

Mercedes-Benz Türk, Pamukova Özdemir Dinlenme Tesisleri içerisinde hizmete sundu

Kamyon şoförlerine özel dinlenme salonu



İLK KEZ

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon şoförleri için özel olarak sunduğu Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nda 7/24 dijital yayını, ücretsiz internet cafe ve şarj ünitelerinin yanı sıra, rahat dinlenme koltukları ve çay ikramı da bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, başarılı çalışmalarının sorumluluklarını artırdığını ve Mercedes-Benz Türk olarak bu sorumluluğun gereğini yerine getirmeye devam edeceklerini söyledi. ■ 7'de



ISO 10002 belgesiyle

Otokar servislerinde hizmet kalitesi yükseldi

Mercedes-Benz'den Mayıs'a özel teklifler

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Mayıs ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda otomobilden hafif ticari araca, otobüsten kamyonu çeşitli faiz ve taksit imkanları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuluyor. ■ 4'te



"ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Projesi" ile Otokar yetkili servisleri Türkiye'de belge alan ilk yetkili ticari araç servisleri oldu. ■ 5'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 138 • 12 - 18 Mayıs 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Rekabet Kurumu motorlu taşıtlar sektörünü, her yönüyle araştırdı ve raporladı

YÜKSEK KAZANÇ SATIŞ SONRASINDA

● Yaşı yüksek araç parkında ithal araçların oranı fazla. Büyüme eğilimindeki sektörde kâr marjları satış sonrasında kıyasla düşük.

● Bakım-onarımda gelişme, yetkili dağıtıcılar ve servisler lehine olup sigorta şirketleri bakım-onarım pazarını gittikçe daha çok etkiliyor.

● Büyüyen yedek parça pazarında yenileme pazarı ve araç sağlayıcıları önemli. Eşdeğer yedek parça kullanımı sınırlı.

Rekabet Kurumunun IV. Denetim ve Uygulama Dairesi Başkanlığı, motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin geniş bir araştırma yapıp rapor haline getirdi. Yolcu-yük, ticari-husus, hafif-ağır ticari, yerli-ithal, benzinli-dizel tüm araçların kapsandığı Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu çok önemli bilgiler içeriyor. 92 şekil ve 26 tablo içeren 141 sayfalık rapor dört bölümden oluşuyor.

1. Genel Hususlar

Motorlu taşıtlar sektörünün özellikleri, dağıtım yapısı, dağıtım anlaşmalarına ilişkin AB ve Türkiye mevzuatı yer alıyor (Marka içi ve markalar arası rekabetin sağlanması ile bağımsız teşekküllerin rekabet gücünün artırılması hususları açıklanıyor).

2. Satış Pazarı

Pazar büyüklüğü ve yapısı; (toplam ve yeni araç sayı ve yaşları) dağıtım pazarında markalar arası rekabet (pay, fiyat ve kâr marjları) ve satış pazarındaki dağıtım sistemleri ele alınıyor).

3. Bakım-onarım pazarı

Yetkili ve bağımsız servislerin; temel göstergeleri hizmet alan araçların yaş dağılımı ve garanti uygulamaları, hizmet fiyatları ve sigorta şirketleriyle ilişkiler açıklanıyor.

4. Yedek parça

Yedek parça sektöründeki tedarik ve dağıtım yapısı; üreticiler, dağıtım kanalları ile yetkili ve bağımsız servislerin yedek parça kullanımı yer alıyor. ■ 4'te

Tüm Otobüsçüler Federasyonu sektörü uyardı!

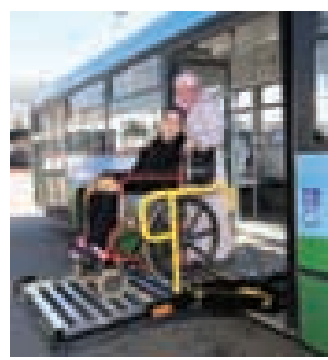
YHT, yolcumuzun yüzde 30'unu alacak



Engelli Çalıştayı 14-15 Mayıs'ta Ankara'da

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü işbirliğinde Karayolu Toplu Taşıma Hizmetlerinde Engelliler İçin Erişilebilirliğin Sağlanması Çalıştayı 14-15 Mayıs tarihleri arasında Ankara'da yapılıyor. Niza Park Otel'de gerçekleştirilecek olan çalıştayda Engelli yolcuların toplu taşıma hizmetlerinde beklentileri sunumu, erişilebilirlik mevzuatı,

şehirçi otobüslerde, minibuslerde, servis araçlarında ve turizm taşımacılığında ve şehirlerarası otobüslerde erişilebilirliğin sağlanması konuları görüşülecek. Çalıştayda, ilgili bakanlıklar, Türkiye Sakatlar Konfederasyonu, Engelliler Konfederasyonu, üretici ve taşımacı sivil toplum örgütleri, Büyükşehir Belediyeleri ve üreticilerin yetkilileri katılacak. ■



Scania Genel Müdürü İlhami Eksin:

Ağır vasıta pazarında düşüş beklemiyoruz

Yeni Scania Streamline modelleri "Scania Day 2014" etkinliği ile tanıtıldı. Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, ağır vasıta sektöründe çekicilerin son 10 yılda kamyonlara oranla yüzde 65'lik bir pazar payına ulaştığını belirterek "2014 yılında pazar geçen yıla yakın seviyelerde kapanır" dedi. ■ 3'te



Koluman'dan Reysaş'a

150 araç

Reysaş Lojistik filosuna, 100 Mercedes çekici, 50 Koluman Mega Perdeli Semi Treyler kattı. 150 araç teslimatının önemli bir bölümü Hama Oto Kiralama tarafından gerçekleştirildi.



Lokal Enerji'ye 63 MAN TGS



150 araçlık filosuyla Türkiye Petrolleri, BP, GEFCO ve DHL gibi dev markalara hizmet veren Lokal Enerji operasyonel gücünü artırdı. Ankara MAN Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat töreninde Lokal Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yıldırım, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'yi temsilen Yürütme Kurulu Başkanı Kazım Tuncay Bekiroğlu hazır bulundu. ■ 6'da

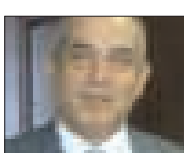
Serin Treyler'den 4 ayda 190 teslimat



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçü için bu yaz zor geçecek!

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Politikaları, YHD ve Teknik Gelişimler-1

2'de



Mustafa Yıldırım

Havada Tavan Fiyat

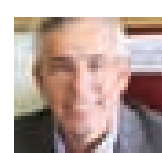
3'te



Akif Nuray

Tutun dünyanın eksenini!

4'te



Salim Altunhan

Anlayana sivrisineek saz...

2'de

Uçak tavan fiyatı 309 TL



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, 2013 yılı Aralık ayından beri 299 TL olarak uygulanan iç hat uçuş bilet tavan fiyat uygulamasının 309 TL olarak revize edildiğini açıkladı. ■

2 » Kentiçi



12 - 18 Mayıs 2014

Ulaştırma Politikaları, Yüksek Hızlı Demiryolları ve Teknik Gelişimler-1

Bu kez siz değerli okuyucularımla; yerel, ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde ulaştırma politikaları, politikalandaki değişim süreci ve yeni eğilimler, yüksek hızlı demiryollarının bu süreçte nasıl konumlandığı, Japonya başta olmak üzere yüksek hızlı demiryollarında kat edilen teknik gelişmeler ile Türkiye'nin ulaştırma politikasının ne yönde geliştiği ve gelişmesi gerektiği konularında paylaşımda bulunacağım.

Bu çerçevede ilk olarak kısaca; Türkiye'nin yüksek hızlı demiryolu hat inşa sürecinde kat ettiği mesafe ve belirlediği projeksiyonu hatırlayacak olursak, Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) hattının birkaç yıl önce işleme alınması ile başlayan sürecin hızlanarak devam ettiğini görürüz. Takibinde kısa sürede tamamlanarak işleme alınan Ankara-Konya YHD hattı, bu güzergahtaki türel dağılımda en büyük payı almış olup üst düzey kullanıcı memnuniyetine ulaşmıştır.

Batı Anadolu'da...

Bu süreçte; birkaç yıldır inşası devam eden Ankara-İstanbul YHD hattının Eskişehir-İstanbul YHD etabı; Nisan 2014 itibarıyla tamamlanmış ve test sürüşlerine başlanmıştır. Mayıs 2014 sonu itibarıyla bu hattın işleme alınması beklenmektedir. Bununla beraber; Eskişehir-Konya YHD hattı bağlantısı kısa sürede tamamlanmış, Osmaneli-Bilecik-Bursa (Yenişehir)-Bandırma YHD hattının inşasında önemli bir yol kat edilmiştir. Halkalı (İstanbul)-Edirne (Bulgaristan Sınır Kapısı) YHD hattı çalışmalarına başlanış olup Ankara-İzmir YHD hattının Afyon etabına geçilmiştir.

Orta ve Doğu Anadolu'da...

Yine; Ankara-Yerköy (Yozgat)-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattının çalışmaları tüm hızıyla devam etmektedir. Bu hattın Ankara-Sivas etabında 250 km/saat, Sivas-Kars etabında ise 200 km/saat işletim hızı öngörülmektedir. Yine bu hattın Erzincan-Erzurum etabı Gümüşhane-Tirebolu (Giresun) üzerinden Trabzon'a bağlanacak olup, öngörülen hız yine 200 km/saat'tir. Bunun yanı sıra; 2017 yılına kadar Gaziantep ve Şanlıurfa'ya YHD hattının ulaştırılması öngörülmekte olup

Gaziantep'e bağlantı Çukurova ve/veya Malatya üzerinden sağlanacaktır. Bir başka hat ise; Çukurova (Adana-Mersin) Havaalanına bağlanacak olan YHD hattı olup, bu bağlantının Konya üzerinden Karaman-Çukurova havaalanı olarak bağlanması öngörülmektedir. Bu hattın çalışmaları başlamış olup Konya'dan yüksek hızlı demiryolu hattının Antalya'ya uzatılması da düşünülmektedir. Bir diğer hat ise; Ankara-Sivas-Kars YHD hattının Sivas-Çetinkaya (Malatya) üzerinden Diyarbakır'a bağlanmasıdır. Yine Siirt-Nusaybin (Mardin) arasındaki demiryolu hattını modernizasyon çalışmaları devam etmekte olup bu hatta 200 km/saat işletim hızı ve Musul-Erbil bağlantısı öngörülmektedir.

Osmanlı döneminde...

