

Brisa'nın 2013 cirosu 1 milyar 489 milyon TL



Hakan Bayman

2013 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman; "2013 yılında Türkiye'de toplam lastik satış miktarı bir önceki yıla kıyasla %12,6 artış kaydederek 20,3 milyon adet seviyesinde gerçekleşti" dedi. Satıştaki artış gelirlerine de yansıtan Brisa, Ocak-Aralık 2013 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 5 artırarak 1 milyar 489 milyon TL'ye çıkardı. Şirketin aynı dönemde net dönem karı ise %51 artarak 144 milyon TL olarak gerçekleşti. ■ 6'da

Ford, yeni Transit'i pazara sundu

Ford Transit'in, küresel pazar için Ford Otosan Kocaeli tesislerinde üretilen 7'nci nesli 20 Şubat Perşembe günü tanıtıldı. Van, minibüs, tek ve çift kabinli kamyonet olmak üzere 4 farklı karoser seçeneği ile sunuldu. ■ 5'te



Otobüs şoförlerine standart geldi



2'de

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

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

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 128 • 3 - 9 Mart 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüsçüler, tümüyle yasaklanma dahil çeşitli çözümler ararken, havayolu taşımacıları ücretsiz servis hizmetini büyütürken, rekabette üstünlük sağlıyor..

ÜCRETSİZ SERVİSİ İYİ ANLAMALI!

● Ücretli biçimde başlayan havaalanına yönelik yolcu taşımaları, hava taşımacılarının iller arasına da yayılan ücretsiz servisleri şeklinde giderek büyüyor.

● Ücretli ve ücretsiz yolcu servisleri sadece yolcu bileti olanlara ve sadece ana seyahatin başlangıç veya bitiş noktalarına yönelik olarak verilebilir.

● Gerekli belge ve izinlere sahip olmayan servis taşımacılarınca, kurallara aykırı şekilde verilen servis hizmetleri mevcut olup bunlar mutlaka engellenmelidir.

Tarifeli karayolu yolcu taşımacılığı yapan B1,D1 yetki belgesi sahipleri zorunlu olmadıkları halde kendi iradeleri ile verdikleri ücretsiz servis hizmetinin maliyetinden yakınıp, yasaklanması veya zorunlu olarak ortak servis hizmeti verilmesi gibi çözümler arıyorlar. Buna karşın özellikle havayolu taşımacıları, hizmet ağılarını genişletirken bunlara yönelik ücretsiz servisleri de artırarak rekabette avantaj sağlıyorlar.

Son olarak AnadoluJet, Çorlu'dan yaptığı seferler için Trakya'da verdiği ücretsiz servis ağına İstanbul Beylikdüzü'nü de ekleyerek bir adım daha attı. Artık servisin önemi doğru biçimde anlaşılıp, bu hizmetin uygun biçimde verilmesi üzerinde durulması gerekiyor.

✓ Belediye alanı içi yolcu servisleri

İster bütün ili kapsayan büyükşehirler olsun, isterse diğer belediyeler olsun, ilçe ücretli taşımayı sadece belediye yapabilir, yaptırabilir. Bu taşımalarda yolcu olma şartı aranmaz. Tüm duraklarda inme ve binme serbesttir. Ücretsiz servis hizmetleri ise belediye izni ile belirli hat ile noktalara ve sadece yolculara yönelik olarak yapılabilir. 30 Mart sonrası 30 büyükşehirin oluşacağı illerde tüm il içi taşımalar bu esasa göre yapılacaktır.

✓ İlçe ve iller arası yolcu servisleri

İlçe servis hizmeti büyükşehir olmayan illerde belediye alanı dışına yönelik olarak yapılabilir.

İlçinde ve iller arasında servis hizmeti ücretsiz olarak B2,D2 ve D4 belgeleri ile verilebilir. Ücretli taşıma ise karayolunda aktarma şeklinde, diğer modlarda ise sadece kombine taşıma şeklinde verilebilir.

✓ Önemli hususlar

Belediye alanlarında belediyelerin yaptığı/yaptırdığı ücretli taşımalar dışında yolcu olmayan kişilerin servis taşımalarından faydalanması, belediye alanı dışında uygun olmayan belgelerle taşıma yapılması ve kombine kurallarına aykırı ücretli servis taşıması yapılması mümkün değildir. ■



Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız: 2014 hedefimiz 24.5 milyon yolcu



Ortak servise karşıyım

Herkes bu tatlı rekabette bir adım önde olmak istiyor. Müşteri memnuniyetinde, hizmet ağının en önemli parçası olan ücretsiz serviste neden ortak bir yapıya geçeyim. Bizim gelecekte de bu tür bir çalışmamız olmayacak. Yapanlara hayırlı olsun. ■ 4'te

Ant Oto İzmir'de



Ant Oto, Antalya ve İstanbul'dan sonra İzmir'de de faaliyet göstermeye başladı. Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, bölge otobüsçüsünü Temsa'nın kaliteli ürünleri, Ant Oto'nun bakış açısı ve hizmet kalitesi ile tanıştırmak istediklerini söyledi. ■ 5'te

Temsa yeni ürünü TS45'i Amerika'da satmaya başladı



Dinçer Çelik

3'te

İDO'dan Eskihisar-Topçular'da hafta içi indirimli geçiş imkanı



İDO, 2 ay boyunca Pazartesi - Perşembe günleri Eskihisar - Topçular araba vapur hattında geçiş yapacak yolcularına avantajlı fiyatlar sunuyor. ■ 2'de

Lojistik sektöründe teslimatlar hız kesmiyor

Akar Lojistik'e 25 Tırsan Semi Treyler, İveco dan Omeks'e 3 Daily ve 2 Eurocarg, Karayel Nakliyat'a 4 Daily, Mega Trans'a 5 Kässbohrer low-bed semi treyler, Sarp Lojistik'e 6 Renault Trucks Premium, Mersinliler Lojistik'e 20 Renault Trucks, Boytrans'a 20 Serin Treyler... Sayfa 6-7-8



Dr. Zeki Dönmez

Ücretsiz yolcu servisleri iyi anlaşılmalı!

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

YHT'ler ve Japonya Shinkansen Örneği - 2

2'de



Mustafa Yıldırım

Otogarlardan haberler...

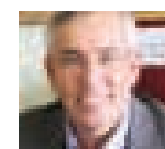
3'te



Akif Nuray

Yazılım mı, döner mi?

4'te



Salim Altunhan

AnadoluJet: Hizmette sınır yok

4'te

2 » Kentiçi

Yüksek Hızlı Trenler ve Japonya Shinkansen Örneği - 2

2000-2020 dönemi için AB'nin gayri safi milli hasılasında beklenen artış %52 oranındadır. Aynı dönemde, AB'deki yük taşımacılığının %50, yolcu taşımacılığının ise %35 oranında artması beklenmektedir.

Modlararası denge

Modlararası dengenin ise uzun vadede zorlukla sağlanacağı öngörülmektedir. Karayolu ile yük taşımacılığında %55, demiryolu ile yük taşımacılığında %13, kısa mesafe deniz taşımacılığı ile yük taşımacılığında %59, içsu yolu ile yük taşımacılığında ise %28 oranında artış beklenmektedir. Yolcu taşımacılığında ise karayolunda (özel araç) %36, demiryolunda %19 ve havacılıkta %108 oranında bir artış beklenmektedir.

Ulaştırma modları arasındaki dengeyi değiştirmek ve darboğazları ortadan kaldırmak için üretlendirmeden karayoluna alternatif modların canlandırılmasına ve TEN-T üzerinde seçici yatırıma kadar bir dizi tedbirler serisini kapsayan bir yaklaşım içeren 2001 tarihli Beyaz Kitap'ta, altyapı yatırımını sınırlandıran sürdürülebilir kalkınma perspektifi ile daha fazla altyapı yatırımı öngören uyum ve rekabet edebilirlik argümanları arasında bir denge oluşturulmuştur. Fakat üye devletlerin daha fazla erişilebilirlik ve altyapı ihtiyaçlarını kabul eden bir coğrafi farklılık yaklaşımını ortaya atan bu tebliğ ile söz konusu bu dengenin zayıflaması olduğu görülmektedir. Ayrıca bu tebliğde, ulaştırmanın, ekonomik gelişmenin, bölgesel ve sosyal uyumun en önemli elemanlarından biri olduğu ifade edilmiştir.

AB bakışı

AB; birlik içi ve yakın coğrafya ile ticari, ekonomik, sosyal, teknik ilişkilerinde Yüksek Hızlı Demiryollarını önemli bir argüman olarak görmekte olup, bunu çevreci ve tasarruf esaslı bir gündemle uzun yıllardır programına dahil etmiştir. AB'de sektörün öncülleri Fransa, İspanya, Almanya'dır. Fransa uzun yıllardır yüksek hızlı demiryolunu entegre bir sistem ve üst düzey hizmet parametreleri ile gerçekleştirmektedir.

Bu bağlamda; 1000 km mesafelere kadar Hava yolu'na göre daha rekabetçi bir ulaşım modu olan Yüksek Hızlı Demiryolları'nın ülkeye-bölgeye sağladığı entegrasyon-refah-konfor-sosyal dağılım-erişilebilirlik gibi imkanların ne denli olabileceğini Fransa örneği ve TGV üzerinden okumak mümkündür. Bununla beraber; bir diğer önemli hususta Merkez ve Çevre Şehirler

arasında YHD Hatları'nın kurulumunun kısa-orta ve uzun vadede bu şehirlerin çevreleşme-merkezleşme eğilimlerini ne yönde nasıl etkilediği hususudur. Bu ülkelere ve ağ dağılımlarına göre değişebilmekle beraber, gerek bu konuda olsun ve gerekse de diğer ağ-entegrasyon-hizmet düzeyi-sosyal dağılım gibi konularda ülkemizin kısmen İspanya ile benzeştiğini ve buradan çıkarımlar yapılabileceğini ifade edebiliriz.

YHT entegre

Ülkemizde Yüksek Hızlı Demiryolları yatırımları, bütün bu verilerin ışığında; trafik problemlerinin çözülmesi, trafik güvenliğinin sağlanması ve kaza kayıplarının minimize edilmesi, Hava yolları ile rekabetçi şartların sosyal dengeyi daha gözetici şekilde sağlanması ve yöresel-bölgesel-ulusal ve coğrafi entegrasyonun maksimizasyonu açısından hayatı ve tercih edilir olmuştur. Daha öncede değindiğimiz üzere YHD'nin; dakiklık-hız-konfor-güvenlik-zaman kazancı-yakıt tasarrufu ve alternatiflendirilmesi-modal entegrasyon ve sosyal gelişim yönünden birçok getirisi olması YHD'yi ülkemiz koşulları için hayli elverişli kılmaktadır.

Aynı zamanda bütün bu YHD Projeleri hem yersel ve hem de teknik anlamda entegristirler. Yani şöyle ki; bu hatlar bizim her zaman dilendirdiğimiz 'modlar arası entegrasyona' doğrudan katkı sağlayıcı olup İstanbul'a dair devasa projelerden aşın projesi Marmaray'a kadar bütüncül bir algının ürünüdür.

Bu çerçevede; yüksek hızlı demiryollarının 40 yıllık süreçte öncüsü ve bugün de sektörün liderlerinden birisi olan Japonya örneğini Shinkansen üzerinden ele alabiliriz. Aşağıda Japon Shinkansen'in bölümleri, gelişim süreci, planlaması ve teknik detayları verilmektedir.

Japonya Shinkansen Hattı

JR East (Doğu) Shinkansen Hattı, Tokyo'dan Tohoku, Joetsu, Nagano, Yamagata, Shinio ve Akata bölgeleri olmak üzere 5 doğrultuda uzanmaktadır ve bu alandaki büyükşehirleri birbirine



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

bağlayan şekilde şirketimizce işletilmektedir. Bugün itibarıyla, Tohoku Shinkansen'i Hachinohe'nin kuzeyinden Shin-Aomori'ye uzatılmakta olup Aralık 2010 itibarıyla tamamlanması öngörülmüştür. Bunun takibinde, Mart 2016'da bu hattın Shin-Hakodate'ye uzatılmasının tamamlanması öngörülmektedir. Ayrıca Hokuriku Shinkansen'de Nagano'dan Toyama ve Kanazawa'ya bağlanacak olup bu inşaatın bitiş tarihi olarak Mart 2015 öngörülmektedir.

Hat genişledikçe Shinkansen hizmetlerinin en son teknoloji kullanılarak, hız artışı için geliştirilmesi öngörülmektedir. Amaç; hava yolları ile daha etkin rekabet olup JR East 360 km/sa'lık bir azami işletim hızını teknik hedef olarak koymuştur. Araştırma 4 ana teknik temaya odaklanmaktadır: işletim hızları, güvenlik-emniyet, çevrecilik ve konfor parametrelerinin artırılması.

Nisan 2002'de JR East; 'Shinkansen Hız Arttırım Projesi'ni duyurmuş olup bu proje, iki test treninin üretimini içeren altyapı gelişimleri paralelindedir: Fastech 360S ve Fastech 360Z (RG 5.06 p262). Kısaltmalarda S 'Shinkansen', Z ise Japoncada konvansiyonel hatlar için kullanılan 'Zairaisen'i temsil etmekte olup Fastech 360Z, 1067 mm gabariden 1435 mm gabariye dönüştürülebilen Shinkansen ve Mini-Shinkansen hatları için kullanılmaktadır.

