızlı Tren Garına yakın olması sebebi ile AŞTİ mevcut konumunu korumalı" dedi. Sözlerini "Bizim tek ihtiyacımız şehrin belli noktalarında indirme bindirme noktaları yapılması. Binaya bile gerek yok. Bu noktalar devreye girdikten sonra trafiğe olan etkimiz de azalacaktır" dedi. Bunun üzerine Başkan Gökçek, "Böyle bir terminal projesi henüz ortada yok. Zaten dediğim gibi raylı sistem bağlantısı, Dikimevi Ankaray durağından raylı sistem terminal ve devamındaki yeni yerleşim bölgesine kadar uzanacak. Bu raylı sistem yapıldıktan sonra burada bir terminal projesi gündeme gelir. O zaman sizinle bir araya geliriz bu terminali size veririz, siz uygun projeyle yaparsınız" dedi.

Cep durakları geliyor

Başkan Tekeli, 2010 yılında alınan meclis kararı ile Ankara'nın 5 noktasına yapılacak indirme bindirme noktaları inşasının artık başlaması gerektiğini, özellikle Pursaklar, Gimat ve Kayaş'ta yolcu indiren ve bindiren otobüslere ceza kesildiğini belirterek, "Vatandaşlarımız evinin önünden geçen otobüse binemiyor. Vatandaş mağdur. Bir an evvel inşaat başlamalı" dedi. Başkan Gökçek de "Normalde bunu biz yeni terminali yaparken çözelim diyorduk. Madem durum bu kadar vahim ve acil bu konunun çözülmesi için bir an evvel çalışmalara başlayacağız" dedi.

Kira, ortak gider ve cezalar

Dernek Başkanı Tekeli "Kira ve ortak gider her yıl artıyor. Esnafımızın bunu ödemekte zorlanıyor. Biliyoruz ki 1995 yılındaki ihale ediliş şekinden dolayı kirayı düşürme şansınız kanunen yok. Ancak kira artışlarını durdurmak gerekiyor. Ortak gider kalemleri de yeniden gözden geçirilebilir. Bir de BUGSAŞ'ın yazdığı cezalar var. Bu cezaları ilk kesildiğinde ödeyenler veya zorunlu olduğu için ödeyenler oldu. Ancak en azından hala ceza borcu olanların cezaları affedilemez mi?" dedi.

Başkan Gökçek, "Kira artışlarını TEFE-TÜFE düzeyinde kanun emrettiği kadar yapmak zorundayız. Zaten BUGSAŞ zarar ediyor. Her yıl belediye bütçesinden 17-18 milyon TL Bugsaş'a ödenek aktarıyoruz dedi. Cezalar konusunda ilgili olarak da BUGSAŞ Genel Müdürü Ruhi Kurnaz, yönetim kurulu kararı alıp mevcut cezaları sıfırlasın" dedi.

Tekeli, "Söz konusu zarar AŞTİ'den yani terminalden dolayı değil, BUGSAŞ'ın diğer görev zararlarından kaynaklanıyor. Kira artışı yapılmamasını rica ediyoruz" dedi. Bunun üzerine Belediye Başkanı, kiralardan kanunun izin verdiği minimum düzeyde artırılabileceğini söyledi.

Otopark sorunu

AŞTİ'nin içinden geçen ve Sabancı ve Ankara Bulvarları ile Mevlana Bulvarını birbirine bağlayan yol terminal otoparkını iyice



Mustafa Tekeli, Başkan Gökçek'e olumlu geçen görüşmenin anısına bir çini vazo takdim etti.

küçülttüğünü ve yetersiz sayıda park yeri kaldığını söyleyen Tekeli, otoparkın içine katlı otopark yapılmasını istedi. Başkan Gökçek ise AŞTİ'yi ziyaret edeceğini ve kararı bu ziyaret sırasında yerinde görerek verebileceğini söyledi.

Konya Yolu kullanımı

"Ankara'ya gelen ve giden Konya-Adana ve Doğu otobüslerinin Gölbaşı'na gidişi için alınan UKOME kararı ile bu araçlar fazlası ile uzun yol dolaşıyorlar. Bu otobüslerimizin yaktığı yakıt milli servetten gidiyor. Bu araçların yeni açılan ODTÜ Bulvarını kullanmasını talep ediyoruz" diyen Tekeli, açılan yolların daha işlevsel kullanılmasını teklif etti. Bu konuda da herhangi bir engel olmadığını söyleyen Gökçek, adı geçen yolun kullanımına izin verileceğini söyledi.

AŞTİ'ye davet

Görüşmenin ardından Başkan Tekeli, AŞTİ esnafının Büyükşehir Belediye Başkanı ile AŞTİ'de kucaklaşmak istediğini söyledi ve Başkan'ı AŞTİ'yi ziyarete davet etti. Başkan Melih Gökçek'te bu daveti memnuniyetle kabule etti ve en kısa sürede geleceğini söyledi. ■



Gülsoy Otomotiv'den Öz Uludağ Turizm'e 5 Sprinter

Mercedes-Benz Türk bayii Gülsoy Otomotiv, Öz Uludağ Turizm'e 5 Sprinter teslimatı gerçekleştirdi. Şirket, 2014 yılı içinde 30 Sprinter alımı daha yapmayı planlıyor.

8 Ocak Çarşamba günü Gülsoy Otomotiv tesislerinde düzenlenen törene Öz Uludağ Turizm firma sahipleri Baki ve Metin Uludağ, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü İsmet Gülsoy, Satış Müdürü Ebru Taşkın, Pazarlama Sorumlusu Emre Arlı, Filo Satış Danışmanı Erkan Ayrancı katıldı. Filolarında 500 adet araç bulunduğunu, bu araçlardan 300'ünün Mercedes olduğunu belirten Baki ve Metin Uludağ, "Sprinter araç alımımızdaki en büyük etken, hizmet kalitesini artırmaya yönelik daha kaliteli

ve daha özel hizmet sunmak" açıklamasında bundular. Baki ve Metin Uludağ, 2014 yılı içinde 30'u Sprinter olmak üzere 100 adet daha araç alımı yapmayı hedeflediklerini açıkladı. ■



HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

TEKNOLOJİ

BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

13 - 20 Ocak 2014

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 5

Mitsubishi pikap 3 bin 589 satış ile pazar lideri oldu

Sınıfta sağlam ve dayanıklılığı ile öne çıkan, segmentinin öncüsü Mitsubishi L200, 2006 yılındaki lansmanından bugüne toplam 24 bin adetten fazla satarak en çok tercih edilen pikap oldu. Mitsubishi L200, 2013 yılsonu itibarıyla toplam 3.589 adet satış ile yüzde 25,6'lık pazar payı elde ederek pazar lideri oldu.

Kullanıcılarının hem iş, hem de özel kullanımla ilgili tüm beklentilerini karşılamak üzere tasarlanan Mitsubishi L200, bir kamyonetin sağlamlığının ve dayanıklılığının yanı sıra sınıfında öncü konfor ve güvenlik özelliklerine sahip. Mitsubishi Motors'un altmış yıllık pikap, yetmiş yıllık 4x4 teknolojisinin mirasçısı olan L200, RISE gövde yapısı ve darbe emici şasisi sayesinde rahatlıkla her türlü zorluğun üstesinden geliyor. L200'ler bir tonluk taşıma kapasitesi ile de her türlü işin ve yükün altından kolaylıkla kalkabiliyor.

Yüksek kalite, kullanıcı dostu özellikler, çarpıcı iç ve dış tasarımı da L200'ü bir adım öne çıkarıyor. Tüm bu özellikleriyle L200, ikinci elde de yüksek değer buluyor. ■



Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu:

Minibüsçü esnafımızın yanındayız

Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, Sakarya Minibüsçüler Esnaf Odası 5. Olağan Genel Kurulu sonrası yeniden başkan seçilen Ali Bektaş ve Yönetim Kurulu Üyelerine hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Genel Kurul sonrası oluşturulan yeni yönetim ile ortak çalışmaların devam edeceğini dile getiren Başkan Toçoğlu, "5. Olağan Genel Kurul sonrası yeniden Minibüsçüler Esnaf Odası Başkanlığına seçilen Ali Bektaş ve yönetim kurulu üyelerine yeni dönemin hayırlı olmasını diliyorum.

Bu şehirde ulaşım alanında birçok konuda görüş alışverişinde bulunduk. Yeni yönetimin başarılı olmasını temenni ediyorum. İnşallah, bundan sonraki süreçte de ortak çalışmalara imza atacağız. Minibüsçü esnafımızın taleplerini karşılamaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Sakarya Minibüsçüler Esnaf Odası Başkanı Ali Bektaş ise, "Büyükşehir Belediye Başkanımıza teşekkür ediyoruz. Bugüne kadar olduğu gibi bu günden sonra da şehrimizin ulaşımı için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz" dedi. ■



Bir sevinç, bir üzüntü

Alibeyköy Terminali'nden 10 Ocak Cuma itibarıyla seferler başladı. İlk sefer başlatan firma da Ulusoy oldu. Bu konuda öncülük yaptık. Hayırlı olsun. Alibeyköy'deki terminaleri de Eyüp Belediyesi mühürledi. Ufak tefek eksiklere rağmen trafik sıkıntısı giderildi. Eskisi gibi değil, duble yol yapıldı orada. Şu an sıkışmıyor, giriş çıkışlar gayet rahat, yazın ne olur bilemiyorum. Bu iyi haber.