Osmanlı döneminde Anadolu, Rumeli (Bulgaristan-Romanya), Bilad-ı Şam (Suriye, Ürdün, Lübnan, Filistin), Musul-Bağdat-Basra (Irak) ve Hicaz'a (Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri) yayılan demiryolu hatlarının iki ana aksını, Hicaz demiryolu (İstanbul-Medine) ve İstanbul-Bağdat-Basra demiryolu hatları oluşturmuş olup her iki hat ta Anadolu'yu kuzey-güney ekseninde geçmektedir. Bu hatlardan Hicaz demiryolu; hac vazifesi için yapılmış olup Bağdat-Basra demiryolu hattı ise ticari ve siyasi nedenlerle yapılmıştır. Günümüzde; Hicaz demiryolunun modernizasyonu ile İstanbul'dan Medine'ye YHD hattı gündemde olup bu hat için politik, ekonomik, sosyal imkanlar çerçevesinde mevcutta hem tarihi Hicaz demiryolu ve hem de İstanbul-Bağdat-Basra demiryolu hattı alternatif altlık oluşturabilir.

Bölgesel süreç

Ülkemizdeki demiryolu hat çalışmaları ve bölgesel süreç (Ankara-Konya YHD hattının Çukurova ve Gaziantep-Şanlıurfa'ya ulaştırılması, Siirt-Mardin-Musul demiryolu hat çalışmaları,



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

paralelindedir. Diğer taraftan; Halkalı (İstanbul)-Edirne YHD hattının Bulgaristan ve Yunanistan'daki demiryolu hatları ile birleştirilmesi öngörülmektedir. Yine Van Gölü çevresinde Van ve Bitlis'ten geçecek şekilde bir YHD hattı düşünülmekte olup bu hattın Ankara-Sivas-Kars YHD hattının Erzurum etabından birleştirilmesi öngörülmektedir.

Şehir gelişimini etkileyecek

Bilindiği üzere; ulaştırma-şehirleşme arasında doğrudan birbirini besleyen bir ilişki vardır. Dolayısıyla yapılacak olan istihdam yatırımlarının doğruluğunun bir sağlaması 'ulaştırma sistemi' üzerinden de okunabilir. Aynı şekilde ulaştırma yatırımları da doğrudan şehir gelişimini olumlu-olumsuz yönde etkileyecektir. Burada da; her zaman ifade ettiğimiz üzere en genel anlamda 'planlama' konusu öne çıkmaktadır. Entegrasyon, koordinasyon ve organizasyon, nitelikli bir planlamanın bileşenleridir. Bu anlamda; ülkemizde genel olarak uzun bir süre 'planlama eksikliği' önemli bir problemi teşkil etmiş olup, son dönemlerde bu konunun telafisi anlamında çeşitli çalışmalar yapıldığı bilinmektedir. Dolayısıyla, yapılacak yatırımların niceliği ne kadar büyük olursa olsun, eğer çoklu bakış açısına, planlamaya ve entegrist bir yaklaşıma sahip değilse, bu yatırımlardan aynı oranda bir verim alınamayacak ve yeni problemler oluşacaktır.

Akıllı Ulaşım Sistemleri

Daha önce de ifade ettiğimiz gibi; karayolunda trafik güvenliğinin sağlanması, modlar arası dengeli türel dağılım, modlar arası entegrasyon, bütün modlarda toplu ulaşımın güçlendirilmesi ve işlevselleştirilmesi, karayolunda bir taraftan standartların yükseltilmesi ve diğer taraftan da karayolunun modal dağılımdaki payının düşürülmesi ile yakından ilgilidir. Modlar arası dengeli dağılım; gerek şehiriçi ve gerekse de şehirler arası yolculuklarda demiryolunun kaliteli ve akıllı yatırımlarla öne çıkarılması, topografyanın elverişli olduğu yerlerde tutarlı arz-talep etütleri ile iç suyolları taşımacılığının (yolcu-yük) geliştirilmesi, kablolu sistemlerin yerinde yatırımlarla yaygınlaştırılması ve denizyollarının yeterli filo, teknik donanım ve güzergah analizleri ile birlikte bütün mesafeler için kullanılabilir kılınması ile sağlanabilmektedir. Modlar arası entegrasyon; dengeli modal dağılımı takiben sağlıklı bir şekilde ele alınabilecek bir konudur ve bu; bütüncül bir yaklaşım açısı, akıllı yatırımlar ve teknolojik enstrümanları en doğru yerde en son imkanlarla kullanmakla sağlanabilmektedir. Toplu ulaşımın yaygınlaştırılmasının; İstanbul başta olmak üzere büyükşehirlerdeki en önemli aracı, doğru güzergahlarda cesur kararlarla devreye sokulacak olan 'metro' hatlarıdır. Bu; İstanbul'da metrobüs adını alan BRT sistemlerinin; kapsamlı bir şekilde ele alınması, minibüs ve otobüs hatlarının-araçlarının-teknik kapasitesinin sürekli geliştirilmesi ve ıslahı, şehiriçi ve komşu şehirlerarası deniz ulaşım hatlarının doğru talep yönlendirmeleri ile birlikte alternatiflendirilmesi ve modal payın yükseltilmesi gibi konu başlıklarıyla ifade edilebilir. Modal dağılımdaki payı sağlıklı bir çerçeveye oturtulmuş olacak olan karayolu ulaşım modunun standardizasyonu ise; bölünmüş yolların artırılması, geometrik standartlarının istenen düzeyde getirilmesi ve bunu takiben 'Akıllı Ulaşım Sistemleri'nin devreye sokularak 'Akıllı Otoyollar, Akıllı Kavşaklar' vb. kavramsallaştırmaların ortaya çıkarılmasını içermektedir. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Anlayana sivrisinek saz...

Yerel seçimlerden iki ay önce başlayan propaganda çalışmalarıyla bütün adaylar deyim yerindeyse beynimizi oyduklar. Şöyle yapacağız, böyle yapacağız... Yol, su, elektrik zaten çözümlenecek, doğalgaz, sosyal tesisler, özel yapılar, kültür merkezleri... yapılabilir mi, yapıla ihtimali var mı, hiç bakmadan sıraladı hepsi. Yeter ki oy gelsin!

Bırakın bir yerleşim merkezinin durumunu, insan cebindeki paraya bakmadan, gelirini hesaplamadan, giderini gözetmeden ekmek bile almaz. Peki, onca zaman mangalda kül bırakmayıp vaat üstüne vaat edenler aktifini pasifini incelememişler mi? Muhakkak incelemişlerdir. Ancak "amaan, kimse nasıl olsa hesap sormaz" diye sumen altı edip atmışlardır bir kenara.

Hepinizi bilirsiniz, hatırlarsınız, Süleyman Demirel'in duruma ve konuma uygun hoş lafları vardır... Ne diyordu Demirel? "Borç yiğidin kamçısıdır." Öyleyse "enkaz devraldık" diye timsah gözyaşı dökeceğine sık dişini, çalış; çöz sorunları. Bütün şirinlikleri, mazbatayı alana kadardı bunların. Şimdi taze gelin gibi yok yerim dar, yok yerim dar diye ağlamaya başladılar. Hemen her yerleşim merkezinde işbaşına yeni gelen yöneticinin yaptığı bu, başka bir şey değil.

Bizim bir sözümüz var: Madem maçan yemiordu, ne işin vardı baldıran bahçesinde. Bu işin ne kadar zorlu, ne kadar sıkıntılı, ne kadar sorunlu olduğunu bile bile talip oldunuz. Bile bile oy istediniz. Gözlerimizin içine baka baka vaat ettiniz. Sonra, işin başına geçince, daha 25 gün ya oldu ya olmadı... Hemen yan yattı, çamura battı. Nerede o yağurdun bolluğu!

Biraz düşününce nedeni de, niyesi de çıkıyor ortaya. Böyle timsah gözyaşı dökerlerse, seçmen verdiği vaatlerin hesabını sormaz, en azından yumuşatarak sorar.

Herkes kendinden sorumludur, ama gerek mülki amirler gerekse belediye başkanları o yerleşim merkezindeki bütün insanlardan, hatta kuş, çiçek, böcekten de sorumludur. Onları hayvan, bitki, insan diye ayırmadan yükümlülüğünü yerine getirmelidir. Yıllardır peşinden koştuğum için iyi bildiğim bir konuda; A1 belgeli binek otomobillerle yapılan yolcu taşımacılığının kanunlar çerçevesinde yerine getirilmesi için belediyelerin çalışma yapması gerektiğini bilmem söylememe gerek var mı?

Ben bunları yazarken İstanbul'da UKOME, aldığı kararla otobüs terminalinden, binek otomobillerin 25 dakikaya kadar ücretsiz yararlanması konusunda bir açıklama yaptı. Şimdi kırk kafadan kırk ses çıkıyor. Peki, kardeşim, bu durum yeni mi çıktı ortaya? Neden tedbirini almadın? Başarı, sizi kazandıranları kazandırmazla doğru orantılıdır. Anlayana... ■

Başkent ulaşımına 22 yıllık plan

Toplu ulaşım da peş peşe dev projelerin tamamlandığı Başkent'te, Büyükşehir Belediyesi ve Gazi Üniversitesi işbirliğinde Ankara'da şimdiye kadar yapılmamış bir ulaşım anketi yapıldı.

Başkan Gökçek'in talebiyle 1 yılda tamamlanan ve Ankara'nın 2038 yılına kadar ulaşım stratejisini belirleyecek olan ana planda, son üç haftada senaryolar ortaya konulacak. Ankara'nın 2038 yılına kadar ulaşım stratejisini ortaya koyan ve 54 bin hanede toplam 200 bin kişiye ulaşarak gerçekleşen dev anketle ilgili final toplantısı yapıldı.

Gazi Üniversitesi Senatosu Toplantı Salonu'nda gerçekleşen bilgilendirme

toplantısına Gazi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Süleyman Büyükerberber, Proje Yürütücüsü Prof. Dr. Mahmut Özbay, Proje Yürütücü Yardımcısı Prof. Dr. Hülagu Kaplan, Gazi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Metin Uymaz Salancı, Proje Sekreteri Yrd. Doç. Dr. Hayri Ulvi ile projedeki öğretim üyeleri ve öğrenciler katıldılar.

Üniversite destekliyor

Gazi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Süleyman Büyükerberber, Ankara Metropolitan Ulaşım Ana Planı'nın büyük bir proje olduğunu hatırlatarak, Gazi Üniversitesi'nin bu projeden yüzü akı ile

çıktığını ve diğer belediyelere de bu hizmeti sunmak istediklerini söyledi.