Trenlerin ve altyapının performansının ölçülmesi için; Haziran 2005'ten beri yüksek hız sürüş testleri yürütülmekte olup birçoğu ticari hizmetlerin yük koşullarını sağlayacak şekilde yüklenmektedir. Yüksek hız testleri ilk olarak Tohoku Shinkansen'in Sendai-Kitakami kesitinde yürütülmüş olup Morioka'dan Akita'ya Akita Mini-Shinkansen hattında Fastech 360Z testine ilave olarak Fastech trenleri Morioka-Hachinohe arasında test edilmiştir. Testler; sürüş performansının değerlendirilmesi, çevresel etki değerlendirmesi, geçiş testi, kuplaj denemeleri ve sürüş dayanıklılığını içermektedir.

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

Tasima
Dünyası

3 - 9 Mart 2014

Sprinter ve Vito Türkiye turuna çıkıyor

Mercedes-Benz Türk, yeni Sprinter ve Vito araçlarını Türkiye'nin 7 bölgesine giderek tanıtmaya başlıyor.

3 Mart -17 Haziran 2014 tarihleri arasında yaklaşık 80 ildeki Mercedes-Benz müşterilerinin kapı kapı ziyaret edileceği Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Roadshow'un duraklarını; Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Kocaeli, Sakarya, Afyon, Eskişehir, Bilecik, Kütahya, Uşak, Konya, Karaman, Aksaray, Niğde, Kırşehir, Adana, Osmaniye, Kayseri, Nevşehir, Mersin, Tarsus, Antalya, Burdur, Isparta, Muğla, Denizli, İzmir, Manisa, Aydın, Balıkesir, Çanakkale, Bursa, Yalova, Düzce, Bolu, Zonguldak, Bartın, Kastamonu, Karabük, Samsun, Sinop, Amasya, Çorum, Ordu, Sinop, Sivas, Tokat, Yozgat, Trabzon, Rize, Giresun, Gümüşhane, Artvin, Bayburt, Erzurum, Kars, Ardahan, Iğdır, Erzincan, Muş, Ağrı, Diyarbakır, Bingöl, Mardin, Batman, Siirt, Hakkari, Bitlis, Şırnak, Van, Malatya, Elazığ,



kale, Bursa, Yalova, Düzce, Bolu, Zonguldak, Bartın, Kastamonu, Karabük, Samsun, Sinop, Amasya, Çorum, Ordu, Sinop, Sivas, Tokat, Yozgat, Trabzon, Rize, Giresun, Gümüşhane, Artvin, Bayburt, Erzurum, Kars, Ardahan, Iğdır, Erzincan, Muş, Ağrı, Diyarbakır, Bingöl, Mardin, Batman, Siirt, Hakkari, Bitlis, Şırnak, Van, Malatya, Elazığ,

Adıyaman, Tunceli, Gaziantep, Şanlıurfa, Kilis, Kahramanmaraş ve Hatay şehirleri oluşturuyor.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Roadshow kapsamında Yeni Mercedes-Benz Sprinter Minibüs, Okul Servisi ve Panelvan modelleri yanı sıra artık otomobil ruhsatıyla satışa sunulan Vito 8+1 detaylı olarak tanıtılacak. ■

İDO'dan Eskişehir-Topçular'da hafta içi indirimli geçiş imkanı

Marmara'nın 2 yakası arasındaki hızlı ve hesaplı geçişin adresi İDO, 2 ay boyunca Pazartesi - Perşembe günleri Eskişehir - Topçular araba vapur hattında geçiş yapacak yolcularına avantajlı fiyatlar sunuyor. Bu hatta otomobile hafta içi 2 geçiş bileti alan yolcular, 120 lira yerine 100 lira ödeyerek %16.6'lık promosyondan yararlanacaklar.

Eskişehir-Topçular araba vapuru hattında 12 gemisiyle hızlı, hesaplı ve güvenli bir hizmet sunarak fark yaratan İDO, havalanın ısınmaya başlamasıyla birlikte yeni döneme yeni bir kampanyayla 'merhaba' dedi.

İDO'da 24 Şubat 2014 Pazartesi gününden itibaren 2 ay boyunca Eskişehir-



Topçular araba vapuru hattında Pazartesi-Perşembe günlerinde otomobile 2 geçiş bileti alan yolcular 120 lira yerine 100 lira ödeyecek. Otomobil sürücülerinin 2. geçiş %33 ve toplamda yüzde 16.6 oranında fayda sağlayan bu kampanyadan, kamyon, otobüs, minibüs vb. diğer taşıtlarla geçiş yapan yolcular da, bu araçların fiyat skalalarına uygun

olarak % 15 ila 20 arasında değişen oranlarda indirimden yararlanacaklar.

Yoğunluğu hafta içine

İDO'nun promosyonlu toplu alım kampanyası, hem tüm yolcularına İDO hızı ve güveniyle birlikte yeni fiyat avantajları sunuyor, hem de havalanın ısınmaya başlamasıyla birlikte hafta sonları iyice artan yoğunluğu hafta içine de kaydırmayı hedefliyor. ■

TESK Başkanı Palandöken, otobüs şoförlerine getirilen standartlar ile korsan taşımacılık ve gündelik şoförlük yapmanın önüne geçileceğini bildirdi

Otobüs şoförlerine standart geldi

TESK-TŞOF ve İBB tarafından ortaklaşa hazırlanan Şehir İçi Toplu Taşıma ve Otobüs sürücülerinin uyması gereken kurallara ait standart Resmi Gazetede yayımlandı. TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken, "Yayımlanan standartların uygulanmaya başlamasıyla artık korsan şoförlüğün önüne geçilecek. Aynı zamanda tüm şoförler kişisel bakımlarına ve hijyen ortamda çalışmaya ve hizmet etmeye özen gösterecekler" dedi.

Şoförlerde dikkat ve konsantrasyon becerisi aranacak

TESK-TŞOF ve İBB tarafından hazırlanan Şehir İçi Otobüs sürücülerine ait standart ile ilgili yazılı açıklama yapan Bendevi Palandöken, "Daha önce hazırlanan, taksici, minibüsçü ve servis aracı standartlarının ardından şehir içi Otobüs şoförlerinin uyması gereken kurallar belirlenmiştir. Artık 21'inci yüzyılda insanımız verdiği ücretin karşılığında kaliteli hizmet almanın yanı sıra kurallara da uyulmasını istemektedir. Hizmet ve kalitenin önem kazandığı günümüzde ulaşım sektöründe otobüs sürücülerimize de büyük görevler düşmektedir. TESK olarak üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yerine getirmeye çalışıyoruz. Bunun için de tüm meslek dallarında standart çalışması yapmaktayız. Bu kapsamda belirlenen Otobüs şoförü standartlarında şoför arkadaşlarımız kullandıkları aracı başta iyi tanıyacaklar.



Dikkat ve konsantrasyon becerisinin yanı sıra el-göz-ayak koordinasyon becerisine ve güvenli ekonomik araç kullanma bilgisine de sahip olacaklar. Ayrıca taşıdıkları kişilerin güvenliği için günlük hava ve yol durumunu takip ederek şartlara uyacaklar, sefer planlaması yaparak yemek, mola ve ihtiyaç zamanlarını planlayacaklar, müşterilere güler yüzlü ve nazik davranacaklar" diye konuştu.

Korsan şoförlerin önü kesilecek

Amaçlarının nitelikli iş gücünün artırılması olduğunu kaydeden Palandöken, "Resmi Gazete'de yayımlanan meslek standartlarımızın uygulanması kısa zaman içerisinde başlayacaktır. Hazırlanan standartla otobüs şoförlerimiz artık acil ve stresli durumlarda soğukkanlı ve sakin olacaklar. Aracın temizlik, düzen ve tertibine özen gösterilecek. Kişisel bakım ve hijyene dikkat edecek. Tüm şoförler değişime açık olacaklar. İnsan ilişkilerine artık özen gösterilecek. Şoför

arkadaşımız öncelikle iletişim kurduğu kişilere karşı güler yüzlü, nazik ve hoşgörülü davranmak zorunda. Bunların hepsi altında iş disiplini içeriyor. Bu ve bunun gibi kurallarla ilgili olarak şoför arkadaşlara gerekli eğitimler yetkili odalarımızca verilecektir. Gerekli eğitimin ardından yapılacak sınav ile sertifikaları verilecektir. Bu standartlara uygun sertifika almayan hiç kimse otobüs şoförü olamayacak. Böylece korsan taşımacılık ve gündelik şoförlük yapmanın da önüne geçilecek. Yani korsan yolcu taşımacılığının önüne geçilecek. Her önüne gelen otobüs süremeyecek" dedi.

Resmi Gazetede ayrıca taksi şoförü minibüs şoförü, servis aracı şoförü mesleğinin ulusal meslek standartları belirlendi. ■



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 İSZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/isuzuturkiye • twitter.com/isuzuturkiye

ISUZU

3 - 9 Mart 2014

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 3

Temsa yeni ürünü TS45'i Amerika'da satmaya başladı

Amerika pazarı için geliştirilen 57 koltuklu yeni ürün TS45 ABA Fuarı'nın ardından bu kez Los Angeles California'da düzenlenen Amerika'nın en büyük otobüs fuar organizasyonlarından olan UMAda müşterilerinin beğenisine sunuldu. Fuarda TS45'in yanı sıra 30 koltuklu TS30 ve 40 koltuklu TS35'de sergilendi.

Temsa, yeni ürünü TS45'i Amerikalı müşterileri ile buluşturmaya devam ediyor. 11 Ocak'ta Nashville- Tennessee'de düzenlenen ABA Fuarı'nda ilk kez tanıtılan TS45 büyük beğeni toplamıştı. 14 metrelik uzun yol taşımacılığı için 2.5 yıllık bir süreç sonucunda geliştirilen TS45 bu kez ABD'nin en büyük otobüs fuar organizasyonlarından UMA'da tanıtıldı.

Farklı seçeneklerde çözüm sunan tek firma

Müşterilerin büyük beğenisini kazanan TS45 Temsa'nın ABD pazarındaki payına önemli bir katkı sağlayacağı ifade ediliyor. ABD Distribütörü CH Bus Sales ile birlikte bu yıl UMA Fuarı'nın tek Platinium Sponsoru olan Temsa, rakiplerinin tek ürüne katıldığı fuarda TS30, TS35 ve TS45 ile üç farklı boy ve kapasitede çözüm sunan tek firma özelliğini de kazandı.

Müşterilerimizle birlikte yapıyoruz

TS45'in 2.5 yıllık bir çalışmanın ürünü



olduğunu belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, ABD pazarındaki başarılarındaki en büyük etkenin ürünleri müşterilerle birlikte geliştirmek olduğunu söyledi. ABD pazarında dikkatli ve sağlam adımlarla ilerlediklerini belirten Dinçer Çelik, "TS30 ve TS35 müşterilerimizin büyük beğenisini kazanan ürünlerimiz. Bu başarı TS45'in de önünü açtı. ABA ve UMA Fuarları'nda ürünlerimize gösterilen yoğun ilgi bizi çok memnun etti. TS45'in Pazar payımıza önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi. Dinçer Çelik, ABD pazarına yönelik ürün geliştirmelerin hız kesmeyeceğini de vurgulayarak, "Önümüzdeki yıllarda stratejik planlarına paralel olarak yeni bir



ürün daha geliştirme konusunda çalışmalara başladık" diye konuştu.

Fuarda lansmanı yapılan TS45 aracı hemen satıldı

UMA Fuarı'nda sergilenen TS45, Amerikanın en önemli tur operatörlerinden bir tanesine satıldı. İlave 10 adetlik de sipariş alındı.

Temsa'nın 14 metrelik yeni ürünü TS45 içerisinde ABS, ESC, RSC, şeritten ayrılma uyarı sistemi, lastik basıncı görüntüleme ve uyarı sistemi, motor odası otomatik yangın söndürme sistemi, 3 nokta emniyet kemerli sürücü ve yolcu koltukları gibi oldukça yüksek bir güvenlik donanımını standart olarak sunan TS45 modeli 425 PS gücünde motora ve 57 yolcu kapasitesine sahip.

Ayrıca araçta kaza halinde güvenliği artırıcı yönde, yolcuları araç içinde tutmaya yönelik özel bir uygulama var.

Engelli yolcuların aracı kullanmasını kolaylaştıracak engelli lift opsiyonu, yüksek kapasiteli iklimlendirme sistemi ve direksiyondan kumanda edilebilir ilave aksı ile ileri manevra kabiliyeti ve yol tutuşuna sahip donanımı ile rekabetin yoğun yaşandığı 45 feet üç akslı otobüs pazarı'nda rekabete bir adım önde başlamış oldu. ■

Otogarlardan haberler...



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Hep dile getirdiğimiz konu; otogarlara yer ve projenin doğru, işletme giderleri ve fonksiyonlarının sürdürülebilir bir yapıda olması. Ben İTO'da geçtiğimiz hafta belediyelerin gelişigüzel yerlere otogar inşa etmemesi ve bunun belediyelerin insiyatifinden alınmasının önemini Çevre ve Şehircilik Bakanı Sayın İdris Güllüce'ye aktardım.