Kötü haber

Bu iyi haberin yanında üzücü haber Anadolu Yakası Otogarı ilgili yaşandı. Sayın Başkan Kadir Topbaş'ın talimatıyla 'bir an önce kaldırılsın' denilmesinin ardından otogar olarak tespit edilen planlara işlenen yerde projenin kapsadığı alan 18 dönüm düşüyor. Kalan 30 dönümde sektörümüze yeterli seviyede hizmet verecek bir otogarı yapılamayacağını belediyeyle ilettik. Ulaşımdan Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Muzaffer Hacimustafoğlu'nun kendisine de ifade ettik. Burada yanlış bir algı söz konusu. 'Kurtköy'de de bir terminal yapacağız, otogar bölceği' dediler. Bizde onlara İstanbul'da farklı noktalardan otobüs kalkmadığını ifade ettik. 30 dönüm yetmediği için Alibeyköy Terminali 53 dönümde kadar çıktı. Peron sayısı 90 olacak, 6 büyük firmaya bile yetmez. Harem'in oraya taşınmasıyla Anadolu yakasının sorunu çözülüyor, Kurtköy ile hiç çözülmez. Kimse şehir içinde 25 km. yolculuk yapmak istemez. Dağınık yapının merkezileştirilebilmesi için en az 55 dönüm yer lazım. Alibeyköy bunun bir örneği. Bize kapalı mekan değil, açık mekan lazım. Yanlış yapıldığını anlattık. Bununla da kalmadık, gerekçelerimizi ve düşüncelerimizi içeren yazımızı Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak Belediyeyle ilettik.

Belediyeye başvurduk

Yazımızda taleplerimizi ve yaşanacak sıkıntıları şu şekilde dile getirdik: "Harem Otogarı, konumu ve fiziki yapısı ile sektörümüzün ihtiyaçlarını uzun yıllardır karşılayamamaktadır. Bu nedenlerle kısa mesafe taşımacılığı (Adapazarı, İzmit ve Körfez bölgesi) yapan birkaç firma dışında günlük sefer sayısı az olan yöresel firmalar tarafından kullanılmakta ve çok sayıda sefer yapan ulusal şirketler ihtiyaçlarını karşılamak için Ümraniye ve Ataşehir bölgelerinde büyük yatırımlarla geçici olarak yapılmış ve ağır bedeller ödemektedirler. Akan trafik içinde meskün mahallerde yürüttükleri terminal hizmetleri gürlü ve trafik problemleri nedeniyle bölge halkının haklı şikayetlerine neden olmaktadır.

Anadolu yakasının günlük otobüs hareketi yaz aylarında 3200, kış aylarında ise 2400 sefer olarak gerçekleşmektedir. Harem Otogarı bu seferlerin sadece yüzde 15'lik kısmını karşılamaktadır. Harem'in günlük otobüs hareketi kış aylarında 200, yaz aylarında 350 sefer olarak gerçekleşmektedir. Ayrıca Anadolu yakasında otobüs seferlerinin yarattığı otomobil trafiği yaz aylarında 12 bin, kış aylarında ise 7 bin otomobil olarak gerçekleşmektedir. Otomobil sahiplerinin yüzde 8'lik kısmı araçlarını uzun süreli park ederek yolculuğa katılmakta, yolcuların büyük bir bölümü park yetersizliği nedeniyle araçlarını bırakamamaktadır. Yeni otogar alanının büyük bir bölümünün, TEİAŞ



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu
Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

tarafından kullanılma talebi, mevcut alanı tamamen yetersiz hale getirmekte ve Anadolu yakası otogar sorununun çözümü, hayal kırıklığı ile daha büyük sorunlar yaratacak boyuta taşınmaktadır. Alternatif olarak Kurtköy Otogarı gündeme getirilmektedir. Anadolu yakası yolcularının yüzde 75'lik kısmı Boğaz bölgesinden (Beykoz, Ümraniye, Kadıköy, Ataşehir ve Maltepe ilçelerinden) yolculuğa katılmakta ve çoğunluğunu öğrenciler ve gelir düzeyi daha düşük olan vatandaşlarımız teşkil etmektedir. Kurtköy yerleşim bölgelerine 25 km uzaklıkta olduğu için burada yapılacak otogar Harem Otogarı sorununun çözümüne katkı sağlamayacaktır.

Bilinmesi gereken önemli bir konu da her otogardan ayrı ayrı otobüs kalkmadığı aynı otobüslerin İstanbul Otogarı, Anadolu Yakası Otogarı ve Kurtköy otogarlardan birleşik sefer olarak yolcu alacağıdır.

Otogarlardaki en önemli ihtiyaç peron sayısıdır. Peronlar ve parklanma alanları yetersiz kaldığında çevre trafiği olumsuz etkilenmekte ve trafik yoğunluğu örülerek çevredeki kavşaklara ve ana arterlere sarkmaktadır. İstanbul Otogarı 280 dönümlük bir alanda kurulduğu halde yoğun günlerde yetersiz kalmakta ve çevre trafiğini zora sokmaktadır. Buradan kalkan otobüslerin sadece yüzde 18'lik kısmı Trakya istikametine gitmekte; buna karşılık İzmit ve Adapazarı otobüslerinin büyük bir bölümü sadece Harem Otogarı kullanılmaktadır. Yukarıda açıklamalar ışığında yeni Anadolu Yakası Otogarı en az 4500 m2 kapalı alan, 160 peron ve 1500 araçlık otopark imkanı yaratılmalıdır.

Küçülen yeni otogar alanında bu ihtiyaçların karşılanması imkansız olduğundan Enerji Bakanlığı ile görüşülerek sorun çözülmesi veya alternatif alan yaratılmalıdır.

Alternatif alan olarak mevcut alanın kuzeyinde ve TEM yoluna cepheli yaklaşık 65 dönümlük İSKİ arazisi kullanılmali ve İSKİ fonksiyonları küçülen otogar alanına taşınmalıdır. İSKİ arazisi, TEM yolundan aşağıda kaldığı için, erişim sorunu altgeçitle daha kolay çözülecektir. Bu alan da olmadığı takdirde alternatif alan arayışı sürdürülmelidir. Alternatif alan arayışı tarafımızdan da sürdürülmektedir.

Sorununuzun çözümü için önerilerimizin dikkate alınmasını ve daha büyük sorunlar yaratılmaması için gereğini arz ederiz."

Yanlış algıyı da kırmak lazım.

İstanbul'dan her noktadan ayrı ayrı otobüsler kalkamaz, çünkü dolmaz. Onun için İstanbul'un otogarları, yolcusunu bir noktadan başlayıp birbirini tamamlayan bir zincirin halkaları olarak sıralanmalı. Yoksa kaos olur.

Şehirlerarası otobüsçülüğü büyükşehir belediyesine kavratmak zorundayız. Yanlış birtakım değerlendirmeler yapıyor. Bunun sonuçlarını bu sektör ödeyecek. Onun için herkesin bu işe sahip çıkması lazım.

Herkesi iyi haftalar diliyorum. ■



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



6 » Güncel



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Hoş Geldin 2014...

News Week dergisini okurken, baktım ki ABD'nin istihbarat örgütü, CIA'nın organizasyon şeması var, ilgimi çekti tabii. Yıl 1994.

Bugün de internetten baktım aynı şemaya. Aradan geçen 20 yılda epey bir genişlemiş.

"Ulusunun çıkarları için, Başkanının talimatları doğrultusunda, Ulusal sırlarımı koruyarak, uluslararası bilgi toplamak" imiş görevi.

Pek çok Masa var, bir tanesi Ortadoğu ve Güney Asya Masası. En kısa bu masayı anlatıyor, galiba bu masanın işi az.

Mesela tek başına Irak Masası var da Türkiye Masası yok.

Aman olmasın! Türkiye'nin, kendi işlerini kendisinin görmesine öyle kolayca yol verilecek gibi de değil, bu organizasyon şemasında.

Çünkü Türkiye, dünyanın çok önemli ve etkili noktasında duruyor, duruşu herkesi yakından ilgilendiriyor.

1980 yılından sonra doğmuş 37 milyon vatandaşımız yukarıdaki global dünyada büyüyümler ama global bakışları henüz gelişme aşamasında. Nüfusumuzun yarısı. Onlar umudumuz. Bu global konularla 2014 yılı boyunca da uğraşmaya sabırla ve 'ulusal göz' ile devam edeceğiz.

Dünyanın varlığı -maddi ve mali olarak- dünya yetişkin nüfusuna bölününce Dünya Mali Ortalaması çıkıyor. Bu hesap Satın Alma Gücü Paritesi'ne (SAGP) göre yapılıyor.

Bakalım: Dünyalı 52 bin dolarlık varlığa sahip. İsviçreli 591 bin dolarda. Etiyopyalı sadece ve sadece 400 dolarlık varlığa sahip.

Kendimize ve çevremize bakalım, haritamız ne gösteriyor: Ermenistan'da 6 bin dolar, Mısır'da 7 bin, İran'da 9 bin, Hırvatistan'da 27 bin. Yunanistan'da 102 bin!

Türkiye'de 25 bin dolar. Dünyanın sadece yarısı kadar, ama çevremizden kat kat varlıklı durumdayız.

Dünya malının paylaşımına, dağılımına da baksak bilgiyi tamamlarız. Gini katsayısı var. Bu katsayı 1'e yaklaştıkça dağılım adaleti bozuluyor.

Yine bakalım: Dünya 0,804; dağılım bozuk demektir. ABD 0,801; kötü dağılım. Danimarka 0,808; o da kötü. Namibya en kötü: 0,847. En iyi üç ülke: Japonya 0,547; Çin 0,550 ve İspanya 0,570.

Çevremize bakalım... Ermenistan 0,684; Mısır 0,689; İran 0,707; Hırvatistan 0,654; Yunanistan 0,654;

Türkiye 0,718. Hem uygar ülkelerden hem de en geri ülkelerden daha iyi bir dağılım var ama çevremizden kötü bir dağılıma sahibiz.

Dünya ekonomisini elinde tutanlar dağılımın iyileştirilmesi yolunda artık kamuoyu önünde konuşuyorlar; yoksa müşteriler ölüyor!

Bu konuları ekonominin STK'ları (Bilumum SIAD, TOBB, TESK vd.) eğitimin STK'ları, çevrenin STK'ları (TEMA, ÇEKÜL vd.) çezecekler... 2023 hedefleri onların, yoksa müşteriler ölüyor.