Proje Yürütücüsü Prof. Dr. Mahmut Özbay ise projenin normalde 28 aylık bir proje olduğuna dikkat çekerek, 2012 yılının Ekim ayında Ankara Büyükşehir Belediyesi ile iletişime girdiklerinde Başkan Melih Gökçek'in kendilerinden projenin 12 ayda bitmesini talep ettiğini hatırlattı. Ulaşım Ana Planı'nda sonuçların yer alacağı kitapların ön baskılarının yapıldığını ve dört hafta sonra 15 ciltlik bir takım halinde çıkarılacağını kaydetti.

Yaşanabilir Ankara

Proje yürütücü Yardımcısı Prof. Dr.



Hülagu Kaplan, amaç, hedef ve stratejiler konusunda, "Yaşanabilir bir Ankara için hedefleri belirledik, uygun stratejileri belirledik, buna uygun da senaryo

çalışmaları başlattık. Senaryolar da üç hafta içinde rayına oturacak. Üç senaryomuz var. Bunlar da zamanı gelince açıklanacak" diye konuştu. ■

ŞEHRİN YENİ YILDIZI SAHAYA ÇIKIYOR! CITIPOINT

Anadolu Isuzu'nun şehir içi toplu ulaşımına yönelik ilk 12 metrelik otobüsü Citiport yollara çıkıyor.

Düşük işletme maliyeti, yüksek yolcu kapasitesi, benzersiz konfor ve güvenliğinin yanı sıra Citiport, göze hoş gelen, estetik tasarımıyla da beğeninizi kazanacak.



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

ANADOLU ISUZU

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nde

Toplu Taşıma Daire Başkanlığı oluşturuldu

Ulaşım Daire Başkanlığı iş yükünün hafifletilmesi ve daha verimli çalışılması için ikiye bölündü. Yeni daire başkanlıkları Toplu Taşıma Daire Başkanlığı ile Ulaşım Dairesi Başkanlığı olarak yeniden düzenlendi.

Toplu Taşıma Daire Başkanlığı altında Kara Ulaşım Şube Müdürlüğü, Otobüs İşletme Şube Müdürlüğü, Deniz Ulaşım Şube Müdürlüğü ve UKOME Şube Müdürlüğü görev alacakken, Ulaşım Dairesi Başkanlığı altında Ulaşım Planlama ve Etüt Proje Şube Müdürlüğü, Trafik Hizmetleri Şube Müdürlüğü, Raylı Sistemler Şube Müdürlüğü ve Yapı Kontrol Şube Müdürlüğü yer alacak.

Yeni Başkan Salih Kumbar

Ulaşım Dairesi Başkanlığı görevini Abdülmüttalip Demirel yürütmeye devam ederken, Toplu Taşıma Daire Başkanlığı'na daha önce Kara Ulaşım Şube Müdürü olarak görev yapan Salih Kumbar getirildi. 8 yıldır Büyükşehir Belediyesi'nde çalışan Salih Kumbar, artık Toplu Taşıma Daire Başkanlığı görevini yürütecek. ■



4 » Gündem

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Tutun dünyanın eksenini!

Gecen hafta Gelişmiş Ülkelerde (GÜ) yavaşlığın, durgunluğun sürdüğünü; Gelişmekte Olan Ülkelerde (GO) canlanmanın beklendiğini konuştuk.

Yılın ilk çeyreği yeni bitti, ama OECD, dünyanın 2014 büyüme tahminini yüzde 3,2'ye düşürdü, Avrupa Birliği büyüme tahminini de küçülttü. Tahmin sadece yüzde 1,2 büyüme, Japonya'nın büyümesini ise küçültürken yüzde 1,2 olarak tahmin etti.

ABD, FED (Merkez Bankası) Başkanı, aynı toplantıda, istihdam piyasasının zayıf ilerlediğinden, işçilik fiyatının arttığından, işçilik veriminin gerilediğinden bahsetti! Şaşırдыңız mı, bu büyük gelişkiye? Buna "Sözle Yönlendirme" deniyor.

IMF, gelir oluşması ve harcama yapmaları için düşük gelirli ülkelerde yatırımları artırmayı öneriyor.

Böylece GÜ'de üretimin artması ve durgunluğun azalması umuluyor.

Ekonomide Demokrasi mi, nedir!

Biz GO ülkesiyiz. Bizim yüzde 4 olan büyüme beklentimize karşılık, OECD yüzde 2 görüyor, eski tahmininden küçük olarak. Ama biz hemen "faiz azaltmayı" konuşmaya başladık. Mart'ta doğrudan yabancı sermaye yatırımı yüzde 28 artmış. OECD hesabı ile - Satınalma Paritesine göre- 2013 milli gelirimiz 17.500 Dolar, cari milli gelir 10.750 Dolar.

Bir GO da Ukrayna. Kırım konusu menziline erdi, ama şimdi Ukrayna konusu büyüyor. Enerjinin sağlandığı ve geçirildiği ülkelerde çalkantı var. Hepsinde 'tek adamcı' yönetimler var. Günümüz 'tek adamları' eskilere kıyasla daha zor yönetiliyorlar, onların pazarlığı da sertleşiyor mu, nedir? Tedarik güvenilirliği zorlaşıyor.

Fransa'da 50 milyar avro tasarruf paketi var. Büyük enerji şirketi Alstom satışa çıkıyor, ABD'li General Electric teklif veriyor. Ama Fransa, şirketin Avrupa'da kalmasını istiyor ve Alman

Siemens'i çağırıyor, cevap yok. Alıcısız kalmasına rağmen ABD teklifini reddediyor. Enerjinin ardından, tasarruf gereği, "Ulaştırma Bölümünü" de satacak. Parayı ödeyene bile satmıyor! Ekonomide Demokrasi onlara da lazım.

Otomobil pazarı yüzde 24, hafif ticari pazar onun 1,5 katı kadar küçüldü, yüzde 33.

İhracatı ise yüzde 11, sadece Nisan artışı yüzde 19. Otomotiv dış ticaret fazlası verecek, bu yıl.

Verimlilik yolunda bir yeni örnek: OYAK, 2013'de cirosunu yüzde 35 arttırırken, net kârını yüzde 300 arttırdı.

Bir verimlilik haberi daha: Tarım Arazilerinin Topulaştırılması Kanunu. Buna, uzun yıllarca Toprak Reformu denmişti, olmadı. Artık en küçük tarla 20 dönüm olacak. Mirasçı kendi payını sadece diğer mirasçıya satabilecek, paylar büyüyecek. Limited tarım şirketleri kurulacak, tarımsal verim artacak.

Ticaret Sicillerinin tamamı MERSİS bilgisayar sistemine işlendi, kullanıma başladı. 238 Ticaret Sicil Müdürlüğü tek sistemden çalışacak ve tüm şirket sicilleri anlık denetlenebilecek. Paravan şirket kurmak zor. Şirket itibarı artacak.

Ekonomide Demokrasi'ye katkı.

Yüksek Hızlı Trenin Ankara-İstanbul arasında, 29 Mayıs'ta yolcu taşımaya başlayacağı söyleniyor.

Yolcu payı yüzde 10'dan yüzde 78'e çıkacak. Sadece karayolundan değil, havayolundan bile pay alması bekleniyor. Yılda 12 saat olan "trafikte kalma süre"miz azalacak, Dünya ortalaması 8 saat.

2013 yılında; New York'a 54 milyon turist gelmiş, 59 milyar dolar harcamışlar.

Tüm Türkiye'ye 35 milyon turist geldi, 26 milyar dolar harcadılar. İyi haftalar... ■

Tasima
Dünyası

Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu

YÜKSEK KAZANÇ SATIŞ SONRASINDA



Rekabet Kurumunun IV. Denetim ve Uygulama Dairesi Başkanlığı, motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin geniş bir araştırma yapıp rapor haline getirdi. Bu önemli raporun çok kısa bir özeti okuyucularımızla paylaşıyoruz.

Otomotiv sektörünün tüketici harcamaları içindeki büyük payı ve ekonomideki lokomotif konumu, rekabet otoritelerinin sektördeki dağıtım anlaşmalarına ayrı bir önem vermesine neden olmuş ve sektördeki dikey anlaşmalar AB'de 1985; Türkiye'de ise 1998'den beri diğer sektörlerden farklı kurallara tabi tutulmuştur. Bu kurallar ekonomideki gelişmeler ve ihtiyaçlar çerçevesinde belli dönemlerde gözden geçirilmiş ve değiştirilmiştir.

Bu kapsamda, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD), Otomotiv Sanayi Derneği (OSD), Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD), Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), Yenileme Pazarı Geliştirme Derneği (YPG), Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Özel Otomobil Servisler Birliği (ÖSEBİR), hızlı tamir zinciri olarak faaliyet gösteren firmalar ile sektöre yönelik kapsamlı anket çalışmalarına yön verecek olan çeşitli görüşmeler yapılmıştır. Kurumumuzca yapılan anket kapsamında elde edilen sonuçlar TÜİK, ODD ve OSD gibi kuruluşların veri tabanlarından elde edilen verilerle desteklenmiş ve pazarın yapısı, yıllar itibarıyla gelişimi ve rekabetçilik düzeyine ilişkin çeşitli sonuçlara ulaşılmıştır. Sektör araştırması kapsamında edinilen bilgi ve değerlendirmeler sonucunda satış, bakım onarım ve yedek parça pazarı bakımından ulaşılan tespitler şu şekildedir:

1. Satış Pazarına Yönelik Tespitler

- 1.1. Ülkemizde motorlu araçlar sektörü büyüme eğilimindedir.
- 1.2. Yeni araç satışlarının önemli bir kısmını ithal araçlar oluşturmaktadır. 2003-2013 döneminde sektördeki ithal araç satışlarının genel ortalaması yüzde 57'dir.
- 1.3. Araç parkının yaşı yüksektir. 2012 yılı itibarıyla araç parkındaki araçların ortalama

yaşı yaklaşık 12'dir.

1.4. Otomotiv pazarının genelindeki yoğunlaşma oranı Tebliğ sonrası dönemde düşmüştür.

1.5. Sektörde sağlayıcıların araç satışlarından elde ettikleri kar marjları satış sonrası hizmetlerdeki kıyasla düşüktür.

1.6. Araç dağıtıcıları da yedek parça ve bakım onarım hizmetlerinden daha fazla kar elde etmektedir.

1.7. Tebliğ öncesi ve sonrası dönemde yetkili dağıtım yapısında pazarın %90'a yakının 3S ve servis hizmeti veren S bayilerden oluştuğu görülmektedir.

1.8. Çok markalılık yaygınlaşmış, ek satış yeri pazarda uygulama alanı bulmuştur.

