

Hedefim, plaka tahdidi



Hamza Öztürk

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hamza Öztürk, 16 Şubat Pazar günü yapılacak Genel Kurul öncesi gazetemize açıklamalarda bulundu. Seçime 9 bine yakın üyenin katılımını beklediklerini belirten Başkan Öztürk, esnafın birçok sorununu çözüme kavuşturduklarını ve 2014 yılında da en büyük hedeflerinin esnafa plaka tahdidini kazandırmak olduğunu dile getirdi.

İSAROD Genel Kurulu 16 Şubat'ta 6'da

Ankara-İstanbul YHT biletleri 70-80 TL olacak



Aras Kargo'dan randevulu yenilik 9'da

Uçaktan ucuz otobüsten pahalı



5'te

Mercedes-Benz Türk'ten Şubat Kampanyası

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kampanya ile Travago, Turismo, Axor, Actros, Atego, Sprinter, Vito, Citan ve otomobil modellerinde Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldırım Kasko" paketi dahil önemli avantajları içeren

alım kampanyası sunuluyor. Otobüslerde 40 ay vade ve 1.08 faiz oranı, kamyon grubunda 48 ay vade 1.12 faiz oranı, hafif ticari araçlar grubunda 1.04 faiz oranı ve otomobillerde 0.99 faiz oranı ile başlayan seçeneklerle araçlar satılıyor. ■

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 125 • 10 - 16 Şubat 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Noyan Doğan'dan kış lastiği takmayan ticari araçlara önemli uyarı:

SİGORTA ŞOKU!

● Kış lastiği takmamak da bir tedbirsizlik olup buna bağlı kazalarda benzer ihlallerdeki gibi sigortaca ödenen tazminatların geri alınması söz konusu olabilir.

● Sigortacıların; kış lastiği takmama sonucu oluşacak kazalarda taşımacılara rücu edeceğini, maddi hasarları ise hiç ödemeyeceğini açıklaması işi kesinleştirir, kazalar azalır.

Sigorta konusundaki yazıları ve televizyon programlarıyla tanıdığımız Noyan Doğan, 3 Şubat 2014 tarihli Hürriyet gazetesindeki "Kış lastiği olmayan araçlara sigorta şoku" başlıklı köşe yazısında son dönemde artan otobüs kazalarından hareketle tüm ticari taşıtlara yönelik önemli bir konuyu gündeme getirdi. İşte, özetle bu yazıdaki düşünceler.

✓ Tedbirsizlik halleri

Sigortacılar, taşımacının tedbirsizliği hallerinde, buna bağlı kazalarda ödediği sigorta tazminatlarını taşımacılardan geri alabilir, yani rücu edebilir.

✓ Kış lastiği takmamak tedbirsizlik

Kış lastiği zorunluluğu mevzuatta var. Buna uymamak tıpkı diğer tedbirsizlik halleri gibi değerlendirilebilir. Bunun sonucu kış lastiği takmamaktan kaynaklanan kazalarda ödeyeceği tazminatları taşımacılardan geri isteyebilir.

✓ Daha ötesi de var

Eğer sigorta şirketleri kış lastiği takılmamasını tedbirsizlik sayıp, bundan kaynaklanan kazalarda ödedikleri tazminatlar için rücu edebileceklerini ve maddi hasarları hiç ödemeyeceklerini kararlaştırıp açıklarlarsa iş kesinlik kazanır. Bu durum kazaları azaltmada çok da etkili olur. ■

İstanbul'un metro ağı



Bursalıların hizmetinde

3'te

İzmir'in SOLARIS'leri ESHOT filosunda yerini aldı



2'de

Transit geçişler ve engeller üzerine çalışacak

'Patronati Oluşumu'na destek büyüyor



Çetin Nuhoglu

TOBİB, TİM, TUSİAD, MÜSİAD; Bulgaristan geçişinde ortaya çıkan sorunlar ve lojistik sektörünün karşısına dikilen engellere tepki gösterdi. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) tarafından dile getirilen Patronati modeli oluşumunun Türkiye sekreteryasını UND yürütecek. UND Başkanı Çetin Nuhoglu, "Oluşum, ortak bir fon ile güçbirliğine gidecek. İhracatçının, lojistikçinin ve Türkiye vatandaşlarının Avrupa ülkelerinde haklarını koruyacak, bu kapsamda hak ihlali yapan onlarca ülkede dava açacak" dedi. ■ 8'de

Scania Stremlin'de kampanya



8'de

MAN'dan Antmos Asfalt'a, 20 TGS 18.440 EfficientLine



Araçların satışını Antoto yaptı.

8'de

MAN TopUsed bayileriyle birlikte 2013'te 332 otobüs, 400 kamyon sattı



10'da

Akif Nuray

Yok etme maliyeti...

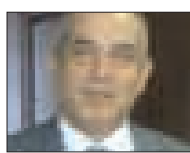
4'te



Dr. Zeki Dönmez

Kış lastiği takmamak ağır kusurdur

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Şehir içi ulaşımda AUS ve parklanma uygulamaları-3

2'de

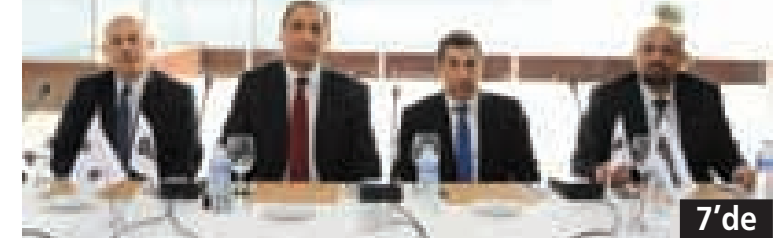


Mustafa Yıldırım

Denetimler artacak...

3'te

Otokar'dan Haliloğlu Grup'a 53 treyler

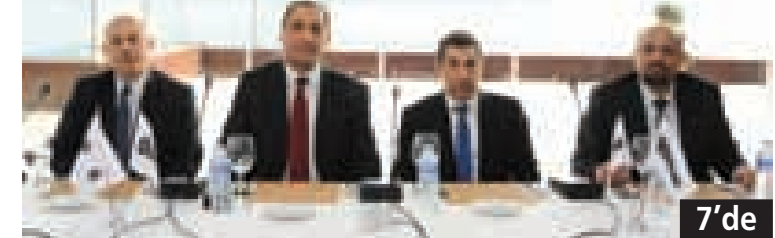


7'de

Zemzem Turizm'e 65 Prestij Süper Deluxe

Akdeniz Bölgesi'nin önde gelen turizm, personel ve servis taşımacılığı firmalarından Zemzem Turizm, yeni yatırımlarda tercihini yine Prestij'den yana

kullandı. Filosunun tamamı Temsa marka araçlardan oluşan Zemzem Turizm'in 65 Prestij yatırımı ile filosundaki Temsa marka araç sayısı 205'e yükseldi. ■ 4'te



Mercedes-Benz Türk,

İkinci el otomobil onarım güvencesi sunuyor

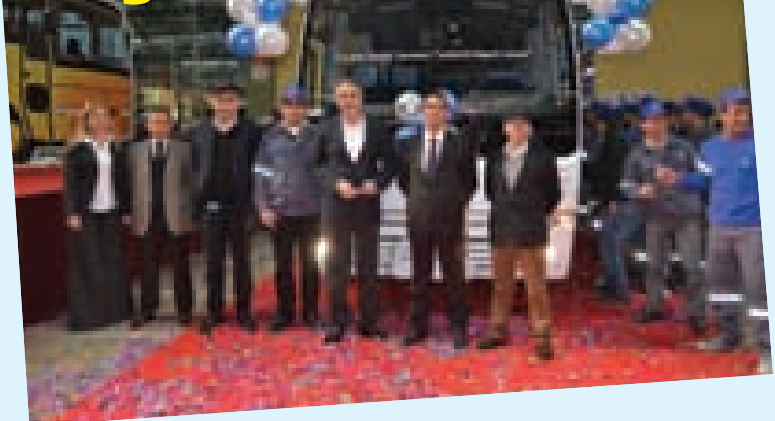
7'de

İSTAB-Shell işbirliği

İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB) Başkanı Hakan Orduhan ve Shell & Turcas Petrol Ticari Filo Müdürü Murat Birgül tarafından imzalanan anlaşma kapsamında İSTAB üyeleri, Shell'in ürün ve hizmetlerinin yanı sıra çok özel fırsatlarından da yararlanacak. ■ 3'te



TEMSA'nın 10 bininci midibüs coşkusu



Temsa, Adana Fabrikası'nda 1992 yılında midibüs üretimine başladı. 10 bininci midibüs çalışanlarının da katılımıyla törenle banttan indi.

Törene Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Anıl, Mali İşler Direktörü Ural İnalcı ve fabrika çalışanları katıldı. ■ 4'te



2 » Kentiçi



10 - 16 Şubat 2014

Şehiriçi Ulaşımında Yenilikçi Uygulamalar, AUS ve Parklanma Uygulamaları - 3

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından ‘Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) Strateji Belgesi (2013-2023) ve Eki Eylem Planı (2013-2015)’ taslak çalışmasında, genel amaç ‘bütün ulaşım türlerinde bilgi ve iletişim teknolojilerini gereğince kullanarak entegre, güvenli, etkin, verimli, yeniliğe açık, insana saygılı, çevre dostu, sürdürülebilir ve akıllı bir ulaşım ağına erişmek’ olarak tanımlanmıştır.

UDH Bakanlığının Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) Stratejisi içinde, İstanbul Büyükşehir Belediyesinin uzun süredir uyguladığı Elektronik Denetim Sistemlerinin (EDS) yaygın kullanılması ile güvenli ve düzenli bir trafik akışının oluşmasında ve toplu ulaşımın verimli çalıştırılmasında önemli gelişmeler sağlanacaktır.

Geçtiğimiz dönem İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin girişimiyle yapılan yasal düzenlemeyle, belediyelerin emniyet müdürlükleriyle yapacakları protokolde, belediyelerin kurmuş oldukları ya da kuracakları EDS’den hizmet satın almasının önü açıldığından, bu tip yatırımların yaygınlaştırılması için önemli bir altyapı oluşturulmuştur.

Entegrasyon sağlanmalı

Türler arası entegrasyon konusu ise; dengeli türel dağılımdan bağımsız düşünülemez. Yatırımları ve projeksiyonları gerçekleştirilen farklı ulaşım türlerindeki projelerin birbirine

entegrasi, fiziksel-mekansal entegrasyon, mevcut talebin yönlendirilmesi ve neticesinde entegrasi, türler arası verimli geçişin sağlanması ve bilet entegrasyonuna kadar birçok başlığı içinde barındırmaktadır. Örnek olarak; büyük kapasitelerin hedeflendiği Çukurova Havaalanı projesi; Adana-Mersin’ in orta noktasında (her iki ile hizmet götürecek şekilde), karayolu ve yüksek hızlı demiryolu bağlantısı sağlamayı hedefleyen bir projedir. Yine İstanbul’da 3. Havaalanı projesi; 3. Boğaziçi köprüsü vasıtasıyla hem Kuzey Marmara Otoyolu ve hem de yüksek hızlı demiryolu bağlantısı sağlayan bir proje olarak öngörülmekte, yine bu çerçevede, kuzeydeki kent alanları ve havaalanı İstanbul’un tarihi merkezine toplu taşıma sistemleriyle bağlantısı öngörülmektedir.

Artan araçlarla yoğun trafik

Gayri Safi Milli Hasılanın düzenli olarak artış gösterdiği, buna paralel olarak özellikle büyükşehirlerdeki nüfus artışının devam ettiği göz önünde bulundurulduğunda, teknolojik imkanları da kullanılması çerçevesinde, ülkemizde



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

araba sahipliği oranlarının (özellikle de İstanbul’da) artması anlaşılar bir durumdur. Araba sahipliğinin artması, şehirleşmenin plansız olarak devam etmesi, şehirlerimizde yeni problemlere neden olmaktadır. Bu problemlerin doğrudan sonuçlarından birisi otopark alanlarında yaşanan sorunlardır. Bu anlamda; İstanbul’da başlatılmış ve geliştirilmiş olan orijinal bir model olarak İSPARK; kayda değer iyileştirmeler gerçekleştirmiş olmakla

beraber, yerleşim mahallerinin içlerine kadar yayılı park sorunu, metropoliten bazda geniş bir çerçevede bir projeksiyon sunulmasını zaruri kılmaktadır. İmar Planları -Ulaşım Ana Planları konusunda yapılacak planlama-entegrasyon revizyonları acil bir konu olmakla beraber sosyal anlamda had safhaya çıkan ‘tüketim kültürü’ nün yönetişimi öne çıkan bir konu olacaktır.

Dolayısıyla; parklanma konusu, güvenlik, maliyet, entegrasyon, sosyal iyileşme, çevresel iyileşme, planlama ve trafik tıkanıklığı gibi konularla doğrudan ilişkili bir konudur. Teknolojik gelişmeler bağlamında; parklanma konusu günümüz itibarıyla, özellikle İstanbul şartlarında

Akıllı Ulaşım Sistemlerinden bağımsız düşünülemez. Bu çerçevede yapılacak olan çalışmalar, doğrudan İstanbul’ un ve ülkemizin ekonomik-sosyal-teknik-kültürel iyileşmesine katkı sunma amacı taşımaktadır.

Otopark işletimi İSPARK’a

5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanununun 26. maddesi uyarınca Belediye Meclisi’nin 18.02.2005 tarih ve 349 sayılı kararı ile İstanbul genelinde, Belediyemizin hüküm ve tasarrufu altında bulunan taşınmazlardaki otoparkların işletilmesi 26.10.2005 tarih ve 7613 sayılı Başkanlık Oluru ile İSPARK AŞ’ye verilmiştir.

İSPARK AŞ hâlihazırda İstanbul’un 39 ilçesinin 28’inde, 471 nok-tada toplam 61.150 araç kapasiteli park alanının işletmesini yap-maktadır.