Türkiye Sigorta Birliği, -bir ekonomi STK'sı - trafik sigortasındaki aykırılığı düzeltti ve primi hasara bağladı. Şimdi sürücülerin kalitesi ödediği primden de belli olacak ve ücreti de orantılı olacak. Trafik sigorta kaleminin hasar/prim oranı, yani performansı düzelecek. Ulusal kayıp ortadan kalkacak... Rekabeti izleyelim.

Trafik hasarlarına harcadığımız yüzde 2 GSYH payını Ar-Ge çalışmalarımıza aktarınız ve AB ortalamasına geliniz.

Motorlu araç sayımız AB ortalamasına gelirken 3 kat artacak, ne büyük bir tasarruf potansiyeli oluyor hem de tek kalemd.

2014'te tasarruf daha da gerekli olacak.

Ekonomik düzeltmeler, siyasi düzeltmeleri de getirecek.

Görev hepimizin! ■



Anadolu Bilet Turizm 2013'ü yüzde 50 yolcu artışı ile kapattı

2014 hedefi yüzde 30 büyümeye

2013'te 3 milyon 171 bin yolcu taşıyan Anadolu Bilet'in 2014 hedefi 4 milyon 200 binin üzerine çıkmak.

Genel Müdür Mehmet Ali Akçin, 2013 yılını hedefledikleri rakamlarında üzerinde kapatmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade ediyor: "Geçtiğimiz yıl şirketimiz gerek ciro, gerek ana yapı itibarıyla yüzde 50 büyüdü. Geçen yıl taşıdığımız yolcu sayısı 3 milyon 171 bin. 2014 hedefimiz yüzde 25-30 civarında bir büyümeye elde etmek. Bu yıl mevcut hatların güçlendirilmesine yönelik planlarımız var. Bazı hatlarda gizli kalmış potansiyeli de bu şekilde ortaya çıkaracağız. Biraz daha ulusal kanallara gireceğiz.

Online bilet yüzde 37

Akçin, online bilet satış oranının yüzde 37 gibi yüksek bir orana sahip olduğunu belirterek, "En çok revaçta olan satış bölümümüz. 2014 yılında web sitemizin yenilenmesi ile birlikte bunu yüzde 45'er seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

İlkemiz paylaşılarak büyümek

Sektörün ancak paylaşılarak büyüyeceğine inandığını vurgulayan Akçin, "Biz paylaşılarak büyümeye ilkesiyle hareket ederek bireysel otobüsçülere adaletli bir yönetim anlayışı sunuyoruz. Bu anlayışın tüm sektörde egemen olmasını ve bireysel otobüsçülere, yaşam alanlarının açılmasını arzuluyoruz. Firmalarla birlikte bireysel otobüsçüler de kazanmalı. Mevzuat sektörümüzü disiplinli ve sağlıklı bir işleyiş yapısına kavuşturdu. Sadece sektörün bu yapıyı iyi değerlendirmesi ve güne uyarlaması



**Mehmet
Ali Akçin**

gerekıyor. Yatırım yapmadan sadece bireysel otobüsçülerle birlikte rekabeti körüklemek sektördeki erimeyi daha da artıracaktır. Otobüsçü ile komisyon pazarlığı yapmak yerine, kaç yolcu vereceğini söylemeniz gerekiyor. Otobüsçü önce muhatap bulacak, sorduğu sorulara doğru cevapları alacak. 8- 10 saatlik yoldan gelen o yorgun otobüsçü, adaletli olduğunuza inandığı anda sizinle her yola girer. Biz mevcut 100 yolcumuzun 65'ini biz Uşak dışından sağlıyoruz. Çünkü bizim merkez seferimiz çok az. Otobüsçüyü ayakta tutun ki siz de yaşayın" dedi.

Sektör iyi yönetilmiyor

Akçin, yaşanan olumsuzlukların artışındaki nedenini, sektörün önemli aktörler tarafından iyi yönetilmemesi olarak açıklıyor: "Önce sektörün içindeki aktörler sektörü iyi yönetmeyi öğrenecekler. Sektörü iyi yönetilmiyor. Bir ilde, o ilin en üst düzey kişiyle bir toplantıda yer aldım. Orada ilin en üst düzey

yöneticisi tarafından çok ağırla giden bir söz dile getirildi: 'Zaten bir pazarcılar, bir siz kaldınız düzelmeyen'. Bakın, toplum bize nasıl bakıyor. Bunu her firma hak ediyor mu? Hayır. Ancak bakış bu. Oysa biz yatırım yapıyoruz, hizmet üretiyoruz, istihdam yaratıyoruz. Bu bakış; sektörün tepesindeki aktörlerin çalışmamasından, çözüm üretmemesinden kaynaklanıyor. Hâlbuki masanın başında herkes çok güzel konuşuyor, güzel şeyler söylüyor. Bir süre sonra şartlar bizim dedikimiz noktaya gelecek. Bireysel otobüsçü bulamayan firmalar yatırımları kendileri yapmak zorunda kalacak. Şu anda 510 çalışanımız var. Bizim bu hizmetimiz kabul görmüş ki, yüzde 50 büyümeye elde edebilişiz.

Sektör bitmiyor

Sektör bitiyor, küçülüyor açıklamalarına da karşı çıkan Akçin, "Şimdi herkes yıl rakamlarını açıklayacak. Hava taşımacıları, sektörümüzdeki firmalarda 'şu kadar yolcu artışı yaşadık' diyorlar. Bütün bunların ışığında bu sektör neden bitiyor değerlendirmeleri yapıyor anlamak zor. İnsanların hareketliliği azalıyor, artıyor. Genç bir nüfusumuz, büyüyen bir ekonomimiz var. Firmalar yaşadıkları sorunları da bir araya gelerek çözecekler. Oluşturdukları ekonomik gücü kamuya iyi anlatacaklar, istihdamı masaya koyacaklar. O zaman bize gerçekten üretken bir sektör olarak bakılabilir. 1986'dan beri bu sektördeyim, hep bu düşünceler dile getirilir. Bu sektörden çekilmek isteyenler çekilsin, en azından iyi yapmak isteyenler sahnede dursun. Fiyatları düşürmekle haksız yere rekabet yapmakla, bir yere varılmaz" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ten yılın ilk teslimatı

Anadolu Bilet Turizm'e 4 Setra, 6 Tourismo

Has Otomotiv'in gerçekleştirdiği satışla Anadolu Bilet Turizm, filosuna 4 Setra ComfortClass S 516 HD/2 ve 6 Tourismo 16 RHD daha kattı.

8 Ocak Çarşamba günü Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törene Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, İstanbul İşletme Müdürü Ali Ayık, Baş Şoför Mehmet Eski, Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü Burak Tarım, Kısım Müdürü Burak Batumlu, Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı, Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdiç, Otobüs Finansman Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez, Otobüs Büyümüş Müşteri Danışmanı Bülent Tekiner, Bayi Danışmanı Deniz Martin, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı.

Genel Müdür Mehmet Ali Akçin, son yatırımla 67'si özmal 120 araca ulaştıklarını belirterek, "Filomuzun yüzde 90'ı Mercedes. Setra ithal bir araç. Ama ürünün arkasında Mercedes-Benz var. Bizim için esas olan satış sonrası hizmet ve ikinci el değeri. Artık özmal otobüs yatırımı yapmak yerine bize yoğun şekilde başvuran bireysel katılımcıları değerlendirmeyi



düşünüyoruz. Yılsonunda araç sayımızın 140-150 arası olacağını düşünüyoruz" dedi.

Bütünleşik bir hizmet

Akçin, Mercedes'ten bütünleşik hizmet almalarından duydukları memnuniyeti de dile getirdi: "Bir bütün halinde yürürseniz, masa başında yürütülen proje verimli hale gelir. Sigorta, kasko, plakalar, belgeler her şeyi hazır. Araçlar biraz sonra sefere çıkacaklar. Bunu sağlayabilerseniz otobüsçü bir sıfır galip başlıyor."

Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, 2013'ün iyi geçtiğini belirterek, "Büyük otobüs pazarı toplam 1345 adet satışla kapandı. İlk 6 ayda pazar yüzde 56 büyüdü. İkinci yarıyıldaki özellikle Eylül-Aralık dönemindeki daralma ile bu büyümeye yüzde 33'e geriledi. Kentiçinde belediye otobüs teslimatlarında tarihin en yüksek adedine ulaşıldı. Biz koymuş olduğumuz hedeflerimize ulaşmış ve pozisyonumuzu güçlendirmiş durumdayız" dedi.

2014'te pazar

Tarım, yılın ikinci yarısında yaşananların 2014'e yönelik bir endişeye mahal verdiğini ifade ederek, "Ancak sezonla birlikte toparlama olur mu, yoksa siyasi ve ekonomik

belirsizlik derinleşmek suretiyle planları bir miktar öteleyecek mi, bunu yaşayarak göreceğiz. Tahmin yapabilmek için Ocak sonunu da beklemek gerekiyor. Bu seneyi seçime kadar ve seçim sonrası ekonomi olarak ikiye ayırmak mümkün. Her sene aynı pazara uyanıyoruz desek de her seferinde farklı gelişen bir ortam var. 2014'te bambaşka dengeler olacak, biz de o dengelere göre pozisyonumuzu alacağız" dedi.

Olumlu mesajlar moral veriyor

Firmaların beklentilerinin olumlu olmasının kendilerini de memnun ettiğini açıklayan Tarım, "Olumlu mesajlar hepimize moral veriyor. Bu sektörün belirleyicisi onlar. Yurtiçinde mobilite trendi bu şekilde devam ettiği, müşterilerimiz bu istahlarını kaybetmediği süreçte sıkıntılarının uzun süreli olacağına ihtimal vermiyoruz. Her zaman dalgalanmalar olacaktır. Ama en sert düşüşlerden süratle çıkabilen bir ülke olduğumuz gerçeğini unutmamalıyız" dedi.