2. Bakım Onarım Pazarına Yönelik Tespitler

- 2.1. Yetkili dağıtıcı sayısı Tebliğ sonrası dönemde kayda değer bir artış göstermiştir.
- 2.2. Yetkili servislerin ortalama cirou bağımsız servislere göre yüksektir.
- 2.3. Bakım onarım hizmetlerinde bağımsız servislerin kar marjı son yıllarda gerileyerek yetkili servislerin altına inmiştir.
- 2.4. 3 yaş altı araçların çoğunlukla yetkili dağıtıcılarda bakım onarım hizmeti aldığı, 3-5 yaş arası araçlar için yetkili ve bağımsız servisler arasında bir rekabet ortamının olduğu, 5 yaş üstü araçlarda ise bağımsız servislerin üstünlüğünün bulunduğu görülmektedir.
- 2.5. Garanti süresi içindeki araçların bakım onarım hizmetleri için yetkili servisleri tercih ettiği anlaşılmaktadır.
- 2.6. Bağımsız servislere göre uzatılmış

garanti uygulamaları yetkili servisler lehine ve eşdeğer parça kullanımı aleyhine sonuçlar doğurmaktadır.

2.7. Bakım onarım pazarındaki işçilik ücretleri enflasyonun üzerinde seyretmektedir.

2.8. Teknik bilgiye erişim uygulamasına ilişkin bağımsız servisler ve araç sağlayıcılarından elde edilen veriler çalışmaktadır.

2.9. Sigorta şirketleri ile servisler arasındaki ticari ilişkiler bakım onarım pazarını gittikçe daha çok etkilemektedir.

2.10. Bağımsız servisler Tebliğ ile bağımsız servislerin güçlendirilmesi amacıyla getirilen yedek parça ve teknik bilgiye ilişkin düzenlemelerinin pazarda etki göstermediği kanısındadır.

3. Yedek Parça Pazarına Yönelik Tespitler

- 3.1. 2008 yılı haricinde sektör büyüme eğilimindedir.
 - 3.2. Yenileme pazarına yapılan satışlardaki karlılık oranları daha yüksektir.
 - 3.3. Yedek parça fiyatlarında ciddi bir reel bir artış görülmüştür.
 - 3.4. Yedek parça üreticilerinin en önemli müşterisi araç sağlayıcıdır.
 - 3.5. Yalnızca yedek parça üreticisinin logosunu taşıyan yedek parça oranı hedeflenenin aksine Tebliğ sonrasında düşmüştür.
 - 3.6. Araç sağlayıcılarının yedek parçalarının %90'ının üzerindeki kısmını yetkili dağıtım ağı aracılığıyla pazara dağıldığı anlaşılmaktadır.
 - 3.7. Sigorta şirketleri bağımsız servisler açısından önemli bir tedarik kaynağı olmaya başlamıştır.
 - 3.8. Pazarda eşdeğer yedek parça kullanım oranı sınırlı kalmıştır.
- Sektör araştırması kapsamında elde edilen tüm veriler birlikte değerlendirildiğinde, motorlu araçların satış pazarının genel olarak rekabetçi bir görünüm arz ettiği ve pazarın kendi dinamikleri ile makro gelişmeler çerçevesinde şekillendiği değerlendirilmiştir.

Raporun tam metnine Gazetemizin: www.tasimadunyasi.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Mercedes-Benz'den Mayıs'a özel teklifler

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Mayıs ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda otomobilden hafif ticari araca, otobüsten kamyonu çeşitli faiz ve taksit imkanları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuluyor.

Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs

alınlarında: Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketiyle 600 bin TL kredi için 40 ay boyunca yüzde 1,00 faiz oranı ile 9.224 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri var. Kasko tercih etmeyen müşteriler de çeşitli aylık ödemelerle Mercedes-Benz otobüs sahibi olabilirler.

Tüm Mercedes-Benz kamyonlar için 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor.

Hafif ticari araçlarda da kurumsal ve bireysel müşterileri gözeten modellere uygun farklı seçeneklerden yararlanılabilir.

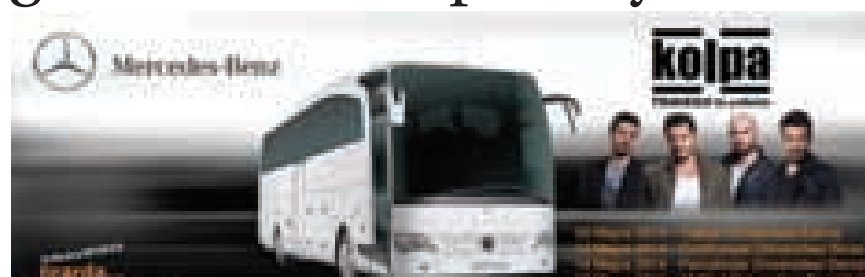
EL2 hafif ticari araçlar için de bir kampanya bulunuyor. Kurumsal ve bireysel müşteriler kendi şartlarına uygun seçenekler bulabilecek. Binek otomobiller için de benzer şekilde birçok cazip seçenek sunuluyor. ■

Travego Firarda, Kolpa ile yollarda

Mercedes-Benz Travego, artık geleneksel hale gelen "Travego Firarda Üniversite Konserleri" için 9. kez yola çıkıyor.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin başarılı müzik gruplarından Kolpa'yı 6 şehir ve üniversiteyi kapsayan bir turne ile sevenleriyle buluşturuyor. Güvenli, konforlu ve keyifli bir seyahat imkanı sunan Mercedes-Benz Travego otobüsünün kullanıldığı "Travego Firarda Üniversite Konserleri" 09 - 23 Mayıs 2014 tarihleri arasında Türkiye'nin farklı bölgelerindeki farklı üniversitelerde gerçekleştirilecek.

Ziyaret edilen üniversitelerin öğrencileri, konser öncesi Mercedes-Benz Türk tarafından organize edilen birbirinden farklı ve eğlenceli aktivitelere katılabilecekler. ■



Travego Firarda Üniversite Konserleri Kolpa Turnesi:

- 9 Mayıs, Cuma, Edirne, Trakya Üniversitesi, 20:00
- 12 Mayıs, Pazartesi, Sivas, Cumhuriyet Üniversitesi, 20:00
- 14 Mayıs, Çarşamba, Denizli, Pamukkale Üniversitesi, 20:00
- 18 Mayıs, Pazar, Çanakkale, Onsekiz Mart Üniversitesi, 20:00
- 20 Mayıs, Salı, Ankara, Hacettepe Üniversitesi, 20:00
- 23 Mayıs, Cuma, Bursa, Uludağ Üniversitesi, 20:00

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 138 • 12-18 Mayıs 2014

Sahibi ve Sorumlu Yayın İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ	Genel Yayın Danışmanı / Baygıyazar Dr. Zeki DÖNMEZ						
Editor Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI						
Reklam / Abone Özgür ALKAN	<table><tr><th>BÖLGELER</th></tr><tr><td>İZMİR Cumhur ARAL</td></tr><tr><td>ANTALYA Pınar KILINÇ</td></tr><tr><td>EDİRNE Hüseyin TOPÇU</td></tr><tr><td>ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL</td></tr><tr><td>DIYARBAKIR Ramazan DEMİR</td></tr></table>		BÖLGELER	İZMİR Cumhur ARAL	ANTALYA Pınar KILINÇ	EDİRNE Hüseyin TOPÇU	ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL	DIYARBAKIR Ramazan DEMİR
BÖLGELER								
İZMİR Cumhur ARAL								
ANTALYA Pınar KILINÇ								
EDİRNE Hüseyin TOPÇU								
ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL								
DIYARBAKIR Ramazan DEMİR								
Dağıtım: Mikail BAYAT	Hukuk Müşavirleri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir. Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.							
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00								

Hoşgeldiniz Mesajı Multi Dokunmatik

FM Radyo TS 16949 Sertifikalı

Cloud Hizmetleri Okuma Işığı İkram Menü ve E-Alışveriş

Bize ulaşın: satis@asteknoloji.com

SON 30 GÜN GERİYE SAYIM BAŞLADI !

Değişim Kampanyasında 10" HD Plus 46 Koltuk

10.000 \$ +KDV Not: Değişim Funtoro 7"inc dokunmatik araçlar için geçerlidir.

BU FIRSAT KAÇMAZ !

KAMPANYAMIZ STOKLARLA SINIRLIDIR !

Kanal Sayısı Yükseltme Tv Farkı : 500 \$

Anons Monitörü Sipariş Menüsü : 250 \$

Alt Yapı 1 Yıl Garanti : 750 \$

as TEKNOLOJİ İNİŞİMLİ İNTERNET

FUNTORO™ MSI Corporation

12 - 18 Mayıs 2014

Taşıma
Dünyası

Tüm Otobüsçüler Federasyonu sektörü uyardı

Yolcumuzun yüzde 30'unu YHT alacak

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım, şehirlerarası firmaları, Mayıs ayında hizmete girmesi beklenen Ankara-İstanbul hızlı tren hattı konusunda akıllı ve planlı hareket etmeleri konusunda uyardı.

7 Mayıs Çarşamba günü gerçekleşen toplantıya TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer, Genel Sekreter Nusret Ertürk, TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, UYOF Başkanı İmran Okumuş, Mini Tur Firma Sahibi Mehmet Öksüz, Hunter Firma Sahibi Erhan Özkılıç, Tamer Tur Sahibi, Mümtaz Er, Perge Tur Sahibi Hüseyin Satır, Harem Otobüsçüler Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu katıldı.

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Treninin devreye girmesi ile otobüsçülük sektörünün karşılaşacağı durumu değerlendirdi. İstanbul-Ankara YHT'nin sektöre darbe vuracağını belirten Yıldırım, "Mayıs ayı sonunda İstanbul-Ankara demiryolunun açılmasıyla, Ankara yolcusunu yüzde 30 oranında kaybedeceğiz. Hızlı tren hattı Avrupa yakasına ulaştığında bu oran yüzde 70'lere ulaşacak. Şehirlerarasında otobüsçülüğün omurgası durumunda olan Ankara yolunda hızlı tren ile İstanbul, İzmit, Adapazarı, Eskişehir ve Ankara'ya senede 50 milyon yolcu taşınacak. Bu da bizi olumsuz etkileyecek" dedi.

Akıllı ve planlı hareket

Firmaların bu süreçte, akıllı ve planlı hareket etmeleri gerektiğini vurgulayan Yıldırım, "Akaryakıt giderleri artıyor. Akaryakıt fiyatları dünya piyasalarında 10 kuruş artarken, Türkiye'de 20 kuruş artıyor. Havayolu için yaptığımız görüşmelerde yaz ve kış arasında toplamda uygulanan fiyat farkının 3 katı olmasını talep etmiştik. 10 yıl önce uçak fiyatları otobüs fiyatlarının en az 3 katıydı. Bugün geldiğimiz noktada havayolu otobüsçülüğü



dövüyor. Havayolu şehirlerarasının yanı sıra kongre turizmi anlamında turizm taşımacılığının da önünü kesti. Bugün, insanlar Antalya'da yapılan kongrelere uçakla gidiyorlar" dedi.