Toplu taşımayı teşvik etmek, zararlı egzoz emisyonu ve küresel ısınma etkisini, yol işgalini önlemek, daha az yakıt tüketimi sağ-lamak, trafik odaklı stresi azaltmak, zaman kazanmak ve yol ke-narı otoparklarda daha fazla sirkülasyon sağlamak amacıyla “Park Et & Devam Et” projeleri 31 noktada 7.212 kapasiteyle hayata geçirilmiştir. Bu proje ile metro, metrobüs, İDO, Şehir Hatları ve tramvay kullanımı teşvik edilmektedir.

Dolayısıyla; hem ulaşım sektörünün hızlı büyümesi, nitelikli iş üretimine yönelik çalışmalar, ulaşım-shehirleşme konularında uzman, nitelikli teknik eleman ihtiyacını bütünüyle ortaya çıkarmıştır. Bu

çerçevede; gerek kamuda ve gerekse de özel sektörde ‘ulaştırma sektörü’nün kurulumunun merkezinde ‘ulaştırma mühendisleri’ olacaktır.

Akademik çalışmalar...

Bu düşünceden hareketle, başkanlığını yürüttüğüm Bahçeşehir Üniversitesi UYGAR (Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi) ekibi olarak, akademi-piyasa, kamu-özel sektör ve benzeri konulara odaklı olarak ürettiğimiz projeler, verdiğimiz kurslar, 5 yıldır başarıyla yürüttüğümüz, yüzlerce mezun verdiğimiz ve hali hazırda 400’ü aşkın öğrencisi olan ‘Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans Programı’nın yanı sıra, Türkiye’ de bir ilk olarak, üniversitemiz bünyesinde ‘Ulaştırma Mühendisliği Lisans Programı’ nın açılmasıyla ülkemizdeki trafik sorunlarına çözüm üretilerek 2023’te dünyanın ilk 10 ekonomisine girme hedefine büyük katkı sağlayacağımıza inanmaktayız.

Dünya genelinde bir diğer yenilikçi uygulamayı da metroların otomasyonunda görebiliriz. 2013 itibarıyla 32 şehirde 48 hat üzerinde 674 km otomatik metro 700 istasyonda işletimdedir.

Otomasyonda önemli noktalardan biri dünyadaki genel dağılımdır. Otomatik metro hatlarının önemli bir kısmını Asya ve Avrupa’dakililer oluşturuyor olmasına karşın, Latin Amerika’nın sektöre dahil olması ve Ortadoğu’daki hızlı gelişim, küresel dağılımdaki önemli noktalardan birini teşkil etmektedir.

Hepinize başarılı sağlıklı huzurlu ve mutlu bir hafta dilerim. ■

Anadolu Yakasına 149 modern Erguvan otobüs daha...

İstanbul’un Anadolu Yakasında hizmet verecek 149 modern otobüs, Başkan Kadir Topbaş’ın katılımıyla Beykoz’da törenle hizmete girdi.

Başkan Kadir Topbaş, İETT ve Otobüs AŞ’nin İstanbul’a yakışan modern otobüslerle hizmet vermeye başladığına dikkat çekerek, “İstanbul’da ‘akıllı otobüs’ dönemi başladı. İETT’nin

filosunu güvenli, klimalı modern otobüslerle yeniledik; toplam 3 bin otobüsü yenilemiş oluyoruz ve İETT’nin filosu yaş ortalaması 14,6’dan 5’e düştü. Halk otobüslerini de yılsonuna kadar yenileyeceğiz. Bütün

otobüslerimizi internet bağlantılı ve telefon hızlı şarjlı hale getireceğiz. Yeni bir sistemle duraklar ile otobüsler bağlantılı hale gelecek. Şoför durağa 100 metre kala durakta bir yaşlı veya çocuk varsa görecektir” dedi. ■



Kadir Topbaş

Anadolu Yakasında hizmet verecek

149 erguvan rengi otobüsü daha hizmete aldı. Törene İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş’ın yanı sıra, Beykoz Belediye Başkanı Yücel Çelikbilek, İETT Genel Müdürü Hayri Baraçoğlu, Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin katıldı.

139 dizel, 10 doğalgazlı

İBB Otobüs AŞ’nin 350 yeni otobüs ihalesi kapsamında hizmete aldığı 149 otobüsten 139’u dizel yakıtlı, 10’u doğalgazlı. Tamamı yerli üretim olan otobüsler alçak tabanlı - basamaksız ve engelli aparatlı, sesli uyarı ve LCD monitörlü bilgilendirme sistemli. Otobüsler, güvenlik için 45 gün kayıt yapabilen kameralara sahip. Çevreye duyarlı 10 otobüsün ise ayrıca sıfır emisyon özelliği bulunuyor.

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 • Turkuaz tipi boynuz aynalar



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

ISUZU

İzmir’in SOLARIS’leri ESHOT filosunda yerini aldı

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü’nün 100 körüklü Solaris otobüslerinden ilk partisi olan 5 otobüs filoya katıldı. Beyaz rengin hakim olduğu ve uzunluğu nedeniyle otobüslere “Kuğu” ismini veren ESHOT yetkilileri, Şubat ve Mart ayı ortalarında 30’ar, Nisan ayı ortasında da son 40’lık partinin İzmir’de olacağını belirttiler.

Yeni Solaris’lerin devreye girmesi ile birlikte şu anda 5 olan filo yaşı yaz aylarında daha da aşağı çekilebilecek. Engelli kullanımına uygun alçak tabanlı yapıda ve duraklarda sağa yatabilme özelliğinde, klimalı, çevreci olan Solaris’ler, özellikle İzmir için sipariş edildi. 10 Şubat Pazartesi gününden itibaren sefer yapmaya başlayacak Solaris otobüsler Türkiye’de ve İzmir’de ilk kez kullanılacak. Solaris otobüsler toplam 22 milyon 500 bin Euro maliyetle kente kazandırıldı. Otobüslerde engelli, yaşlı, bebekli ve hamileler için ayrılan kırmızı renkli ve

sarı semboller ile işaretlenmiş koltuklar da dikkat çekiyor. Bu otobüslerdeki diğer bir özellik ise şoförün dikkatinin dağılmaması için camlı sürücü kabini.

Son teknolojiyle donatıldı

142 yolcu taşıma kapasiteli olan İzmir’in yeni körüklü Solaris otobüsleri paslanmaz çelik şasi ve karasör iskelet özelliğinde. 362 beygir gücünde olan motorları (DAF marka) Euro 5 standardında ve egsoz gazı salınımı minimum seviyede. Dingilleri de yine (ZF marka) Almanya yapımı. Otomatik şanzımanlı (ZF marka) olan otobüslerdeki klimalar İzmir’deki iklim göz önüne yüksek soğutma kapasitesinde yapıldı. Otobüslerdeki tüm kumanda sistemleri son teknoloji elektronik ağırlıklı. Polonya’da üretimi gerçekleştirilen Solaris’lerin; motor, şanzıman, diğer aktarma organları, fren ve süspansiyon sistemi ile ağırlıklı malzemesi Almanya üretimli ve filodaki diğer araçlarla uyumlu.

ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, “Yeni körüklü otobüslerimizden 5 tanesini teslim aldık kalan 25’i de gemilerle yola çıktı. Otobüsün içinde motor sesi fazla yok. Biz Polonya’ya gittiğimiz zaman bazı özellikleri kendi isteğimize göre yaptırıldık” diye konuştu. ■



10 - 16 Şubat 2014

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

İstanbul'un metro ağı Bursalıların hizmetinde

İDO, yolcularından gelen yoğun talep ve Marmaray'ın Taksim-Yenikapı bağlantısının hizmete girmesi üzerine 17 Şubat'ta başlatacağı Kadıköy-Yenikapı-Bursa Hattı ile Bursalılara İstanbul'un her noktasına kolay ve hızlı erişim imkânı sağlıyor. Kadıköy-Yenikapı/Bursa seferleri ile Bursalılar, her iki yakanın önemli ulaşım merkezleri Yenikapı ve Kadıköy üzerinden İstanbul'un metro ağına dahil olabilecek. Bursalılar İstanbul'a varışlarından itibaren Marmaray ile Yenikapı Taksim ve Kadıköy-Kartal metrolarını kullanarak Avrupa ve Anadolu Yakası'nda birçok noktaya 15-30 dakika içinde ulaşabilecek. ■



Denetimler artacak

Sektörümüzün yaşadığı talihsiz iki büyük kaza sonrasında, geçtiğimiz hafta içinde Ankara'da Emniyet Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen bir toplantıya katıldık. Çok ölümlü kazalar sonrasında Emniyet Genel Müdürlüğü'nde, bir kriz masası gibi, "tedbirler konusunda neler yapabiliriz"i konuştuk.

Emniyet Genel Müdürlüğü'nde toplantı

Katılımcılar, taşımacı firmalar, dernek başkanları, federasyon başkanları, Emniyet Genel Müdürlüğü'nün trafik ile ilgili bütün birimlerin yer aldığı bir çalıştay yaptık. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün çok ciddi bir kadro oluşturduğunu gördük. Olay, lastiğe, şuna buna bağlamak ama kazalar ilk bakıldığında sürücü hatasıdır. O yolları binlerce araç kullanmıştır ama iki otobüs kaza yapmıştır.

Kazaların nedenleri

Ama bunun sebepleri sadece sürücü hataları ile geçiştirilecek gibi değildir. Çünkü yollardaki hatalardan tutun, yol geometrileri, yol kaplamaları, yatay, dikey trafik işaretleri, sektörün içinde bulunduğu soysa-ekonomik şartlar, lastiklerin değiştirilmesine yönelik ekonomik imkânların olmaması, buna benzer birçok sorun gündeme geldi.

Emniyet kemeri kullanımı

Tabii, yolcuların emniyet kemeri

takmamış olması apayrı bir sorun. O, mutlaka çözülmesi gereken bir sorun. Bu iki kaza bize gösterdi ki, eğer emniyet kemeri takılı olsaydı can kayıpları bu sayıların çok altında olacaktı. Onun için, emniyet kemeri önemseyen bir anlayışla yeni çözümler üretmeye çalışıyoruz. 2009 yılından beri tüm otobüslerimizde emniyet kemeri var. Ama kullanmayla ilgili düzenlemeler yok. Her ne kadar yasa zorunlu tutmuşsa da, kontrol ve denetim yapılmadığı için uzun yol yolcuları emniyet kemeri takmaktan imtina ediyorlar, takmak zor geliyor. Ama bir musibet bin nasihata bedeldir derler. Biz de buradan bir sonuç çıkaralım: emniyet kemeri takılması için anonsları yapalım, yaptıralım.

Firmaların oto kontrolü

Oto kontrolü, firmalar nezdinde artırılmalı, araçların lastiğinden teknik donanımlarına kadar her şeyinin denetimini iyi yaparak araçları yola çıkartalım. Eğitim verelim, şoförlerimizin sorumluluklarını arttıralım, firmaların kontrolleri arttırılsın. Her şeyi devletten beklemeyelim. Bu arada Bakanlığın bize denetimler konusunda yetki vermesi konusunu gündeme getirdik. Tek boyutlu bir olay değil. Ulaştırma, Sanayi ve İçişleri Bakanlığı ile bakanlıklar arası ve sektörle ortaklaşa koordineli çözülmesi gereken sorunlarımız var. Lastiğe sıra gelince kar tipi lastik, kış lastiği, kaplama lastik, kaplama olmayan lastiklerle ilgili görüşmelerimiz oldu. Türkiye'de kaplama



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

konusunda 14 lisanslı şirket var. Diğerleri merdiven altında üretim yapıyor. Onların disipline edilmesi veya kapatılması lazım.

Lastiklerin dış derinlikleri

Lastik dış derinlikleri konusunda düzenleme yetersiz, bunun tekrar gözden geçirilmesi lazım. Avrupa'da 6 milimden daha küçük dış derinliğine sahip araçlar yaz kış yola çıkamıyor. Kış lastiği 17-20 milim arasında, dört mevsim lastikler ise 13 milim dış derinliğine sahip. Otobüslerde M+S standardının olması lazım. Çamur ve karla ilgili olduğuna dair işaretlerin olması lazım. Kaplamaların da asli üreticiler tarafından yapılması için Bakanlığın gerekli denetimleri yapması konusunda talepte bulunduk. Bunlar tek başımıza söyledığımız konular değil, karşılıklı konuşarak geldiğimiz sonuçlar. Bunlar karar niteliğinde çalışmalar. Bunların uygulanmasına yönelik düzenlemeler yapılacak.

Denetimler artacak

Denetimleri çok daha sıkılaştıracaklarını ve sıkılaştıracaklarını ifade ettiler. Online sistemleri çok daha

yoğun şekilde kullanacaklarını söylediler. Firmaların denetim altında tutulması gerektiğini karşılıklı olarak ifade ettik. Trafik düzenlemesinde, 8+1'lerle ilgili durumu, engelliye yönelik düzenlemenin olmaması gerektiğini, bize destek olmaları gerektiğini ve bu konulardaki yatırımların yapılamayacağını ifade ettik. Alınan kararların sürekli ötelenmesinin ulaşım tarihine geçeceğini, bunları uygulamanın mümkün olmayacağını söyledik. Çözüm üreten taraf olarak önerilerimizi ileteceğimizi ifade ettik. Hafta içinde de gönderdik.