Setra'da kademeli ilerleyeceğiz

Setra'nın geçen sene başlayan entegrasyonunu bir adım daha ileri taşıamak istediklerini belirten Tarım, "Bunu, bilinçle ve kademeli yapıyoruz. Çünkü Setra'nın Euro 6 motorları var. Türkiye'nin mevcut şartları içerisinde kademeli olarak yaygınlaştırılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu anlamda partnerlerimiz biçim için çok önemli. Setra'nın Travago ve Tourismo gibi ürün derinliği bulunmuyor. Bunun en büyük nedeni de farklı şekilde talepler olması. Bir dönem çift katlı, bir dönem üç akışlı veya 2+1'i satılmış. Ürün bazında oturmuş bir derinlik olmamış. Bu da ikinci el piyasasındaki fiyatını da etkilemiş. Bizim hedefimiz Travago ve Tourismo gibi bir standardizasyona getirmek. 22 bayimiz arasında Setra'nın satışına yönelik planlama da yaptık. Toplam adedin çok yüksek olmaması nedeniyle satış yapan bayi kısıtlı olacak. Ancak her servis Setra'ya satış sonrası hizmeti verecek" dedi.

Otobüsün enteresan yapısı var

Son dönemlerde kur sabitlemesine yönelik bir çalışma yapılmadıklarına da değinen Tarım, "Şu an için böyle bir ihtiyaç hissetmiyoruz. Otobüs sektörünün çok enteresan bir yapısı var. Bütün sektörler başka bir yöne giderken, bambaşka bir yöne gidebilme dinamiğine sahip. Herkesin tamam, bundan daha ileriye gitmez dediği anda rekor satış olabiliyor. Kurların

Krizlerden ulaştırma galip çıkar

Ülkede son yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmelerin kendisini endişelendirmediğini de belirten Akçin, "Ülkemizde özellikle ulaştırma sektörü, krizlerde hep galip çıkmıştır, çünkü insanlar gene seyahat edecek. Gerçek maliyetleri masaya yatırarak taşımacılık modeli oluşturmamız gerekiyor. Yaşanan ekonomik gelişmeler havayolunu da zorluyor. Orada fiyatların artması sektörümüz için avantaj olacak. Ülkemizde karayolu altyapısının gelişmesini de göz önüne alırsak, sektörümüzün önüne geçebilecek bir güç yok. Ben sektörümüze güveniyorum; bu sektörün biteceğine, azalacağına hiç inanmıyorum. Ülkemiz insanı seyahat etmeyi seviyor. Siz bu işi nasıl daha iyi yapacağınıza karar verip, çözüm üretin yeter. Seyahat edecek insan sayısının özellikle bu ekonomik nedenlerden dolayı daha da artacağını düşünüyorum. Törene gelmek için Uşak'tan aracımı çıktım. Geçen sene uşak-İstanbul hususi arabadan geçilmezdi şimdi otobüs daha çok" dedi.

İyi rekabet kalite getirir

Her firmanın her hatta girebileceğine, bunun kalite getireceğine inandığını da vurgulayan Akçin, "Artık rakipsiz kalma şansınız yok. Onu bir defa kafanızdan silin. Herkes her yere girecek, girmeli de. Kalite artar, hiç problem yok. Yeter ki, Kamil Koç, Metro, Nilüfer gibi firmalar gelsin, bu firmaların zaten altyapı maliyeti var. Kulvarı seninle eşit tutmak zorundalar. Ama bugün altyapısı olmayan bir firma, sadece geçiyorum diyerek haksız rekabet yaratıyor. Sonra da 'ben batıyorum' diyor. Biz Kamil Koç ile her noktada rakibiz zaten. Uşak'ta da olmuşuz problem değil ki" dedi. ■

Has Otomotiv 2013'ten memnun

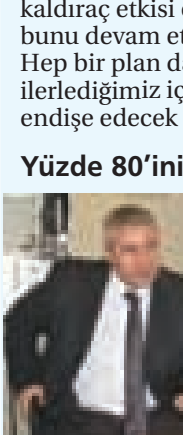
Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, 2014'ten umutlu olduklarını belirterek,

"2013 bizim için iyi bir yıl oldu. Biz bayiler içinde geleneksel pazar payımız olan yüzde 18'i yine aldık. 2014'ten umutluyuz, çünkü bizim çaldığımız her kapıdan mutlaka ses geliyor. Bugün MBT'nin finansman gücü her kapıyı rahatlıkla açıyor. Otobüsçülük de değişiyor. Profesyonel yönetici ağırlığının giderek arttığını görüyoruz" dedi.

Stoklarda endişeli değiliz

Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı da, 2013 yılından memnun olduklarını belirterek, "Her projede tek vücut olarak hareket ediyoruz. Sıfır satışında takasın kaldıracağı önemli. 2014 yılında bunu devam ettirmek istiyoruz. Hep bir plan dahilinde ilerlediğimiz için de stok sayısında endişe edecek bir durum yok" dedi.

Yüzde 80'ini finanse ettik



Otobüs Satış Finansman Müdürü Uğur Erdiç, 2013'te satılan araçların yüzde 80'inin finansmanını sağladıklarını vurgulayarak, "Bizim için süreklilik çok önemli. Şu anda kurlarda yaşanan hareketliliğe rağmen, bize revizyona yönelik bir talep gelmedi. Şartları zamanla göreceğiz. Sigorta ve kaskoyu da finanse ederek otobüsçüye destek oluyoruz" dedi.



Koltuk arkası ekranlar Funtoro.

13 - 20 Ocak 2014

Tasima
Dunyasi

Yük / eşya taşımacılığında 2012'deki belge azalması 2013'te yön değiştirdi.

BELGELER VE TAŞITLAR ARTTI

Yeni yılın ilk haftalarını yaşadığımız bu günlerde yük/eşya taşımacılığındaki değişimi görebilmek ve yansıtılabilmek için geçtiğimiz 2013 yılının başındaki ve sonundaki büyüklükleri karşılaştırdık, önemli sonuçlara ulaştık.

Genel durum

2012 sonunda 463 bin 411 olan yük-eşya taşıma işleri toplam belge sayısı yaklaşık yüzde 6 düzeyinde artarak 490 bin 850'ye ulaştı. Bu artış hem taşımacılık yapan belge sayılarının hem de bu taşımalarda aracılık yapan acentelik, komisyonculuk ve organizatörlük belge sayılarının toplamında yaşanıyor.

Uluslararası da yurtiçi de artıyor

Uluslararası toplam belge sayısında yüzde 5,8 artış varken

yurtiçi toplam belge sayısında yüzde 5,9 artış yaşanıyor. Bu artışlar hem taşıma hem de aracılık belgeleri toplamında görüldü.

Çok artan taşıma belgeleri

Uluslararası ticari eşya taşıma (C2) belgeleriyle yurtiçi kendi yük/eşyasını taşıma belgeleri (K2) önemli ölçüde artıyor. Nakliyat ambarı işletmeciliği belgeleri de artıyor.

Azalan taşıma belgeleri

Lojistik belgeleri, kargo taşımacılığı belgeleri ve iliçi dağıtım belgelerinde artış yok, hatta çoğunlukla azalış var.

Taşıma araçları

Uluslararası kargo acenteliği (G4) dışındaki yurtiçi taşıma araçlarının tümünde artış var. Yurtiçi kargo acenteliği yüzde 20 artışla en önde. Taşımalarda aracılık

yapanlardaki artış taşımacılardaki artışlardan biraz daha fazla.

İlginc belgeler

Uluslararası kargo (M3) ve bunun acenteliği (G4) belgeleri sadece birer adet. 8 olan uluslararası ev-büro eşyası taşıma belgesi (C3) sadece 1 arttı. Yurtiçi kargo taşımacılığı belgesi (M2)

sayısı da sadece 10.

Taşıtlar

Belgelere kayıtlı toplam taşıt sayısında bir yılda yüzde 7,6 artış oldu. Yüzde olarak, en fazla artış yarı römork ve çekicide yaşandı. Kamyonetler yüzde 53 pay ile toplam taşıtların yarıdan fazlasını tutuyor. ■



EŞYA TAŞIMA YAPAN BELGE SAYILARI					
BELGE	TAŞIMA TÜRÜ	2012 SONU	2013 SONU	DEĞİŞİM	
C2	Uluslararası Ticari Eşya	1.954	2.080	126	6,5%
C3	Uluslararası Ev/Büro Eşyası	8	9	1	13%
C2+C3	Uluslararası Toplam Ticari	1.962	2.089	127	6,5%
C1	Uluslararası Ticari Olmayan	538	542	4	1%
C	Uluslararası Toplam	2.500	2.631	131	5,2%
K1	Yurtiçi Ticari Eşya	103.298	105.483	2185	2,1%
K3	Yurtiçi Ev/Büro Eşya	927	1.002	75	8%
K1+K3	Yurtiçi Toplam Ticari	104.245	10.485	2.240	2,2%
K2	Yurtiçi Ticari Olmayan	351.801	376.385	24.584	7%
K	Yurtiçi Toplam	456.026	482.870	32.844	7,3%
C2+C3+K1+K3	Toplam Ticari Taşıma	106.207	108.574	2.367	2,2%
C1+K2	Toplam Ticari Olmayan	352.339	376.927	24.588	7%
C+K	Toplam Taşıma	458.546	485.501	26.955	5,9%
L1	Yurtiçi Lojistik	147	156	9	6%
L2	Uluslararası Lojistik	34	33	-1	-3%
L	Toplam Lojistik	181	189	8	4,5%
M1	İliçi Kargo	29	28	-1	-3%
M2	Yurtiçi Kargo	10	10	-	-
M3	Uluslararası Kargo	1	1	-	-
M	Toplam Kargo	40	39	-1	-2,5%
N1	İliçi Nakliyat Ambarı	77	81	4	5%
N2	Yurtiçi Nakliyat Ambarı	125	139	14	11%
N	Toplam Nakliyat Ambarı	202	220	18	9%
P1	İl İçi Dağıtım	56	55	-1	-2%
P2	Yurtiçi Dağıtım	9	10	1	11%
P	Toplam Dağıtım	65	65	-	-
C+L2+M3	Uluslararası Toplam	2.535	2.665	130	5,1%
K+L1+M1/2+N+P	Yurtiçi Toplam	456.499	483.341	26.842	5,9%
C+K+L+M+N+P	Genel Toplam	459.634	486.006	26.372	5,7%