Sürdürmek mümkün değil

Otobüsçülüğün, havayolunun yanı sıra denizyolu ve demiryolundan da olumsuz etkilendiğini ve sürdürülemez bir duruma sürüldüğünü belirten Yıldırım şunları söyledi: "İDO seferleri ile Yalova-Gemlik bölgesinde 250 otobüs boş çıktı. Hızlı trenin devreye girmesinden sonra kış aylarında İstanbul'dan 25 kişilik yolcu ile gönderdiğiniz otobüs ile zarardasınız demektir. Günde 100 araç kaldıran bir firmanın sadece İstanbul'da yıllık 7 milyon 200 bin TL servis maliyeti var. 300 araç kaldıran bir firmanın ise acente komisyonu maliyeti ise yıllık 10 milyon TL'yi buluyor. Bu şartlarda otobüsçülüğü sürdürmek mümkün değil. Havayolu uzun mesafelerden pay almaya başlayınca buradaki ciromuz yüzde 40 azaldı. Son 10 yılda bu noktalara geldik. Şehirlerarası taşımacılık 300-400 km'lik bir pazara

doğru gidiyor. Daha önce Trakya'ya sefer yapmayan firmalarımız daralan pazarda çıkış yolu bulmak için buralara sefer düzenlediler. Ortalama bir otobüsçü senede 100 bin TL otagar çıkış ücreti ödüyor. İkram maliyeti ise yıllık 10 milyon TL."

İki milletvekili göndermeliyiz

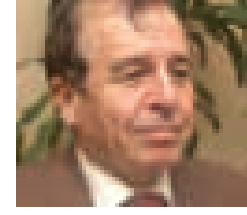
Türkiye'deki mevcut Taşıma Kanunu ve Yönetmelikleri ile sektörün düzlüğe çıkmasını mümkün olmadığını dile getiren Yıldırım, "Sektör bir araya geldi, Alibeyköy'e çok güzel bir otagar yaptık. Eksikleri gidermek konusunda İSPARK'a bir yol haritası sunduk. Alibeyköy'de otobüsçü de, yolcu da çalışan da memnun. Biz sivil toplum örgütleri olarak, bu şekilde sektörün haklarını koruyacak çalışmalar içinde olmalıyız. Sivil toplum örgütleri olarak bizler sektörün haklarını korurken, bu sektör hak aramaktan aciz. Harem Otagarı'nda hakkımızı aradık ve sorunları çözdük. Bu sektör bütün giderlerini-gelirlerini, mevzuatını, atıl kapasitesini hesap etmek durumunda. Ülkemizde 25 milyon kişi taşımacılık faaliyeti ile yaşamını sürdürüyor.

Onümüzdeki dönem sektörden iki kişinin mutlaka TBMM'de bizi temsil etmesi lazım. Sektörden ilgisiz kişilerin bizler adına yaptığı düzenlemeler sektörümüze zarar veriyor." dedi.

Engellide haklı bulunduk

Yıldırım, engelli yasasında Ankara'da yapılan temaslara sonucu UDH ve İçişleri Bakanlığının sektörden yana tavır koyduklarını dile getirerek, "Sanayi Teknoloji Genel Müdürlüğüne 'Türkiye'de bunu yapmak mümkün mü' diye sorduk, 'haklısınız' dediler. Engellilerle ilgili konuyu şimdilik askıya aldık. 14-15 Mayıs tarihleri arasında Ankara'da yapılacak çalıştayda şehirlerarası ve turizmi kapsam dışına itmeye çalışıyoruz. Türkiye'de engelli seyahati konusunda belirli büyüklükteki firmalara zorunluluk getirilerek, engelli konusunda eğitilmiş personel bulundurulabilir. Bunu yapabiliriz. Ancak, otobüslerinize, senede bir kere bile kullanmayacağınız düzeneğe 25 bin Euro verip, her seferinde 4 koltuk eksik taşıyacaksınız. Bunu bizden kimse beklemesin" diye konuştu. ■

Gündem » 5



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçü için bu yaz zor geçecek!

Mevsimler taşıma talepleri üzerinde önemli etki yapıyor. Bu etki, mevsime göre talebin farklı bölge ve hatlara yönelmesi şeklinde olabildiği gibi, ülke genelinde talebin artışı veya azalışı şeklinde de olabilir. Yük taşımacılığında mevsimlik yükler olsa da esas etki yolcu taşımacılığındadır.

Yolcu taşımacılığında en önemli talep artışı yaz mevsimi ve bayram dönemlerinde yaşanır. Bayram talebi önce tatilin kaç gün olduğuyla ilgilidir. Bunun dışında takvimi değişen bayram tatillerinin mevsimi de önemlidir. Yaz talebiyse her yıl tekrarlanan sabit tatil bir olaydır. Hele yaz aylarında uzun bayram tatili, çifte kavrulmuş lokum gibidir. Ancak bu bayram, Ramazan Bayramı olduğunda ramazan ayının getirdiği talep azlığı, yani yaz sezonundan beklenen artışı dahi götürür. Ülkemiz 4-5 yıldır yaz sezonunun iyi günlerine gelen ramazan ayının olumsuz seyahat etkilerini yaşıyor. Bir 4-5 yıl daha bu etki sürecek. Bu yaz, belirtilen etki dışında bazı özel problemler de var.

Önce TEM zorluğu...

TEM üzerindeki uzun süreli bakım, İstanbul'dan Anadolu'ya seyahatleri zorlaştıracak, azaltacak. Yük taşımacılığında belki gece seyahat düşünülebilir, ancak bu, yolcu da mümkün değil. Özel araç yerine toplu taşıma aracı tercihi fayda sağlar, ancak olası faydadan doğacak iyileşme sonucu hemen özel araca döndürecek. Belki otobüslere bir geçiş ayrıcalığı çözüm olabilir. Bu durum, yolcunun diğer modlara kaymasını getirebilir.

Havayolunda durum...

Ankara-İstanbul arasında çözüm olarak havayolu tercihi düşünülebilir. Ancak Atatürk Havalimanı'nda yapılan yeni apron çalışmaları kapsamında bir pist epey bir süre kapanacağı için burada da sıkışıklık yaşanacak, yani problem çözülmeyp aksine büyüyecek.

İDO tercihi...

Karayolu sorununa çözüm olarak İstanbul'dan yakın yerlere denizyolu düşünülmelidir. İDO'nun da bu yönde seferlerini artırdığını öğrendik. Kanaatimce daha fazlası gerekli. Yenikapı, Karaköy, Kabataş, Bakırköy gibi noktalardan İzmit gibi noktalara geçici hatlar açılması düşünülmeli.

Tren gelir, hoş gelir...

Bu ay içinde Pendik kalkışlı olarak İstanbul-Ankara hızlı tren seferleri başlayacak. Bu, TEM'deki sıkıntıyı çözmenin ötesinde ulaşımı çok etkileyecek. Aslında Pendik iyi bir nokta değil, ama TEM düşünüldüğünde kısa ve uzun hatlarda yüksek hızlı tren çok kullanılacak. Bu kullanım sadece hat üzerindeki şehirlerle sınırlı olmayacak. İnsanlar, buralara kadar trenle gidip karayoluna aktarma yapacak.

Ah! Ah!

Şu anda Pendik-Söğütöğüşme ve Kazlıçeşme-Halkalı bitirilmiş olsaydı, tren çok daha faydalı olacaktı. Marmaray'daki gecikmeyi Yenikapı'daki buluntuları suçlayarak açıklayanlar bu gecikmeyi bize açıklayamıyorlar. Bu hatlar tamamlandığında otobüsçülerin kaybı daha da artacak. Bu gecikmeye sadece onlar sevinebilir... Ama o gün de gelecek.

Bazı çözümler...

Bazı sorunların çözümü ve trenin etkinliği için Pendik-İstanbul arası geçici çözümler gerekiyor. Pendik'ten Marmaray, metrobüs ve Bostancı'daki deniz ulaşımına ücretli/ücretsiz toplu taşıma yapılmalı. Bu kapsamda Pendik'ten Bakırköy, Kabataş, Yenikapı, Karaköy gibi noktalara deniz ulaşım hattı açılmasıyla Pendik istasyonu ile sahildeki deniz terminali ve Kartal metro istasyonuna ücretsiz servis konması çok faydalı olabilir.

Havayolu başarısı...

Atatürk Havalimanı'ndaki sıkıntı geçici. Üstelik buradaki park yeri arttığundan kapasite büyüyecek. Bu da zaten iyi ve artmakta olan havayolu performansına katkı yapacak. Genelde havayolcular özel olarak da Pegasus hem yolcu sayısı hem de kazançta hep iyiye gidiyorlar. Otobüsçülerse ikram vermemek, düşük fiyat uygulamamak gibi aslında kendilerinin de şikayetçi oldukları şeyleri eleştirip onlara akıl veriyorlar. Hani, merhemizin varsa başınıza sürün misali onlara akıl vermek yerine kendilerine çıkış yolu arasalar daha iyi olmaz mı?

Bilsinler ki burada ifade edilenlerden daha fazla tehdit altındalar. Tabii, tren dolayısıyla havayolunun da kısmen olumsuz etkilenmesi unutulmamalıdır. ■

Brisa, turizm taşımacılarını bilgilendirdi

7 Mayıs Çarşamba günü TOF Binasında gerçekleşen toplantı, Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, Filo Satış Yöneticisi Mehmet Taner ve İstanbul Satış Yöneticisi Gökhan Demirci'nin de katılımıyla Turizm Taşımacıları Derneği yönetimine Brisa ve İstanbul Otagarı'ndaki Bridgestone servis Merkezi tanıtıldı.

Turizm taşımacılarını kendilerine her zaman yakın bulduklarını dile getiren Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, "Bizim için çok önemlisiniz. Sizinle bir sinerji oluşturmayı düşünüyoruz. Brisa olarak en çok pazar payına sahip ve en yaygın servis hizmeti veren bir şirketiz. Brisa, Aksaray'da ikinci fabrika yatırımına başlıyoruz. Bu yatırımın ülkemiz sanayinin gelişimi açısından önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Bridgestone Servis Merkezi / Büyük İstanbul Otagarı

Toplantıda, 8 ay önce yenilen Bridgestone Servis Merkezi hakkında ve ticari grup lastik sektöründe ilk defa Bridgestone'da olan play detektör cihazı hakkında bilgi sunuldu. Servis merkezinde iki tane alınan bu cihazla,



önce aks boşlukları kontrol ediyor sonra araçta bir problem varsa ona göre mekanik ayar ve alt takım işlemi yapılabilir.