Telif konusu

Telif konusunda Türkiye Musikî Eseri Sahipleri Meslek Birliği (MESAM) ile bir araya geldik. Otobüs başına yıllık 600-950 lira arasında bir telif ücreti istediler. Bu rakamların yüksek olduğunu ve bunun uygulanamayacağını ifade ettik. Sanatçı camiası ile karşı karşıya gelmek istemediğimizi söyledik. "Ücretleri makule taşıyacaksınız, federasyonlar olarak sizinle anlaşma yapacağız" dedik. Bandrol veya hologram sistemine geçilecek; makul sayılarda bize vereceksiniz, biz derneklerimiz vasıtasıyla sizin adınıza otobüslerimiz taktıracamız. Eğer makul olmazsa, direnç gösteririz. Bunları otobüslere uygulamayız diye görüşümüzü aktardık. Onlar da bir ajans seçtiklerini ve tüm işin bu ajans üzerinden yürütüleceğini söylediler. Biz reklam alma konusunda da her türlü imtiyazı aldık. Bunları mutlaka önümüzdeki dönemde uygulamaya sokacağız.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■

İSTAB-Shell işbirliği



Shell & Turcas ve İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB), Türkiye akaryakıt sektöründe önemli bir iş birliğine imza attı. Anlaşma doğrultusunda Shell & Turcas, İSTAB bünyesindeki yaklaşık 300 seçkin firmaya 3 yıl süreyle akaryakıt tedarik hizmeti vereceğini açıkladı. Shell & Turcas Petrol Ticari Filo



Müdürü Murat Birgül ve İSTAB Başkanı Hakan Orduhan tarafından imzalanan anlaşma kapsamında İSTAB üyeleri, Shell'in ürün ve hizmetlerinin yanı sıra çok özel

fırsatlarından da yararlanacak. Shell, İSTAB üyelerine akaryakıt sektörünün ilk ve en büyük filo yönetim sistemi olan Shell Taşıt Tanıma Sistemi (TTS) ve Shell Partner Card'ın ayrıcalıklı dünyasının da kapılarını açacak. ■

Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artıran koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mercedes-Benz Türk bayilerine gelin, onu yakından tanıyın.



Yeni Sprinter'i 3 boyutlu olarak keşfetmek için QR Kod'u akıllı telefonunuza okutabilirsiniz.

SPRINTER



www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Yok etme maliyeti...

Dünya ekonomistleri "pahalılık içinde durgunluk" olasılığından söz etmeye başladı. Reel sektör verilerinin sabitliğinden anlıyorlar bunu. Yüzde 1'den küçük büyümeler de paralel geliyor bu duruma. Karşılaştırsak; 2014, Türkiye'de diğer ülkelerden daha olumlu geçecek. Turizm yüzde 10 büyüyecek, ihracat da yaklaşık yüzde 10 artacak. Birleşmiş Milletler (BM), 2013 değerlendirmesinde ne hesaplamış dersiniz? Dünya gelirinin yüzde 40 payını dünya nüfusunun yüzde 1'i alıyor. Ben devam edeyim... 100 payın 40 payını 1 kişi; 60 payı da kalan 99 kişi almış. 99 kişiden 1 tanesine kaç pay düşüyor: 0,6 pay. İkisinin gelirini karşılaştıralım, aradaki farkı görelim... Fark 67 kat! Bunlar aynı dünyada yaşıyorlar, hayret.

Taşıma dünyasındaki 'toplu taşıma'nın, yani trenlerin, otobüslerin, uçakların, gemilerin, dolmuşların taşıdığı insanların geliri 0,6 pay...

Türkiye'de zengin yüzde 20'nin ulaştırma harcamaları yüzde 22 iken, en yoksul yüzde 20 dilimin ulaştırma harcaması kendi bütçelerinin yüzde 6'sı kadar. Bundan şu sonuç çıkar: Müşteri zenginleşirse pazarlar da çabuk açılacak. Müşteri kalkınma ile zenginleşecek... Bu da zaman ister.

Hâlbuki bazı uygulamalarımız bu zamanı kısaltacak gibi görünüyor, mesela sigorta prim hesaplamada yenilikler. Sigortalar müşterinin siciline duyarlı primleri uygulamaya başladılar. Uzmanın yazısında bu uygulamanın kısa zaman içinde müşterilerin anlayışını düzeltereğini ve tazminatların müşteri tarafındaki özeni ve dikkati çabukça arttıracığını anlatıyor.

Arttırarak, çünkü artık her sigortalı kendi hasarını kendi ödeyecek, başka sigortalılar değil. Düzelmeleri trafik sigortası kaleminde, raporlarda göreceğiz.

İşte bu tür akıllı uygulamalar işletme kusurlarını bitecek, kalkınma'dan uzun dönemde beklediğimiz iyileşmeleri maliyet zoru ile erken zamanda gerçekleştirecek.

Buna 'deneme-yanılma metodu' da diyebiliriz, bedeli çok ama en etkili öğrenme.

Dünya ekonomisine yön verenler Davos toplantılarında bir buluş yaptılar: Bir ürünün tasarımında israfı sıfıra indirmek. Adına dilimizde Çevrim Ekonomisi denebilir.

Ürünün ömrü boyunca -yani üretilmeden önceki hammadde halinden alıyor, kullanıldıktan sonraki hurda veya çöp halinin sonuna kadar dikkat ediyor- hiç atık madde yaratmıyor. Ürünün var edişinden yok edişine kadarki adımların ekonomikliğini gözetti. En anlaşılır örnek de bilgisayar gibi teknoloji ürünleri. Her gün yenisi çıkıyor da eskisi ne oluyor? Artık Afrika ülkeleri bilgisayar çöplüklerini kabul etmiyor!

Bizler bunu otomotivde, ürün tasarımında, malzeme seçiminde, satın almalarda, fiyatlamalarda yıllardır uyguluyoruz: Adı bizde, Ömür Maliyeti.

Bu maliyete artık 'yok etme maliyeti' de girecek. Doğa kimsenin hakkı değil.

Hakça paylaştığımızda kalkınma ve huzur gelecek! İyi haftalar. ■

Temsa, Adana Fabrikası'nda 1992 yılında midibüs üretimine başlamıştı. 10 bininci midibüs çalışanlarının da katılımıyla törenle banttan indi. 10 bininci midibüs mutluluğunu çalışanlar birlikte yaşadı. 5 Şubat Çarşamba günü düzenlenen törende konuşan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2013 yılını başarılarla kapattıklarını ve 2014 yılına da çok iyi başladıklarını belirterek, "9 yeni ürünün lansmanını yaptık. Bu ürünlerin birçoğunun satışına başladık. 2013 yılında geçmiş yılların en iyi üretim sürecini yaşadık. En iyi yılın yüzde 30 daha üzerinde otobüs üretimi yaptık. 2014 yılına da çok iyi başladık. Tüm satışlarımızın yaklaşık 6'da birini Ocak ayında yaptık. Çok başarılı bir ayı geride bıraktık. Hatlarımız tamamen dolu. Bugün 10 bininci midibüsün banttan iniş törenini yapıyoruz" diye konuştu.

Hedef 1000 Prestij satışı

"2014'te pazar liderliğine oynayacağız" açıklamasını yapan Genel Müdür Dinçer Çelik, kaliteli ürün üretmede geldikleri noktayı da şu şekilde açıkladı: "Prestij Süper Deluxe aracımızdan 1000 adet satmayı hedefliyoruz. Aracımız o kadar kaliteli şekilde üretiliyor ki, araç banttan indiğinde müşteriye direkt teslim edilecek nitelikte. Son kontrolün artık gereksiz hale gelmesi, Temsa ürünlerinin yüksek kalitede

üretiliyor olması, Temsa'yı tercih eden müşterilerimize büyük avantaj sağlıyor. Bu önemli gelişmeden dolayı bütün çalışanlarımızı kutluyorum, emeklerinize sağlık. Bugün ayrı bir mutluluğu da yaşıyoruz. 10 bininci midibüsü banttan indirmenin yanı sıra 65 adetlik Prestij Süper Deluxe teslimatını Zemzem Turizm'e gerçekleştireyoruz, hayırlı olmasını diliyoruz" dedi. ■



Murat Anıl'dan, 10 bin'inci imza

Zemzem Turizm'e 65 Prestij Süper Deluxe

Akdeniz Bölgesi'nin önde gelen turizm, personel ve servis taşımacılığı firmalarından Zemzem Turizm, yeni yatırımlarda tercihini yine Prestij'den yana kullandı. Filosunun tamamı Temsa marka araçlardan oluşan Zemzem Turizm'in 65 Prestij yatırımı ile filosundaki Temsa marka araç sayısı 205'e yükseldi.

5 Şubat Çarşamba günü Temsa Adana fabrikasında düzenlenen törenle banttan inen 10 bininci midibüs Prestij Süper Deluxe Zemzem Turizm'e teslim edildi. Törene Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Zemzem Turizm firma sahibi Ayhan Yıldırım, Antalya Temsa Servisi Ahmet Sabır, Kadriye/Belek Bölgesi Taşeronu İsmail Kocabıyık ve Temsa Ege Bölgesi Satış Yöneticisi İrfan Özsevim katıldı.

5 yıldır Temsa ile el ele

Zemzem Turizm firma sahibi Ayhan Yıldırım, son beş yıldır Temsa marka araç yatırımları ile büyüdülerini ve hedeflerine ilerlediklerini belirterek, "Bölgemiz, ülkemizin en önemli turizm merkezi. Burada başarılı bir şekilde hizmet



vermeniz öncelikli kurallarından birisi kaliteli bir araç filosuna sahip olmanızdır. Biz 5 yıl önce Temsa ile işbirliği sürecimizi başlattık. Bu süreç içerisinde aldığımız her ürünün hem kalitesinden hem de işletim avantajlarından memnun kaldık. Ayrıca Temsa'nın satış öncesi ve satış sonrasında bize gösterdiği ilgi ve bu süreç içerisinde verdiği destek ile kendimizi özel hissetme fırsatı da bulduk. İşbirliğimiz her yıl artarak sürecek. 65 araçlık yatırımı özel kılan başka bir unsur da 10 bininci midibüs olan Prestij Super Deluxe'ün de bu filonun içinde yer alması. Temsa'nın ülkemize sağladığı katma değer, istihdamda yarattığı imkanlar ve ihracattaki başarısı ile ülkemizin ve bizim gurur kaynağı" dedi.

2014'ten umutluyuz

2013 yılından iş potansiyeli açısından memnun kaldıklarını, yılın son günlerinde başlayan ekonomik dalgalanmalara rağmen 2014'e güven duyduklarını vurgulayan Ayhan Yıldırım, "Biz bu ülkenin gelişeceğine, büyümeye devam edeceğine inanıyoruz. Yaşanan bu sıkıntıların geçici

vermeniz öncelikli kurallarından birisi kaliteli bir araç filosuna sahip olmanızdır. Biz 5 yıl önce Temsa ile işbirliği sürecimizi başlattık. Bu süreç içerisinde aldığımız her ürünün hem kalitesinden hem de işletim avantajlarından memnun kaldık. Ayrıca Temsa'nın satış öncesi ve satış sonrasında bize gösterdiği ilgi ve bu süreç içerisinde verdiği destek ile kendimizi özel hissetme fırsatı da bulduk. İşbirliğimiz her yıl artarak sürecek. 65 araçlık yatırımı özel kılan başka bir unsur da 10 bininci midibüs olan Prestij Super Deluxe'ün de bu filonun içinde yer alması. Temsa'nın ülkemize sağladığı katma değer, istihdamda yarattığı imkanlar ve ihracattaki başarısı ile ülkemizin ve bizim gurur kaynağı" dedi.

İki mutluluk bir arada

İki mutluluğu bir arada yaşadıklarını belirterek konuşmasına başlayan Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Mutluluğumuzun biri 5 yıldır sadece Temsa marka ürün seçerek yatırım yapan, artık ailemiz gibi gördüğümüz Zemzem Turizm'e 65 adetlik yeni teslimatı gerçekleştirmek. İkincisi ise 1992 yılında üretilmeye başlayan Prestij serisi midibüsümüzün 10 binincisini banttan indiriyor olmak ve bu aracı Zemzem Turizm'e teslim ediyor olmak. Doğrusu zorlu başlayan ekonomik koşulların içerisinde bu ölçekte bir teslimatı gerçekleştirmek ve 10 bininci Prestij'i banttan indirmek bizlere ayrı bir heyecan katıyor. Ülkemizin bugün yaşadığı zorlu süreci kısa sürede atlatacağına ve büyüyen hedeflere doğru ilerleyeceğine inanıyoruz. Zemzem Turizm ile 5 yıldır devam eden işbirliği sürecimiz her yıl artarak devam edecek. Birlikte değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi. ■



10.000'inci Prestij'in banttan indirilme töreni.



HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

10 - 16 Şubat 2014

TÜİK: Seyahate çıkanların %61,5'i akrabalarına gidiyor

26 milyon 452 bin seyahat gerçekleştirildi

Yurtiçinde ikamet edenlerin Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarından oluşan üçüncü çeyrekte, bir ve daha fazla geceleme kaydı ile ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 3,8 artarak 26 milyon 452 bin seyahat olarak gerçekleşti.

Seyahate çıkanlar, ortalama 309 TL harcadı

Bu çeyrekte seyahate

çıkınlar 269 milyon 577 bin geceleme yaptı. Ortalama geceleme sayısı 10,2 gece, seyahat başına yapılan ortalama harcama ise 309 TL oldu.

Seyahate çıkanlar, 8 milyar 184 milyon 45 bin TL harcadı

Yerli turistlerin, yurtiçinde yaptıkları seyahat harcamaları 2013 yılı üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 6,8 artarak 8 milyar 184 milyon 45 bin TL olarak gerçekleşti.

Seyahat harcamaları, kişisel

veya paket tur harcamaları olarak yapıldı. Yurtiçi turizm harcamasının yüzde 90,7'sini (7 milyar 422 milyon 726 bin TL) kişisel, yüzde 9,3'ünü (761 milyon 319 bin TL) ise paket tur harcamaları oluşturdu.

Yurtiçinde İkamet Edenlerin, Seyahat, Geceleme Sayısı ve Harcamaları, III. Çeyrek 2013

Yakınları ziyaret yüzde 61,5

Seyahate çıkış sebeplerinde ikinci sırada yüzde 30,2 ile "gezi, eğlence, tatil", üçüncü sırada ise yüzde 5 ile "sağlık" amacıyla yapılan seyahatler yer aldı. ■

Ankara-İstanbul YHT biletleri 70-80 TL olacak

Ankara ve İstanbul arasındaki demiryolu ulaşımını 7 saatten 3 saate indirecek Yüksek Hızlı Tren (YHT) seferlerinde sona gelindi. Mart ayında açılması planlanan hatta bilet fiyatları 70-80 lira aralığında olacak. Yeni hat sayesinde iki şehir arasındaki demiryolunun yüzde 10 olan payının yüzde 78'e çıkarılması hedefleniyor.