Aydın Otogarı'nın yeri yanlış

Aydın Otogarı yanlış yerde yapılmıştır. Bunu bedelini hem Aydın halkı hem de Aydın'a gelip giden misafirler ve sektörümüz ödeyecek. Açılışa hazırlanan Aydın Otogarı'na yönelik olarak üç yıl önce Başkan Sayın Özlem Çerçioğlu'na gittik. Otogarı mevcut yerinde yapılması gerektiğini anlattık. Otogarlara şehrin içinde kalmasıyla arazileri daha değerli hala geliyor. Belediyeler buraya alışveriş merkezi veya otel inşa etme yönüne gidiyorlar. Bunun son derece yanlış olduğunu Sayın Çerçioğlu'na anlattık ama dinletemedik. Yeni otogar Menderes Havzası'nda şehrin 7-8 km dışında, su baskını alanında ve atık su kolektörünün yanında sürekli koku ve suya maruz kalacak bir yerde yapıldı.

Denizli Belediyesi'ne teşekkür

Öte yandan Denizli Belediyesi, Aydın'daki yanlış yapmadı ve

sektör mensuplarının da görüşü alınarak ve müteşep hakları da korunarak mevcut yerinde yeni otogar yapıldı. Bunun için Denizli Belediyesi'ne teşekkür ediyoruz. Doğru yapan herkesin başımızın üstünde yeri var.

Anadolu Otogarı

Aynı sorunu Anadolu Otogarı projesinde yaşıyoruz. Projede peron sayısı 80'e düştü. Bu sektörümüzün ihtiyaçlarının yüzde 50'sini karşılamıyor. Anlattık, dinletemedik. Yakında Anadolu Otogarı'nın kazması vurulacak. Burası "cep otogarı olacak" deniliyor. Adına cep veya başka bir şey demek önemli değil. Önemli olan otogara potansiyeli, sektörün ihtiyaçları bunlar karşılanmadığı zaman adının ne önemi var. Bize kapalı mekandan çok açık mekan lazım. Günde ortalama 8 bin otomobil giriş, çıkış yapacak. Bu yazın 20'bine ulaşacak. Otobüsler peronda yer olmadığı için giriş, çıkış yapamayacak ve trafik aksayacak. Bunun İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından değerlendirilmesi lazım. Mutlaka bir çalışma yapılması ve otogar alanının 60 dönüme çıkarılması gerekiyor.

Bu yanlışların önüne geçmesi gereken Şehircilik, Ulaştırma ve İç İşleri Bakanlıklarıdır. Bakanlıklar arası bir koordinasyon ile otogarlara yer seçimlerini bütün taşıma sistemleri ile entegre olabilecek noktalarda ve projelerinin de sektör ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte olması lazım

Alibeyköy Terminali

Ufak tefek sorunlar dışında gayet iyi işliyor. Yol bağlantıları 1 Nisan'da tamamen bitecek. Yolcu talebi beklenenin de üzerinde çıktı. Servis araçlarının park alanı yetersizliği var. Bunu da çözeceğiz. ■

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



4 » Taşımacılık



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Yazılım mı; döner mi?

Geçen hafta insan varlığımıza yapacağımız ulusal yatırımın maliyetini de ulusal olarak ödeyeceğimizi konuştuk.

10. KOBİ Zirvesinin açılış konuşmasında uygun örnekler var;

Açış konuşmasında, bir anı ;
" . . . Geçen yıl iş için Hırvatistan'a giden bir arkadaşımın başından geçenler, kültürel ayrılığımızın kanıtı gibi.

Arkadaşım, bir sokak satıcısından Hırvat şapkası almaya niyetlenmiş.
Şapkanın tanesi 5 euro. Bizimki "ikisine beş euro vereyim" diye pazarlık etmiş.

Satıcı "sen nerelisin?" diye sormuş.
Arkadaşım "Türüm" deyince, satıcı yine sormuş:
- Siz olimpiyatlarda kaç altın aldınız?

Arkadaşım;
- Galiba 2 falandı diye gevelemiş.
Satıcı yapıştırmış:
- Biz 7 altın aldık. Aldığın altın kadar konuş, beyim!" diye anlatıyor konuşmacı .
Yani;

" . . . Toplumsal kalkınma yalnızca sermaye birikimiyle olmuyor.

Yaratıcılık, yenilikçilik, AR-GE kültürünü içimize sindirmeden dünyaya sunacak buluşları çıkartacak iklimi oluşturamayız." diyerek devam ediyor konuşması.

Bir başka örnek;
Yılın Girişimcisi yarışmasında LOGO Yazılım şirketi 5 adaydan biri idi.

Yazılımları 170.000 işletmede çalışıyor, 1.300.000 kullanıcı var, 41 ülkede programları kullanılıyor, %100 yerli katma değer ile

100 milyon avro yazılım ihracı geliri elde ediyor,

Cari açığımızın azalmasına doğrudan katkı yapıyor. Yerli marka.

2000 yılından beri başarı ile büyüyor .

Bu uluslararası yarışmaya hiç yazılım adaylığımız da olmamış.

41 ülkeye yazılım ihracı etmiş olan bu girişimci şirketimizi; dönerden anladığından çok daha iyi şekilde yazılımdan anlayan ve kullanan bir jürimiz eledi.

Hayret!
Bu üstün kaliteli jüri döner imalatçısı girişimcimizi Türkiye'yi, hem de Avrupa arenasında temsil etmesi için Yılın Girişimcisi seçti .

Döner girişimcimiz 34 ilde 78 noktaya ulaşıyor.

Avrupalı adayların içinde herhalde dönerci çıkmaz.

Aksi halde şansımız kalmaz çünkü;
Avrupa'nın dönercileri zaten her gün yüzlerce ton döner imal ediyor onbinlerce noktaya dağıtıyorlar.

Türkiye'nin dönercisine mi oy verecek Avrupalı jüri ?

Bir başka örnek;
Bir girişimci ekip, küçük büyük tüm KOBİ'lerin kendilerini ücretsizce tanıtabilecekleri bir yazılım geliştirdi. Herhangi bir dükkan, işletme veya küçük büyük KOBİ bir web adresi üzerinden tanıtımı ve satışı yapabiliyor.

Pilot uygulamada, Bergama'daki küçükçük ahşap tarmacısının İrlandalı müşterisi var ve ihracat süreklil.

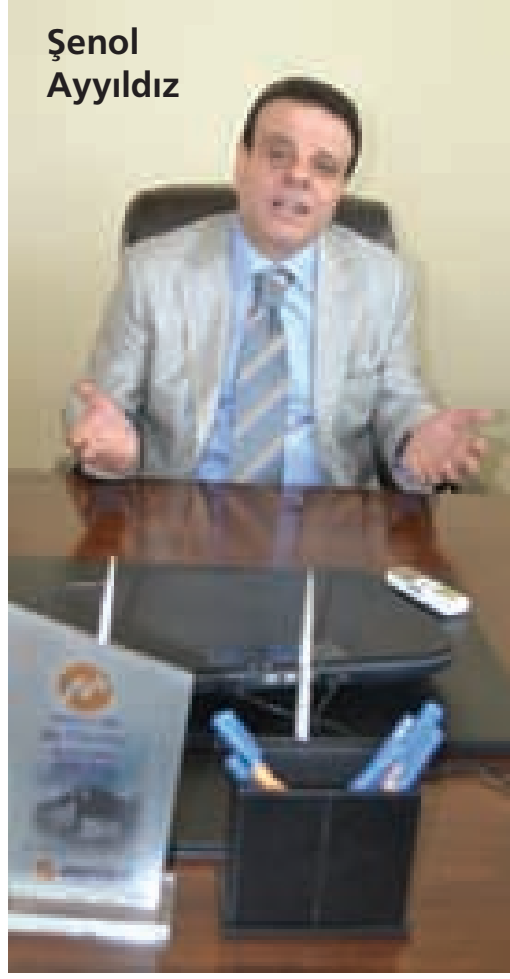
Bu girişimci yatırımcı arıyor! ■



Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız:

Metro Turizm'in hedefi 2014'te 24.5 milyon yolcu

**Şenol
Ayyıldız**



2013 yılını 21 milyon yolcu ile tamamlayan Metro Turizm, 2014'te 24 milyon 500 bin yolcu taşımayı hedefliyor. Şirket, İstanbul-Ankara hızlı tren hattına ve Körfez Geçişi sonrasında yönelik yeni planlamalarını sürdürüyor.

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız ile Safir teslimatının ardından İzmir Bölge Müdürlüğü'nde bir araya geldik. Şirketin yeni hedefleri ve çalışmaları hakkında Şenol Ayyıldız'ın görüşlerini aldık.

45 günde 3 milyona yakın yolcu

2014 yılına çok iyi başladıklarını vurgulayan Şenol Ayyıldız, bunu rakamsal verilerle de açıklıyor: 2013'ün ilk 45 günü ile karşılaştığımızda 2014'te 348 bin dolayında bir yolcu artışı elde ettik. Bu süreçte toplamda 3 milyona yakın bir yolcu taşıdık. Sadece sömestr döneminde 1 milyon 300 bin yolcu bizi tercih etti. Günlük seferlerimizde 2 bin 350'li rakamlara ulaştığımız oldu. Yolcu artışımız ciromuza da olumlu yansıdı. Bu dönemde 14 milyon TL ciromuzu artırdık" dedi.

Hızlı trene göre yeni planlama

İstanbul-Ankara hızlı treninin sektörde yaşatacağı değişime yönelik açıklamalarda da bulunan Ayyıldız şunları söyledi: 7 sene, 5 sene önce de sık sık "Bu sektöre bitecek" yakınmalarını duyduk. Ama biz kendi sürecimize baktığımızda asıl herkesin bu endişeye kapıldığı dönemlerde patlama yaptık. Tabii ki İstanbul-Ankara hızlı tren hattı önemli bir rakip olacak sektörümüz için. Biz bu noktada stratejik kararlar alıp, işletme operasyon noktasında bunların tedbirlerini nasıl alabileceğimizi çalışmasını yapıyoruz. İstanbul Otogarı'ndan molasız seferlerle Ankara'ya yolcularımızı ulaştırmayı düşünüyoruz. Herkesin rahat olması gerekiyor. Kimse İstanbul-Ankara hızlı tren hattı geliyor diye seferlerini

kapatacak değil. Gelişen şartlara uyum sağlamak önemli. Biz molasız seferlerin yanı sıra Anadolu', Karadeniz seferlerimizi yeniden gözden geçireceğiz. Bağlantılı sınırlarla hizmet noktamızı artırmaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra sektörümüze hareketlilik getirecek önemli bir ulaşım yatırımı hayata geçiyor. Körfez geçişi tamamlandığında İstanbul-İzmir yolu 3.5 saate kadar düşebilecek. 2016 yılından sonra bu hatlarda yeni bir pazar oluşacak. Uçaktan yolcu alacağız" dedi.

Körfez Geçişi ile Ege hattı büyüyecek

Yeni otobüs yatırımlarının sadece bugün değil, gelecekteki önemli değişimleri hazır olmak için de yapıldığını belirten Şenol Ayyıldız, "Ege hattımıza çok büyük önem veriyoruz. Bu yeni otobüs yatırımlarını da bu bölgeye yönelik olarak da yapıyoruz. 2016'da hizmete girmesi planlanan Körfez Geçişi ve İstanbul-İzmir otobanı ile bu bölgede hareketlilik çok artacak. Biz geleceğe yönelik önemli temelleri atıyoruz. Ege de tek eksikimiz sahil noktasında arka tarafı çok iyi kullanmadık. Bundan sonra bu yatırımlarla beraber devamı gelecek olan yatırımlarımızı da buna entegre ederek, sahilleri kullanacağız. Sahil kesimlerini kısa yol mantalitesinde düşüneceğiz. Her yapılan yeni projenin artıları ile geri döndüğü olacak. Biz bunu da biliyoruz onun için bu yatırım bizim için çok önemliydi. Bundan sonra buradan İzmir-Denizli, İzmir-Kuşadası, İzmir Marmaris gibi hatları açacağız. Mevcut olan İzmir-Bodrum sınırımızı da çoğaltacağız. Öyle bir hedef başlıyor. Bu arabaların da zaten farklı bir bölgeye değil Didim'e Çeşme'ye gidecek. Bu arabalar yoğunluklu olarak Ege de kullanılacak. Egellere yeni otobüslerimiz armağan olsun" dedi.

2015'te 81 ilde olacağız

İlk 30 adetin ardından geride kalan 70 Safir otobüsü yaz sezonu başına kadar filolarında yerini alacağını belirten Ayyıldız, "Bu yatırıma ek olarak 100 adetlik yatırımımız daha olabilir. Bunu konuşuyoruz. Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Galip Öztürk, "çalışanlara bundan sonra hep sahada olacağız, sahada hep birlikte çalışacağız" mesajını verdi. Bu azim ve istek yeni yatırımları da beraberinde getirecek. Yeni bireysel otobüsçülerimizin de aramıza katılması da söz konusu. Planladığımız sürpriz hatlarımız var. Şu an 76 ilde varız. Diğer 5 ildekiler soruyor; Neden bizde yoksunuz diye? Bu yıl gitmediğimiz o illere yönelik çalışmalar yapıyoruz. 2015'te 81 ilde olacağız. Bu illerde çalışmamız bölge firmaları da olabilir, bölgenin bireysel

otobüsçülerinin toplu olarak katılması ile de olabilir" diye konuştu.