Bandag ve Lastik Tamir Atölyesi

Bandag kaplama lastikleri ile ilgili detaylı bilgi aktarıldı. Servis merkezinde kaplama hizmetinin tüm lastiklere yönetmeliğe uygun ve hepsinde M+S ibaresi bulunarak verildiği belirtildi. Bu arada kaplamanın maliyetlerinizi düşürmek için çok önemli olduğu, hatta geçen gün bir firmanın kullanmadığı 50 adet lastiklerin içerisinde 21 adet kaplama 1 adet tamir yaparak maliyetlerini düşürdükleri ifade edildi.

Toplantıda güvenliğe çok önem verildiği; lastiklere kafessiz şişirme işlemi yapılmadığı ve Türkiye'de hiçbir yerde bulunmayan bir lastik tamir atölyesine sahip oldukları açıklandı. Binek grubu için de bir yer yaptıkları ve satışların başladığı ifade edildi. Brisa olarak Varta'nın Energizer marka akülerinin de satışına başladıkları açıklandı.

Brisa Eğitim Salonu

Brisa servis merkezindeki eğitim salonunda tüm şoförlere lastik konusunda eğitim vermeye hazır olduğunu ifade edildi. Gelen talepler çerçevesinde istenildiği zaman, lastikle ilgili her türlü eğitim veriliyor.

Orada marka gözetmeksizin doğabilecek sonuçlara göre lastiğin ömrünün nasıl uzatabileceği anlatılıyor. Servis merkezi hafta içinde 7.30-22.00; hafta sonu da 08.00-18.00 arasında hizmet verdiği belirtildi.

Toplantıda, filolara yerinde hizmet veren -TİM tarafından 2013 yılında "müşteri odaklı inovasyon" ödülü almış- Mobilfix'le ilgili bilgi de aktarıldı; bunun firmalar tarafından çok rağbet gören başarılı bir proje olduğu ifade edildi.

Turizm Taşımacıları Derneği üyelerine özgü bir satış projesi geliştirilerek tüm Türkiye'de hizmet ve servis alınmasının sağlanacağı vurgulandı. ■

ISO 10002 belgesiyle

Otokar servislerinde hizmet kalitesi yükseldi

Otokar, satış sonrası hizmet stratejilerini geliştiren ve sektördeki hizmet standartlarının seviyesini yukarıya taşıyan projelerine bir yenisini daha ekledi. Otokar Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü çatısı altındaki Müşteri Memnuniyeti Ekibi'nin Kasım 2013'te başlattığı "ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Projesi" ile Otokar yetkili servisleri Türkiye'de belge alan ilk yetkili ticari araç servisleri oldu. ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Projesi ile Otokar yetkili servislerindeki hizmet kalitesinin yükselmesi ve Otokar kullanıcılarının memnuniyetinin artırılması hedefleniyor. İstanbul'daki sekiz yetkili servis noktasında yürütülen çalışmaların

ilk meyveleri şimdiden toplanmaya başlandı ve uzun vadeli hedef, Türkiye genelindeki tüm yetkili servis noktalarında aynı standartları oluşturmak ve gelişimin ivmesine hız kazandırmak.

Müşteri memnuniyeti hedefi

Türkiye'de uygulamaları 2006 yılında başlayan ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin otomotiv ve özellikle ticari araç sektöründe standartlar açısından kabul edilmesi oldukça zor bir sistem olduğunu belirten Otokar Müşteri İlişkileri Birim Yöneticisi Ergüder Gürel, "Otokar, ülkemizin ilklerine imza atma geleneğini bozmadı, Otokar yetkili servisleri, ticari araçlar alanında ISO 10002 sertifikasını alan ilk ticari araç servisleri oldu" dedi.

Hedef 100 Otokar Yetkili Servisi

Otokar Satış Sonrası Hizmetler Grup Birim Yöneticisi Oğuz Doruk, "Servislerin durum analizini yaparak gelişime açık olan alanları belirledik ve bir takvim dahilinde eğitimler düzenleyerek müşteri memnuniyeti bilincini aşılamaya çalıştık. Ardından bu bilincin müşteriye somut olarak yansıtılması için servislerimizi izlemeye aldık" dedi.

Değerlendirmeler kapsamında belirlenen kriterler doğrultusunda servisleri, amaçlanan noktaya gelip gelmediklerini ölçtüklerini söyleyen Doruk, meyveleri toplanmaya başlanan bu projeyi Türkiye genelindeki 100 Otokar Yetkili Servisi'ne yaymak adına gelecek yıl da çalışmalara devam edeceklerine değindi. ■

Türkiye'de ilk



Lokal Enerji'ye 63 MAN TGS çekici



150 araçlık filosuyla Türkiye Petrolleri, BP, GEFCO ve DHL gibi dev markalara hizmet veren Lokal Enerji operasyonel gücünü artırdı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Yürütme Kurulu Başkanı Kazım Tuncay Bekiroğlu, MAN'ın 256 yıllık bilgi birikimine vurgulayarak, "MAN araçları, tüm dünyadaki Ar-Ge merkezlerinde, daha düşük yakıt sarfiyatı, daha yüksek dayanıklılık, daha yüksek ekolojik hassasiyetler ve daha ekonomik işletme maliyetleri için sürekli geliştiriliyor. MAN kamyon ve otobüsleri, işte bu yüzden dünyanın ve Türkiye'nin en çok tercih edilen araçları arasında yer alıyor. Lokal Enerji'nin mevcut filosunun önemli bir bölümü MAN araçlardan oluşuyordu. Şimdi bu toplu satın almayla bir bakıma MAN kalitesine duydukları güveni de tescil etmiş oluyorlar" dedi.

İşletme maliyeti düşük

Lokal Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yıldırım, "Yıllardır MAN araçlarla operasyon yapıyoruz. Filomuzda 51 MAN aracımız var. "Yine MAN'ı tercih ettik, MAN'ın konforlu ve dayanıklı oluşu ile işletme maliyetinin düşük olması ve yaygın servis ağı gibi nedenlerden dolayı daha uzun yıllar MAN'la çalışmaya kararlıyız" şeklinde konuştu.



MAN Finance kredisi kullanıldı

Lokal Enerji, 63 araçlık toplu satın almayı MAN Finance kredisi kullanarak gerçekleştirdi. MAN Finance Genel Müdürü Vahit Altun, kolay finansman olanaklarıyla müşterilerin etkin sonuca ulaşmasını sağladıklarını vurgulayarak, "MAN Finans olarak, şimdi Lokal Enerji örneğinde olduğu gibi nakliyat, sevkiyat ve enerji alanlarında sunduğumuz ürünler ve hizmetlerle sektöre destek olmaya devam edeceğiz" dedi. ■

Ankara MAN Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat törenine Lokal Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yıldırım, KARPET Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yıldırım, Lokal Enerji Ticaret Müdürü İlker Baştekin ve Lojistik Müdürü Kadri Tamaz, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'yi temsilen Yürütme Kurulu Başkanı Kazım Tuncay Bekiroğlu, Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, Kamyon Satış Müdürü Serkan Sara, MAN Finance Genel Müdürü Vahit Altun, MAN Bayi Koordinatörü Özgür Özdi, MAN Otomotiv Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Genç ve Genel Müdürü Ferat Genç katıldı.

Koluman'dan Reysaş'a 150 araç

Reysaş Lojistik filosuna 100 adet Mercedes çekici, 50 adet Koluman Mega Perdeli Semi Treyler kattı. 150 adetlik araç teslimatının önemli bir bölümü Hama Oto Kiralama tarafından gerçekleştirildi.

Koluman Otomotiv, Hama Oto Kiralama ve Reysaş Lojistik arasında gerçekleştirilen teslimat töreni, 5 Mayıs günü Koluman Otomotiv Samandıra tesislerinde düzenlendi. Törene Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Bölge Müdürü Ali Saltık, Çekici Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Hama Oto Kiralama Genel Müdürü Kenan Çetin katıldı.

Kiralama ile odaklanıyoruz

Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, filo kiralamada öncülük yaptıklarını ve diğer firmaları da cesaretlendirdiklerini söyledi: "İlk olarak 2011 yılında filo kiraladık. Yeni yatırımla da anlaşılmayı yenilemiş olduk. Araçların işletmesine Hama baksın, biz kendi işimize odaklanalım. Bu iş modeli ile araçlara ayıracağımız finansmanı diğer lojistik operasyonlarında kullanma fırsatı elde edebiliyoruz. Araçların operasyonel giderleri, bakım gibi maliyetlerle zaman harcamayarak enerjimizi doğru yere kanalize edebiliyoruz. Hatta gelecek iki yıla yönelik hedefimiz mevcut filomuzdaki 800 aracın tamamını satın, tüm filoyu Hama Oto Kiralama ile beraber yürütmek. Koluman ile işbirliğimiz sürecek."

1 milyon metrekare

Döven, Reysaş Lojistik'in hedefleri hakkında da bilgiler verdi. 2015 yılının sonuna kadar toplamda 1 milyon metrekare depolama alanı olan bir firma haline gelececeklerini dile getiren Döven, "Tren taşımacılığında da binin üzerinde vagon sayısı ve 5 istasyon ile hizmet veriyoruz. Tren taşımacılığında var olan hatların yanı sıra Avrupa'da Polonya-İngiltere hattında çalışacağız. Türkiye'de 2 milyon taşıma kapasitesine ulaştık. Burada da 5 istasyon ve bin vagon ile çalışıyoruz" dedi.

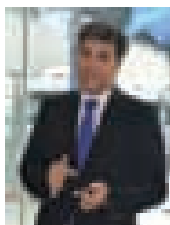
Koluman'dan yılın en büyük teslimatı

Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık, Reysaş ile 25 yıllık bir işbirliği süreci bulunduğunu, 150 adetlik

teslimatın bu işbirliğinde önemli bir kilometre taşı olduğunu vurguladı: "100 çekici ve 50 treyler ile bu yılın en büyük teslimatını da gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Lojistik sektörüne hizmet sürecini bir bütün halinde sunabiliyoruz. Lojistik sektörü giderek işleyiş ve çalışma biçimi ile kurumsallaşma yolunda. Bu kurumsal yapılar kiralama sektörünü de geliştiriyor. Hama Oto Kiralama olarak 700'ün üzerinde araçla çalışıyoruz. Lojistik sektörüne değer kazandırdığımızı düşünüyoruz. Avrupa'da lojistik firmalarında kiralama oranı çok daha yüksek seviyede. Her 3 araçtan biri kiralık. Bu yapı lojistik firmalarına sermayelerini daha iyi kullanma şansı da veriyor. Türk lojistik firmaları da bu yolu izlemeye başladı. Reysaş ile işbirliğimiz 25 yıldır sürüyor. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Durmuş Döven ve ekibine Mercedes markasını ve bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyorum."

