

Mersinli otobüsçülerin otogarın yüksek kira bedellerine yönelik direnişi takdir topluyor...

MERSİN ÖRNEK OLSUN

● Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin iki kez ihaleye çıktığı otogarda yüksek kira bedeli istenmesi otobüsçülerini isyan ettiriyor.

● İhalelere katılmayan, hatta otobüs kaldırmayan Mersinli otobüsçüler yüksek kira bedellerinin aşağıya çekilmesine yönelik direnişini sürdürüyor.

Merkez Toroslar ilçesine yapılan ve 30 Ağustos'ta hizmete açılacağı duyurulan otogarda, 16 yazıhane için 3 bin TL+KDV olmak üzere yıllık 42 bin 480 TL, 24 yazıhane için ise 5 bin TL+KDV olmak üzere yıllık 70 bin 80 TL olan kira bedellerinin çok yüksek olduğunu öne süren otobüsçüler otogarın araç trafiğine kapatarak eylem yapıyor.

✓ Otogarlara kâr merkezi olarak görülmemeli

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım, belediyelerin otogarlara bir kâr merkezi olarak görme anlayışının yanlışlığına dikkat çekerek, "Otogarların kâr yeri değil, birer ihtiyaç, birer hizmet yeri olarak görülmeli. Bunları kâr eden tesisler olarak görmeye başladığınız zaman ulaşım ekonomisine aykırı işler yaparsınız, insanların kazandığından daha fazla kiralatırsınız ama hiçbirini alamazsınız" dedi.

✓ Her yeni proje sektöre ağır bir yük

Yeni yapılan her otogarın sektöre ağır maliyetler yüklediğini belirten Yıldırım, "Sektör görüşü alınmadan inşa edilen her proje zaten zor durumda olan sektöre yeni maliyetler yüklüyor. Otogar, ihtiyaçlara ne kadar cevap veriyor, sektörün taleplerini karşılayabiliyor mu, buna bakmak lazım" dedi.

Bu ağır maliyetlerin altından kalkamayacağını gören otobüsçülerin haklı olarak direnç gösterdiğini vurgulayan Yıldırım, "Dün 500 lira ödenen yere, 3 bin, 5 bin lira kira isteniyor. Mersin halkına hizmet üreten, Mersin ekonomisine katkı sağlayan insanlara bu yapılanlar doğru değil" dedi.

✓ Üç-beş yıllık ihale olmaz

Bir, iki, üç yıllık süreli kapsayan otogar ihaleleri yapılmasına anlam veremediklerini belirten Mustafa Yıldırım, "Biz bu ihale şartlarının yanlışlığını anlatamadık. İhale sonrasında kira artışları TEFE-TÜFE üzerinden belirlenmeli" dedi.

✓ Birlikte hak aramak önemli

Mersin'de otobüsçülerin birlikteliğini ve direnişini takdirle karşıladığını belirten Yıldırım, "Ben kendilerini kutluyorum. Meslektaşlarımız birlik olarak haklarını mutlaka aramalı. Bur birliktelik sürecinin, mücadelenin sektörümüze örnek olmasını diliyorum. Mersin Belediye Başkanı'nın sağduyulu davranarak otobüsçülerin sesine kulak vermesini, ortak akılla birlikte çözüm bulunmasını arzuluyoruz" dedi. ■ 5'te



Mersin Otogar'ında Büyükşehir Belediyesi'nin ihale şartlarına karşı eylem yapan otobüsçüler, üç gün bilet satmadı ve sefere çıkmadılar. Birçok sivil toplum kuruluşundan destek bulan otobüsçüler, haklı davalarında mücadeleyi sonuna kadar götüreceklerini iddia ettiler.



Şimdi yatırım yap, 2016'ya hazır ol

Mercedes-Benz

Mercedes'e yatırım yapan kazanıyor

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Mercedes-Benz Türk'ün bütün planlamalarını 5-10 yıllık vadelerle yaptığını belirterek, "2025'te pazara sunulacak ürünler bile belli. Biz de bütün çalışmalarımızı bu planlamalar ışığında yapıyoruz. Otobüsçünün planlamasını uzun vadelere göre yapması şart. Otobüsçü şu anda yokuş yukarı çıkıyor. İyi planlama yapanlar yokuşu çıkabilecek ve iş hayatına devam edebilecek" dedi. ■ 6'da

Erkan YILMAZ

Soylar Turizm, 50'si özmal, 400 araçlık filo ile hizmet veriyor

Plaka tahdidi değil, sektöre giriş zorlaştırılsın



Soylar Turizm firma sahipleri Sadık Temur ve Ersin Şalcı, plaka tahdit uygulamasının ilk aşamada kendileri açısından da kazançlı olacağını, ancak piyasanın geleceğe yönelik rant sağlanan bir ortama dönüşeceği inancıyla karşı çıktıklarını belirtiyorlar. ■ 4'te

20 Sprinter yatırımı

Personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Soyalar Turizm, Has Otomotiv'den 20 Sprinter aldı.