Bireysel otobüsçüleri sistemde tutmak istiyoruz

Bireysel otobüsçülerin sistemde çok önemli bir unsur olduğunu, onların verimli şekilde çalışmasına büyük özen gösterdiklerini belirten Ayyıldız, "Bireysel otobüsçüleri sistemde tutabilmek adına da bu yatırımları yapıyoruz. 1382 otobüsü çalıştırabilmek için bu özmal yatırımlarını yapmak zorundasınız. Otobüslerin tamamının dolu şekilde sefere çıkmasına yönelik çalışmalar yapıyoruz. Verimliliği sağlarken, eğitime de, denetime de çok büyük önem veriyoruz. Yazlık, kışlık planlamalar la otobüsçülerimize destek vermeyi öngördük. Bu noktada sezona kadar kademeli olarak komisyon kesintilerinde destek vererek yardımcı olmaya çalışıyoruz. Sezona kadar da bireysel otobüsçü topluluğundan bir 100 araç daha filomuya katılır diye planlıyoruz. Biz şimdiden yaz sezonunda 1600 otobüs ile çalışabilir miyiz demeye başladık. Bütün bu planlamaları yaparık bu yılki hedefimizi 24 milyon 500 bin yolcu olarak belirledik zaten" dedi.

Ortak servislere kesinlikle karşıyım

Sektörde çok tartışılan ortak servis konusuna yönelik değerlendirmelerde de bulunan Ayyıldız, ortak servis taleplerine de kesinlikle karşı çıktığını ifade ediyor: Biz milyon Euro'larla yeni yatırımlar yapıyoruz. Bunda amacımız müşteri memnuniyetini sağlamak. Bu noktada benim müşteri memnuniyetinde, hizmet ağımın en önemli parçası olan ücretsiz serviste neden ortak bir yapıya geçeyim. Ortak servisle müşteri memnuniyetini artırmak mümkün değil. Biz müşterimizi ulu orta bırakamayız. Müşterimize hizmetin halkası şehir içi terminali ile başlar. Onun arkasında şehir içi servis hizmeti ile kalkış noktasına yolcumuzu getiririz. Biz kendi irademizle kontrol altında tutmakta zorlandığımız, bir işi birileri ile nasıl yapıp müşterimizi teslim edebiliriz? Bu anlamda burayı çok iyi vurgulamak gerekiyor. Ben bunun kesinlikle karşısındayım. Sefer saatleri ortak değil. Herkes bu tatlı rekabette bir adım önde olmak istediğine göre ben neden bu yapıya geçeyim? Bizim gelecekte de bu tür bir çalışmamız olmayacak. Yapanlara hayırlı olsun ama biz yolumuza devam ediyoruz. Biz müşterilerimize ne kadar fazla hizmet kalitesini artırabiliriz, neler katabiliriz bunu düşünürken, bizim ne önemli vermiş olduğumuz bir hizmet ağını böyle bir noktaya getirmemiz mümkün değil. Her şeyin bir bedeli var. Kazanmak için bir şeyleri önce harcarsınız, ondan sonra kazanırsınız. Hiçbir şey size hazır gelmez. Yolcu rakamlarını gururla anlatırken, bu rakamları belki de veremeyeceğiz. Servisin buna katkısı var. Maliyetlerden kaçıp, hizmet kalitesinden ödün vermek, firmaları bir yere getirmez. Ben buradan tüm firmalara hizmetin en iyisini sunmalarını tavsiye ediyorum. Diğer firmalar bunu yaparlarsa da ona da saygı duyarız. 76 ilde her yöreye hitap ediyoruz. Her bölgede terminal açmayı düşünürken, servis hizmetinden insanları alıkoyamayız. ■



Erkan Yılmaz, Şenol Ayyıldız

3 - 9 Mart 2014



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

AnadoluJet: Hizmette sınır yok

Özel havayolları ücretsiz servis yolcu taşıma hizmetine başladıklarında otobüs sektörü olarak, tedirgin olmuştuk, rahatsız olmuştuk. Ama uçak şirketleri bizim gibi servis hizmeti veremez diye düşünüp rahatlamış, bir yerde gönlümüze yelpaze vurup yüreğimizi serinletmişik. Ama zaman içinde THY dahil diğer uçak şirketleri de çok güvendiğimiz, en büyük kozumuz dedikimiz, ücretsiz servis işine bir girdiler, pir girdiler.

Daha önceki yazılarım da AnadoluJet'in Edirne'den, Kırklareli'den, Keşan'dan ücretsiz servis başlattığını, yol güzergahı olan Keşan, Malkara, Tekirdağ, Edirne, Havsa, Babaeski, Lüleburgaz, Çorlu yolcularını ücretsiz taşımaya başladığını yazmıştım. O da ne! Şimdi de AnadoluJet Çorlu'dan Silivri, Selimpaşa, Kumburgaz, Büyükçekmece, Beylikdüzü servislerine başlamış, pek yakında uçak şirketleri evden yolcu almaya başlarsa hiç kimse şaşırmasın.

Otobüsçülerin otobüs sektörünün işi her geçen gün zorlaşıyordu, zorlaştı. Böyle giderse –ki gidecek- daha da zorlaşacak. Döviz fiyatları aldı başını gitti. Haliyle üretilen otobüslerin fiyatı otomatikman arttı. Türkiye'de yaşıyoruz, her yerde Türk parası geçiyor ama otobüsler dövizle endeksli. Artan sadece otobüs fiyatları değil ki, döviz yükselince mazota, yedek parçaya, lastiğe, aküye, iğneden ipliğe her şeye zam geliyor. Zam gelmeyen hatta asfaltlar boş kalmamış diye yapılan anlamsız, manasız, acımasız rekabet. Dolayısıyla bilet fiyatları hiçbir zaman zamlanmıyor, zamlanmayı bırakalım, birde aşağı iniyor. Örneğin iki sene önce Edirne-İstanbul 30 TL idi, şimdi 25TL. Türkiye'nin en güçlü firmalarından biri olan Nilüfer Turizm Uzunköprü'den yolcularını servisle alıp Kırcaali'ye getiriyor. Edirne'den aldığı yolcularını da Havsa'ya getiriyor. 20 TL - 23 TL bilet kesiyor. İki sene önce Kırklareli-İstanbul 30 TL idi, şimdi 20 TL. Lüleburgaz-İstanbul 22 TL idi, şimdi 13-15 TL. Söyleyen ne kadar güzel söylemiş "Allah'ım sen beni dostlarımdan koru düşmanlarımı ben hallederim."

Biz otobüsçüler gezilerde, toplantılarda, iftar yemeklerinde, düşünlerimizde, cenazelerimizde çok kibarız, çok beyefendiyiz, çok centilmeniz, can kuzu sarmasıyız. Ama ne hikmetse daima birbirimizin hatından birbirimizin yolcusunda kör olası gözlerimiz kalır. Öyle ihtiraslıyız, öyle doyumumuzuz ki, İzmir'i alsak, Karşıyaka'yı da isteriz, almak için kavga ederiz vesselam. ■

AnadoluJet kampanyaları

AnadoluJet, İstanbul-Beylikdüzü'nden Çorlu'ya ücretsiz servis başlattığını ve ekonomik uçuş imkanları sağladığını yaptığı açıklamalarla duyurdu.

Kocaeli'den Anadolu'ya 99 lira

AnadoluJet, 31 Mart'a kadar "Aktarma Kampanyası" ile Kocaeli'ni uçuşa geçiriyor. AnadoluJet yolcularına, Kocaeli Cengiz Topel Havalimanı çıkışı ve varışı, Ankara aktarmalı tüm seferlerde 99 TL'ye seyahat etme fırsatı sunuyor. AnadoluJet'in Ankara - Kocaeli karşılıklı seferleri 15 Mart 2014 tarihinden itibaren haftanın yedi günü gerçekleştirilecek. Kampanya sadece www.anadolujet.com web adresinden üzerinden yapılacak satışlarında geçerli.

Yüzde 50 indirim fırsatı

AnadoluJet'in farklı yaş gruplarına hitap eden yüzde 50 indirimli "İkinci Bahar" ve "Çocuk - Gençlik" kampanyası; 2 - 12 yaş arası çocukları, 13 - 24 yaş arası gençleri ve 65 yaş üzeri yetişkinleri kapsıyor. Kampanya Kıbrıs dâhil tüm AnadoluJet uçuşlarında 15 Nisan'a kadar geçerli olacak. ■

Elektronik bilet

Elektronik bilete geçen tek firma Metro oldu. Kırtasiye işi bitti. Ağaçlar kesilmeyecek. Bir de tabi ki, burada internette bilet alan bir yolcu biletini bastırda da bastırmasa da gelip istediği koltuğa oturabiliyordu. Zaten bu sisteme entegrasyonumuz vardı. Maliyeti düşüren bir etken oldu. Önce pilot bölgelerde başladık şimdi Türkiye geneline yaymaya yönelik bir süreci var. Sezon başına kadar yaygınlaşacak. İnternet bilet satışında da yüzde 18'lere kadar yükseldik. İnternet biletini alan yolcu kısmı, veya bölgeleri farklı. Bir de böyle terminalden biletini alıp emin olmak isteyen acaba ben biletimi almazsam, elime geçmezse diye bir düşünce var. Onun için terminallerden yine de gidip de biletini alanlar olacak. Netice itibari ile internetin çoğaltması terminallerin kapanacağı anlamına gelmez. ■

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

3 - 9 Mart 2014

Ant Oto İzmir’de

Temsa’nın Antalya merkezli bayı Ant Oto, İstanbul’dan sonra hizmet ağına yeni bir bölgeyi daha ekledi.

Ant Oto, Antalya ve İstanbul’dan sonra İzmir’de de faaliyet göstermeye başladı. Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy, bölge otobüsçüsünü Temsa’nın kaliteli ürünleri, Ant Oto’nun bakış açısı ve hizmet kalitesi ile tanıştırmak istediklerini söyledi.

Temsa’nın otobüs ve midibüs pazarında daha iyi temsil edilmesi amacıyla İzmir lokasyonunu hizmete açtıklarını belirten Ant Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy “Biz Antalya merkezli bir firmayız. 2011 Mart ayında İstanbul’da faaliyete başladık. 2014 Şubat ayı itibarıyla de İzmir’deyiz. İzmir’de otobüs ve midibüs pazarında Temsa’nın bir adım daha iyi temsil edilmesini sağlama niyeti ile hareket ediyoruz. Buradaki otobüs müşterilerinin hem Temsa markasından hem de diğer markalardan yeterli kadar hizmet almadığını düşünüyoruz. Dolayısıyla bizim bakış açımızı, imkanlarımızı İzmir’e taşıyalım istedik. İzmir üçüncü büyük ilimiz. Fakat her

nedense İstanbul İzmir ve Ankara’ya göre pazarı daha dar. İlerleyen zamanlarda hem bizim imkanlarımızı için içine katacağız hem de pazarı bir göreceğiz” dedi.

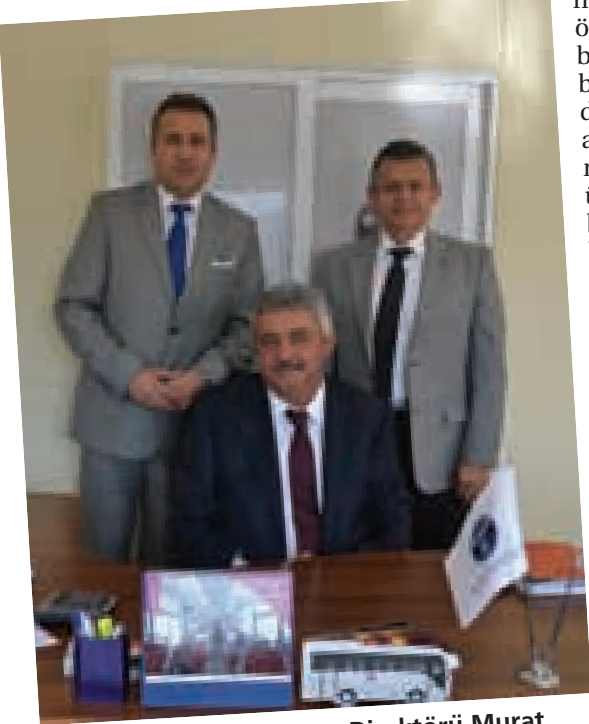
Temsa’nın hedeflerinin gerçekleşmesi için katkı sunmaya devam edecegiz

Temsa’nın özellikle geçen yıldan itibaren otobüs ve midibüs pazarında çok ciddi bir hareketlenme yaşadığını vurgulayan Hasan Göksoy, “Bu hareketlilik tabi bütün damarlara da yansıyor. Bu yıl için Temsa, Prestij ürününe yönelik 1000 adet satacağız yönünde iddialı bir hedef belirledi. Biz de bu hedeflerin gerçekleşmesi için elimizden gelen katkıyı sunacağız” diye konuştu.