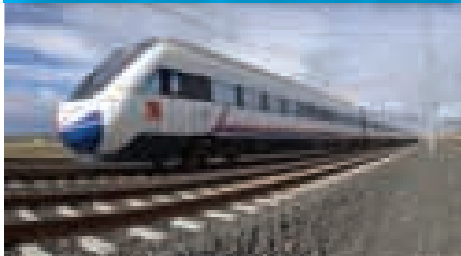
Ankara ve İstanbul arasındaki demiryolu ulaşımını 3 saate indirecek YHT hattında, Gebze ve İzmit'te istasyon inşaatı sürüyor. Gebze-Köseköy Rehabilitasyon Projesi kapsamında 112 kilometrelik bölümde ray döşeme çalışmaları tamamlandı. Proje kapsamında YHT hattının Kocaeli kısmında Gebze ve İzmit'te istasyon inşaatlarına başlandı ve elektrifikasyon çalışmalarının yüzde 70'i tamamlandı. Elektrifikasyon tesislerinin testleri kapsamında hatta zaman zaman yüksek gerilim verilirken, Gebze-Köseköy arasında

yaklaşık 200 kişinin çalıştığı hatta mart ayında seferlere başlanacak. Ankara-İstanbul Hızlı Tren Projesi, mevcut hattan bağımsız 533 km uzunluğunda 250 km/saat hızı uygun, tamamı elektrikli ve sinyalli yeni çift hatlı hızlı demiryolu yapımını içeriyor.

Uçaktan ucuz otobüsten pahalı

Güzergahtaki yolcu taşımacılığında yüzde 10 olan demiryolu payının yüzde 78'e çıkarılması hedefleniyor. Ankara- İstanbul Hızlı Tren Hattı, Marmaray ile bütünleşerek Avrupa'dan Asya'ya kesintisiz ulaşım sağlanacak. Ankara-İstanbul Hızlı Tren Projesi, iki etapta tamamlanacak. Projenin ilk etabı olan Ankara-Eskişehir Hızlı Tren Hattı 2009 yılında hizmete açıldı. Projenin ikinci etabı olan Köseköy-Gebze etabının temeli ise 2012'de atılmıştı. Hattın 44

Uçaktan ucuz otobüsten pahalı



km'lik Gebze-Haydarpaşa kesimi Marmaray Projesi ile yüzeysele metroya dönüşeceğinden bu kapsamda yapılıyor. Bilet fiyatlarıyla ilgili genel ilke ise uçaktan ucuz, otobüsten pahalı olması. Bu nedenle hızlı tren bilet fiyatlarının 70-80 lira aralığında olması planlanıyor. ■

İstasyonlar

Ankara-İstanbul istasyonları ise şöyle sıralanıyor: Ankara Gar, Sincan, Polatlı, Eskişehir, Bozüyük, Pamukova, Arifiye, Sapanca, İzmit, Gebze ve Pendik.

**Tasima
Dunyasi**

Kış lastiği takmamak taşır kusurdur

Kış lastiği olmayan araçların sigorta imkanlarından faydalanıp faydalanamayacağı tartışması çok önemli. Öncelikle belirtelim ki, bu konu tüm taşıtların yaptırmak zorunda olduğu trafik sigortasının yanı sıra bazı yolcu taşımacılarının zorunlu olduğu taşımacılık ve koltuk sigortalarını, hatta zorunlu olmayan kasko sigortalarını da ilgilendirebilir.

Önce mevzuat

Türk Ticaret Kanununun 1401-1529 maddelerinin yer aldığı "altıncı kitap'ta sigorta hukuku yer alıyor. Bunun birinci kısmında genel hükümler, ikinci kısmındaysa sigorta türlerine ilişkin özel hükümler yer alıyor. İkinci kısmın birinci bölümü mal ve sorumluluk sigortalarını içeren zarar sigortalarını; ikinci bölümüseye hayat, kaza ile hastalık ve sağlık sigortalarını kapsıyor. Konuya ilişkin önemli hususlara göz atalım.

Bazı kurallar

1429'uncu maddeye göre sigortacı, sigorta ettirenin ve bunun fiillerinden sorumlu olduğu kişilerin ihmalden kaynaklanan zararları tazmin ediyor, ama kasıt olduğunda değil. 1445'inci maddede gerçekleşen bir rizikoda sigorta ettiren tarafın ihmallerine göre tazminattan indirim yapılıyor, kasıt varsa hiç tazminat ödenmiyor. 1448'inci maddede sigorta ettiren önlem almakla yükümlü. Sigortacının "kış lastiği tak" gibi talimatlarına da uymak zorunlu. Aksi halde tazminat kaybı var. 1477'nci maddede kasıttan(?) doğan zararları sigortacı ödemiyor. Acaba kış lastiği takmamak kasıt olarak görülebilir mi?

Özel kurallar

Trafik Kanunun 91-111 maddeleri ile Taşıma Kanununun 17-25 maddeleri de sigortaya ilişkin. Ayrıca Borçlar Kanunu vs. de var. Trafik Kanununun 95'inci maddesinde, sigorta ettiren kusurlu dahi olsa kazadan zarar görenlere tazminat ödeniyor, ama sigorta

ettiren kusurlu ise bunları geri isteyebiliyor. Aynı sistem Taşıma Kanununun 20'nci maddesinde taşımacılık sigortası için de var.

Kış lastiği takmamak ihmali mi?

Kış lastiği takılması mecburiyeti mevzuatta var. Buna aykırılık bir suç. Peki, bu suç aynı zamanda sigorta ettiren taşımacının kusurlu olduğu halde tazminattan faydalanılmasını engelleyen bir ihmali midir? Bu tartışmalı bir konu, ama sigortacı taşımacılara, "kış lastiği takmadığında, buna ilişkin, bunun sebep veya etkili olduğu kazalarda ödediğim tazminatları sana rücu ederim" diye bir talimat verirse artık taşımacının bir çıkış yolu kalmaz. Bilinmelidir ki bu tazminatlar önce zarar görenlere ödenir, sonra da kusurlu olan tedbirsiz taşımacıdan talep edilir. Maddi hasarlardaysa tazminat doğrudan kusurlu taşımacıya ödeneceğinden, bunun sonradan rücu edilmesi değil hiç ödenmemesi durumu doğacak.

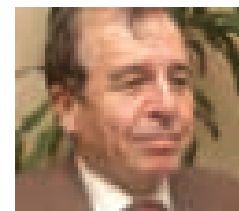
Bazı önemli hususlar

Önce, belirtelim ki kış lastiği zorunluluğu Kanun düzeyindeki bir mevzuatın metin kısımlarında veya eklerinde doğrudan yer almıyor. Bunun yerine UDH Bakanlığının ilgili kanunların verdiği yetkiye göre hazırladığı bir Yönetmelikte bulunuyor. Dış derinliği konusu da yine Kanunda yer almayıp aynı bir Yönetmelikte bulunuyor.

Kış lastiği konusundaki Yönetmelik düzenlemesine 27.11.2012 tarihli 2012/KDGM-07/DENETİM nolu genelgeyle açıklık getirildi. Bu genelgedeki bazı hususlar da 10.12.2012 tarih ve 2013/KDGM-03/DENETİM nolu genelgeyle değiştirildi.

Hangi taşıtlar?

Yönetmelik, "tüm ticari taşıtlar" diyor, ancak şehiriçi taşımacılık (belediye alanı içi?, sadece yolcu?) genelgeyle valiliklere bırakılmış.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Ayrıca bazı araçların 2014 Temmuz'unda, bazı araçların da 2014 sonunda zorunluluk kapsamına girmesi söz konusu.

Hangi lastikler?

Konuya ilişkin genelgeye göre; • Kamyonet, minibüs ve otomobillerde tüm lastikler • Yarı römork ve römorklarda frenleme tertibatı bulunan dingillerdeki tüm lastikler • Kamyon, çekici, tanker ve otobüslerde tahrikli dingillerdeki tüm lastikler kış lastiği olacak.

En önemli husus

Yönetmelik "kış lastiği" diyor, genelge bunu tanımlıyor, ancak bu tanım içinde gerçek kış lastiği yanında M+S işareti bulunan lastikler de yer alıyor. M+S lastiklerin kış lastiği sayılıp sayılmayacağı, bunu takan taşıtların kış lastiği zorunluluğunu yerine getirip sigortacıların ödediği tazminatlara rücu edememesini garanti ettiği tartışmalı.

Bir kez daha uyarı

Gazetemizin geçen haftaki manşetinde mevzuatın yetersizlikleri vurgulandı. Burada daha önemlisi sigorta konusunda tartışılan tazminatın geri istenmesinin olasılığı... Bir sürpriz yapan sigortacıya ne denecek? "Ben primimi ödedim, tedbir alıp almamamdan sana ne" denebilir mi? Bu denirse primi veya tazminatı ödeyen taşımacının sorumluluğu bitmiş olur, ama iş bu kadar değil. Bazı tedbirler alınmadığında, bırakın sigortadan tazminat ödemesi yapabilmeyi, bazı zararlar ve ölümlerin kaza değil tedbirsizlik ve dikkatsizlik sonucu ölüme sebebiyetle gitmesi gündeme gelebilir, ki bu da taşımacılara tazminattan öte ağır sorumluluklar getirebilir. ■

Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? Budur!



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr

Hamza Öztürk, İSAROD seçiminde esnaftan ikinci dönem başkanlık isteyecek:

Hedefim, plaka tahdidi



**İstanbul
Umum Servis
Aracı
İşletmecileri
Esnaf Odası
Başkanı
Hamza
Öztürk, 16
Şubat Pazar
günü**

yapılacak seçim öncesi gazetemize açıklamalarda bulundu. Seçime 9 bine yakın üyenin katılmasını beklediklerini belirten Başkan Hamza Öztürk, esnafın birçok sorununu çözüme kavuşturduklarını ve 2014 yılında da en büyük hedeflerinin esnafa plaka tahdidini kazandırmak olduğunu dile getirdi.

2013 yılında çeşitli eylem ve toplantılarla plaka tahdidine yönelik taleplerinizi dile getirdiniz. Bu talebinizle ilgili olarak geçen süre zarfında hangi noktaya gelindi? Belediyenin bakışında bir değişiklik var mı? Plaka tahdidinden hala umudunuz var mı?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin olaya bakışı değişir gibi oldu, çalışmalar yapıyor. Bu konuda hem Mustafa Sarıgül'e hem Kadir Topbaş'a hem il başkanlığına hem Sayın Başbakanımıza dosyalar iletmeye kısmen başarılı olduk. Ancak burada birtakım yanlışlar da var. Çünkü esnafın teşkilatı burası. Bir şeyler yapılması gerekiyorsa burayla yapalım. Burada İSAROD'un önemi çok büyük. Onun için bu işlerin sağda solda değil de toplantıların burada olması gerekiyor.

■ Sizce plaka tahdidi olacak mı İstanbul'da?

- Benim ümitliyim inşallah olacak. Er veya geç bu işi alacağız. Eylemlerden sonra insanların mesleklerine bakış, mesleklerinin sıcak takibi hoşuma gitti. Ben hep söylüyorum; burası bir an kovani gibi; burası işlerse, bu petek bal yapar. Biz bunu sağladık. İnsanlar kurumlarıyla ilgileniyor bir şeyler sormaya geliyor ve talep ettiği şeylerin sonuçlarını almaya başladık.

■ Yeni eylemler servisçi esnafını yakınlaştırdı...

Bir tane eylem yapıldı. O eylemden bu yana yaklaşık 3 bin kişi bu işe başladı, araba aldı bize üye oldu. Biz bu eylemleri yapmadan önce, sizin de takip ettiğiniz gibi, yaklaşık 40 küsur kahvaltı tertip ettik. 8 büyük iftar, 4 büyük piknik yaptık, bu büyük organizasyonlarımızın esas amacı Kazlıçeşme'deki 12 bin kişiyi toplamaktı. Parçalar bir araya gelince sonuç ortaya çıktı. Şimdi 2 Mart'a hazırlanırken, böyle bir altyapıya sahibiz. 2 Mart, bir şölen olacak ve ciddi bir şekilde sesimizi duyuracağız. Seçimi kazanalım veya kaybedelim, şartlar ne olursa olsun biz bu eylemi yapacağız.

■ Korsan da sonuçlanıyor

- 8+1 ile yaptığımız çalışma meyvesini verdi, korsan ile ilgili sorunumuz da sonuçlanıyor. 1 Ocak'tan itibaren sigorta fiyatları ciddi şekilde düştü. Trafik sigortalarında yüzde 50 oranında indirim var. Yol belgesini tamamen kaldırdık. Şimdi alt komisyondan geçti. Üyelerimizin şehirlerinde düğün nişan piknik gibi gidebilmelerinin önünü açacak alt komisyon toplantısı çok olumlu geçti. Fiyat tarifemizi bu yıl kendimiz çıkardık. Ben esnafımın hakkını aramak zorundayım. Onun için yapılması gereken her şeyi yapıyoruz. Üye olma şartını kaldırdık, yol belgesi odamız tarafından hiçbir ücret alınmadan gönderiliyor. Gönderdiğimiz 5 bine yakın evrağın bine yakını Ticaret Odası'nın üyesinin veya başka odaların.

16 Şubat tarihinde gerçekleşecek genel kurulda üyelerinize ne gibi hedefler çizdiğinizi anlatacaksınız?

O biraz seçim sürprizi olsun isterseniz.



Hamza Öztürk

■ 2 Mart'taki eylemde servisçilerin hangi sorunlarının çözümüne yönelik talepler dile getireceksiniz?

- Öncelikli olarak plaka tahdidi. Daha sonra oda aidatının yüksekliliği. Yine sigorta meselesi, tevkifat. Vergi Kanununun vatandaşlara eşit olması gerekir diye biliyorum. Örneğin şirketler tevkifat konusunda elde ettikleri hakkı arabacıya vermiyorlar. Hatta bu tevkifattan dolayı yüzde 9'lari yatırıyorlar. Esnaf burada mahsuplaşma yapamıyor. Biz bu hakkı da savunmak için çalışacağız. Oda aidatı konusunda büyükşehir belediyeleri arasında ayrım var. En azından İzmir Ankara, Bursa, Kocaeli, Sakarya, Konya gibi illerle eşit seviyede aidat alsak bizim insanımız da rahat eder.