Turizm otobüslerinin parklanma sorunu çözülmeli



Reysaş Lojistik, Mercedes Actros ve Axor'la gücüne güç katıyor



Reysaş Lojistik; Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketi tarafından finansman desteğiyle Koluman Motorlu Araçlar İstanbul işbirliğiyle filosuna, 8'i ADR'li olmak üzere 29 adet Axor 1840 LS ve 24 adet Actros 1841 LSNRL

model Mercedes-Benz kamyon ekledi. Böylelikle Reysaş Lojistik, 2014'te, kiraladığı 36 araçla birlikte toplam 89 yeni Mercedes-Benz Actros ve Axor kamyon ile müşterilerine hizmet sunmaya başladı. ■ 7'de

2600 otobüs şoförüne eğitim



İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, kente kazandırdığı sürücü eğitim alanı ve kurduğu "Sürüş Teknikleri Eğitim Merkezi" ile bugüne dek 2 bin 600 personelini eğitimden geçirdi. Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'nun da lisans verdiği eğitim pistindeki zorlu deneyimler sayesinde son üç yılda meydana gelen kaza sayısı önemli ölçüde azaldı. ■ 2'de

Denizli Otogarında 6 ayda 2 milyon yolcu hareketi



Otobüsçülerin dertleri hiç bitmez

5'te



Yüksek Hızlı Demiryolları, Ulaştırmadaki Yenilikler ve Türkiye -4-

2'de



Mersin'deki mücadeleyi takdirle karşılıyorum

5'te



Dünya Bizim Değil...

4'te



Arife tarif gerekmez...

4'te

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

1 - 7 Eylül 2014

Yüksek Hızlı Demiryolları, Ulaştırmadaki Yenilikler ve Türkiye - 4 -

Diğer taraftan, mevcut demiryolu ağının yüzde 90'ı tek hat olmasına karşın, demiryolu ağı görece hafif trafik yükü taşımaktadır. Hat kilometre başına trafik yükü AB 27 ortalamasından yüzde 40, Almanya'nın ise üçte birinden daha azdır. Bu oranlar, var olan trafiği ve daha fazlasını taşımada ağıın büyük bölümünde hattın yeterli olduğu anlamına da gelmektedir. Ağda bazı kapasite dar boğazları vardır. Bunlar, daha iyi tren zamanlaması (en ucuz çözüm), sinyalizasyon ve çift hatlı hale getirme kombinasyonları ile ele alınabilir. Demiryolu taşımacılığı pazar payında ciddi oranda artış sağlamak için, demiryolları daha önceki yıllarda yapıldığından daha fazla işi kendine çekmeye ihtiyaç duymaktadır. Bunu başarmak için, ticari yönetim, rekabetçi maliyet yapısı ve şu an itibarı ile eksik olan pazar ve müşterilere odaklanmak gerekmektedir. Diğer taraftan, yük taşımacılığı açısından tüm demiryolu ağında kapasite problemleri yaşanmamakla birlikte darboğaz oluşturan bölgelerin çift hatlı hale getirilmesine yönelik yatırımlara devam edilmektedir. Personel verimliliği, trafik kapasitesine olumlu katkıları, emniyet vb. unsurlarla ön plana çıkan sinyalizasyon sistemleri, trafik yoğunluna bağlı olarak belirlenecek öncelik sırasına göre mevcut hatlarda yaygınlaştırılmaktadır. Bu süreç içerisinde yerli imkânlarla geliştirilen sinyalizasyon sistemlerine öncelik verilmektedir. Yine aynı şekilde, petrole olan bağımlılığın azaltılması,



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

teknoloji kültürüne, ademi merkezileşme süreçlerine ve politik tarzlarına göre farklılaşmaktadır.