1000 Prestij’in 350’sini Ant Oto satacak

1000 Prestij satışının 350 kadarlık bölümünün Ant Oto’nun oluşturacağını düşündüklerini ifade eden Hasan Göksoy, “Temsa ürünlerinin büyük bir oranının pazarlama faaliyeti bizim sırtımızda. Biz de bütün imkanlarımızı Temsa ürünlerinin pazarlanması için seferber ettik. Bu çabamızın meyvelerini alıyoruz. Hem maddi imkanlarımızı bu yöne

kanalize ettik, hem de örgütlenme bazında yeni bir döneme doğru adım attık. 12 metre Safir ürününün büyük bölümünü zaten biz satıyoruz. Bu 2013’t e de böyleydi. Bu yıl da böyle olacağına



Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Antoto Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Göksoy birarada.

inaniyoruz. Tabi 2014, 2013 gibi olmayacak. Ekonomik bazda ciddi bir yavaşlama söz konusu. Nisan sonuna kadar bunun devam edeceğini de düşünüyoruz. Seçimlerden sonra pazarda ihtiyaçların tekrar öne çıkıp, geçen seneki kadar tempolu olmasa bile hareketleneceğini düşünüyoruz” dedi.

Başarının sırrı müşteri ile kurulan yakın temas

Ant Oto’nun başarısının altında yatan en önemli unsurun, müşteri ile çok yakın temas içinde olmaları olarak açıklayan Hasan Göksoy, şunları söyledi: Temsa’nın otobüs üretimi 1987’de başladı. Bizde hemen bayisi olduk hatta banttan çıkan ilk 8 ve 9’uncu Maraton’u biz aldık ve sattık. Dolayısıyla bu süre içerisinde bizim pazarda müşteri ile ilişkilerimiz olgunlaştı. Biz müşteriyi, müşteri bizi tanıdı. Geniş imkanları müşteri hizmetine sunduk. Müşteri ile yakın temas halinde olmaktan kaynaklanan bir avantajımız var. İşimizi iyi biliyoruz. Ant Oto’nun finansman imkanları da genişledi. Müşterilerimize bu imkanları sunuyoruz. Bu da bizi pazarda büyüten unsurlardan bir tanesi”

İstanbul lokasyonumuz çok başarılı

Hasan Göksoy, İstanbul lokasyonlarından çok memnun olduklarını da belirtti: İstanbul ticari baş şehrimiz olarak söylenebilir. Türkiye’de pazarlanan bir malın İstanbul’da satılmaması gibi bir ihtimal yok. Her türlü ürünün yüzde 65’inin tüketim yerinin İstanbul olduğu ifade ediliyor. Biz de Ant Oto olarak Temsa’yı ve markamızı iyi temsil etme gayreti içindeyiz. İstanbul’da çok başarılı bir ekibimiz var. Geçen sene büyük otobüs bazında 167 otobüs satmışız. Bu ciddi bir rakam olarak görülüyor. Diğer ana üreticilerin ikinci el faaliyetlerine göre Ant Oto olarak çok iyi bir noktaya gelmiş durumdayız” diye konuştu.

Taşıma
Dünyası



Yeni bir lokasyon düşüncemiz yok

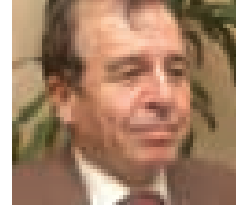
İzmir’in ardından farklı bir lokasyon düşüncesi olup olmadığı yönündeki soruya ise Hasan Göksoy, “Buna yönelik bir düşünceyi söylemek için henüz erken. Yeni bir bölgedeyiz artık. El attığımız işleri öncelikle layık ile yerine getirelim fikrindeyiz. Antalya, İstanbul ve İzmir ile zaten pazarın yüzde 60-70’in içindeyiz. Bu üç bölgede iyi temsil edildiğiniz takdirde Türkiye’de iyi temsil edilmiş pozisyona giriyoruz. Bu lokasyonlar yeterli diye düşünüyoruz” dedi.

Ana stratejimiz mevcut bayilerle büyümek

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, ana stratejilerinin mevcut bayilerle büyümek olduğunu söyledi: İzmirliğin bizi yıllardır çok sevmesine rağmen bir ilgi eksikliğimiz vardı. Bizimde yeni dönemde bu bölgede yeni bir yapılanma gerekliliği doğdu. Temsa olarak mentalitemiz yeni bir bayilikten ziyade, mevcut bayilerle büyümek, ana stratejimizi oluşturuyor. Bu bağlamda Ant Oto’nun bu bölgede yapılanma arzusu bize uygun geldi. Dolayısıyla bu yolda kendisine ve bize göstermiş olduğu desteğe teşekkür ederiz. ■

Ant Oto İzmir

İzmir-Ankara Asfaltı
Belkahve Mevki No: 409
Bornova İzmir adresinde.
Ant Oto’nun İzmir Bölge
Otobüs Satış Sorumlusu
olarak Mehmet Kırkağaç
görev yapıyor. Tel: 0530
151 15 93-0532 417 53 28



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Ücretsiz yolcu servisleri iyi anlaşılmalı

Karayolu yolcu taşımacılığında birçok konuşulan konulardan birisi ücretsiz servis araçlarıdır. Bunun, zaten artmakta olan maliyetleri iyice artırdığı belirtilip çözüm istenir. Çözüm olarak da kimi zaman ücretsiz servislerin yasaklanması, kimi zaman da otobüsçülerin ortak servis işletmesi önerilmektedir.

Yasaklamayı isteyenlerin esas argümanı maliyet artışıdır. Bir de zaman zaman trafiğe yük getirme, ulusal ekonomiye zarar verme gibi ifadelerle süslenir. Ücretsiz taşıma ile taşınan yolcular taşıyacak taksi, taksi dolmuş, hatlı minibüs, belediye otobüsü gibi taşıtların zarar ettikleri de dile getirilir. Bu taşımaları yapanlar da onlara destek verirler. Halbuki ücretsiz servis taşımasını yapan şehirlerarası taşımacılar değil, çoğunlukla kentiçi taşıma esnafıdır.

Yasal çözüm var mı?

Kimsenin mecbur etmediği, taşımacıların kendi iradesi ile yaptığı ücretsiz servis taşımalarını yasaklamak mümkün değildir. Bu husus sadece karayoluyla sınırlı olmayan, modlar arası rekabeti de etkileyen bir hizmet unsurudur. Maliyet gerekçesi ile bu hizmeti bırakın yasaklamayı, engellemek dahi mümkün değildir. İsteyenler tabii ki bir araya gelip bu hizmeti ortaklaşa verebilirler. Ancak kimse bu hizmeti vermeye zorlanmadığı gibi ortak vermeye de zorlanamaz. Ücretsiz servis yoluyla diğerlerine üstünlük sağladığını düşünen otobüsçüler, bu işbirliğine katılmayacaklardır. Buna da saygı duyulmalıdır.

Modlar arası rekabet

İki nokta arasındaki taşımalar sadece otobüs ya da karayoluyla değil, demir, deniz ve havayolu modları ile de yapılıyor. Bir taşıt aracı ile yapılması dışında aynı türden ikinci bir taşıt aracıyla aktarmalı, farklı modlardaki taşıt araçlarıyla da (kara+hava, kara+deniz, kara+demir vs...) kombine taşıma olarak da verilebilir. Diğer modlardaki taşımacılar verdikleri ücretsiz servis hizmetleri ile başarılarını artırırlar. Bunda da başı havayolu çekiyor. Pekçok taşımacının pekçok noktada yolculara servis hizmeti verdiği biliniyor ve hergün buna yenileri ekleniyor.

Anadolujet örneği

Anadolujet, Çorlu Havalimanını kullanarak verdiği taşımalar için Trakya’nın değişik noktalarından servis hizmeti başlattı. Şimdi buna İstanbul Beylikdüzü’nden Çorlu’ya servis hizmetini de eklediğini duyurdu. Anadolu Jet, Kocaeli Cengiz Topel Havalimanı’ndan Ankara’ya ve buradan aktarmalı olarak da Anadolu’nun değişik yerlerine toplam 99 TL’ye sefer başlatıyor. Bundaki başarısını artırmak için Kocaeli’de ve Anadolu’daki varış noktalarında yeni servis hizmetleri açarsa şaşırmamak lazım. Hal böyleyken otobüsçünün kendi içindeki servis hizmetini yasaklaması ayrıca bir intihar olmaz mı? Bu durumda servislerin usulüne uygun yapılması ve bundan da otobüsçülerin kazanç sağlaması öne çıkıyor.

Karayolu servisi esas

Uzak mesafe trenleri ile gelen yolcuların mahallî trenlerden (banlıyo) ücretsiz faydalanıp kentçisine erişmesi bir servis hizmeti sayılabilir. Keza uzak mesafe feribot ve deniz otobüsleriyle gelen yolcuların da kentiçi deniz otobüsü seferlerinden ücretsiz faydalanması yine bir ücretsiz servis hizmeti kabul edilmelidir. Bunlara rağmen konunun özünü tren, uçak, vapur ve otobüs gibi büyük araçlarla gelen yolcuların karayolu araçlarıyla son noktaya ulaşması oluşturur.

Servis hizmeti nedir?

Servis hizmetinin personel ve öğrenci taşımaları gibi ücretli ya da ücretsiz halleri olduğu gibi bunlar dışında, ticari kuruluşların (otel, AVM, hastane vs.) da servis hizmetleri var. Burada bunların müşterilerine sunduğu erişim, servis hizmeti olarak görülüyor. Bu türden taşımaların en belirgin özelliği taşımanın bir ucunun hizmeti veren kuruluşun bulunduğu nokta olmasıdır. Yolcular söz konusu olduğunda o taşımanın otobüs terminali, havalimanı, deniz limanı, istasyon gibi bir noktada başlaması veya bitmesi gerekir. Rast gele iki nokta arasında yolcu servis taşıması olmaz.

Servis hizmeti yolcuya verilir

Servis hizmeti ile taşınan insanların mutlaka bir müşteri ve bu kapsamda özel olarak bir taşıma modunun yolcusu olmaları gerekir. Yani otobüs, tren, uçak, vapur ile gelen veya gidecek yolcuların karayolu servis araçlarıyla taşınması gerekir. Bunu belirlemenin tek yolu da servisten faydalanacak kişinin mutlaka biletli olmasıdır. “Vardığımda bilet alıp yolcu olacağım” türü açıklamalar daha kabul edilemez. Bunu anlatmak epey zordur. Aksi halde bu taşımaların amacı dışında hizmet vermesi, ilgili mevzuata göre başka taşımacılarca yapılacak işlerin ellerinden alınması kaçınılmaz olur.

Ücretli, ücretsiz servisler

Her ne kadar konu ücretsiz servisler ise de, uygulama da ücretli halleri de bulunuyor. Bu nedenle iki hali de düşünmek gerekir. Burada ücretsiz demek, yolcunun ücret ödemesi demektir. Tabii ki bunun bir bedeli vardır ve bunu da biri ödeyecektir. Ana taşımacı bu taşımayı yapıp veya yaptırıp maliyetine katlanır. Bunu da dolaylı olarak kendi bileti içine yansıtır. Ücretli de ise yolcu bu ücreti ayrıca öder. Burada bu sistemde seyahatin yapıldığı yer öne çıkar.

Belediye alanı içi taşımalar

Bir taşıma sadece bir belediyenin alanı içinde başlayıp, bitebilir. Böyle bir durumda bu taşımada söz sahibi belediyedir. Bu alanda ücretli taşıma yapmak veya yaptırmak, ücretsiz taşımaya izin vermek belediyenin hakkıdır. Bakanlık belgeleri burada geçerli değildir. Bu ücretsiz taşımadan sadece yolcuların faydalanması, inne veya binmeden birinin belirtilen noktalarda olması gerekir. Ücretli hatlar ise belediye hattı olup isteyen herkesin faydalanması, istediği durakta inmesi ve binmesi serbesttir.

İliçi taşımalar

Servis taşımasının başlangıcı ve bitişinin aynı il olduğu taşımalardır. Burada 30 Mart sonrası 28 ilde kurulacak büyükşehirlerle tamamının belediye alanı olacağı unutulmamalıdır. Tıpkı İstanbul ve Kocaeli de olduğu gibi bu 28 ilde de tüm taşımalar belediye alanı içi olacağından servisler de yukarıda belirtilen belediye alanı içi haline göre olacaktır. Örneğin İzmir- Çeşme taşımaları ücretli olarak belediyece, ücretsiz olarak da sadece belediye/UKOME’nin vereceği izinlerle yapılacaktır. Bu belediye alanı taşımalarda artık Bakanlığın terminalden kalkma veya belirli noktalarda yolcu indirip, bindirme gibi kuralları geçerli olmayacak. D4 belgeli iliçi köy-kasaba taşımaları kalmayacağından bunların terminalleri kullanması da gündemden düşecektir. Belediye alanı dışındaki iliçi taşımalar ise sadece bunlar dışında kalan 51 ilde söz konusu olacaktır. Bu durumda iliçi ücretsiz servisler için B2, D2 veya D4 (tarifeliden artan kapasitesi varsa) belgeli taşıtlar kullanılabilir. Ana taşımanın biletli yolcularının, bu belgelere sahip servis araçlarına ücretsiz binmesi mümkün olacaktır. İliçi ücretli taşımaların ise hava+kara, deniz+kara, demir+kara kombine taşıma şeklinde yapılması mümkündür. Kara+kara şeklindeki ücretli taşımalar ise zaten Bakanlık belgeli başka bir taşıta aktarma demektir.