YÜK / EŞYA TAŞIMACILIĞI TAŞIT BİLGİLERİ					
Taşıtlar Türü	2012 SONU		2013 SONU		DEĞİŞİM
Çekici	136.638	11,21%	153.391	11,57%	16.753 12,3%
Kamyon	273.892	22,47%	285.201	21,52%	11.309 4,1%
Y.Römork	156.292	12,83%	179.066	13,51%	22.774 14,6%
Kamyonet	646.114	53,02%	701.828	52,96%	55.714 8,6%
Römork	5.664	0,46%	5.811	0,44%	147 2,6%
Toplam	1.218.600	100%	1.325.297	100%	106.697 7,6%

Mercedes'ten 2014'ün ilk kampanyası



Otobüsler

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Ocak ayı süresince sunduğu kampanya ile Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD model otobüsler Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi dahil ödeme planı kapsamında 40 ay boyunca TL'de yüzde 0,97 faiz oranı ile 7.641 TL'den başlayan, Euro'da ise yüzde 0,40 faiz oranı ile Euro 2.721'den başlayan aylık ödemelerle sunuluyor.

Bu kampanyada kasko tercih etmeyen müşteriler ise Euro'da yüzde 0,44 faiz oranı ile 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için 40 aylık vade süresince Euro 2.744'den başlayan aylık ödemelerle, TL'de ise yüzde 1,03 faiz oranı ile 500 bin TL'ye varan kredi tutarları için 7.732 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri ile Mercedes-Benz otobüslere sahip olabiliyorlar.

Kamyonlar

Mercedes-Benz Kasko'dan 2 yıl



ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih eden müşteriler yüzde 0,99'dan başlayan avantajlı faiz oranlarıyla 150 bin TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleriyle Mercedes-Benz kamyonlara sahip olabiliyorlar. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,40'dan başlayan faiz oranları, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleriyle bu kampanyadan yararlanmak mümkün.

Hafif Ticari Araçlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Ocak ayı boyunca Mercedes-Benz Citan'a özel olarak 30 bin TL kredi tutarı için yüzde 0 faiz oranı ve 30 aya varan vade seçenekleriyle ödeme koşulları sunuluyor.

"Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığında sunulan yüzde



0,94 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 788 TL'den başlayan aylık ödemelerle Sprinter veya Vito, bireysel müşteriler ise 813 TL'den başlayan aylık ödemelerle Vito sahibi olabiliyorlar. Ayrıca Ocak ayına özel anahtar teslim fiyatlarıyla 2013 model Sprinter araçlarda 8 bin TL'ye varan, Vito model araçlarda ise 5 bin TL'ye varan fiyat avantajları ile sunuluyor.

Mercedes-Benz binek otomobiller de benzer avantajlarla kampanya satışta... ■

Gündem » 7



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Trafik Sigortası ve Hafif Ticari Araç

Geçtiğimiz hafta içinde meydana gelen ve/veya medyaya yansıyan taşımalarla ilgili bazı konular üzerinde durmak istiyorum: Sigorta, hafif ticari araç satışı ve vergiler gibi...

Trafik Sigortası değişiklikleri

Yolcu taşıyan ticari araçlar için ayrıca iki çeşit zorunlu sigorta olmakla birlikte tüm taşıtlar için ortak olan zorunlu sigorta; Karayolu Trafik Kanunu Mali Sorumluluk Sigortası resmi adlı Trafik Sigortası. Bu sigorta özel-ticari, yolcu-yük tüm taşıtlar için geçerli. Zaten hususi kamyonetler dışında yük taşıtlarının ticari olmayışı yok. Trafik Sigortası, özel otomobiller ile tüm yük taşıtları için tek zorunlu sigorta.

Daha önceki yıllarda diğerleri gibi bu sigortanın da primleri serbest bırakıldı. Sadece illere göre zorunlu artırım veya indirimler serbest değildi. Ana tarife serbest olunca, bunun da serbest olması gerekirdi ve nihayet bu yıl oldu. Ayrıca bu sigortanın önümüzdeki yıllarda sağlayacağı teminatlar da şimdiden açıklandı. Artık sigortacılar gelecek yıl ne teminat vereceklerini de şimdiden bilip ona göre prim hesaplayabiliyorlar.

Primler arttı mı?

Trafik Sigortası primlerinin çok arttığı şikayetleri çokça yapıldı. Buna önemli diyeceklerim var. Öncelikle belirteyim ki benim de özel aracım var ve o da Trafik Sigortasına tabi. Şüphesiz ki sigortasını yaptırdım. Zaten çevremdekiler benim kurallara elimden geldiğince uyduğumu bilirler. Hemen belirteyim ki benim primim hiç artmadı. Tabii ki bu yıl artan teminata göre primim artacaktı, ama kazasızlık yılım arttığı için indiririm de arttığından sonuçta prim artışı yaşamadım. Hatta çok küçük bir azalma bile oldu.

Kimlerin primi arttı?

Her sigortacı kendi primini uyguluyor. Eğer siz 'kazıkçı' sigortacıya giderseniz fazla prim ödersiniz. Sigortacılar tarifelerini duyuruyorlar, araştırıp uygununu bulun. Bunun ötesinde esas belirleyici olan sizin güvenli taşıma yapmanız. Siz çok fazla kaza yapıp sigortadan çok fazla teminat alıyorsanız, yani sigortacıya fazla yük oluyorsanız, tabii ki sigortacı da sizin priminizi arttıracaktır.

Bu ayırım doğa

İyi ile kötünün ayrılması kadar doğal bir şey olmaz. İyi araç kullanan niye eskisi gibi güvensiz araç kullanan ile aynı primi ödesin? Yan yana duran, birbirinin aynısı iki tezgahta parça üretimi yapanlar ürettikleri malı tek bir kaptı mı toplamalı yoksa ayrı ayrı mı? Tabii ki tembel olup az üretim yapan ortak kabı savunur ki diğerinin başarısına ortak olsun. Diğer ise haklı olarak tersini ister. Zaten buna göre teşvikli parça başı ücret sistemleri doğar. Sigortada da güvenliği düşük olanların yüksek primli olması normal. Aksi olabilseddi, hepimiz eşit primlerle birbirimizin sorumluluklarına ortak olurduk, ama olamıyor.

Uzun yol konusu...

Araçların sahiplerine göre daha fazla yol kat etmesi, riskli bölge ve yollarda kullanılması söz konusudur. Bu kapsamda ticari araçlar hususilere göre çok fazla kilometre yapar. Ne kadar dikkat edilse de daha çok kazaya karışılması söz konusu olur. Böyle olunca da ticari araçların primlerinin yüksek olması normaldir. Hiç kimse onların sorumluluğuna özel araç sahiplerinin de katılmasını beklemesin.

Hafif ticari araç satışları

Gazetelerde hafif ticari araç satışını azaltan konular yer aldı. Bunlardan biri K belgesi istenmesi... Adı üstünde bu araçlar hafif de olsalar ticari. Böyle olunca da belgeye kayıtlı olmaları doğal. Bunu bir külfet olarak sunmamak lazım. Esnaf odasına kayıt, maliyeye kayıt nasıl zorunlu ise bu da öyle... Artık bu tartışma bitmeli. Bu arada alışılmış ifadesiyle 'hafif ticari' olarak kabul edilen araçları hususi olarak alıp 'hafif hususi' olarak belgesiz kullanmak mümkün.

K belgesi ücretleri...

Gazetede K belge ücretlerinin artması da satış azaltan unsur olarak belirtiliyor. Tüm belgelerin ücretlerinin Vergi Usul Kanunu hükümlerince güncellenmesi dışında hemen hiçbir belgenin ücretinde artış yapılmadı. Sadece kamyonet türü araçlar için K belgesi alımında önceden önemli ücret indirimi yapıldı. Bu indirimden faydalanamayanlar için normal ücret fazla gelmiş olabilir. Bu indirimin de sonsuza kadar sürmesi beklenemez.

Kamyon-kamyonet konusu...

Yolcu taşımacılığında büyük araç otobüs, küçük araç ise otomobildir. Bunların belgeleri de farklıdır. Yük taşımacılığında ise büyük araç kamyon, küçük araç ise kamyonettir. Ne yazık ki belge ayırımı yapılmayarak hepsi K belgesine bağlanmıştır. Böyle olunca da belge alım şartları ve ücretler aynı olmaktadır. Bu açık haksızlığı gidermek için kamyonetlere belge ücreti dahil çeşitli alanlarda kolaylıklar sağlanıyor. Keşke belgeleri farklı olsaydı da ne haksızlık ne de çözüm söz konusu olsaydı. Bakmayın siz bazılarının belge çeşitliliğinden şikayet etmesine... Belge çeşitliliği, belge alana değil idareye yük getirir, gerisi demagoji. Bunun üzerinde ayrıca duracağız.

Diğer konular...

Basında hafif ticari araçlara ilişkin bazı konular daha yer alıyor. Bunlardan birisi, bu taşıtların çok fazla denetleniyor olması iddiası. Bu araçları 'fazla denetlemeyin' mi diyelim? Eksiği, kusuru olmayan denetimden korkmaz. Keşke tüm araçlar daha fazla denetlenebilse.