Treyler ürün gamıyla büyüyecek

2010 yılından beri kendi marka adlarıyla treyler üretimi yaptıklarını belirten Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Bölge Müdürü Ali Saltık, "Tüm tasarımı ve üretim Türk mühendislerinin imzasını taşıyor. Tenteli damper, sal, kılçık ve tanker üretimlerimiz ile kalitemizi ve pazar payımızı düzenli olarak artırıyoruz. Türkiye'nin ağır vasıta parkı yaşlı ve değişim kaçınılmaz. Bunun bugünden



Törene Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Bölge Müdürü Ali Saltık, Çekici Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Hama Oto Kiralama Genel Müdürü Kenan Çetin katıldı.

yarına olması çok zor. Ancak taşımalarımızı uluslararası standartlarda güvenli ve çevreci bir anlayışla yapmak istiyorsak, daha genç filolara sahip olmamız gerekiyor. Koluman Treyler ürün gamımızı tüm sektörlerle hizmet verecek şekilde genişleterek, müşterilerimize en kaliteli ürünleri sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■



Taner Ankara

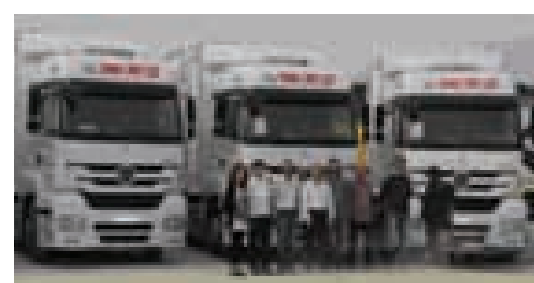
Taşımacılık sektörleri 81 güne kilitlendi

TEM Otoyolu'nun Gebze - Körfez arasındaki bölümünde üstyapı iyileştirilme çalışmaları yapılacağı için bu yol 81 gün süreyle kapalı kalacak. Çalışmaların ilk gününde TEM Otoyolu Gebze gişeleri mevkinde 10 kilometreyi bulan uzun araç kuyrukları oluştu. Bu durumun Türkiye ve İstanbul'un lojistik operasyonlarının en yoğun bölgesi olan Gebze-Körfez arasında olması, çalışmaların ilk gününden lojistik sektörünü olumsuz yönde etkilemeye başladı.

Konu hakkında değerlendirmeye yapan Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, Türkiye'de lojistiğin yüzde 90'ının karayolu üzerinden gerçekleştirildiğini, bu ağın en önemli parçalarından ve merkezlerinden biri olan Gebze'deki bu çalışmanın sektörde ilk günde şişmeye neden olduğunu belirtti.

Gerçekleştirilen yol çalışmalarının 24 saat sürdüğünü de söyleyen Ankara, normal zamanlarda dahi taşımacılık yapan araçların yürüme yasakları nedeniyle belli saatlerde çalışabildiğini hatırlattı. Mevcut durumun uzun araç kuyrukları oluşturduğunu ve trafik nedeniyle operasyonların gecikmeye başladığını belirtti. Yürüme yasaklarının bu dönemde özel olarak düzenlenmesinin ya da çalışmaların sadece gece yapılmasının az da olsa etkili olabileceğini belirten Taner Ankara, çalışmaların bu şekilde sürmesinin lojistik sektöründeki akışı bozabileceğini ve tedarik zincirlerindeki akışı da etkileyeceğini söyledi.

Taner Ankara, dört tarafı denizle çevrili bir ülke için karayolunda yaşanan aksaklığın sektöre bu denli yansımalarının temelde yapılan yanlış yatırımlardan kaynaklandığını belirtti. ■



MRŞ Lojistik'e 5 Mercedes Axor

MRŞ Grup bünyesinde bulunan MRŞ Lojistik, araç filosunu Mercedes çekicilerle gençleştirip güçlendiriyor.

MRŞ Lojistik, sipariş verdikleri 10 adet Mercedes-Benz Axor 1840 LS E5 çekicinin ilk 5 adedini teslim aldı. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen törene MRŞ Grup bünyesindeki MRŞ Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Maraş, Yönetim Kurulu Üyeleri Can Maraş ve Ali Maraş katıldı. Mehmet Maraş, Axor araçları tercih etmelerinde düşük yakıt tüketimi ve yüksek ikinci el değerinin önemli rol oynadığını belirtti. Ayrıca Mercedes-Benz'in yaygın servis ağı ve markaya duyulan güvenin de tercihlerinde etkili olduğunu belirten Maraş, partiler halinde Mercedes alımlarına devam edeceklerini açıkladı. ■

Roytaş Lojistik'e 10 Tırsan treyler

Roytaş Lojistik, 10 Tırsan Perdeli Maxima semi-treyler'i Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı.

Roytaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Irmak, teslimat töreninde Tırsan'ı tercih etme nedenlerini şu şekilde açıkladı: "Öncelikle Tırsan markasına duymuş olduğumuz güven tercih nedenimiz. Tırsan Treyler, perdeli ürün grubunda sektörün en iyisi. Şaşının ve tüm kaynaklı komponentlerin kataforez (KTL) ile kaplı olması ve bu sayede 10 yıl paslanmazlık garantisi verilmesi çok önemli bir özellik. Bu sayede araçlarımız ilk günkü yeniliğini koruyor ve yüksek ikinci el değeri ile satarken de kazandırıyor."

Tören Roytaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Irmak, Finans Müdürü Arzu Oransal ve DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Temsilcisi Yasin Tiryaki'nin katılımı ile gerçekleşti. ■

12 - 18 Mayıs 2014

Tasima
Dunyasi

Lojistik » 7

Mercedes-Benz Türk, Pamukova Özdemir Dinlenme Tesisleri içerisinde hizmete sundu

Kamyon şoförlerine özel dinlenme salonu

Mercedes-Benz Türk 3 Mayıs'ta Adapazarı Pamukova'daki Özdemir Dinlenme Tesisleri içerisinde kamyon şoförlerine özel olarak sunduğu Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nun açılışını yaptı. Kamyon şoförleri bu vesile ile gerçekleştirilen "kuru-pilav" etkinliği'nde Mercedes-Benz Türk yönetici ve çalışanları ile birlikte yemek yiyerek sohbet etme imkanı yakaladılar.

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon şoförleri için özel olarak sunduğu Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nda 7/24 dijital yayın, ücretsiz bir internet cafe ve şarj ünitelerinin yanı sıra, rahat dinlenme koltukları ve çay ikramı da bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır açılışa

katılarak kamyon şoförlerinden sektörün bugünü ve yarını, yol hikâyelerini dinlediler.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün bu buluşmada şirketin 2013 yılını 17.000 adetlik rekor bir satış ile tamamladığının ve kamyon pazarında tam 12 yıldır üst üste elde edilen pazar liderliğinin altını çizdi. Sülün, Mercedes-Benz Türk olarak, her zaman faaliyetlerinin odağına müşterileri koymalarının, beklenti ve ihtiyaçları sürekli olarak değerlendirecek, bunları AR-GE

çalışmalarına entegre etmelerinin markayı daha da güçlendirdiğini vurguladı.

Yatırımlarını sürdürdüklerini, finansman seçeneklerini çeşitlendirdiklerini, ikinci el şirket TruckStore ile Mercedes-Benz garantisi ile ürün sunabildiklerini belirten Sülün; başarılı çalışmalarının sorumluluklarını artırdığını ve Mercedes-Benz Türk olarak bu sorumluluğun gereğini yerine getirmeye devam edeceklerini söyledi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon

Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise sektör ve müşteri ile olan yakın teması daima koruduklarını, bu sayede ihtiyaca uygun kaliteli ürünlerin yanı sıra, piyasa dinamiklerine uyum sağlayabilen, esnek yapısının kendileri için büyük bir avantaj olduğunu belirtti. Özbayır, düzenledikleri etkinlik kapsamında kamyon şoförleri ile bir araya gelme fırsatı buldukları için çok mutlu olduklarını, açılışını gerçekleştirdikleri Mercedes-Benz Dinlenme Salonu'nun Mercedes



kamyon kullanıcısı olsun olmasın tüm şoförler için iyi bir dinlenme imkanı sunmasını dilediğini ifade etti. ■



Ceva Lojistik'e üstün başarı ödülü

Ceva Lojistik, Çin'in kimya endüstrisinin tanınmış lideri BP Zhuhai tarafından Yüksek Riskli Kimyasal Lojistiği'ndeki üstün hizmetlerinden dolayı ödüllendirildi.

CEVA'nın Çin'deki Kontrat Lojistiği Daire Başkanı Jaap Bruining, "Lojistik endüstrisinde kuralcı yönetimi ve HSE'de yüksek standardı ile bilinen BP, CEVA'nın operasyonlarının her parçasına nüfuz ettiği çalışma ortaklıklarından biri. Çözüm odaklı çalışmamız, uzun vadeli ve başarılı ortaklığımızı sürdürmemizin temel disiplini. İnanyorum ki hem BP Zhuhai hem de CEVA tarafından paylaşılan sürekli iyileştirmeler ve operasyonel mükemmellik ortaklığımızı daha yüksek bir seviyeye çıkaracak" dedi.

BP Zhuhai Operation Müdürü Li Yong,



"BP Zhuhai tarafından bir süre önce başlatılan Sürekli İyileştirme Programı'nda Ceva ekibinin aktif rol oynayacağını ve maliyet etkinliğinde de karşılıklı yarar sağlayan bir ortaklıkla bizleri destekleyeceklerine inanıyoruz" dedi.

BP Zhuhai'nin deposunu 2002 yılından bu yana yöneten Ceva, önceliği güvenlik olan BP Zhuhai ile ortaklığının en başından itibaren, güvenlik kültürünü tesisdeki günlük faaliyetlerinde de kullanıyor. ■

GEFCO Türkiye Çayırova deposunu açtı

Geftco Türkiye, yüksek büyüme hızıyla orantılı olarak gelen talep doğrultusunda Çayırova-



Kocaeli'nde yer alan yeni depo yatırımını tamamlayarak hizmete sundu. 2 tekerlekli araçlara yönelik hizmet sunulacak Çayırova'daki yeni depo alanının 5.000m2'si serbest depo olarak planlandı ve Nisan ayının ortasında faaliyete başladı. Gümrüklü alan olarak kullanılması planlanan 5.000m2'lik alan ise, Derince Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı olacak ve Mayıs ayı ortasına kadar faaliyete geçecek. Gefco Türkiye Genel Müdürü ve Orta Doğu Bölge Müdürü Fulvio Villa, Gefco'nun Türkiye'deki organik büyümesini devam ettireceğini belirterek yeni depo yatırımı ile de şirketin global vizyonuna uygun olarak ilerlendiğini kaydetti. Satış ve Pazarlama Direktörü Zafer Özkök ise GEFCO'nun en önemli önceliğinin müşterileri için değer yaratmak olduğunu belirtti. ■

Serin Treyler'den 4 ayda 190 adetlik teslimat

Boytrans Lojistik, Bedirhan Uluslararası Nakliyat, Günaydın Nakliyat, UTS Uluslararası Nakliyat ile Sertürk Uluslararası Nakliyat gibi kendi sektörlerinde güçlü firmalarla yapılan anlaşmalar ve yakaladığı müşteri memnuniyeti

sayesinde Serin Treyler, 2014 yılı ilk dört ayında 190 adetlik satış gerçekleştirdi.