İller arası taşımalar

Havalimanı, deniz limanı, istasyon veya otobüs terminali ile diğer bir ilin noktaları arasında yapılacak ücretsiz taşımalar yine B2,D2 ve 100 km’ye kadar D4 belgeleri ile yapılacaktır. Ücretli olanlar ise yine sadece kombine şeklinde olabilir. Havalimanı, deniz limanı istasyon gibi yerlerden kombine olmayan bir karayolu taşımasının ücretli bir biçimde yapılması mümkün değildir. Zira bu noktalardan kombine olmayan ücretli B1, D1 veya D4 seferi yapılamaz. Bunun nedeni bunlar için terminalden kalkış varış yapma zorunluluğu bulunmasıdır. Kimse bu noktalardan mevzuata aykırı ücretli iliçi veya iller arası taşıma yapılmasına izin veremez.

Artık otobüsçüler servislerin yasaklanması veya zorunlu olarak birlikte verilmesi gibi düşünceleri terk edip düşük maliyetle uygun servis hizmeti vermek ve özellikle de diğer modların servis hizmetlerini vererek kazanç temin etmek yollarına gitmelidirler. ■

Yeni Ford Transit pazarda

Ford Transit’in, küresel pazar için Ford Otosan Kocaeli tesislerinde üretilen 7’nci nesli 20 Şubat Perşembe günü tanıtıldı. Van, minibüs, tek ve çift kabinli kamyonet olmak üzere 4 farklı karoser seçeneği ile sunuldu.

Önden çekişli, arkadan itişli veya dört tekerden çekişli olarak üretilen Yeni Transit; 125, 135 ve 155 PS’lik 3 motor seçeneği ile Avrupa’da da sadece Ford Otosan tarafından üretilecek, 106 ülkeye ihraç edilecek. Yeni nesil Transit, farklı gövde tasarımları ve versiyon çeşitliliğinin yanı sıra konforu, sağlamlığı ve dayanıklılığı, yük taşıma kapasitesi, düşük işletim maliyetleri ve ileri teknolojileri ile sınıf liderliğini sürdürmeyi hedefliyor.

Ticari araç ihracatının yüzde 61’ini gerçekleştirdik

2013 yılının Ford Otosan için yüksek bir performans ile geçtiğini vurgulayan Genel Müdür Haydar Yenigün, şunları söyledi: “2013 toplam satış rakamımız 341 bin adet



olarak gerçekleşti. Kocaeli ve İnönü fabrikalarımızda 281 bin adet araç ürettik ve dünya pazarlarına göndererek Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 61’ini gerçekleştirdik. 227 bin ihracat adedi ile 3.8 milyar Dolar’lık ihracat geliri elde ettik. İhracatımızda yükselen bir kalem olan mühendislik hizmetlerimizden elde ettiğimiz gelir ise 2012 yılına göre yüzde 38

oranında artış ile 73 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2013’te toplam yatırım rakamımız 682 milyon Dolar olarak gerçekleşirken, paydaşlarımızda dağıttığımız 300 milyon TL temettü ile de başarılarımızı perçinledik.”

2014 hedefleri

2014 yılı beklentileri ile ilgili olarak konuşan Haydar Yenigün şunları söyledi: “2014 yılında Türkiye otomotiv toplam pazarında 633 bin adet satış gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Ford Otosan olarak bu dönüşüm yılında hedefimiz 83 bin adetlik bir satış, 195 bin adetlik ihracat hedefine ulaşmaktır. Üretim hedefimiz ise 237 bin adettir. 2011’de başladığımız yatırımlara bu yılda devam ederek 435 milyon Dolar yatırım gerçekleştireceğimizi öngörüyoruz. ■

Transit Minibüs 18 koltuk kapasiteli

Yolcu kısmında koltuk aralıkları genişletilerek diz mesafesi geliştirilen Transit Minibüs, arka tarafa eklenen dörtlü koltuk sayesinde artık 18 koltuk kapasiteli versiyona da sahip. Transit Minibüs, 11+1, 14+1, 16+1 ve 17+1 seçenekleri ve daha geniş açılabilen yan kapı altındaki elektrikli basamağıyla tutkunlarına modern seçenekler sunuyor. Yolcuların güvenliğini ön planda tutan Yeni Transit’de arka koltuklarda üç noktalı emniyet kemeri standart olarak sunulurken Deluxe serilerinde yatabilen koltuk ve kolçak ek olarak geliyor. Euro V normlarını karşılayabilen 135 PS’lik motora sahip olan Transit Minibüs, arkadan itişli olarak pazara sunuluyor. Üç farklı tavan yüksekliği ile, ebatlarına bağlı olarak 3.700 ile 4.600 kilogram taşıma kapasitesi ile de öne çıkıyor.



6 » Lojistik



3 - 9 Mart 2014

Brisa'nın 2013 cirosu 1 milyar 489 milyon TL

Geçen yıl kuruluşunun 25. yıldönümünü kutlayan Brisa, Ocak-Aralık 2013 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 5 artışıla 1 milyar 489 milyon TL'ye çıkardı. Şirketin aynı dönemde net dönem karı ise %51 artarak 144 milyon TL olarak gerçekleşti.

2013 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman; "2013 yılında Türkiye'de toplam lastik satış miktarı bir önceki yıla kıyasla %12,6 artış kaydederek 20,3 milyon adet seviyelerinde gerçekleşti. Bu artış, özellikle binek ve hafif ticari araç lastikleri segmentinden geldi. Brisa olarak, iç pazarda reel ekonomik büyümenin oldukça üzerinde gerçekleşen %9'luk artışla yurt içi ciromuzu artırmayı başardık. 2013 yılı toplam yenileme pazarındaki satışlarımız ise pazarın üzerinde bir performans göstererek, çift haneli bir büyüme kaydetti. Avrupa pazarlarındaki devam eden daralma her ne kadar Brisa yurtdışı satışlarını etkilemiş olsa da, yurtdışı yenileme ve orijinal ekipman pazarlarındaki büyüme Brisa satışlarına olumlu yansıdı ve



Hakan Bayman

şirket genelinde ciromuz %5 arttı. Tüm bunların ötesinde, yılın ikinci yarısında finansal piyasalarda baş gösteren olumsuzluklara karşın, kanal ve ürün portföyünde daha karlı ürünlere yöneliş, üretim maliyetlerindeki iyileşmeler, disiplinli masraf yönetimi, kur riskine karşı alınan hedging önlemleri sayesinde şirket karlılığı önemli seviyede artırılarak FAVÖK seviyesinde %23, net kar seviyesinde ise %51'lik bir artış yakalandı" şeklinde konuştu.

Brisa'dan 63,4 milyon dolarlık yatırım

Brisa, 2013 yılında fabrika modernizasyonu ve kapasite artırımı çalışmaları ve diğer birimler için yapılan yatırımlarla birlikte 63,4 milyon dolar tutarında yatırım gerçekleştirdi. Şirket, önceki yılın rekor yatırım rakamıyla birlikte, 2013 yılında da devam eden yatırımların kümüle etkisine rağmen aktif karlılığını önemli seviyede yükseltti, özkaynak karlılığı ise %30'lara yaklaştı.

Bayman: "2015 yılında ciromuzu 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz"

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, şirketin 20. yılının kutlandığı 2008 yılından bu yana, yıllık net karı yaklaşık 5 katına, toplam yıllık satış gelirlerini ise 2 katına çıkardıklarını vurgulayarak şunları söyledi: "Aynı dönemde üretimimizi %12, istihdamımızı ise %20 seviyesinde artırdık. Sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği alanındaki çalışmalara ağırlık vermeye başladık. 25. yılımızı kutladığımız 2013 yılında yaklaşık 900 milyon dolar yatırımını tamamladık ve 2015 yılında ise ciromuzu 1 milyar dolar seviyesine çıkarmak üzere çalışıyoruz." ■

Brisa 2013 yılını böyle geçirdi:

- İzmir'te kurulu tesislerine ek olarak Aksaray OSB'de 300 milyon dolar yatırımla ikinci fabrikasını kuracağını açıkladı.
- Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında düzenlenen ödül töreninde, dünyanın ilk ve tek mobil TIR bakım servisi Mobilfix ile 'Müşteri Odaklı Hizmet İnovasyonu' Ödülü'ne layık görüldü.
- 2013 yılında bir ilke imza atarak, ağır ticari araç kullanıcılarına yönelik yeni satış ve servis zinciri ProPratik'in ilkinin İzmir'de açtı.
- GRI sistemine göre A seviyede onaylanan 2012 Sürdürülebilirlik Raporu'nu kamuoyuyla paylaştı.
- Geride bıraktığı 25 yıl boyunca biriktirdiği anıları, zengin deneyim ve bilgi dağarcığını paylaşmak üzere Brisa Müze'yi açtı.
- WWF Türkiye Doğal Hayatı Koruma Vakfı ile işbirliği yaparak 'Turnalar Hep Uçsun' Projesi'ni hayata geçirdi.
- Türkiye'nin ilk 'sosyal seyahat' platformu olan Tripin, 141 başyuru arasında sıyrılarak Interaktif Medya Ödülleri – İMA'da Lifestyle kategorisinde 'Outstanding Achievement' (Göze Çarpan Başarı) ödülüne layık görüldü. Bu, Brisa'nın dijital pazarlama ve iletişim kategorilerinde aldığı 4. uluslararası ödül oldu.
- Brisa işçisinin el emeğiyle üretilen Lassa markalı Türk malı lastikler 60'ın üzerinde ülkede 201 ayrı noktaya ulaştı.
- Lassa'nın amiral gemisi ürünü Impetus Revo, Alman başımsız test kuruluşu TÜV SÜD tarafından gerçekleştirilen sağlıklik testini birincilikle tamamladı.

Kaliteli bir otobüs veya kamyon lastiğinin ömrü kaplama teknolojisiyle iki ya da üç kez uzatılabilir.

Brisa: Bandag kaplama teknolojisi güvenli



Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, sadece standartlara uygun olmayan kaplama lastiklerin, trafikte tehlikeye yol açabileceğine dikkat çekerek, araç sahiplerini öncelikle dış derinliği konusunda hassas olmaları için uyardı.

Kaliteli bir otobüs veya kamyon lastiğinin ömrünün kaplama teknolojisiyle iki ya da üç kez uzatılabileceğini belirten Brisa Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, bu şekilde ticari araç sahiplerinin toplam lastik maliyetlerinde %40'a varan tasarruf sağlanabileceğini söyledi.

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, şehir içi ve şehirlerarasında yolcululuk yapan vatandaşların yolculuklarına emniyetle devam etmelerini sağlamak için 360 derece lastik yönetimi hizmeti sunuyor.

Lastik yönetimi kapsamında yer alan Bandag kaplama hizmeti, filoların lastik maliyetlerini azaltırken; diğer taraftan da kaliteli malzeme ve doğru üretim koşullarıyla ülke ekonomisine olduğu kadar doğal kaynakların korunmasına da büyük ölçüde katkı sağlıyor.



Levent Akpulat

Kaplama lastik trafik kazasına neden olur mu?

Kamuoyunda kaplama lastiklerin trafik kazasına neden olabileceğine ilişkin yanlış bir anlayışın istenmeden oluştuğunu belirten Brisa Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, bu noktada kaplamanın doğru ve standartlara

uygun bir şekilde yapılmasının büyük önem taşıdığına vurgu yaptı.

Akpulat, ülkemizde kaplama sektöründe doğru uygulamanın öneminin yasalarla desteklendiğini vurguladı ve "Kaplama fabrikalarında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan ECE R-109 regülasyonu ile kaplama alanındaki doğru uygulama standartları belirlenmiş ve kontrolü, bu düzenleme çerçevesinde gerçekleşmektedir" dedi.

Akpulat: Kullanılabilir dış derinliğine dikkat edilmeli!

Kaliteli malzeme ve doğru üretim koşullarıyla kaplama lastiklerin oluşturduğu riskin minimum seviyeye indirilebileceğini belirten Levent Akpulat konuşmasını şöyle sürdürdü.

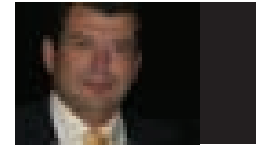
"Sadece kaplama değil tüm lastiklerde kullanılabilir dış derinliğinin güvenli seviyede olması gerekmektedir. Bazı Avrupa ülkelerinde kış regülasyonları bu seviyeyi 6 mm'ye kadar çıkarmaktadır. Ülkemizde de güvenli seviyenin yasal seviye olarak belirlenmesi için çalışmalar devam etmektedir.

Brisa'ya kaplanması talebiyle getirilen lastikler uzman personel tarafından kontrol edilir. Lastiğin gövdesi incelenir, güvenlik açısından

tehlike oluşturabilecek durumda olmadığından emin olunur. Sadece, bu kontrollerden geçip uygun olduğu düşünülen lastikler kaplanır. Kaplanabilecek lastiklerin doğru olarak seçilmesi için iş ortaklarımızı eğitimlerle desteklemekteyiz. Doğru kullanımda lastikler, 3 defaya kadar kaplanabilir. Bu yaklaşımımız ve sektörde üstlendiğimiz sorumluluk bilincimizle M+S damgası bulunan kaplama lastiklerin kış şartları altındaki performanslarının uygun dış derinliğinde yeni lastikten farkı olmadığına altını çizmek isteriz. Ayrıca Brisa olarak yıpranmış lastikler kızaklama riskini artırdığı ve ıslak zeminde frenlemeyi azalttığı için sürücülere ısrarla lastiklerini uygun dış derinliğinde değiştirmelerini tavsiye ediyoruz." ■

Bunları biliyor musunuz?