Bir başka konu da bu araçların bazı köprü ve yolları kullanamaması şikayeti. Yük taşıma araçlarına kapalı olan yol, tabii ki yük taşıtları olarak tescilli kamyonetlerce de kullanılamayacaktır. Bundan doğal bir şey olmaz. Eğer bu köprüden geçmek istiyorsanız, bu araçların bazı markalarda var olan 'yolcu taşıtları' yani otomobil versiyonlarını seçmelisiniz. Tabii, bu durumda verginin de biraz artabilir. Ya serden ya yardan... Hem karınım tok olsun hem de ekmeğim bütün kalsın diyemezsiniz. ■

NBG Yalçın Trans'a 20 Tırsan treyler

Tırsan Treyler, geçtiğimiz yıldan bu yana bayisi olan Has Otomotiv aracılığıyla Kafkasya'da faaliyet gösteren NBG Yalçın Trans'a 20 treyler teslim etti.

9 Ocak Perşembe günü Tırsan Treyler'in, Samandıra'daki merkezinde gerçekleştirilen teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül ve NBG Yalçın Trans firma sahibi Nurettin Yalçın katıldı.

Yüzde 62 artış

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, 2014 yılına 20 treyler teslimatı ile başlamanın önemli olduğunu belirtti. Sektörün kan kaybetmesine rağmen Tırsan'ın yatırımları ve planlamalarına bakıldığında 2013'ün, kendileri açısından, başarılı geçtiğini vurgulayan Nuhoglu, bir önceki yıla göre pazar paylarını yüzde 62 artırdıklarını söyledi: "Yeni hedeflerimiz var. Avrupa'da da en modern, en yeni teknolojiye sahip en büyük katoforez tesisimizi Mart ayı itibariyle devreye alacağız. 2018 hedefimiz 20 bin araç. 20 bin aracın 10 bini yurtiçinde, 10 bini yurt dışına ihraç edilecek" dedi.

Yurtiçi taşımalarda belirsizlik

2014'ün uluslararası nakliye için iyi bir yıl olacağını ama aynı şeyin yurtiçi taşımalar için söylenemeyeceğini vurgulayan Nuhoglu, "Yurtiçi taşımalarda bir belirsizlik var. Özellikle kurlardaki

hareketlilik ve siyasette yaşanan belirsizlikler hepimizi ürkütüyor. Umarım ki bu ürküklük en kısa sürede atılır. 2014'te de ekonomik açıdan yüzde 4'lük bir büyümeyi yakalayacağımızı düşünüyorum" dedi.

ADR konusunda sözümüzü tuttuk

Tırsan'ın 2002 yılında Avrupa'ya ADR'li tanker ihraç etmeye başlamasının ADR konusunu ciddiye aldığının bir göstergesi olduğunu vurgulayan Çetin Nuhoglu, "O tarihlerde Türkiye'deki talepler olunca aynı standartlarda araçları ürettik, teslim ettik. 2003-2004'te ADR mevzuatına taraf olma ortaya çıktıktan sonra haklılığımızı ve düşüncemizin doğru olduğunu bütün müşterilere söyledik. Bugün bizi arayıp teşekkür edip, 'iyi ki ADR konusunda ısrar ettiniz' diyorlar. Biz ADR konusuna maliyet olarak bakmadık. ADR, Türkiye'nin geleceği için önemli. Çünkü ADR can, mal emniyeti ile alakalıdır. Bugün, kimsenin 'ADR mevzuatı beni ilgilendirmez' diyecek durumu yok. Şu an itibariyle ADR'li araç, tanker teslimatı yapıyoruz" dedi.

İhracat payımız artıyor

Tırsan olarak 2014 yılında ihracatta büyük hedefler belirlediklerini dile getiren Nuhoglu, "Rusya'ya 500'ün üzerinde araç sattık. Almanya çok önemli bir pazar. Avrupa'nın hava yollarında en büyük hava kargo taşıması firmasına soğutucu ünite sattık. Dubai'ye 50, başka bir firmaya da 40 tane daha sattık. Bu firmalar Avrupa'nın ihracattaki bir numaralı firmaları.



İhracattaki payımızı artırıyoruz" ifadelerini kullandı.

İyi bir ilişkimiz var

Mercedes ile işbirliğine 2011 yılında başladıklarını dile getiren Nuhoglu, "Bugün Has Otomotiv gibi diğer bayilerle her bölgede bulunuyoruz. Gerçekten Mercedes ile çok iyi bir ilişkimiz var. İki pazar lideri, iki güvenilir ürün, iki oturmuş şirket, yıllardır beraber, ikisi de sektörlle beraberler bu anlamda, bakınca biz çok memnunuz. Satışlarımızın yüzde 50'sinden fazlası yeni bayiler ve yeni organizasyonlarla gerçekleşecek. Bu da bizim için çok önemli" dedi.

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül ise Tırsan ile başladıklarını işbirliğinin uzun soluklu olmasını ve işbirliğinden iki tarafın da kazançlı çıkmasını istediklerini söyledi. NBG Yalçın Trans'a tercihinden ötürü teşekkür eden Sarıgül, "Mercedes-Benz Türk'ün çekici satışlarında bayi olarak pazar payımız yüzde 15. Bu sene 900 civarında çekici satışı gerçekleştirdik. 2013'ün 6'ncı ayında Tırsan bayisi olduk. 150 treyler sattık. Bu yıl içerisinde yeni yapılanma ile bu iş için insan

istihdamını artıracakız. Bu yıl 400-500 civarında olacak diye hedefliyoruz. 2013 yılı bu işi öğrenme ve deneyimleme yani pilot uygulama yılıydı. Elimizdeki malzeme çok iyi. Hem kendi kamyon çekici danışmanlarımızla hem de özel treyler satıcılarımızla pazarı kovalayacağız. Bundan da iyi sonuçlar alacağımıza inanıyoruz" dedi.

Tırsan ve Mercedes dünya markası

NBG Yalçın Trans firma sahibi Nurettin Yalçın ise Tırsan ve Mercedes ile işbirliği yapmanın kendilerini uluslararası nakliye alanında güçlü ve önemli bir firma haline getirdiğini söyledi. 2015 yılında 45 olan araç parklarındaki çekici adedini 100'e çıkarmayı hedeflediklerini vurgulayan Yalçın şunları söyledi: "Firmamızı 2003 yılında kurduk. Ağırlıklı olarak Kafkasya bölgesinde çalışıyoruz. Uluslararası nakliyede profesyonel bir altyapı ve insana odaklı yatırımımızla beraber hedefimizi 2015 yılı itibari ile 100 araçlık bir pozisyona getirmenin peşindeyiz. İstanbul, Hopa ve Tiflis'te ofislerimiz var." ■



Tırsan, ADR sözünü tuttu

Tırsan, 1 Ocak 2014 tarihi itibariyle tehlikeli madde taşımacılığında yeni bir döneme girerken, ADR mevzuatına



Ruukki'den

Çevreci yatırımlara destek

Finlandiyalı özel çelik üreticisi Ruukki, çevreci yatırımlara verdiği desteklerin sonrasında Fas'ta yapımına başlanan dünyanın en büyük güneş enerjisi santraline ürün tedariki sağlıyor. 125 megawatt üretim kapasitesi ile en gelişmiş enerji santrali konumunda olan Fas güneş enerjisi santralinde, Ruukki'nin metal kaplı çelik serisinden galfan kaplı, galvaniz tavlı ve çinko-alüminyum kaplı çelikler kullanılacak.

Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın, "Sürdürülebilir gelişimi hedefleyen lider şirketlerin derecelendirildiği Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi'nde (DJSI) enerji verimliliği, yetkinlik geliştirme ve güvenlik konularında öne çıkarak her yıl önemli sıralamalarda yer aldık. Geçtiğimiz yıl endüstri lideri olmamızın ardından bu yıl da ilk dörtte yer alarak liderliğimizi koruduk. Türkiye iklim koşullarına bakıldığında güneş enerjisi bakımından oldukça verimli bir ülke. Bu sebeple gelecek dönemde buradaki güneş enerjisi yatırımlarını artırmaya yönelik çabamız olacak" dedi.



uygun tanker üreten tek firma olarak, müşterilerinin, yetkili kurumlara başvurarak, ADR mevzuatına uygunluk belgelerini alabileceklerini açıkladı.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Bugüne toplam 305 müşterisine 1000'i aşkın ADR mevzuatına uygun üretilmiş tanker teslimatı gerçekleştirdik. Şuan gönül rahatlığı ile yetkili kurumlara başvurarak, ADR uygunluk belgelerini alabilirler. Tırsan'ın ADR mevzuatında ki mühendislik birikimi ve üretim tecrübesine güvenen müşterilerimize teşekkür ederiz. Sektörümüzün gelişimi için büyük adımların atıldığı bu önemli günlerde, ülkemizin ve sektörümüzün gelişimi adına yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz" dedi. ■

Babacan, DAF ile devam ediyor

Babacan Uluslararası Nakliyat 7 adet DAF XF105.460 Optimizer'ı Samandıra lokasyonunda düzenlenen törende teslim aldı. Gerçekleştirilen törene Babacan Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erden ve DAF-TIRSAN Otomotiv Servis Müşteri Danışmanı Cenk Algül katıldı.