■ Sosyal ve kültürel belgesi altında bir çalışmanız vardı. Bu çalışma sonuçlandı mı? Servisçilerin kazanımları neler olacak?

- Şu an birçok durumdan dolayı servisçi korsan yasası ile mağdur ediliyor. Bizim talebimiz yasa çıkarken de hususi ticari ayrımının mutlaka yapılması ve burada ticari arabamın mağduriyetinin önüne geçilmesi idi. Yeni bir düzenleme yapılıyor ve hususi-ticari ayrımı yapılacak. Anzalanen veya kaza yapan araçların yerine giden araçlardan yol belgesi sorulmayacak. Yine yol belgesi süresi dolmuş ama sözleşme yenileyememiş işverenle tedarikçi taşıyan arasında pazarlıklar sürdüğü için esnafın mağduriyetinin önüne geçilmesi için 10-15 günlük bir ek süre verilecek. Belediyeden veya sözleşmeden kaynaklanan yol belgesi alım süresi için aynı muayenede olduğu gibi bir hafta 10 günlük süre verilecek. Korsan yasası da düzenlenmiş olacak. Servisçinin şehirlerarasında gidebilmesi için Ulaştırma Bakanlığına bir yazı yazdık. Epey bir zamandır uğraştığımız bu projeyi de en kısa zamanda çözüme kavuşturursak esnaf rahat bir nefes alır.

■ Firmaların plaka tahdidine verdikleri desteği samimi bulmamıştınız, hala aynı düşüncelere sahip misiniz?

- Aynı düşüncede değilim. Ticaret odası yetkilileri de, satılabilir bir plaka istiyoruz diyor. Biz plakayı bir sosyal güvence olarak istiyoruz. Arabalara ödenen rakam, 38 liralara kadar düştü. Günlük yevmiyedir bu. Plaka tahdidi olsaydı böyle bir rakam teklif edebilir miydi kimse? Plaka tahdidinin olmaması hep şirketlerin işine yaradı. Milleti sürekli araba almaya teşvik

ettiler. İstanbul'da ihtiyacın 3'te biri fazlası, 52 bin servis aracı var, oysa İstanbul'a 35-37 bin civarında servis aracı yeter.

■ Esnafın önünü açmak için işbirliğine hazır olduğunuzu ifade etmiştiniz. İşbirliği sürecine yönelik bir adım atıldı mı? Atıldı ise ne oldu, atılmadıysa neden atılmadı?

- Şahsi olarak Hakan Orduhan ile benim aramda hiçbir şey yok. Biz insanların taktığı kravatla, giydiği gömlekle uğraşmayacağız... Bizim uğraşacağımız şey, insanların eve götüreceği ekmek. Bu ekmeği bir dilim daha arttırabilmek için hem firma sahibi hem oda veya diğer kuruluşlar bir araya gelecek. Ben İSTAB ve Ticaret Odası ile çok kez toplantı yaptım. İnsanların alacağı, şirketlerin alacağı komisyon oranında akaryakıtta, esnafın arabasını değiştirmesinde anlaşımadım. Benim derdim esnafın kazanmasını sağlamak. Bizim insanımız zaten geçinmiyor. Bir akaryakıt firmasından 100 liralık depoda 8 lira esnafın menfaati oluyorsa aya vurduğunuz zaman 160 lira para yapar bu, bu esnaf için ciddi bir kazanım, ama şirket buna müsaade etmiyor. Haksız bir kazanç var, bunun önüne geçemediğimiz süreçte bir yapı ile anlaşmamız söz konusu değil.

■ Geçen yıl güzergah alım belgesinde yaşadığınız sıkıntılar devam ediyor mu, karşılaştığınız farklı bir sorun var mı?

- Güzergah kullanım belgesinde hiçbir sıkıntı yaşamadık sadece esnafımızın ciddi bir yığılması olduğu için belediyenin sonuçlandırmasında bir sıkıntı olmuştu. 15 Ekime kadar yol belgesi aranmayacak kararını UKOME'de aldık. Yoğunluk devam edince bu tarihi 15 Kasım'a kadar uzattık. Ancak bu her sene yaşanıyor. 15 Kasım'a kadar müracaat eden esnafın tamamının belgesi teslim edildi.

■ Servis araçlarına yönelik engelli donanımı ile ilgili talepleriniz torba kanun çerçevesinde sizin istediğiniz şekilde yer alıyor. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

- Biz bunu Büyükşehir Belediyesi, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü ile ayrı ayrı görüştük. Engelli taşımaya karşı değiliz, ancak ne kadar ihtiyaç varsa o kadar aracı dönüştürelim. TÜVTÜRK TSE'nin buna onay verip vermediğini araştırdık böyle bir şey yok. "1 Ocak 2015 tarihinden sonra üretilecek servis araçları engelli taşıyabilmeye uygun olmak durumundadır" densin,

araçlar engelli donanımına uygun yapılsın. Servisçi bunu mevcut arabaya yaptığı zaman 4 koltuğu gidiyor. Ben okulda koltuk başı çalışıyorum. Personelde birçok arabam tercih edilmeyecek. Böyle bir şey ciddi manada esnafa sıkıntı olacak.

■ Güzergah izin belgelerinden alınan 60 TL'lik ücretin kaldırıldığını ve 8+1 araçların otomobil sınıfına düşürülmesi ile yaşanan kullanım sorununun çözümünü servisçilere yeni yıl müjdesi olarak verdiniz...

- 8+1 hazırlıksız yakalandığımız bir mesele idi. Şimdi 2 bine yakın üyemizde 8+1 araç var ve bunlar da VIP servis dediğimiz üst düzey yöneticilere hizmet veren modelli araçlar. Üyelerimizin bu yasa çıkmadan önce aldığı arabada borçları var. Bu mağduriyet ortadan kalksın diye, hem Ulaştırma Bakanlığına ve Büyükşehir Belediyesine talepte bulunduk. Ulaştırma Bakanlığı 2016 yılının sonuna kadar çalışabilir belgesi verdi belediye de buna uygun karar aldı. Yol belgesi ücreti daha önce 100 liraydı. Birtakım taleplerde bulunduk bu işi 50 liraya düşürdük. Bu da hayırlı oldu diye düşünüyorum.

■ Firma ve tedarikçi arasında yaşanan sorunlar devam ediyor mu? Bu konuyla ilgili ne gibi çalışmalarınız olacak?

- Bazı firma sahipleri esnafın iyi niyetini sürekli suiistimal ediyor, esnafın karşısına tek taraflı bir sözleşme koyuyor. Çalışma Bakanlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile bu konunun çözüme kavuşturulması için çalışma yürüteceğiz. Esnafı, art niyetli firmalardan Ticaret Odası ile şirket sahipleri ile görüşerek, kurtaracağız. Esnafımıza ödeme yapmayan firmalarla çalışılmaması konusunda uyarı mesajları atmaya başladık.

■ 2014 yılı servisçi için nasıl geçmesini bekliyorsunuz? 2013 yılında servisçinin birçok sorununun çözümünde elde ettiğiniz kazanımlar var. Bu yıl hangi hedefler peşinde olacaksınız? Akaryakıtta indirim, üreticilerle işbirliği noktasında ne gibi çalışmalarınız var veya olacak?

- 2014'ün kazasız, belasız, sıkıntısız geçmesini istiyoruz. 2014 yılı için önümüzde koyduğumuz en büyük hedef, esnafın dört gözle beklediği plaka tahdidinin artık kazandırılması. Esnafımızın ve odamızın olmazsa olması plaka tahdidi bu konuda koşturacağız. Bunun haricinde yol belgesini çok çeşitliliğinden kurtarıp tek bir ruhsat alıp ondan sonra alt belge olarak yol belgeleri de olabilir.

Başkanı Hamza Öztürk: Seçimi biz kazanacağız

Öztürk, "Plaka tahdidi konusunda kısmen başarılı olduk. İstanbul'da plaka tahdidi er ya da geç olacak, ben ümitliyim. 8+1 sorunu çözüme kavuştu, servisçinin korsan çilesi sona erdi. Servisçinin şehirci piknik, düğün gibi taşımacılık hizmetlerine yönelik özel izin belgesi UKOME tarafından uygun bulundu. Servisçinin şehirlerarasına da gidebilmesi için Ulaştırma Bakanlığına bir yazı yazdık. Bu konunun da olumlu sonuçlanmasını bekliyoruz. Trafik sigortalarında yüzde 50 indirim sağlandı. Yol belgesini kaldırdık. Esnafımız için yapılması gereken her şeyi yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Genel Kurul 16 Şubat Pazar

İstanbul Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) seçimleri 16 Şubat Pazar günü 10:00-17:00 saatleri arasında Burhan Felek Spor Kompleksi'nde yapılacak. 9 bine yakın üyenin katılacağı seçimde İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'ün yanı sıra 3 aday daha yarışacak.

8.750 Hazırun var

Seçime katılımın yüksek olmasını ve odamıza yakışır bir olgunlukta geçmesini talep ediyoruz. Esnafın, kime oy verirse versin, bu seçime katılmasını istiyorum. Biz bunu istiyoruz Çünkü, bizim odamızın seçimi öyle bin kişi ile olmaz. 8 bin 750 hazırın var. 9 bine yakın katılım bekliyorum. Bu bir demokratik yarış, burada tek başına aday olmam şevkimi kırardı, karşıma aday çıkması bizi de kamçılacaktır.

Hem korsan yasası mağduriyetin önüne geçmek hem de birtakım sıkıntıları ortadan kaldırmak için çalışma ruhsatına esnafı kavuşturmamız lazım. Akaryakıt indirimi konusunda, TOFED ile birlikte ortaklaşa yürüttüğümüz Shell kampanyasında, esnafımıza yüzde 8'e kadar avantaj sağladık. Araç indirimleri konusunda Mercedes ve diğer firmalarla Renault, Karsan, Ford ve Fiat ile görüşmelerimiz devam edecek. Bizim hedefimiz şu: en uygun arabayı bizim esnafımız alsın. Bunu yaparken bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da odamıza bir menfaat gözetmeksizin, direk esnafın alabileceği indirimleri yakalamak amacındayız. Bunu talep etik bunu talep etmeye devam edeceğiz.

■ Peki, üreticilerden araçlara yönelik bir talebiniz var mı?

- Belki de çalışma prensiplerimizden dolayı hiçbir marka bizimle görüşmeye soğuk değil. Birçoğu buraya gelip, önerimizi soruyorlar. Biz fabrikalarına üretim tesislerine davet edip önerilerimizi alıyorlar. Bunun örnekleri çokça yaşandı. Mercedes, Karsan, Renault, Ford örnekler arasında. Biz Ford ile Karsan'ın fabrikasına gittik. Mercedes'in genel müdürlüğüne gittik.

■ Esnaf aracı ile ilgili üreticiden ne bekliyor?

- Dayanıklılık. Esnafın bir sorunu da, okul taşıtının süresi 10-12 yıl, personelin 19 yıl. Ama piyasada 12 yaşında araba yok. Esnafın yaş ortalaması 4'ün altına düşmeye başladı. Şirketler, sanki çok kazanıyorlar gibi, 2-3 yılda bir araba değiştireceksiniz diyor. Bunu üreticilere söyledik. Bize sponsor oldukları bir toplantıda olaya mizansen kattım, benden önce bir konferansta Amerikalı bir esnaf konuşmuştu, servisçi. 1960 model arabalarla bu işi yaptıklarını söyleyince, konferansın sponsoru olan Mercedes ile Ford'a ben dönüp sormuştum: Siz bu kadar mı kalitesiz araba yapıyorsunuz ki, firmalar 2-3 yılda bu arabayı değiştirin talebinde bulunuyor? Bazı firmalar bunu kötü kullanmaya kalktı. Bazı firmalar da gerçekten bir yanlış olduğunu anladılar. Araba değiştireyim demek çok kolay, ama arabacının böyle bir imkanı var mı? Ömrümüz borç ödemekle geçiyor, borçtan kurtulmuş bir arabacıya denk gelmedim ben. Esnaf tam derin nefes aldı arabasının borcunu bitirdi derken, önümüzdeki yıl arabayı değiştirmesiz iş yok durumu ile karşılaşılıyor. 24 aya nefesimiz yetmiyor. 36 ay uygun bir vade diyorsunuz, 48 aylık borca aldığımız zaman, zaten aradaki amortismanı kaybediyoruz. Mesleğe yeniden başlamış gibi oluyoruz. ■

Otokar'dan Haliloğlu Grup'a 53 treyler

1999 yılında kurulan ve Türkiye'nin ilk bin ihracatçı firması arasında yer alan Gaziantep merkezli Haliloğlu Grup Treyler de Otokar'ı tercih etti. Otokar, Haliloğlu Lojistik'e 17 adet Iceliner ve 36 adet Tirliner olmak üzere 53 adet treyler teslimatı gerçekleştirdi.

7 Şubat Cuma günü gerçekleşen teslimat törenine Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Treyler Satış Birim Yöneticisi Murat Özsoy, Treyler Bölge Satış Yöneticisi Ali Güler, Haliloğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı M. Sait Ercan, Haliloğlu Grup Genel Müdürü Zafer Azgın, İmamkayalıoğulları Bayi Sahibi Hasan Mazıcıoğlu ve Bayi Genel Müdürü Ahmet Daşar katıldı.

2014'ün ilk treyleri

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Otokar'ın treyler sektöründe yeniden yapılanarak 2014'e ciddi hedefler belirleyerek girdiklerini söyledi. Haliloğlu Grup'un yeni lojistik yatırımında Otokar'ı tercih etmesinden dolayı duyduğu mutluluğu dile getiren Tokatlı, "Biz Otokar Freuhaufler olarak Güney ve Güneydoğu'da ciddi etkinliği olan bir markayız. Gaziantep'te ciddi firmalarla çalışmalarımız oldu. Haliloğlu firması da Gaziantep bölgesinin önemli

lojistik firmalarından biri ve araç alımında güvenilirlik, sağlamlık ve kalite özelliklerini bir arada sunan Otokar semi-treylerlerini tercih etmesinden büyük mutluluk duyduk. Haliloğlu'nun yaptığı filo yatırımlarında yola bizimle devam edecek olması gurur verici. Haliloğlu firmasına 2014 yılında ürettiğimiz ilk treyleri teslim ediyoruz. Bu da teslimatın güzel bir özelliği oldu. Bu arabaların 17 tanesi frigorifik treyler geri kalanı ise tenteli treyler. Satış gerçekleştiren İmamkayalıoğulları Bayimize de emeklerinden dolayı teşekkür ediyorum" diye konuştu.