2014 yılının firmalar açısından araç yatırımı yılı olacağını geçtiğimiz yıl deklare eden ve üretim planlaması ona göre yapan Serin Treyler, araç yatırımlarını yapan lojistik

firmalarının tercih ettiği marka olarak sektörün dikkatini çekiyor.

Tenteli grubunda yer alan Optima, Optima Light, Tam ve Yan Midilli, Avaraj modellerini kullanıcı isteklerine göre üreten Serin Treyler, her bir modelinde kullanıcısına, yük ve kullanım şekline uygun araçlarla hitap ediyor. Boytrans Lojistik, Bedirhan Uluslararası Nakliyat, Günaydın Nakliyat, UTS Uluslararası Nakliyat ile Sertürk Uluslararası Nakliyat gibi kendi sektörlerinde güçlü firmalarla yapılan anlaşmalar ve yakaladığı müşteri memnuniyeti sayesinde Serin Treyler, 2014 yılı ilk dört ayında 190 adetlik satışla bu ürün grubundaki satış hedefini yakaladı. ■



Omsan, Akdeniz Kimya'nın lojistik çözüm ortağı

Omsan, Nisan 2014 itibarıyla Akdeniz Kimya'nın yurtiçi mamul dağıtım ve konteyner taşımalarını gerçekleştirmeye başladı. Yurtiçi mamul dağıtım hizmeti kapsamında Omsan, Akdeniz Kimya'ya ait bitmiş ürünlerin ağırlıklı olarak Marmara Bölgesi'ndeki (İstanbul - Anadolu, Gebze, Bursa) bayi ve müşterilerine dağıtımlarını gerçekleştirecek. Ek olarak Omsan, Akdeniz Kimya'ya ait ihracatı yapılacak

boş konteynerlerin belirlenen konteyner sahalarından alınıp fabrikaya teslimi, fabrikada yüklenen konteynerlerin ise İzmir Alsancak Limanı'na taşınması hizmetini verecek.

Sektöründe lider bir markaya hizmet vermektten ötürü son derece memnun olduklarını belirten Omsan Lojistik Ege Bölge Müdürü Murat İldız, Akdeniz Kimya'ya rekabet avantajı sağlayacak lojistik çözümler üretmeye devam edeceklerini söyledi. ■



www.omsan.com.tr



BAŞARILARIMIZLA DAİMA İLERİYE...

Lojistik sektöründe sağladığımız yüksek müşteri memnuniyeti ve başarılarımızla birçok ödüle layık görüldük. Gururluyuz, yeniliklerimizle daima bir adım önde olacağız.



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

12 - 18 Mayıs 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

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

Oyna kurucu siz olun!

Pivot
M E D Y A

Tel : 0212-555 44 65
Gsm : 0348 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Kamil Koç Safir yatırımlarını sürdürüyor



Temsa, Kamil Koç Otobüsleri AŞ ile yaptığı 32 adetlik 2+1 VIP Safir anlaşmasının 22 adetinin teslimini gerçekleştirdi. Son teslimatla Kamil Koç'un 700 araçlık filosundaki Safir sayısı 104'e ulaştı.

İşletme maliyetinde sağladığı avantajlar ve yüksek konfor düzeyi şehirlerarası firmaları otobüs yatırımlarında Temsa Safir'e yönlendiriyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün lider firmalarından Kamil Koç, 32 adetlik anlaşmanın ilk partisi olan 22 Safir otobüsü filosuna kattı.

Temsa işbirliğinden memnunuz

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, 3 yıldır Temsa ile süren işbirliğinden memnun olduklarını belirterek, "Kamil Koç her yıl yolcularına daha iyi hizmet sunmak için filosunu gençleştiriyor. Üç yıldır Temsa markalı araçlara yatırım yaptık. Temsa ile 32

araçlık anlaşmanın 22 âdetini filomuza katmış bulunuyoruz. Kalan 10 araç da sezon başlamadan filomuzda yerini alacak. Bu yıl son derece büyük hedeflerimiz var" dedi.

Kamil Koç'un filosunda 104 Safir

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Kamil Koç'un büyüyen hedeflerine yeni Safir otobüslerle katkı sağlamaktan mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Şehirlerarası otobüs firmaları, yoğun geçmesi beklenen sezon hazırlıklarını tamamlıyor. Safir aracımız da düşük yakıt tüketimi ile maliyet avantajı, yüksek konfor düzeyi ile müşteri memnuniyetini sağlamak isteyen firmaların öncelikli tercihi. Bu süreçte Kamil Koç'un Safir yatırımlarını sürdürmesi bize mutluluk veriyor. Son teslimatla Kamil Koç'un filosundaki Safir aracımızın sayısı 104'e ulaştı. 10 aracın filoya katılımı ile bu sayı 114'e çıkacak. Biz Kamil Koç'un hizmet sürecine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.



Dr. Hayri Baraçlı, İBB Genel Genel Sekreteri

Başkan Kadir Topbaş, İBB Genel Sekteri Adem Baştürk'ün emekliye ayrılmasının ardından yeni Genel Sekreterin İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı'nın olacağını açıkladı.

Başkan Topbaş, "İBB Genel Sekreteri olarak Adem Baştürk'ün yerine şu an da İETT Genel Müdürlüğümüzü yapan Doç. Dr. Hayri Baraçlı'yı düşündük. O da genç bir arkadaşımız, akademik deneyimi ile



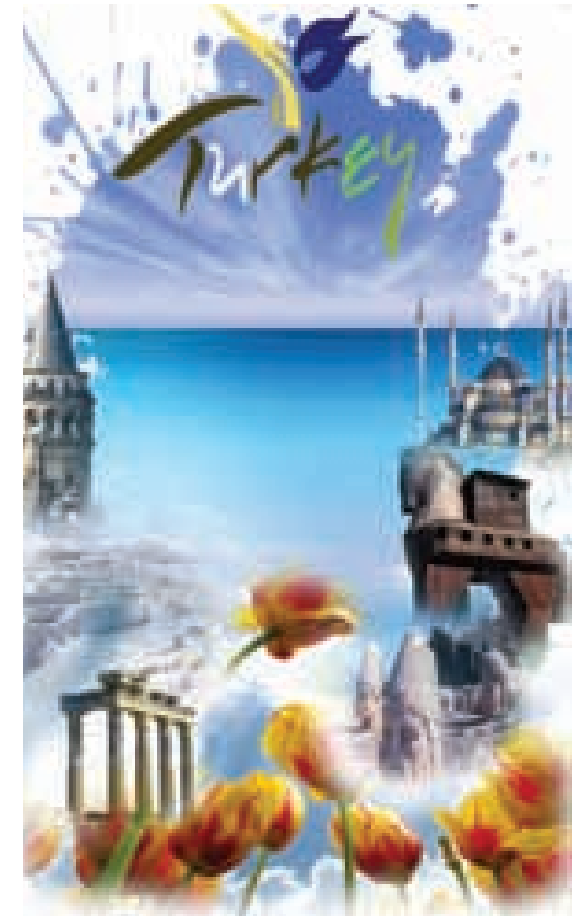
birlikte endüstri mühendisi ve çok yönlü bir insan ve kendisinin de bu işi başarabileceğine inanıyoruz. Gerçekten İETT'de çok ciddi çalışmalar yaptı. İETT'yi belli bir seviyeye getirdi. İETT'nin hizmet anlayışını oluşturdu. İBB'de de beraber çalışmaya devam edeceğiz. Toplantılarımıza da katılıyordu. Belediyenin hafızasını bilen bir kişi. İnşallah Hayri Baraçlı'yla ilgili atamasını imzalayıp İçişleri Bakanlığı'na göndereceğim" diye konuştu.

2013'te 68 milyon
452 bin kişi
seyahat etti

TÜİK, 2013 yılına yönelik istatistikleri açıkladı. Toplam seyahat sayısı 2012'ye göre yüzde 5,4 artarak 68 milyon 452 bin olarak gerçekleşti.

Seyahate çıkanların yaptıkları toplam geceleme sayısı bir önceki yıla göre yüzde 0,1 artarak 557 milyon 459 bin oldu. 2013 yılında ortalama geceleme sayısı 8,1; seyahat başına ortalama harcama ise 269 TL oldu.

Yurtiçindeki seyahatlerde yapılan toplam seyahat harcamaları, geçen yıla göre yüzde 10,1 artarak 18 milyar 416 milyon 817 bin TL oldu. Yıllık olarak değerlendirildiğinde, yurtiçi turizm harcamasının yüzde 93,1'ini (17 milyar 142 milyon 220 bin TL) kişisel, yüzde 6,9'unu (1 milyar 274 milyon 597 bin TL) ise paket tur harcamaları oluşturdu. Seyahate çıkış amaçları yıllık olarak değerlendirildiğinde ise, yüzde 65,6 ile "yakınları ziyaret" birinci sırada yer alırken, ikinci sırada yüzde 20,1 ile "gezi, eğlence, tatil", üçüncü sırada ise yüzde 7,8 ile "sağlık" amacıyla yapılan seyahatler yer aldı.



Kazanç göründü!



Ekonomi ve estetik bir arada.

13 metrelik boyu, 54 kişilik yolcu kapasitesi ile koltuk başına düşen maliyeti minimuma indiren Safir, güçlü ve tasarruflu motoru ile de göz dolduruyor. Estetik görünüşü ile sınıfına yeni bir anlayış getiren Safir, uzun bakım aralıkları ile yıllarca kazandırmaya devam ediyor. **Âdeta iki otobüsün işini tek başına yapıyor.**



TEMSA

Kazançlı yolculuklar

- + Tek rehber
- + Tek kaptan
- + Çok yolcu
- + Az masraf
- + 54 kişilik

SAFİR

www.temsa.com.tr