Babacan Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erden, "DAF araçlarını satış sonrası hizmet olanaklarının memnuniyet vericiliği, uzman personel kadrosunun müşteriye kolay ve hızlı çözüm sunabilmesi ve araçların ikinci el değerinin yüksek olması nedeniyle tercih ediyoruz" dedi. Filolarında 30 adet DAF çekici bulunduğunu belirten Erden yine DAF tercihinde bulunacaklarını söyledi. ■



Kılıçlar Otomotiv'den Atak Gümrükleme'ye 4 Stralis

Iveco'nun Mersin ve Adana yetkili satıcısı Kılıçlar Otomotiv Atak Gümrükleme ve Nakliyat firmasına 4 adet Stralis Hi-Way çekici teslim etti. Mersin'den Avrupa, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetlerine

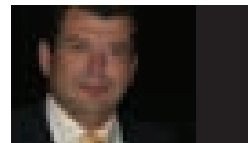
hizmet veren lojistik sektörünün önde gelen firmalarından olan Atak Gümrükleme Nakliyat firması yine yeni çekici alım tercihini Iveco markasından yana yaptı. Bu teslimat ile firma bünyesindeki Iveco marka çekici sayısı 19



adede ulaştı.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Atak Nakliyat Firması ortaklarından Hamit Ekerer ile Osman Ekerer katıldı. Firma ortakları, Yılın Kamyonu ödülünü alan, üstün donanımına sahip, ekonomik, yaygın servis ve satış sonrası hizmetleri ile araç alım tercihlerini Iveco marka çekiciden yana yaptıklarını ve bundan sonra da yapacaklarını ifade ettiler. ■

Törenin sırasında Kılıçlar Vahdettin Kılıç, Atak Nakliyat firma ortağı Hamit Ekerer'e teslimat gününün hatırasına bir plaket verdi.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Erdemlilik

Erdemsiz zenginlik, anlamdan yoksundur. İnsan ya da toplum, eğer maddi kalkınmanın yanında manevi kalkınmayı da sağlayamazsa, yaratılan zenginliğin mutluluk sağlaması mümkün olmaz. Toplamların ilerlemesi sadece ekonomik ya da teknolojik gelişmelerle olmuyor. Bir toplumu refah toplumu yapan, onun ahlak seviyesidir.

Ahlaki ya da etik değerlerin tanımı, bir toplumdan diğerine ve zamana göre farklılıklar gösterir. Hırsızlık her toplumda ahlak dışı bir davranıştır. Ancak hangi davranışların hırsızlık kapsamına girdiği konusunda anlayış farklılıkları vardır.

Erdemli olmayı sadece kendi ilişkilerimiz çerçevesinde sınırlarsak ahlaklı davranmış olmayız. Bir insanın dini değerlere sahip olması onun mutlaka ahlaklı olmasının garantisi değildir. Üstün ahlaklı insanlar, dindarlar arasından çıkılabileceği gibi herhangi bir dine mensup olmayanlar arasından da çıkabilir.

Doğruyla yanlışın farkını bilmek önemlidir, ama daha da önemlisi doğruları yapma cesaretini ve iradesini gösterebilmektir. Kişisel çıkarımızın tehdit altında olduğu durumlarda da ilkeli ve etik davranabilmektir.

Ahlak anlayışı zaman içinde evrilir ve gelişir. Toplumsal ahlak gibi iş ahlakı da değişime uğrar. Yakın bir zamana kadar iş etiğinden bahsedildiğinde somut bir kalite standardı kastedilirdi. Müşterileri aldatmamak, onları kandırmaktan ibaret bir dürüstlük anlayışıydı söz konusu olan.

Değerlerle yönetilen bir şirket yaratmanın duvarlara vizyon ve misyon yazıları yazmaktan çok daha anlamlı işler yapmakla mümkün olacağı ve değer merkezli olmayan şirketlerin sürdürülebilir bir büyüme sağlayamayacaklardı. Tıpkı insanlar gibi şirketlerin de pusulası vicdanlarıdır.

Doğru, gerçek ve güzel olan erdemlerin bu kadar kaygan olduğu bir dünyada etik zihin sahibi kişi kendisine, "Ben nasıl bir insan, çalışan ve vatandaş olmak istiyorum? Eğer benim işimde çalışanların hepsi aynı bakış açısına sahip olsaydı ya da herkes benim yaptığımı yapsaydı dünya nasıl olurdu?" diye soran kişidir.

Herkesin birbiriyle bağlantılı olduğu dünyamızda, hoşgörüsüzlük ve saygısızlık artık geçerli seçenekler değildir. Hoşgörü, anlayış ve empati tek başına yeterli değildir; insanların sadece hoşgörülü olması yetmez. Kendi çıkarlarının da ötesinde, içinde yaşadıkları toplumun ihtiyaç ve talepleri ve herkesin esenliği için nasıl özveriyle çalışabilecekleri üzerine akıl yormaları da gerekir.

Sadece üzerimize vazife olanlarla değil, herkes için daha adil ve mutlu bir dünya için etik liderlik konusunda da inisiyatif alınmalıdır. Unutulmamalıdır ki, inisiyatif kullanmak, çoğu zaman başkalarının yapmaya çekindiği ya da direndiği bir konuda "bir adım öne çıkıp" değişimi başlatan kişi olma riskini almak demektir.

Bir grup düşünceli ve idealist insanın dünyayı değiştirebileceğinden kuşkunuz olmasın. Aslında dünyayı değiştirenler, hep bu bir grup insan olmuştur. ■



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 121 • 13 - 20 Ocak 2014

Sahibi ve Sorumlu Yayın Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.
Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli
Bağcılar-İstanbul
Tel: +90-212-550 67 65
Gsm: +90-549-341 55 56
editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi
İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yürütme Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

BÖLGELER

İZMİR

Cumhur ARAL

ANTALYA

Pınar KILINÇ

EDİRNE

Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP

Emel GÜL

DIYARBAKIR

Ramazan DEMİR

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı, haber

ve fotoğrafların her türlü telif

hakkı Pivrot Medya Pazarlama

İletişim ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayın ve San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi itibası

edilemez.



13 - 20 Ocak 2014

Tasima
Dünyası

Lojistik » 9

Otomotivin en başarılıları...

"Gladyatörler" belirlendi

Türk otomotiv sektörünün 49 markasını çatısı altında buluşturan Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) Satış ve İletişim dalında başarılı marka ve çalışmalarını ödüllendirmek için düzenlediği "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2013 Gladyatörleri" unutulmaz bir finale sahne oldu. 6 Ocak Pazartesi gecesi Büyük Tarabya Otel'i'nde gerçekleşen geleneksel gecede "Satış" ve "İletişim" kategorilerindeki 18 dalda ipi göğüsleyenler, prestijli ödüllerin sahibi oldu.

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, "Ülkemizde otomotiv sektörü unutulmaz deneyimlerle dopdolu, çok heyecanlı bir tariheyle sahip. Türk tüketicisi eski günlerde sınırlı sayıdaki seçeneğe

sahip otomobillere sahip olabilmek için aylarca sıra beklemeyi göze alıyordu. O günlerden günümüze kadar gelen, 50'den fazla farklı markanın satıldığı, Avrupa'nın 6'ncı dünyanın 19'uncu büyük otomotiv pazarı olmamıza uzanan yol hiç de kolay bir yol değildi. Sektörümüzün mensupları, tüm zorluklarına rağmen her zaman iyimser, her zaman yaratıcı, daima yenilikçi ve en önemlisi mücadelecisi olmayı başardılar. Bu da hepimizi yılmaz birer savaşçı haline getirdi" dedi.

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 18 dalda ödül verildi. Satış Ödülleri, ODD Veri Tabanındaki yıllık satış sonuçlarına göre belirlenirken; İletişim Ödülleri kategorisinde www.oddgladyator.com sitesi üzerinden yaklaşık 63 bin adet

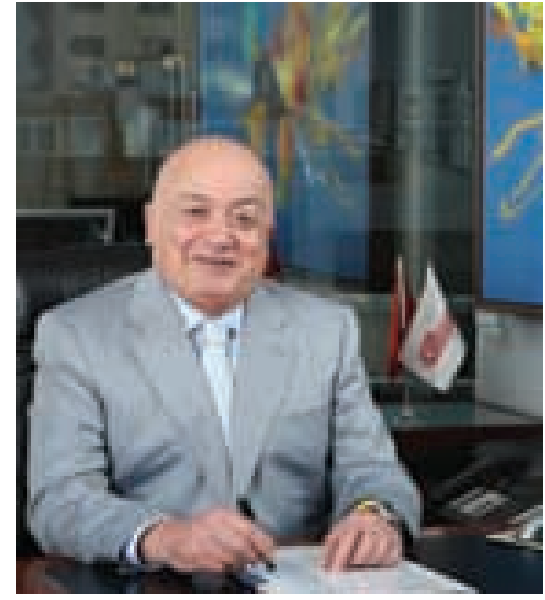
halkoyu ile ilk 5'e indirildi. Halk oylamasına açık olmayan "Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi", "Yılın PR/Etkinlik Uygulaması" ve "Yılın Entegre İletişim Kampanyası" kategorilerinde ise aday olan tüm çalışmalar değerlendirilmedi. En iyiler, jürinin ödül gecesinde canlı olarak gerçekleştirdiği oylamayla seçildi. "Yılın Basın Lansmanı" ödülünü, geçen yıl olduğu gibi otomotiv basınının temsilcileri belirledi. Otomotiv sektöründe uzmanlaşan basın mensupları, kendilerine verilen şifre ve kullanıcı adıyla 2013 yılı içerisinde en beğendikleri lansmanı seçtiler.

Otomotiv sektörünün yakından takip ettiği ve heyecanla beklediği 2013 pazar rakamları da açıklandı. Buna göre 2013 yılında otomobil ve

hafif ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 9.7 büyüyerek 853.378 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 188.723 adedini hafif ticari araç, 664.655 adedini ise otomobil satışları oluşturdu. Yaklaşık 40 bin adetlik ağır vasıta satışı da eklendiğinde toplam otomotiv pazarı 893 bin adede ulaştı.

Gecede satış kategorisinde ödül alan firmalar, ödüllere paralel olarak hazırlanan ve ODD tarafından onaylanan logoların bir yıllık kullanım hakkına sahip oldular.