- Kaliteli yeni lastikler tekrar kaplanacak şekilde üretilir.
- Lastik kaplama, ileri teknoloji ekipmanlar kullanılan, denetim altındaki bir süreçtir ve R-109 Tip Onay Belgesi kuruluşlar tarafından yapılması kanunen mecburidir.
- Benzer performans ve yeni lastiklerden büyük ölçüde düşük maliyetli olduğundan toplam lastik maliyetlerinizin düşürülmesinde kaplama etkin bir yöntemdir.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Bahar temizliği

Yazmayan kalemleri. Sayfası bitmiş defterleri. Kulpu kırık fincanları. 'Zayıflayınca giyerim' kotunu.... Son 5 aydır giymediğiniz kıyafetleri. Arka balkona tıktırdığınız, bir gün yüzünü yenilerim pırıl pırıl olur dedığınız o sandalyeyi. Dibi karamış tencereyi.

Taşıdığınız hangi evden kaldığı, hangi kapıyı açtığı artık meçhul olan o anahtarları.

Sırf genç ve güzel çıkmışsınız diye yanınızda o hiç sevmediğiniz tipte poz verdiğiniz fotoğrafı. Çekmecenin dibindeki müzik kasetlerini, Atın.

Ohh.... Bir ferahlayın bakalım. Tamam mı? Şimdi ihtimalleri atın. 'Olacaktı, son anda olmadı'ları atın, olmamış işte.

Takılıp kaldığınız o günü. Düşünüp durduğunuz o lafı. Atın.

Küstüğünüz için uzun zamandır görmediklerinizin aklınızda kalan son görüntüsünü.

Alındıklarınızın, gücendiklerinizin hiç umurunda olmayan o 'olay'ı Atın.

O hiç beceremediğiniz yemeğin tarifini Kestiğiniz eski gazete kupürünü, içinizi kemiren o ukdeyi Atın.

Zamanı gelince yiyeceğiniz soğuk intikam yemeğini de dökün.

Soğuk yemeğin hiç tadı olmaz, dışarıdan bir döner söyleyin daha iyi.

Buzdolabının üzerindeki diyet listesini, depodaki koşu bandını. Atın.

Cevabı olmayan soruları, kaçırdığınız fırsatları, atıldığınız işleri, beceremediğiniz ilişkileri kişisel gelişim kitaplarını, Atın.

Arkanızdan konuşanları. Önünüzü kapayanları.

Almadığınız terfiyi, Oturamadığınız evi, 'Şimdiki aklım olsa'ları

Aldığınız en kötü karneyi. Hatta en iyi karneyi.

Çalışmayan saatleri. İşe yaramayan fikirleri. Kaçan trenleri.

Zamansız yaşlandıran derterli. 'O gün' olanları. Halının altına süpürdüklerinizi.

Dolabın dibine itelediklerinizi. Atın. Bakın, ne güzel güneş çıktı. (Alıntı /Banu Kiremitçi Bozkurt)

Bu yazıyı bir arkadaşım ortak blogumuzda yayınlamış. Gördüm çok hoşuma gitti.

"Geçenlerde bende buna benzer bir temizlik yapmışım ve çok ferahlamışım." diye de yorum yazdım. Ancak önemli olan maddi temizlikler yerine kafamızda biriktirdiğimiz kemiren –bazen de- gereksiz kuruntularımızı temizlemek olmalı. Her türlü temizlik için uygun bir dönem. Yeni yıl, siyasi ortam, kurlar ve faizler yüzünden sanırım pek çok sektörde -durgunluk demeyelim ama- bir yavaşlama söz konusu. Her şey yolunda giderken ve hızla hareket ederken gözden kaçırdığımız yada önemsememediğimiz pek çok zaaf yada kusuru, irdelemek ve eritmek için uygun zaman olduğunu düşünüyorum.

Tekneler bile bu dönemde karaya çekilir altında birikmiş olan yosun ve midyeler temizlenir boyaları yenilenir. Çünkü asalaklar ve gereksiz birikintiler yüzünden tekne verdiği enerjinin karşılığı hedeflediği hızı yakalayamaz ve verimliliği düşer. Bizlerde hem kendimizde hem de işimizde bir takım safralarımızı temizleyince daha hızlı yol alacağımız aşikâr...Sonuçta önce insanın kendisi ve sonrada işi ekme teknesi değil mi?? Yaparsanız tabii... ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.



Karayel Nakliyat'a 4 Daily

Iveco'nun yetkili satıcılarından Özgöze Otomotiv Ankara, Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin gıda dağıtım işini üstlenen Karayel Nakliyat AŞ'ye 4 Daily 7 ton kamyon teslim etti. Ankara Büyükşehir Belediyesi Şelto tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, Karayel Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Osman Albayrak, Genel Koordinatör Berkay Albayrak, Öz Gözde Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Sezgin Işık ve Satış Danışmanı Harun Menşur katıldı.

Törende bir konuşma yapan Osman Albayrak, uzun yıllardır nakliye sektöründe hizmet verdiklerini ve araç parklarını genç tutmaya çalıştıklarını ifade ederek, Iveco Daily 7 ton araçları tercih etmelerinde, ilk yatırım maliyetinin yanında, düşük yakıt tüketimi ve işletme maliyetlerinin de etkili olduğunu ve Iveco ailesinin yeni üyesi olmanın mutluluk duyduklarını belirtti.

Öz Gözde Otomotiv Satış Müdürü Sezgin Işık, ise, Karayel Nakliyat'a kendilerini tercih ettiklerinden dolayı

teşekkür ederek, Iveco'nun sunduğu geniş ürün gamı sayesinde, firmanın farklı tonajlardaki tüm araçlarını tek marka altında toplamak hedefinde olduklarını dile getirdi.



Törende Sezgin Işık tarafından günün anısına Osman Albayrak'a bir plaket takdim edildi.

Sezgin Işık müşteriye yakın olmayı hedefleyen bir bayi olduklarını dolayısı ile satış sonrası faaliyetlerinde de Karayel'i yalnız bırakmayacaklarını sözlerine ekledi. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 128 • 3 - 9 Mart 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 Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elnur 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 Pivot Medya Pazarlama

İletişimi ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi iktibas

edilemez.

3 - 9 Mart 2014

CEVA atağa kalkıyor

1200 aktif ofise sahip olan CEVA Türkiye, uluslararası yaygınlığından aldığı güçle Türkiye’de teknolojik ve altyapı yatırımlarını hızlandırıyor. 2013 yılında yaklaşık 800.000 TEU’luk konteynır taşımacılığı gerçekleştiren CEVA, 2014 yılında atağa kalkıyor.



Akar Lojistik’e 25 Tırsan Semi Treyler

Tırsan Lojistik 50 adetlik Tırsan Brandalı Maxima Semi-Treyler siparişinin ilk 25 adetini Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı.

Tırsan bayisi Gelecek Otomotiv- Erzurum şubesi tarafından satışı gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni Akar Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarısu, Genel Müdürü Yasemin Genç, Tırsan Treyler A.Ş. Satış ve Planlama Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız ve Gelecek Otomotiv-Erzurum Satış Müdürü Menderes Çetin’in katılımı ile gerçekleşti.

Akar Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Sarısu, Tırsan’ı tercih etme nedenlerini şu şekilde açıkladı: ‘Filomuzda 100 Tırsan treyler bulunuyor. Tırsan ile iş birliği içerisinde olmaktan çok memnunuz., markaya duyduğumuz güven, araçların kalitesi, 2. el değerinin yüksekliği ve Tırsan Treyler’in geniş servis ağına sahip olması. Gelecek Otomotiv ile sürdürdüğümüz güvenilir iş ilişkimiz de satın alma kararımızda önemli pay sahibidir. Yeni yatırımlarımızda da Tırsan ve Gelecek Otomotiv ile işbirliğimizin devam etmesini istiyoruz’ dedi. ■



Bolu Güneş Nakliyat’a 6 Tırsan treyler

Bolu Güneş Uluslararası Nakliyat, Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen tören ile treylerleri teslim aldı. Törene Bolu Güneş Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Çapar ve Tırsan Treyler Teslimat Sorumlusu Mustafa Kurtuluş katıldı. Şenol Çapar, Tırsan’ı tercih etme nedenini, ‘Grup şirketlerimiz Martı Trans ve Bolu Güneş olarak Tırsan işbirliğinden çok memnunuz. Tırsan tercihimizdeki en önemli neden; araçların ikinci el değerinin yüksek olması, uzman kadrosu ile satış sonrası verilen çözüm odaklı hizmetler ve yakıt tasarrufudur’ dedi. ■



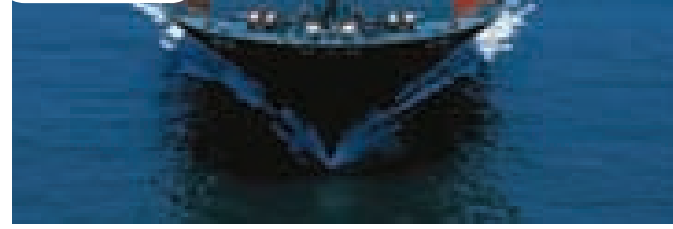
Mega Trans’a 5 Kässbohrer low-bed semi treyler

Mega Trans Uluslararası Nakliyat Kässbohrer 5 dingilli uzayabilir low-bed semi treyleri Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. Tören, Mega Trans Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Özbey, DAF-Tırsan Otomotiv Satış Temsilcisi Ömer Tuğlu ve Tırsan Treyler Teslimat Sorumlusu Mustafa Kurtuluş’un katılımı ile gerçekleşti.

Mega Trans Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Özbey, ‘2013 yılında aldığımız Kässbohrer low-bed’den çok memnun kaldık. Yatırımlarımızı yine bu yönde yaptık. Araçların sağlamlığı ve kalitesi sayesinde ağır yüklemelerimizi güvenli bir şekilde gerçekleştirebiliyoruz. Daf-Tırsan Otomotiv’in uzman kadrosu, çözüm odaklı hizmetleri ve geniş servis ağı bizim için büyük avantaj’ dedi. ■

Büyüme hızıyla dünyada ilk 10 arasında yer aldıklarını vurgulayan CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, yeni teknoloji ve altyapı çalışmalarına hız verdiklerini açıkladı. Konteynır taşımacılığında yeni yatırım gerçekleştireceklerini belirten Adoran, ‘‘CEVA olarak dünyada konteyner taşımacılığında, Kuzey Amerika’dan Asya Pasifik ülkelerine, Avrupa’dan Güney Amerika ve Afrika’ya kadar 200’ü aşkın limanda hizmet veriyoruz’’ dedi.

CEVA Türkiye olarak uluslararası dev anlaşmalarla konteynır taşımacılığında iddialarını ortaya koyduklarını belirten Adoran, dünyanın önde gelen sağlıklı, keyifli ve makul fiyatlı yiyecek üretici ve pazarlamacılarından biri olan H.J. Heinz Co. ile 5 yıllık anlaşma ile deniz taşımacılığındaki büyüme hızını sürdürmüş olduklarını da açıkladı. ■



Iveco’dan Omeks’e 3 Daily ve 2 Eurocargo...



Iveco Araç Gebze yetkili satıcısı Karataş Otomotiv, Omeks Taşımacılık’a 3 Iveco Daily 7 ton kamyon ve 2 Iveco Eurocargo 15 ton kamyon teslim etti.

Törende Omeks Genel Müdürü Mehmet Başar, Lojistik Müdürü Ali Özyar, Iveco Araç Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Koray Kurşunoğlu, Iveco Araç Bölge

Satış Müdürü Çağatay Akyol, Iveco yetkili satıcısı Karataş Otomotiv Satış Müdürü Cemal Afşar, Satış Danışmanları Engin Can ve Ümit Daşdelen de hazır bulundular.

Omeks Genel Müdürü Mehmet Başar; düşük yakıt tüketimi, servis kolaylığı ve düşük işletme maliyetlerinden dolayı tercih ettiklerini söyledi. Iveco Araç Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Koray Kurşunoğlu,

Iveco Araç Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Koray Kurşunoğlu, Mehmet Başar’a teslimat töreninin anısına bir plaket takdim etti.

‘‘Lojistik firmalarının her türlü ihtiyacına karşılık veren ürün çeşitliliğine sahip bir marka olarak, Omeks Taşımacılık’ın bizi tercih etmesi önemli ve değerli diye düşünüyorum. İşbirliğimizin artarak devam edeceği inancındayım’ dedi. ■

Kuvvetli, süratli, geniş hacimli, verimli, becerikli... Karşınızda Midilli.

Taşımacılıkta aradığınız her şey yüksek taşıma kapasitesiyle rakipsiz Ford Cargo Midilli kamyonlarda. En yakın Ford Trucks yetkili satıcısına gelin, işinin ehli Midilli’yle tanışın.