2014'te 1500 treyler satışı hedefi

Tokatlı, Otokar'ın treyler operasyonunda 30 yılı geride bıraktığını belirterek şunları söyledi: "Otokar olarak müşteri ihtiyaçlarına göre uygun üretim yapıyoruz. 2014 yılında geçen seneye göre yüzde yüz bir artış sağlamayı hedefliyoruz. Geçen yıl 768 treyler satmıştık. Bu sene de, 1500 civarı bir satış hedefliyoruz. Bu noktada emin adımlarla ilerliyoruz" diye konuştu.

Treyler uzmanı Otokar

Haliloğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı M. Sait Ercan ise Otokar ile işbirliği yapmaktan gurur duyduklarını belirterek, "Otokar treyler uzmanı bir şirket. Haliloğlu Grup olarak filomuzda 355 çekici ve treyler bulunuyor, Gaziantep, İzmir, Silopi, ve Kuzey Irak'ta ofislerimiz var. Otokar'ın uzun yıllara dayanan



deneyimi, üstün mühendisliği, satış sonrası hizmet yaygınlığı ve ürünlerinin ikinci el avantajı bu araçları tercih etmemizin en önemli nedenlerinden" dedi.

Otokar bayii olmak gurur veriyor

Otokar bayii İmamkayalıoğulları bayi sahibi Hasan Mazıcıoğlu ise 1998 yılından beri Otokar

bayii olduklarını ve bu süreçte hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını dile getirdi: "Otokar bayii olmak gurur verici. Haliloğlu firmasına 2014 yılının ilk satışını ve filosunu gerçekleştirdik. 2014 yılına Haliloğlu firmasına yaptığımız teslimatla başlamak çok önemli. Teslimatın hayırlı olmasını diliyorum." ■

Mercedes-Benz Türk, İkinci el otomobil onarım güvencesi sunuyor

Müşterilerinin güvenliğini güvence altına almak için daima yeniliklere imza atan Mercedes-Benz Türk, güvenilir ve kaliteli servis anlayışını müşterilerine her alanda hissettirmeye ve bu alanda faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor.

Bu kapsamda şirket, bayileri üzerinden 6 yaş ve 120 bin km altındaki Mercedes-Benz marka ikinci el otomobilleri "EL2 Sertifikalı" olarak satışa sunuyor. Ayrıca Mercedes-Benz Türk'teki "İkinci El Otomobil Onarım Güvencesi Hizmeti", ikinci el pazarında bir "ilk" olarak, arada bir acenta olmaksızın, direkt şirket tarafından ve ücretsiz olarak sunuluyor.

Bu yeni uygulama ile birlikte, "EL2 Sertifikalı" tüm ikinci el Mercedes-Benz otomobillerde oluşabilecek tüm mekanik arızalar, araç satın alındıktan sonraki 6 aylık dönemde kilometre sınırı olmaksızın yetkili Mercedes-Benz Türk bayilerinde ücretsiz olarak onarılabilir. Ayrıca sunulan bu onarım güvencesi aracın başka bir kullanıcıya satılması durumunda da geçerliliğini koruyacak.

Mercedes-Benz Türk ikinci el faaliyetleri, kullanılmış araç pazarında takas, alt takas, finansman, sigorta, garanti, geri alım taahhütlü satışlarla müşterilerine tek noktada tam hizmet veriyor. ■



Özcanlar Nakliyat Tırsan ile taşıyacak

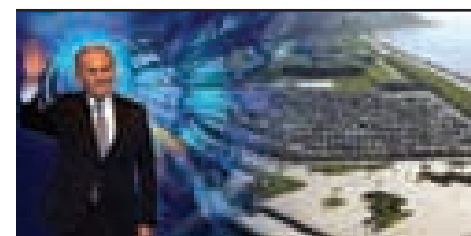
Özcanlar Uluslararası Nakliyat 18 adet Tırsan Yeni Nesil Brandalı Maxima Plus'ı Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı. Tören Özcanlar Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Erhan Özcan ve Tırsan Treyler Teslimat Sorumlusu Mustafa Kurtuluş'un katılımı ile gerçekleşti. Erhan Özcan, Tırsan'ı tercih etme nedenlerini şu şekilde açıkladı: "Tırsan'ın, marka güvenirliği, treylerlerin sağlamlığı ve ikinci el değerinin yüksek olması bir avantaj. Tırsan işbirliğimiz devam edecek" dedi. ■

Ekspres Lojistik, 7 Renault Trucks çekici aldı

Filosunu 7 adet Renault Trucks Premium 460 4x2 çekici ile güçlendiren Ekspres Lojistik'e araçların teslimatını Koçasanlar Otomotiv gerçekleştirdi. Alman Renault Trucks çekicilerde Euro V motor, otomatik şanzıman, klima, çift depo, buzdolabı, Optiroll, Infomax gibi donanımlar bulunuyor. Bu alımla birlikte Ekspres Lojistik filosundaki Renault Trucks marka araç sayısını 15'e yükseltti.

Koçasanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan, "Filosunun tamamını Renault Trucks araçlardan oluşan Ekspres Lojistik'in tekrar Renault Trucks tercihi bizi memnun etti. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun sunduğumuz çözümler ve araçlarımızın sahip olduğu yüksek donanım kapasitesi tekrar tercih edilmemizde etkili oldu" dedi.

Ekspres Lojistik Genel Müdürü Kenan Özbostancı, "Renault Trucks ve Koçasanlar ile işbirliğine girmekten son derece memnunuz. Koçasanlar Otomotiv'in satış sürecindeki yaklaşımlarına şirketim adına teşekkür ediyorum. Yeni yatırımlarımızda da Renault Trucks ve Koçasanlar Otomotiv ile yola devam edeceğiz" diye konuştu. ■



İstanbul'a 100 bin kapasiteli modern otoparklar geliyor

İBB Başkanı Kadir Topbaş, İstanbul'a 100 bin kapasiteli otopark yapacaklarını müjdeledi. İstanbul'un otopark haritasını da çıkarttıklarını belirten Topbaş: "İstanbul'daki otoparkların kapasitesi mevcutlarla 250 bin aracı geçecek" dedi.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Ataşehir'de sivil toplum kuruluşları ve muhtarlarla kahvaltıda buluştu. Kahvaltının ardından Ataşehirliyle buluşan Başkan Kadir Topbaş, Ataşehir yeni kurulan bir ilçe olmasına rağmen sorunlarla boğuştuğunu belirterek, "Yerel yönetimler halka en yakın temsil noktası olmalıdır." dedi.

İstanbul'daki otoparklar 250 bin araç kapasitesini geçecek

İstanbul'a 100 bin kapasiteli otoparklar yapacaklarını müjdeleyen Başkan Topbaş, İSPARK'ın işleteceği otoparkların büyük bölümünün kapalı ve bir kısmının da açık otopark olacağını söyledi. İstanbul'un 'Otopark Haritası'nı çıkarttıklarını ve ihtiyaç duyulan her yere otopark inşa edeceklerini vurguladı. Başkan Topbaş konuşmasının devamında "Bu otoparkların büyük bölümünün kapalı ve bir kısmı açık olacak. Otoparkların bir kısmını metroların yakınlarında inşa edeceğiz. Buralar bir transfer merkezi gibi çalışacak, aracı park eden metroyla devam edecek. Bu projemizin planları önümüzdeki hafta İBB Meclisinin gündemine gelerek karara bağlanacak. Bir kısmı büyük olan otoparkları mahalle aralarına kadar yayacağız. İstanbul'daki otoparklar 250 bin araç kapasitesini geçecek. Otoparkları İSPARK şirketimiz işletecek" dedi. ■

Ekonomiye Tempo tutun!



Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisi için
Tempo alın, kârlı çıkın.

Koç | www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS

Otokar

8 » Lojistik



10 - 16 Şubat 2014

'Patronati Oluşumu'na destek büyüyor

TOBB, TIM, TÜSIAD, MÜSIAD; Bulgaristan geçişinde ortaya çıkan sorunlar ve lojistik sektörünün karşısına dikilen engellere tepki gösterdi. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) tarafından dile getirilen Patronati modeli oluşumunun Türkiye sekreteryasını UND yürütecek. UND Başkanı Çetin Nuhoglu, "Oluşum, ortak bir fon ile gücüne gidecek. İhracatçının, lojistikçinin ve Türkiye vatandaşlarının Avrupa ülkelerinde haklarını koruyacak, bu kapsamda hak ihlali yapan onlarca ülkede dava açacak" dedi.

Haklarımızı hukuk yoluyla koruyacağız

Patronati oluşumu, basın ilanlarıyla kamuoyu oluşturmayı planlarken UHD ve Ekonomi bakanlıkları tarafından da destekleniyor.

Türkiye'nin ihracat başarısının Türk lojistik firmalarının başarısıyla doğru orantılı olduğunu vurgulayan UND Başkanı Çetin Nuhoglu,



'Patronati' modelinin İtalyan vatandaşlarının küresel düzeyde haklarının korunması için kotalandığını, UND'nin de benzeri bir ağı oluşturduğunu söyledi. Bu kapsamda, nakliyecilerin geçiş belgesi, kota sorunu, sürücü vizeleri gibi teknik sorunlarının ötesine geçebileceğini vurguladı. Nuhoglu, "Türkiye vatandaşlarının özellikle

Avrupa ülkelerinde uluslararası hukuk çerçevesinde sahip olduğu haklarını da koruyacağız, haklarımızı ihlal eden ülkelere yönelik hukuki girişimler başlatacağız. Belki 20 ülkede dava açacağız" dedi.

İki kanaldan yapılacak

Nuhoglu, "Türk Patronati Oluşumu'nun kamu ve özel sektör olarak iki farklı kanaldan yapılacağını ifade ederek, "Yurtdışındaki tüm girişimlerin tek merkezden planlanmasını sağlayacak ortak fonla, çok hızlı ve somut kazanımların önünü açacağız" diye konuştu. Bu yeni oluşum için lobi çalışmaları yapacaklarını da dile getiren Nuhoglu, "STK'larla da görüşeceğiz. İlgili bakanlıkların destekleyeceğine inanıyoruz. Biz, bu yolda inançla yürümeye kararlıyız. YASED, TOBB, MÜSIAD, TÜSIAD da bu oluşumu destekliyor" dedi.

Kotasız Avrupa

Çetin Nuhoglu, UND'nin

başlatıp yurtdışı platformlara taşıdığı 'Kotasız Avrupa' girişiminin Türk Patronati ile 2014'te yeni bir boyuta taşınacağını belirterek, "Özellikle Avrupa ülkeleri ve Rusya'da uluslararası karayolu taşımacılarımızın yaşadığı sorunlara kalıcı çözümler bulmak amacıyla projeler geliştirilen ve resmi karar alıcı mercilerle sürekli temas halinde olan UND, 2013 yılı boyunca çok önemli mesafeler kat etti. Önümüzde ciddi fırsatlar ve aynı zamanda riskler söz konusu" diye konuştu.

İlk etkinlik Almanya

Netlog, Mars, Omsan, Ekol, Barsan Global, Sönmez Bustaş, Sittmak, Sertrans, Gökbora, Eyüp gibi 45 lojistik firmasının kurucu üye olduğu oluşum, ilk etkinliğini Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın resmi ziyareti ile eş zamanlı olarak Almanya'da, ihracatın düşmesinin Alman yatırımcılara da zarar vereceğinin vurgulandığı basın ilanlarıyla gerçekleştirdi.

Patronati oluşumu, yılda 4 kez toplanmayı planlıyor.

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Keleş:

UND'yi destekliyoruz

Bulgaristan sınırında yüzlerce tırın kontak kapatarak beklemesine neden olan sorunun uluslararası anlaşmalarla tanımlanmış dış ticaret hakkımızın ihlali olduğunu ve asıl etkilenenin Türkiye ekonomisi olduğunu ifade eden Sertrans Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Keleş, Bulgaristan'ın daha öncede farklı dönemlerde Romanya,



sözleriyle tanımlandı. Keleş, "UND'nin hakkı uyarısının yerine ulaşacağına, "transit serbestisi" hakkımızın bundan sonra ihlal edilmeyeceğine inanıyorum. Bu engeller, Türk sanayicisini de lojistik sektörünü de durduramaz" dedi. ■

Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara:

Bulgaristan ekonomik çıkar peşinde

Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, Bulgaristan'ın sadece 5 bin araca transit geçiş izni yaptırımını, Türkiye'deki lojistik sektöründen pay alma çalışması olarak nitelendirdi: "Yıllık 100 milyar doların üzerinde ihracat yapan Türkiye, bu



ihracatın büyük bir kısmını Avrupa ülkelerine yapıyor. Bulgaristan'daki filolar da bu ihracat pastasından faydalanmak istiyor. Çünkü Bulgaristan'ın taşınacak ihraç edilen mal sayısı çok az."

Bu yaptırım sonrası alternatif yol güzergahları ve taşıma yöntemleri kullanmaya başladıklarını belirten Ankara, yabancı plakalı araçların aldığı payın arttığını da ifade etti. ■

Scania Streamline'da kampanya

Scania, karayolu taşımacılığına sunduğu yenilikçi sistemlere sahip ürün gamı için kaçırılmayacak bir satış kampanyası sunuyor. Scania Finansman A.Ş. ile ortak yapılan kampanyada 50 bin Euro kredi alımlarında 24 ay yüzde 0 faiz imkanı sunuluyor...

Scania, kaçırılmayacak finansman ve takas kampanyasını müşterilerinin beğenisine sunuyor. Doğu Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren Scania, 50 bin Euro kredi alımlarında yüzde 0 faizli 24 ay vade fırsatı içeren finansman desteği veya takas fırsatı sunuyor.