Oylama sürecinin tamamlanmasının ardından oy verenlerin arasından noter huzurunda yapılan çekilişle toplam 6 kişi, Apple Mini iPad, Samsung Note 2 ve Turkcell MAXI IQ tablet sahibi oldu. ■



Alişan Lojistik

İş ilişkilerini teşekkürle taçlandırdı

Alişan Lojistik'in sektör başarılarının temelinde; çalışanları ve iş ortakları ile aile olma bilincinde ilişkiler geliştirmesi yatıyor. Alişan Lojistik bu doğrultuda 5 yıldır yakın bir iş birliği içerisinde olduğu Ayvalık Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ve 2 yıldır iş birliğine devam ettiği 61 No'lu Orhangazi Taşıyıcılar Kooperatifi yetkililerine emeklerinden ve desteklerinden dolayı teşekkür plaketi takdim etti. Alişan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Alişan öncülüğünde gerçekleştirilen plaket takdimi sırasında kooperatif yetkililerine Alişan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alişan ve Alişan Lojistik Operasyonlar Koordinatörü Jan Devrim ve Depo Operasyonları Direktörü Erkut Kasapşekkin güzel dileklerini ve teşekkürlerini aktardılar. ■



Ödül Alan Gladyatörler

SATIŞ ÖDÜLLERİ

En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: **Dacia**
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: **Ford Transit**
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: **Ford**
En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası: **Lancia**
En Çok Satılan Otomobil Modeli: **Fiat Linea**
En Çok Satılan Otomobil Markası: **Renault**
En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası: **Volkswagen**

İLETİŞİM ÖDÜLLERİ

Yılın Televizyon Uygulaması: Volkswagen "**Jetta**"
Yılın Gazete Uygulaması: Citroën "**Yeni C4 Picasso**"
Yılın Radyo Uygulaması: Renault "**Captur**"
Yılın Dergi Uygulaması: Fiat "**500 Mıknatışlı Jant**"
Yılın PR/Etkinlik Uygulaması: Toyota "**Corolla Lansmanı Yerel Basın Buluşmaları**"
Yılın Dijital Uygulaması: Mercedes-Benz "**Farkında mısınız?**"
Yılın Outdoor Uygulaması:

Mercedes-Benz "**Citan**"
Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: Doğu Otomotiv "**Trafik Hayattır**"
Yılın Entegre İletişim Kampanyası: Toyota "**Yeni Auris**"
Yılın Basın Lansmanı: "**Peugeot 2008 Lansmanı**"
Jüri Özel Ödülü: "**Peugeot ile engelsiz yaşam**"

Turkcell Mobil İletişim Ödülü, yeni açılacak bayiler için en doğru lokasyonların tespit edilmesini sağlayan Turkcell Akıllı Harita çözümünü otomotiv sektöründe kullanan Tofaş oldu. ■



Cüneyt Özdemir ve Dipnot TV ekibinin tören için özel olarak hazırladığı, otomobilin Dünya ve Türkiye'deki ilgi çekici tarihini anlatan belgesel geceye renk kattı.



Michelin 125 yaşında

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, 125. yılında da, yıllık 600 milyon Euro'luk Ar-Ge yatırımı ile sektöre liderlik ve öncülük etmeye devam ediyor. Lastik sektöründeki faaliyetlerinde 125. yılını geride bırakan Michelin, 170 ülkede sürdürdüğü operasyonel faaliyetleri ile küresel lastik pazarının yüzde 14,6'sını tek başına elinde tutuyor. 2012'de Fortune Dergisi tarafından "Yılın en beğenilen lastik üreticisi" seçilen Michelin, inovatif çalışmaları ile lastik sektöründeki faaliyetlerine devam ediyor. 2012 Uluslararası Lastik Teknolojileri İnovasyon Ödülleri'nde "Yılın lastik üreticisi" ödülünü de alan Michelin sektördeki liderliğini elde ettiği başarılarla da kanıtıyor.

Türkiye ofisini 17 yıl önce açan, ancak Türk tüketicisiyle birlikteliği çok uzun süre öncesine dayanan Michelin, Türkiye'de de, üstün teknoloji otomobil, kamyonet, ağır vasıta, tarım, iş makinası ve forklift lastikleri ile tüketicilerin tercih ettiği öncelikli lastik markaları arasında yer alıyor. ■

OMSAN, kendi lojistik altyapısıyla dağıtım hizmeti sağlıyor

Türkiye'nin 81 şehrine dağıtım hizmeti veren OMSAN, 2013 yılsonu itibarıyla doğrudan kendi lojistik altyapısıyla dağıtım hizmeti sağladığı şehir sayısını 38



adede çıkardı.

Sunduğu hizmet kalitesini artırmak amacıyla ileri otomasyon çözümlerine ağırlık veren OMSAN, Tuzla deposunda ürünlerin sipariş bazlı ayrıştırılması ve tekrar paketlenmesi amacıyla 2013 yılında yazılımını kendisinin geliştirdiği Otomatik Ayrıştırma Sistemini kurdu. Bu sistem ile OMSAN, sipariş hazırlamada doğabilecek hataları minimize ederek süreçlerdeki operasyonel verimliliği artırıyor.

OMSAN Depo ve Dağıtım Operasyonları Müdürü Burak Alat, sektörel bazda, müşterilerinin lojistik ihtiyaçlarına uzmanlaşmış nitelikli insan kaynağı ve sahip oldukları Türkiye'nin en modern depoları ile müşterilerini rekabette öne çıkardıklarını belirtti. ■

DSV Türkiye yüzde 20 artış bekliyor

DSV Türkiye Hava ve Deniz Taşımacılığı AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Serhat Şen, 2013 yılını değerlendirdi ve 2014 hedeflerini açıkladı: "İstanbul'u 12 bölgeye ayırdık ve her bölge için bir satış yönetmeni arkadaşımızı görevlendirdik. Yeni uygulama ile müşterilerimizle daha efektif bir iletişim sağlayarak iş hacimlerimizi artırdık. Agresif satış politikasıyla bütün hedeflerimizin üzerinde seneyi tamamladık. Satış faaliyetlerinde hava taşımacılığında yüzde 10, deniz

taşımacılığında yüzde 13 ve proje taşımacılığında ise yüzde 40 büyümeye geçtik."

Şen, şirketin 2014 yılı hedefleri ile ilgili satış faaliyetlerinde yüzde 15-20 arasında artış bekladıklarını de dile getirdi. ■



'Pirelli Yola Devam' ve 'Tyrelife' ile Aklınız lastiğinizde kalmasın

Pirelli Yola Devam ve Tyrelife hizmetleri yeni yılda da Pirelli ayrıcalıklarını yaşatmaya devam ediyor. Yenilenen logosunun yanı sıra hizmet kapsamı da genişletilen Yola Devam 7/24 yol yardımı, özel hizmetler ve ücretsiz ambulans gibi ayrıcalıklar sunuyor. Pirelli, bu hizmetlere ek olarak sektörde sadece Pirelli tarafından sunulan Tyrelife lastik sigortasını da sunuyor. Tyrelife sayesinde delinme, çarpma veya yanma durumunda tamir edilemeyecek ölçüde zarar gören lastikler Pirelli tarafından ücretsiz değiştiriliyor.

Pirelli'den otomobil, SUV, 4x4 veya hafif ticari araç lastiği alan tüketiciler, Pirelli Yola Devam programına üye olarak, Lastik Değişim Hizmeti, Çekici Hizmeti, Acil Durum Hizmeti ve Organizasyonel Hizmetler gibi ayrıcalıklardan yararlanabiliyor. 4 adet lastik alan tüketiciler bu hizmetlerden 1 yıl yararlanırken, 2 adet lastik alımı yapan



tüketiciler ise 6 ay süre ile yararlanabiliyorlar. Pirelli Yola Devam hizmetlerine ek olarak sunulan Tyrelife programı ise, Pirelli'nin lastik sektöründe bir ilki gerçekleştirerek sunduğu lastik sigortasıdır. ■

Volvo Group Trucks'tan

Çalışanlarına servis oryantasyonu

Volvo Group Trucks Türkiye, tüm personel kadrosu için, yeni organizasyon yapısını

doğrudan olarak içinde yer almayan çalışanlar için günlük eğitimler oluşturuyor.



Volvo Group Trucks personeli, müşteri hizmetleri yetkilileri ile birlikte müşterileri karşılayıp, depo sorumluları ile depo stokunu düzenleyerek kamyon parçalarının korunmasında yardımcı oluyor, tespit ve tamir süreçlerinde teknisyenlerle çalışarak servis merkezlerinin tüm işleyiş hakkında fikir sahibi oluyor, perakende ticaretin nasıl yürütüldüğünü ve bir kamyonun aslında nasıl çalıştığını birinci elden öğreniyorlar. ■

Trafik Hayattır ve WHO üniversitelerle buluştu

Genç Akademi sempozyumu dahilinde, Doğu Otomotiv'in kurumsal sorumluluk platformu Trafik Hayattır'ın, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) Güvenli Trafik Projesi işbirliği ile düzenlediği etkinlikle, üniversite öğrencilerine trafik güvenliği mesajları verildi.

Ankara'da 21-22 Aralık tarihleri arasında Congressium Kongre ve Fuar Merkezi'nde düzenlenen Genç Akademi'de, Doğu Otomotiv'in, trafik güvenliği bilincinin toplumun her kesimine ulaşması amacıyla gerçekleştirdiği Trafik Hayattır platformu ve Dünya Sağlık Örgütü(WHO) Güvenli Trafik Projesi, trafik güvenliği konusunda farkındalık yaratmak için bir stant kurdu.

Bine yakın öğrenciyi bilgilendirici metin ve broşür dağıtıldığı etkinliklerde, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) Güvenli Trafik projesi kapsamında yürütülen hız yönetimi ve emniyet kemeri kullanımına yönelik trafik güvenliği kampanyaları üniversite öğrencilerine tanıtıldı. ■



www.BusStore.com.tr

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



Birlikte tam yol ileri.

2. El otobüs sektöründe 2013 yılında sizlerin güveni ile hızımıza hız kattık. Her marka, model ve yaşta en iyileri sizlerle buluşturduk. Omuz omuza yürüdüğümüz bu yolda, bizlere güvenen ve bu önemli noktaya taşıyan otobüs sektörünün değerli mensuplarına teşekkür ederiz.

Toplam
1.000
Adet
Alım-Satım

Mercedes-Benz
Yetkili Bayi
4446244

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