- 1826 4x2 260 PS AYA: 18 Ton
- 2526 6x2 260 PS AYA: 25 Ton
- 2532 6x2 320 PS AYA: 25 Ton
- Faydalı şasi uzunluğu: 7.300 mm
- 19 palet taşıma kapasitesi
- Yerden kolay yükleme mesafesi

FORD CARGO
f/FordCargo

- Performansı artırılmış, 9 hızlı seri tip şanzıman
- Yeni nesil arka aks
- İlave dingil kaldırma mekanizması*
- Alçak ve yüksek tavan seçenekleri
- Elektrik ısıtmalı kolçaklı sürücü koltuğu
- Kabin içi ısıtıcı
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- Elektrikli camlar
- Elektrik ısıtmalı yan aynalar
- Far yükseklik ayarı
- On sis fanı
- ABS/ASR

* 6X2 araçlarda standart sunulmaktadır.

Ford
Go Further
ford.com.tr

Goodyear Tedarik Zinciri Direktörlüğü’ne Bülent Artan atandı

Bogaziçi Üniversitesi mezunu olan Bülent Artan, iş yaşamına 1989 yılında başladı. Göltaş Çimento, BOC, Kaynak Gıda, Belgin Endüstriyel Yağlar, DHL – Express Türkiye ve Brüksel’deki Avrupa Merkez Ofisi, Aviapartner ve Çelebi Havacılık Holding’te çeşitli kademelerde çalıştı. ■



Mersinliler Lojistik’e 20 Renault Trucks

184 araç ile Türkiye’nin güçlü ve büyük filolarından birine sahip olan Mersinler Lojistik, 2013 Aralık ayında teslim aldığı 20 adet Renault Trucks Premium 460 Optidriver çekiciji filosuna kattı.

Avrupa ve Ortadoğu ülkelerine 1991 yılından bu yana nakliyat hizmeti veren Mersinler Lojistik ayrıca yükleme, boşaltma, bağlama ve sabitleme hizmetleri de sunuyor. Arkas Otomotiv tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Mersinler Lojistik yöneticileri Tümay Mersin, Ali Fuat Mersin ve Semih Mersin, Renault Trucks Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk ve Renault Trucks Ege ve Akdeniz Bölgelerinden Sorumlu Bölge Müdürü Engin Demirel hazır bulundu. Tümay Mersin, ‘‘Satış, servis ve finans konularında aldığımız destek ve bizlerle olan yakın ilişkiler, Renault Trucks tercihimizde büyük rol aldı. Yakıt tüketimi ve toplam sahip olma maliyeti düşündüğünde tercihimizi Renault Trucks’tan yana kullandık. Mersinler Lojistik olarak önümüzdeki dönemde filomuzda yeni Renault Trucks çekiciler katmayı planlıyoruz’’ dedi. Renault Trucks Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk ise, ‘‘Mersinler Lojistik yeni araç alımlarında Renault Trucks araçlarının sunduğu güvenlik, konfor, kaliteli servis ve düşük yakıt tüketimi unsurlarını dikkate alarak seçimini yaptı. Yeni araçların ekonomimize bol kazanç getirmesini temenni ederim’’ dedi. ■

Sarp Lojistik’e 6 Renault Trucks Premium

ETI’nin grup şirketlerinden Sarp Lojistik, filosunu 6 Renault Trucks Premium 460.18 GV çekici ile güçlendirdi. Yeni alımlarla filosundaki çekici sayısını 65’e, toplam çekici sayısını da 130’a yükselten Sarp Lojistik’e araçların teslimatını Koçaslanlar Otomotiv gerçekleştirdi. Törende Sarp Lojistik Genel Müdür Ünal Şakar, Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk ve Bölge Satış Müdürü Coşkun Sarıçay yer aldı. Sarp Lojistik’in filosunda ayrıca 45’i Renault olmak üzere toplamda 90 kamyon yer alıyor. Sarp Lojistik Genel Müdür Ünal Şakar, ‘‘Uzun yıllardır Renault Trucks ile çalışıyoruz. İşletme maliyetlerinin bizim için düşük olması, uzun süreli işbirliğimizin temel ve en önemli faktörlerinden’’ dedi.. Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk; ‘‘Sarp Lojistik’in bizi seçmesinden dolayı oldukça mutluyuz. Uzun süredir devam eden işbirliğimizin artarak devam edeceği inancındayız’’ dedi. ■



Etis Lojistik’ten yeşil adım

Etis Lojistik, operasyonel gücünü şimdi çevre ve atmosfer dostu yeşil adımla takviye ediyor. Özmal filosundaki 50’ye yakın çekici bulunduran Etis, gerek piyasa kiralamaları gerekse özmal filosuyla karayolunda yarattığı yüksek trafiğin çevreye, doğaya ve insana olan olumsuz etkilerini azaltmak için önemli bir adım attı. Etis, özmal filosundaki Man Marka 2011 model çekicisini Şubat ayında NaturgelGaz tesislerinde CNG dönüşümünü tamamlatarak filonun öncü çevre dostu aracı haline getirdi. ■



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

3 - 9 Mart 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ P2 İSTANBUL

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

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

Oyna kurucu siz olun!

Pivot M E D Y A

Tel: 0212-555 49 65
Gsm: 0348 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Lojistikçilere İnsana Saygı Ödülü

Omsan Lojistik, Alışan Lojistik ve Ceva Lojistik ödül almaya hak kazandı.

2014 İnsan Kaynakları Zirvesi'nin geleneksel hale gelen "İnsana Saygı Ödülleri"; bu sene 12 Şubat 2014 tarihinde Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen bir tören ile sahiplerini buldu. İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında 13. kez düzenlenen; insan kaynakları alanındaki başarılı çalışmaları öne çıkarmak misyonuna sahip olan "İnsana Saygı Ödülleri"ni Kariyer.net'in toplamda 50 bin kurumsal üyesi arasından 160 firma almaya hak kazandı. Değerlendirme kriterleri arasında alınan başvuru sayısı, CV inceleme hızı ve adaylara dönüş yapma sıklığı gibi adımları öne çıkaran Kariyer. Net; Omsan Lojistik, Alışan Lojistik ve Ceva Lojistik'i ödül almaya hak kazandı. ■



OMSAN Lojistik

OMSAN'ın ödülünü, İnsan Kaynakları ve Kalite Sistemleri Müdürü Bilge Baykurt Özkes ekibi ile birlikte aldı.

ÖZKES, OMSAN'ın en önemli insan kaynakları politikalarının "insana değer verme" üzerine kurulduğunu ifade eden ÖZKES, küresel bir lojistik şirket olma vizyonu ile paralel olarak işe alım süreçlerinin kalitesinin yükseltilmesine yönelik çalışmalarını her zaman sürdüreceklerini söyledi.



Alışan Lojistik

Alışan Lojistik İdari İşler Direktörü Ayhan Özekin, "Personel adaylarımıza ve çalışanlarımıza karşı gösterdiğimiz öncü yaklaşımımız ile layık görüldüğümüz bu ödül; Alışan Lojistik olarak hepimizi onurlandırmış ve büyük bir motivasyon unsuru olmuştur" dedi.



Ceva

CEVA İnsan Kaynakları Direktörü Nihan Usanmaz "11. kez ard arda almış olduğumuz bu ödül şirketimizin İnsan Kaynakları süreçlerine verdiği değer bir göstergesidir. Çabalarımızın ödüllendirilmesinden ve İnsan Kaynakları alanında, Türkiye'nin en prestijli ödülllerinden biri olan 'İnsana Saygı Ödülü'nü almaktan büyük mutluluk duyuyoruz." dedi.



Asli Ozer, Kasim Tastepe, Safak Ciftcioglu, Cahide Kaplan

Shell & Turcas'a Uluslararası Ödül!

Shell & Turcas Uluslararası Stevie Awards'ta "Yılın Müşteri Hizmetleri Departmanı" alanında Gümüş Ödülü kazandı.

Bu yıl 1500'den fazla başvurunun gerçekleştiği 2014 Stevie Awards'ın "Yılın Müşteri Hizmetleri Departmanı" kategorisinde Gümüş Ödül kazanan Shell & Turcas, 21 Şubat 2014 tarihinde Stevie Awards tarafından Las Vegas'ta gerçekleştirilen törende ödülüne kavuştu. Shell & Turcas adına ödülü Müşteri Hizmetleri Operasyon Müdürü Kasım

Taştepe aldı.

Şirketin başarısının arkasında müşteri odaklılık ilkesiyle uyguladığı projeler, yaratıcı ve hızlı çözüm anlayışı ve kaliteli bir satış sonrası destek hizmeti yatıyor. Shell & Turcas'ın kendi müşterilerine uyguladığı anketle tespit ettiği "Müşteri Memnuniyet Endeksi" 2010'dan bu yana adım adım gelişme gösterdi ve 2013'ün sonunda 10 üzerinden 8,5 memnuniyet notuna ulaştı. Bu yüksek oranla birlikte 2013 yılı içinde gerçekleştirilen 48 farklı projeye de Shell grubu içerisinde en iyi başarı sağlayan 5 ülkeden biri oldu. ■

Sahaya güvenilir yedeklerle çıkın!

ORİJİNAL PARÇA YATIRIMI KORUR

- Aracın ömrünü uzatır
- Yatırım değerini artırır
- Maksimum çalışma süresi sunar
- Konfor sağlar

En çok talep gören ve maksimum güvenlik sağlayan 200'ün üzerinde farklı Scania bakım onarım parçası hem %60'a varan indirim oranlarıyla, hem de garantili... Gönülden bağlı Scania taraftarlarını Türkiye genelindeki 20 Scania Yetkili Servisi'ne bekliyoruz.

Scania, sürdürülebilir 100 şirket arasında

Scania, "Corporate Knights Global 100" listesine göre, bir kez daha dünyanın en sürdürülebilir 100 şirketi arasındaki yerini aldı...

Her yıl Davos Dünya Ekonomik Forumu sırasında açıklanan ve tüm sektörlerin yer aldığı listede, Scania 38'nci sırada yer aldı.

Scania bu konumuyla listede en üst sırada bulunan İsveç firması olurken, otomotiv sektöründe en yüksek sırada yer alan ikinci firma olarak büyük bir başarıya da imza attı.

Global 100 endeksi, şirketlerin birim başına enerji tüketimi, işçi maaşının CEO maaşına oranı, yaralanmalarda kayıp zaman, karbon emisyon oranları ve liderlik çeşitliliği gibi verimlilik açısından 12 sürdürülebilir gösterge ele alınarak belirleniyor.

Sürdürülebilirliğe odaklanmayı başarı faktörleri arasında üst sıralara koyan Scania ürünlerinin çevresel



etkilerinin yüzde 90'ı kullanım sırasında oluşuyor. "Ecolution by Scania" gibi müşterilere sunulan ürünler ile Scania, yol güvenliğini artırırken, maliyetleri ve CO2 salımını önemli ölçüde azaltarak, çevre dostu olduğunu kanıtıyor.

Scania ayrıca, güvenli ve sağlıklı işyerleri oluşturmak, şirketlerin kendi operasyonları ve ürünlerini en üst düzeyde yalın ve temiz olmasını sağlamak için çalışmalarına devam ediyor. ■



Boytrans'a 20 Serin Treyler

Boydak Holding A.Ş. bünyesinde lojistik hizmetleri sunan Boytrans Lojistik, Serin Treyler'in merkez fabrikasında düzenlenen törenle 20 Optima Treyleri teslim aldı.

Boytrans Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Akdağ, Boytrans Lojistik Genel Müdürü Kenan Kızılkaya, Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin katıldı. Boytrans Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Akdağ, "Kaliteli ve etkin bir hizmet sunmak istiyorsanız, yatırımlar yaparken alacağınız araç kalitesinin ve satış sonrası hizmetlerinin de kaliteli olması gerektiği kanaatindeyim. Biz tercihlerimizde bu iki unsura çok

önem veriyoruz. Bunun içinde yatırımlarımızda Serin ile çalışıyoruz" dedi. Boytrans Lojistik Genel Müdürü Kenan Kızılkaya ise "Teslim almış olduğumuz 20 Optima Treyler ile kalitemizi bir kat daha artıracığımıza inanıyorum. Çünkü Serin'in araç kalitesinden eminiz. Kendileriyle bir çok yatırımımızda iş birliğinde olduk ve bu durumdan çok memnunuz" dedi. Kayseri'nin lojistik sektöründe öncü ve güçlü firmaları ile iş birliğine imza atmaktan duydukları memnuniyeti dile getiren Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin "Şubat ayı içerisinde Kayseri'ye yaptığımız 40 ve 20'lik filo satışlarımız, 2014 yılı için tenteli araç kategorisinde hedeflemiş olduğumuz adedlere ulaşacağımızın bir göstergesi oldu" dedi. ■

Doğuş Otomotiv'in tescilli



Trafik Hayatı | Doğuş Otomotiv | www.scania.com.tr | 24 Saat Müşteri Danışma Hattı: 444 72 44 (444 SC 44)

Fotoğrafta görülen araç, standart donanımlı araçtan farklılıklar gösterebilir. Kampanya stoklarla sınırlı olup, kampanya kapsamındaki avantajlar, aynı anda uygulanabilecek başka bir kampanyanın avantajlarıyla birleştirilemez. Doğuş Otomotiv kampanyayı istediği herhangi bir zamanda sonlandırma hakkını saklı tutar. İndirimler tavsiye niteliğinde olup, kampanyaya katılan Yetkili Servislerimizde geçerlidir.



SCANIA