G400 LA4X2HNA Highline kabin ve

G400 CA4x2HSA çekicilerinde müşterilerine Mart ayı sonuna kadar takas ve 24 ay kredi için yüzde 0 faiz uygulamasını devreye alan Scania, finansman kuruluşu Scania Finansman A.Ş. ile beraber yapılan çalışmada 36 ve 48 aya varan çok uygun vade seçenekleri de sunuyor.

Aracını yenilemek ve 2014 model yeni Scania Streamline araçların en zorlu yol ve yük şartlarına uygun olarak geliştirdiği G400 LA Highline kabin ve G400 CA normal kabin çekicilere sahip olmak için Türkiye genelindeki tüm Scania Yetkili Satıcıları sizleri bekliyor.

Şubat ayında başlayan ve 31 Mart 2014 tarihine kadar sürecek olan stoklarla sınırlı Finansman veya Takas Kampanyası ile eşsiz konfor ve yakıt tasarrufuna sahip Scania araçlara ulaşmak şimdi çok daha kolaylaşıyor. ■

2014 MODEL



Antmos Asphalt, 20 MAN kamyon ile atağa kalktı



Özmutlu Lojistik MAN'la güçlü

Antalya'daki Antoto tesislerinde gerçekleştirilen törene katılan Özmutlu Lojistik Yöneticisi Mustafa Özmutlu, olumlu referanslar nedeniyle MAN TGS 18.440 EfficientLine'ı tercih ettiklerini vurguladı. Özmutlu, "Şirket olarak hassasiyet gösterdiğimiz tüm konularda MAN tam not aldı. Özellikle yakıt tüketimi, düşük operasyonel maliyetler bizim kararımızda etkili oldu. MAN TGS 18.440 EfficientLine, filomuza büyük güç katacaktır, çok daha büyük işler başaracağımızdan hiç şüphemiz yok. Gelecekte de MAN'la işbirliğimizi artırarak devam ettirme kararlılığımızdayız" diye konuştu.

Antoto Satış Danışmanı Cem Tazesavaş da, Özmutlu Lojistik ile projeler üzerinde çalıştıklarını, açıkladı. ■

Türkiye'de maden sektörünün en güçlü firmalarından Antmos Asphalt, MAN kamyonlardan oluşan 20 araçlık bir filo satın alarak gücüne güç kattı. Başta Çin olmak üzere 3 ayrı kıtaya ihracat gerçekleştiren Antmos Asphalt, 2013 yılında sipariş ettiği 20 adet MAN TGS 18.440 Efficientline'ı Antalya'da düzenlenen törenle teslim aldı.

Antoto Plaza'da yeni kamyonları teslim alan Antmos Asphalt yetkilisi Erkan Aydın, "Antmos Grup olarak, hep en iyiyi yapmak için çalıştık. Dünya devi MAN'ın üstün özelliklere sahip araçları ile artık çok daha güçlüyüz, çok daha büyük hedeflerimiz var" dedi.

Aydın şöyle devam etti: "Antmos Asphalt'ın bünyesinde yer aldığı Antmos Grup'un bulunduğu noktaya gelmesinde; dünyanın dört bir yanında başarıyla tamamlamış olduğu barajlar, göletler gibi taahhüt hizmetlerinin yanı sıra taş, dolamit ve mermerden oluşan maden işletmeciliğinin de büyük katkısı var. Faaliyetlerimizin can alıcı noktası ise nakliye. MAN, bu konuda bizim için

tam bir çözüm sunuyor. MAN araçların, dayanıklılığı, ileri teknolojisi, kalitesi, düşük operasyon maliyetleri ve yüksek yakıt tasarrufu ile Antmos'u daha ilerilere taşıyacağından hiç şüphemiz yok".

Antoto Satış Danışmanı Oğuzhan Oğuz ise, Antmos Asphalt'ın filosuna dahil ettiği MAN TGS 18.440 EfficientLine araçların muadillerine oranla artırılmış kapasitesinin sağladığı büyük avantaja dikkat çekti. Oğuz, "TGS 18.440 EfficientLine araçların, sahip oldukları yüksek yakıt tasarrufu ve düşük emisyon değerleri ile de MAN'ı rakiplerine göre çok öne çıkarıyor" dedi. ■

Antalya Döşemealtı'ndaki Antoto Plaza'da yapılan teslimatın ardından peş peşe yola çıkan 20 MAN TGS 18.440 EfficientLine şirketin Burdur tesislerinde konuşlandı.

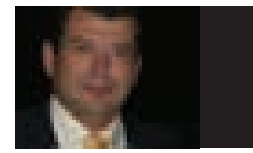
www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Gelecek

Bir markanın strateji geliştirilmesi, rakiplerden belirgin bir şekilde farklılaşarak müşterilere cazip bir teklifte bulunması, bunu yaparken de kaynaklarını etkin şekilde kullanması demektir.

Strateji, bir plan yapmaktan çok uzak görüşlülük ve yaratıcılık isteyen bir iş. Planlama, stratejiye benzer, ama bu belirsizliğin az olduğu durumlar için geçerlidir. Pek çok şirket bu farkı fark edemediğinden strateji ile planlamayı aynı zannedip strateji oluştururken yaratıcılıktan çok analiz ve planlama için zaman ve kaynak ayırırlar.

Şirketler, strateji dendiğinde; "neredeyiz, nereye gitemeliyiz, nasıl gidebiliriz" sorularını cevaplamak için hiçbir yaratıcılık içermeyen, birçok kuvvetli varsayımı mutlak kesinlik gibi sunan onca zaman ve emek harcanarak yapılmış çalışmalar yapıyorlar ve bu çalışmalar çok kısa bir süre sonra bir kenara atılan ve unutulmuş dokümanlar oluyor.

Stratejik olma bugüne kadar hep bir rekabet avantajı elde etmek olarak anlaşıldı. Bugün ise rekabet avantajı ile ne kastedildiği yeniden tarifi gerekiyor. Bugüne kadar markalar rekabet avantajı sağlamayı, rakiplerde olmayan teknik bir özellik geliştirme ve bu özelliği korumaya yönelik bir iş olarak görüyorlardı. Hâlbuki bugünün koşullarında, farklı bir özellik yakalasa bile bir markanın sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlaması hiç de kolay değil. Bugünün dünyasında rakiplerin söz konusu özelliğin aynısını üretmeleri ile rekabet avantajını yok etmeleri çok kısa bir zaman alıyor.

Gerçek anlamda stratejik olmak, rekabet avantajını bir özelliğe indirgemek değil bir yeteneğe dönüştürmektir. Markalar tek bir özelliğe sahip olmayı hedeflemek yerine, elde ettikleri avantajı terk etmesini bilip yeni bir avantajı hayata geçirme yeteneğini geliştirmelidirler. Daha az ürün odaklı ama daha çok müşteri ve deneyim odaklı olmalıdırlar.

Stratejik olmak, öngörülebilir bir geleceği planlamakla değil; belirsizliklerle dolu bir gelecekte değişime uyum sağlamaktır. Geleceğin belirsiz olması tıpkı verçekiminin kaçınılmaz olması gibi bir kesinliktir. Her geçen gün daha da artacağından kuşku duymayacağımız bu belirsizliği kabullenip ondan korkmadan kendimize bir gelecek tasarlamamızın çok daha yapıcı bir yaklaşım olmalıdır. Bu yapıcı yaklaşımın adı stratejik olmaktır.

Belirsizlikten ve kaostan şikâyet etmektense ona daha esnek bir zihinle yaklaşmamız, değişime uyum sağlayan organizasyonlar kurmamız gerekiyor.

Durumları analiz etmenin ötesine geçip geleceği tarif edebilenler, hiç şüphesiz yarının yeni teknolojilerinin de yeni deneyimlerinin de sahibi olacaklar. ■



Taşıma Dünyası		
Yerel Süreli Haftalık Gazete		
Yıl: 3 • Sayı: 125 • 10 - 16 Şubat 2014		
Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ	Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
Editor Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Reklam / Abone Özgür ALKAN		Hukuk Müşavirleri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU
Dağıtım: Mikail BAYAT		Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.
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		
	BÖLGELER	
	İZMİR Cumhur ARAL	
	ANTALYA Pınar KILINÇ	
	EDİRNE Hüseyin TOPÇU	
	ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL	
	DIYARBAKIR Ramazan DEMİR	

Lojistik sektörü ‘Yabancı sermaye’ bekliyor

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi tarafından Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTIKAD) işbirliği ile her üç aylık dönemde gerçekleştirilecek, “Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması”nın “2013, Dördüncü Çeyrek” sonuçları açıklandı.

Araştırmaya katılan lojistik yöneticilerinin yüzde 22,5'i sektörde yabancı sermaye yatırımlarının ‘önemli derecede artacağını’ düşündüğünü belirtirken, yüzde 65'i yabancı sermaye yatırımlarının artacağı beklentisi içinde olduğunu ifade etti. Yabancı sermaye yatırımlarının aynı seviyede kalacağı beklentisi yöneticiler arasında yüzde 7,5 olurken, azalacağını düşünenlerin yüzdesi ise yüzde 5 oldu.

Üç ay içinde sektördeki büyümeyi de

değerlendiren yöneticilerin yüzde 5'i ‘çok büyüyecek’, yüzde 57,5'i ‘büyüyecek’ öngörüsünde bulunurken, yüzde 35'i değişmeyecek ve yüzde 2,5'i büyüme olmayacak sektör ‘küçülecek’ dedi.

3 ayda bir ölçülecek

Bülent Tanla'nın danışmanlığında ve Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdür Yardımcısı, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna'nın koordinatörlüğünde, Yard. Doç. Dr. Dursun Yener, Öğretim Görevlisi Aysun Akpolat ve Tuğba Güngör tarafından UTIKAD'ın da desteği ile gerçekleştirilen “Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması”, üç ayda bir tekrarlanarak karar verme süreçlerinde önemli bir eksiği dolduracak, kamuya bilimsel anlamda doğru verilerin aktarılmasını sağlayacak araştırma aynı zamanda kamuoyu oluşturma anlamında da sağlıklı bir altyapı kurulmasına olanak tanıyacak. ■

Raporun tam metni:

<http://www.tasimadunyasi.com/lojistik/lojistik-sektoru-yabanci-sermaye-bekliyor-h940.html>



Sektörün gelecek 3 aylık beklentileri

- Lojistik işletmeleri, yurtdışı taşımacılık faaliyeti (yüzde 80) ve karayolu ulaştırmasını (yüzde 70) yoğun olarak bünyelerinde gerçekleştirmelerinin yanı sıra depoculuk (yüzde 50) ve intermodal taşımacılık (yüzde 62,5) gibi faaliyetlere de önem vermeye başladı.
- Lojistik sektörü yöneticileri önümüzdeki üç aylık dönemde yabancı sermaye yatırımlarının artacağını (yüzde 65) ve sektörün de büyüyeceğini (yüzde 57,5) tahmin ediyor.
- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektörünün kamu (yüzde 70) ve kamuoyu (yüzde 57,5) tarafından eksik bilindiğini düşünüyor.
- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektöründe işletmeler arası bilgi alışverişinin (yüzde 82,5) ve işbirliğinin (yüzde 87,5) olduğunu düşünüyor.
- Yöneticilere göre hizmet verdikleri işletmelerin sektöre olan güven duygusu orta düzeyde (yüzde 55).
- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektöründe fiyat rekabetinin yüksek olduğunu (yüzde 82,5) düşünüyor. Kalite (yüzde 47,5) ve servis hızı (yüzde 57,5) rekabeti ise orta düzeyde.
- Lojistik sektörü yöneticileri tarafından tanımlanan en önemli sorun fiyat odaklı rekabet (yüzde 45). Sektörün kamudan beklentisi ide mevzuat düzenlemesi (yüzde 60).

Aras Kargo'dan randevulu yenilik



1TL'den başlayan ek ödemeyle kargolarınız artık gün randevulu

Aras Kargo, Aras Randevulu hizmetleriyle göndericilere kargolarının teslimat günlerini belirleme ve özel günlerde sevdiklerine sürpriz yapabilme imkânı sunuyor.

Türkiye'nin öncü ve yenilikçi kargo şirketi Aras Kargo yepyeni bir hizmetle müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik bir adım daha attı. Hizmet gamına yeni giren Aras Randevulu ile gönderilen kargolar, varış şubesine ulaştıktan sonraki 5 gün içerisinde müşterinin seçtiği gün, istediği adrese teslim ediliyor.

Aras Standart fiyatına 1TL'den başlayan ek ücret karşılığında Aras Randevulu ile toplamda 50 kg/ds'yi geçmeyecek, 3 farklı gönderi, pazar günü hariç haftanın her günü mesai saatleri içerisinde teslim edilebiliyor.

Özel günlerde Aras Randevulu ile hediyeler gönderilebiliyor, alıcının en uygun olduğu güne kargo teslimi sağlanabiliyor.

Aras Kargo Kurumsal İletişim ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burçun İmır, “Aras Kargo'nun vizyonunda müşterilerimizin mutluluğuna odaklanmış bir hizmet anlayışı var. Hizmetimiz Aras Randevulu da bu yaklaşımımızın en güzel örneklerinden biri. Yeni ticaret anlayışında haklı olarak müşteri, markalardan kendi konforunu sağlamasını bekliyor. Bireysel müşterimiz kargosunun alıcısına özel günlerinde veya evde oldukları zamanlarda teslim edilmesini isterken, kurumsal müşterilerimiz de mal kabul zamanlarında almaya bekliyor. On bin çalışanıyla Aras Kargo, Aras Randevulu hizmetiyle bu beklentiye karşılamayı hedefliyor” dedi.

Operasyonel olarak standart hizmet alanları dışında kalan mobil alanlarda Aras Randevulu ile gönderi yapılamamaktadır. Hizmet noktaları hakkında ayrıntılı bilgi **444 25 52 numaralı Aras Kargo Çağrı Merkezi**’nden alınabilir. ■



Günaydın Nakliyat yine Serin Treyler'i tercih etti

Serin ile 40 adetlik Optima Treyler yatırımına imza atan Günaydın Uluslararası Nakliyat, filosundaki araç sayısını 110'a çıkarttı.

40 adetlik yatırımın 20 adetlik ilk partisini Serin Treyler merkez fabrikasında düzenlenen törenle teslim alan ve 2014'ün kendileri için bir yatırım yılı olacağını vurgulayan Günaydın Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Şükrü Günaydın, “2014 bizim

için yatırım yılı olacak. Bize göre kaliteli taşımacılık kaliteli araçlarla yapılır. Serin marka araçlardan çok memnunuz” dedi.

Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin ise “Yük güvenliğinin yanında yakıtın en önemli gider olduğu günümüzde, nakliyecilerin maliyetlerini düşürebilecek optima treylerimizde estetik bir tasarım ve kaliteli bir ürün” diye konuştu. ■

Küçük eşyalar için Kargo Depo

Kullanılmayan eşyaların atıl olarak saklanması son veren ve modern hayatın yaşam alanlarını daraltan



sıkıntılarına çözüm bulmak hedefiyle yola çıkan Pratik Depo, küçük eşyalarınızın depolanması için yeni bir hizmet sunuyor. Pratik Depo'nun yeni hizmeti Kargo Depo ile küçük eşyalarınızı güvenle depolayabilir, aylık sadece 4, 99 TL ödeyerek bu hizmetten faydalanabilirsiniz.

Kargo Depo'da sakladığınız eşyaları 7/24 güvenlik kameralarıyla takip edilen depolarda, Yapı Kredi Sigorta ile güvence altına alan Pratik Depo, her türlü doğal afet (sel, deprem vb.) koruma sigortası bulunan ekstra sigorta hizmeti de sunuyor. ■

Volkswagen de Continental'i tercih etti



Volkswagen üç modelinin 2014 yılı üretimleri için Continental lastiklerini seçti. Golf 7 modeli ContiEcoContact 5 ve ContiPremiumContct 5'in 15 ve 16 inç jantları ile CC modeli ContiSportContact 5 ve

ContiEcoContact 5'in 17 jantı ile trafiğe çıkarken; Beetle ise ContiSportContact 5'in 20 jant lastiği ile showroom'lardaki yerini alacak.

Continental yakıt tüketimini azaltmaya yardımcı olurken, yol tutuşu ve sürüş güvenliğini artıran lastik modelleri ile araç üreticilerinin taleplerini karşılıyor.

Continental Volkswagen Otomotiv Grubun'dan Sorumlu Mühendis Jörg Gröner, “Düşük yakıt vaat eden Golf 7 Blue Motion için dengeli sürüş ve ıslak zeminde yüksek performansı düşük yuvarlanma direnci ile buluşturan ContiEcoContact 5 modelimizi sunduk. Performansı ile öne çıkan modelleri ContiSportContact 5'in mükemmel yol tutuşu ile pekiştirdik. ContiSportContact 5 ile Beetle'nin sportif ve çevik kullanımını asfaltta taşıyoruz” dedi. ■



Ağır şartlara tam donanımlı kampanya!

2014 model yeni Scania Streamline araçların en zorlu yol ve yük şartlarına uygun olarak geliştirdiği G 400 LA Highline kabin ve G 400 CA Normal kabin çekicileri Türkiye genelindeki tüm Scania Yetkili Satıcıları'nda sizleri bekliyor.*

Avantajlı TL ve EURO ödeme seçenekleri

Eski aracını getirene takas desteği

Yolculuğun devamını izlemek için: <http://www.scania.com.tr/Streamline>



Trafik Hayatır | Doğu Otomotiv | www.scania.com.tr | Müşteri Danışma Hattı: **444 72 44 (444 SC 44)**

*Bu kampanya 01.02.2014-31.03.2014 tarihleri arasında tüm Scania Yetkili Satıcıları'ndaki 2014 model G 400 LA4X2HNA Highline kabin ve G 400 CA4X2HSA Normal kabin çekicilerde geçerlidir. TL ve Euro bazında sadece Scania Finansman A.Ş. ile yapılacak kredi olanağını kapsar. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Scania-Doğu Otomotiv, Scania ticari araçların model, fiyat, teknik özellik, donanım ve renklerinde önceden haber vermeksizin değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Fotoğrafta görülen araçlar, standart donanımlı araçtan farklılık gösterebilir, opsiyonel olarak sunulan bazı kabin renk ve özellikleri içerebilir.

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

10 - 16 Şubat 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ P P 2 İSTANBUL

Her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz Antalya otobüs etkinliğinin yanı sıra MAN TopUsed Roadshow organizasyonuna da, özellikle Anadolu illerini kapsayan bir turla devam etmeyi planlıyoruz.



Cüneyt Ergün

MAN TopUsed bayileriyle birlikte 2013'te 332 otobüs, 400 kamyon sattı

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL HABER

MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, geride kalan 2013 yılını değerlendirdi, 2014 yılına yönelik hedefleri bizlerle paylaştı.

MAN'ın 2. el markası TopUsed, 2013'te hedeflemiş olduğu satış adetlerini yakaladı. 2014'te çeşitli aktivitelerde müşterilerle bir araya geleceklerini belirten Satış Müdürü Cüneyt Ergün, ikinci el otobüs ve kamyon ihracatı konusunda önemli çalışmaların başlatıldığını belirtti.

■ **2013 yılını MAN TopUsed açısından değerlendirerek, otobüs ve kamyon satışları konusunda bilgi verebilir misiniz?**

- 2013 yılı otobüs pazarı, yeni araç satışının büyük oranda takas + finansman yöntemiyle gerçekleştiği ve beklentinin aksine yüksek adetli bir pazarın yaşandığı seneydi. Takaslı satışların yüksek olduğu 2013 yılında MAN TopUsed olarak biz ve bayilerimiz, toplam 332 adet ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdik. Kamyon pazarında ise yılın son aylarında yaşanan döviz kurlarındaki dalgalanmanın yarattığı talep etkisi ile ikinci el kamyon pazarında, özellikle çekici segmentinin hareketli geçmesini sağladı. İkinci el kamyon pazarına 2010 yılında giren MAN TopUsed, dördüncü yılında bayileriyle birlikte toplam 400 kamyon sattı.

■ **2012'ye göre nasıl bir yükseliş elde edildi. Bunda hangi etkenler etkili oldu? Sıfır araç satışına katkı ne ölçüde gerçekleşti. Sıfır araç almak istemeyen bir müşterinin ikinci elini aldınız mı? Farklı marka ikinci el satışı yaptınız mı?**

- 2013'te, 2012 yılına göre özellikle kamyon satışlarında ciddi bir artış elde ettik. Bu artışın devam edeceğini öngörüyoruz ve buna göre çalışmalarımızı planlıyoruz. 2013 yılında kamyon alımlarımızın ortalama yüzde 90' ı takas yoluyla yüzde 10' u ise serbest alımla gerçekleşti. Bu noktada hemen hemen her takas talebini değerlendirip fiyatlandırdık diyebilirim. Kamyonunda MAN araçlar, satışımızın yüzde 30' unu oluşturuyor. Kamyon ve otobüste her marka aracı alır durumdayız. Bu konuda herhangi bir marka ayırımı yapmıyoruz. Otobüste ise 2013 yılında genellikle MAN ve NEOPLAN araçların alışı ve satışı yaptık. Bildiğiniz gibi takassız alım yani serbest alımı 2012 yılı sonu itibarıyla yapmaya başladık. Takaslı alım gibi serbest alımda da marka model veya adet ayırımımız olmuyor.

■ **2014 yılında müşteriye yönelik düzenlemeyi planladığınız etkinlikler neler?**

- Her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz Antalya otobüs etkinliğinin yanı sıra MAN TopUsed Roadshow organizasyonuna da, özellikle Anadolu illerini kapsayan bir turla devam etmeyi planlıyoruz. Yıl içerisinde dönemsel ve sezonsal

olarak finansal kampanyalarımıza, yazılı sektör medyasında ilan ve reklam çalışmalarına devam edeceğiz.

■ **2014 yılına yönelik hedefleriniz neler? Sizi endişelendiren noktalar var mı?**

- Bilinirliliğimizi ve satış adetlerimizi artırmak başta olmak üzere takas penetrasyonumuzda artırmak olacaktır. Siyasi gelişmelerin ülke ekonomisine yaptığı etki genel bir endişe kaynağıdır.

■ **Ekonomik ve siyasi gelişmeler ışığında kurlarda yaşanan hareketlilik ikinci eli nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz?**

- Ekonomide her zaman güven ve istikrar ortamının oluşması pazarı olumlu etkiler. Doğal olarak olması gereken ve bizim beklentimizde bu yöndedir. Tüm diğer durumlar genel olarak pazarı olumsuz etkiliyor.

■ **İkinci el araç alırken hangi kriterlerle hareket ediyorsunuz?**

- Türkiye standartlarını kapsayan ve bu standartları MAN TopUsed olarak genişlettiğimiz değerlendirme sistemimiz bulunmaktadır. MAN TopUsed olarak ülke şartlarının da göz önünde tutularak yaptığımız değerlendirmemiz, pazar içerisindeki hareketliliğimizi de artırıyor. Araç alımı ikinci el satış sürecinin en önemli bölümünü oluşturuyor ve alınan aracın hangi müşteri profiline, hangi bölgeye ve hangi şartlarda satılabileceği de bu alım sürecinde şekilleniyor.

■ **Bir aracın alımı ve satışı arasında geçen sürenin hangi seviyede olmasına dikkat ediyorsunuz?**

Bu süreyi her geçen yıl optimize ediyoruz. Bu konu, sadece ikinci el organizasyonunun kontrolünde değildir. Üst yapı ve araç finansmanı gibi unsurlar da alım ve satış sürecini direkt etkilemektedir. Bu süreçlerin mümkün olan en düşük seviyede olması satışları olumlu etkilemekte olup hatta bazen bir satışı belirleyen ana ve en önemli etken olarak karşımıza çıkabiliyor.

■ **İkinci elin finansmanına yönelik ne gibi çalışmalar yaptınız, ne kadarını finanse ettiniz? Bu yıl hedef ne? Finansmanda izlediğiniz farklı bir yol var mı?**

- Finansman şirketimiz MAN Finance, kredi vadesiyle beraber tüm marka araçları 10 yıla kadar finanse edebilmektedir. Bu vade, piyasa şartlarına göre oldukça iyi bir finansman imkanıdır. 2013 yılındaki satışlarımızın büyük kısmını MAN Finance ile kredilendirdik.

■ **TopUsed'e yönelik yapılanmanız nasıl, kaç kişi ile hizmet veriyorsunuz?**

- MAN TopUsed Türkiye organizasyonu, toplam 10 kişilik bir ekipten oluşuyor. Bu ekip, alım ve satış uzmanları, satış destek personelleri ve teknisyenlerden oluşmaktadır. Ayrıca MAN TopUsed organizasyonu çerçevesinde tüm

bayilerimizden en az 1 adet MAN TopUsed alım ve satış uzmanı görev almaktadır.

■ **Bayilerle nasıl bir işbirliği içerisinde oluyorsunuz?**

- Tüm bayilerimiz, bir 'MAN TopUsed alım ve satış noktası' olarak, merkezle aynı kabiliyetle faaliyet göstermektedir.

■ **İkinci el araçların ihracatı noktasında bir çalışmanız var mı, sektörde çok konuşulan bu konunun yapılabilmesi mümkün mü, yapılabilmesi için gerekli mevzuat çalışması veya teşvik gibi etkenler olabilir mi?**

- İkinci el pazarında süregelen tikanıklık paralelinde, özellikle 2014 yılında, başta otobüs olmak üzere, ikinci elde yurtdışına yönelik satış ve pazarlama aktivitelerimiz olacak. Örneğin; Bazı dünya ülkelerinde hala kışın araçlar VIP araç olma özelliği taşıyor. Bu da bize Türkiye'deki otobüsleri satabileceğimizi yurtdışı pazarı yaratıyor. İç pazarda özellikle sezon dışı talebin ve işin oluşmadığı bir ortamda fiyat düşerek iç pazarın zorlanması, otobüslerin tekrar iç pazarda ısrarla değerlendirilmeye çalışılması sektöre ve yatırımcısına büyük zarar veriyor. Özellikle bu dönemlerde ve genelinde yurtdışına yapılacak satışlar iç pazarı rahatlatacaktır. Bu bağlamda; kurumsal ikinci el organizasyonları başta olmak üzere tüm ilgili yapılar dış pazara odaklanmalıdır. Bu konuda verilecek her türlü devlet teşviğinin de önemi büyük olacaktır. ■

Yeni Crafter Turizm.



Daha konforlu, daha ekonomik.

Crafter Turizm, yenilenen iç donanımı ve koltuklarıyla şimdi daha lüks. Üstelik tasarruflı yakıt tüketimi ve düşük bakım maliyetleriyle de çok ekonomik. Yeni Crafter Turizm, fanlı ısıtıcı seçeneği, park sensörü, elektrikli açılabilen acil çıkış kapağı gibi birçok fark yaratan yeniliğiyle, keşfetmeniz için tüm Volkswagen Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.

Volkswagen Crafter. Her şey kazanmanız için hesaplandı.

facebook.com/vwticariarac



Trafik Hayatı | Doğuş Otomotiv

DANIŞMA HATTI: 0212 335 04 98

Volkswagen Finans | VGF

Volkswagen'in tercihi | Castrol

Resimdeki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

Servisçiye özel izin belgesi

Şehir içinde piknik, nişan, düğün, cenaze, asker uğurlama, haç, umre, sportif aktiviteler, plaj vs gibi sosyal etkinlikler için Güzergah Kullanım İzin Belgesi alamayan servisçiler, bu etkinliklere taşımacılık yaptıklarında araçları korsan olarak niteleniyordu. Ancak bu çile sona erdi. UKOME Alt Komisyonun da, Servis Araçları Yönergesi Revizesi Alt Komisyon Raporu onaylandı. Artık bu tür etkinliklerle ilgili yapılan taşımacılığa yönelik İstanbul Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nden Güzergah Kullanım İzin Belgesi alınabilecek. Bu belge araçlarda bulundurulduğu takdirde korsandan bağlanma olayı ortadan kalkacak.