Fransa ve İspanya'nın bu alanda kesin ve ekolleşmiş tanımları vardır: az sayıda ve uzak mesafeli duraklar, başkentlerinde merkezileşmeyi artırıcı yapım ve işletim gibi. Bu iki ülkenin nihai hedefi; başkentleri olan Paris ve Madrid'i ana kentsel alanlar olmaları nedeniyle birbirine bağlamaktır. Daha kısa mesafeli ve direk mesafelerde; YHT; 300 km/sa hızla, havayollarına göre daha rekabet edebilir. Bu hızlı tren hatları, ister ulusal bazda ister uluslararası bazda büyük şehirleri birbirine bağlarken farklı hizmet düzeyleriyle yollarına devam edebilmektedir. Troin (1995) gibi Fransız araştırmacılar; YHT istasyonlarını yerleşim ve şehre bağlantılarına göre sınıflandırırken, Urena Et Al (2006) gibi kimi araştırmacılar yeni bir

tren taşıma kapasitelerinin artırılması ve sera gazı salımı gibi nedenlerle tercih edilen elektrifikasyon sistemlerinin trafik yoğunluna bağlı olarak belirlenecek öncelik sırasına göre mevcut hatlarda yaygınlaştırılması hedeflenmelidir.

Demiryolu havayolu karşılaştırması...

Şimdilerde; Avrupa'daki YHT hatları kesintisiz bir gelişim süreci içerisinde. Bu gelişim süreci; ülkelerin kent yapılanmalarına, demiryolu hizmeti ve

sınıflandırma şekli ortaya koydular. Bu sınıflandırmaya göre; YHD koridoru boyunca ara kentler, büyüklüklerine ve ana istasyon metropollerine mesafelerine göre değerlendirildiler. YHD'nin bilimsel analizi geleneksel olarak -ulusal, bölgesel ya da kentsel bazda- bir zaman dilimindeki konum esaslı olarak ele alınmaktadır.

Her ülkede farklı

YHD'nin kişi başına averaj hareket mesafesini hesaplandığında; bunun Fransa'da 456 km, Almanya'da 308 km, Japonya'da 258 km ve Güney Kore'de 240 km olduğu görülmektedir. Ayrıca; istasyonlar arası ortalama mesafe Fransa'da 142 km iken Japonya'da Nagoya, Kyoto gibi ana merkezlerin konumundan dolayı bu değerin ortalama 34,5 km.lerde olduğu görülmektedir. Bu; Japonya'da çoklu işletim sistemi getirmekte olup; bunlar 'direk uzun mesafe işletimi' ve 'kısa-dur kalk işletimleri' dir.

Japonya'da dakiklikten sapma değerleri Shinkansen Hattı için 0,1 dk/tren'den küçük olup (Tokaido Shinkansen örneğinde olduğu gibi) bu gibi ertelemelerde genellikle tayfun gibi iklimsel facialardan ya da anormal ağır yağışlardan kaynaklıdır.

Daha yüksek frekanslarda; Tokaido Shinkansen günde (yaklaşık 18 saatlik işletim) 400 tren den fazla bir işletim yapar (tek yönde 200 tren). Elbette; tren frekansı talep hacimlerine bağlıdır. Bu da göstermektedir ki; YHD talebi yüksek nüfus yoğunluğuna direk olarak bağlıdır ve kısa dur-kalklar ile yüksek frekans Japonya için olağan bir durumdur. YHD yolculuklarını yükselten bir diğer faktör ise; havayoluna nazaran sağladığı ücretlendirme avantajıdır.

Mevcut durumda; Fransa ve Güney Kore'de yerli havayolu vergileri YHD'nin yerli vergilerinden daha yüksekken, bu oranın Japonya'da hemen hemen aynı olduğu görülmektedir.

Süreçin gelişimi...

Makineli ulaştırmanın başlangıcından bu yana geçen 200 yıl içinde ulaştırma sistemlerinin kapasitesi, hızı, etkinliği ve coğrafi kapsamı dramatik biçimde düzelmiştir. Bu süreçler şu şekilde özetlenebilir:

- Her ulaştırma türü, coğrafi ve teknik özelliklerinden ötürü, farklı teknolojiler ve farklı yenilik ve yayılma oranları ile karakterize edilmiştir.
- Teknolojik yenilik daha hızlı ve daha etkin ulaştırma sistemlerine bağlıdır.
- Ulaştırma kesimindeki teknolojik evrim dünya ekonomisinin iktisadi gelişme evrelerine bağlıdır. Dolayısıyla, ulaştırma ve iktisadi gelişme biri olmadan diğerinin olamayacağı bir çerçevede birbirlerine bağlıdır. 1960'larda ticari jet uçaklarının, yüksek-hızlı tren ağlarının ve konteynerlerin hizmete girmesinden bu yana yolcu ve yük ulaştırma sistemlerine hiçbir önemli teknolojik değişme uygulanmamıştır. 21'inci yüzyılın başları, teknolojik ilerlemelerin çoğunun petrolün bir enerji kaynağı olarak egemenliğini garanti etmeye yönelirken, alması ulaştırma türlerinin gelişmesini sınırlamaya yönelen bir otomobil ve kamyon bağımlılığı dönemidir. Ancak, tükenmekte olan petrol rezervleri ile birlikte içten patlamalı motorlar egemenliğinin sonu yaklaşmaktadır. Petrol üretiminin 2008-2010 ile doruğa çıkması ve sonra da düşmesinin beklenirken, yakıt hücrelerinin uygulamaya girmesiyle otomobilden bu yana ulaştırmanın en önemli teknolojik dönüşümü oluşacaktır. En umut veren teknolojiler şunlar olacaktır:

• Maglev (magnetic levitation). Kısaca manyetik kaldırma olarak adlandırılabilen bir maglev sistemi, destek kısmı ile hiçbir sürtünme olmaması ve hiçbir hareketli parçası bulunmaması gibi üstünlükleriyle 500-600 km/s'lik işlerliği olan hızlara erişmeyi mümkün kılmaktadır. Bu, yolcu ve yük kara hareketlerine 75-1000 km. aralığında bir seçenek sunmaktadır. Maglev, 300 km/s'lik hızlarla sınırlı olan mevcut yüksek-hızlı tren ağlarına oranla bir ilerlemeyi göstermektedir. Gerçekte, maglev, demiryolu ulaşımında sanayi devriminden bu yana ilk temel yeniliktir. İlk ticari maglev sistemi 2003'te Şangay'da açılmıştır ve 440 km/s işlerlik hızına sahiptir.

• Otomatik ulaşım sistemleri (Automated transport systems, ATS). Bu, araç, taşıma ve kontrolün bütünsel ya da kısmi otomasyonuna dayanarak, bir, hareketlerin hız, etkinlik, güvenlik ve güvenilirliğini iyileştirme seçenekleri setine işaret eder. Bu sistemler, otomatik karayolu sistemleri gibisinden mevcut türlerin iyileştirilmesini, kamu ulaşımı ve yük taşımaları için yeni türlerin ve yeni taşıma sistemlerinin yaratılmasını içerebilir.

• Yakıt hücreleri. Türkiye'nin bugün ulaştırma alanında karşılaştığı ve karşılaşıcağı sorunları çözümlene yolunda alacağı önlemler ve tasarlayıp uygulayacağı politikaların doğru değerlendirilebilmesi, bir ölçüde ülkenin sözü edilen konunun da doğru değerlendirilmesine bağlıdır. Çünkü bu konum, iyi değerlendirildiğinde yararları, yanlış değerlendirildiğinde ya da doğru değerlendirilmesine karşın gerekli adımların atılmaması ya da hatta atılmasında gecikilmesi durumunda sakıncaları olabilecek bir konumdur.

Hepinize, sağlıklı huzurlu mutlu bir hafta diler, yüksek lisans tezindeki bilgilerden paylaşımlarda bulunduğum Asistanım Mehmet Çağrı Kızıllaş'a teşekkür ederim. ■

2600 otobüs şoförüne eğitim

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, kente kazandırdığı sürücü eğitim alanı ve kurduğu "Sürüş Teknikleri Eğitim Merkezi" ile bugüne dek 2 bin



600 personelini eğitimden geçirdi. Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'nun da lisans verdiği eğitim pistindeki zorlu deneyimler sayesinde son üç yılda meydana gelen kaza sayısı önemli ölçüde azaldı.

İzmir'de her gün 1 milyon üzerinde yolcu, otobüsle toplu ulaşımı tercih ediyor. Böylesine büyük bir sorumluluğu üstlenen İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, sefere çıkan yaklaşık 1500 otobüsün düzen içinde çalışmasını sağlarken, yolcuların can güvenliği konusuna da büyük önem veriyor. Şoförlerin trafikte karşılaşılabileceği ani tehlikeler karşısında doğru tepkiyi verebilmesi, yağışlı havalarda ve kaygan zeminlerde kullandıkları otobüsü güvenli bir şekilde durdurabilmeleri için gereken beceriler, yoğun bir eğitim süreciyle sağlanıyor. Ülkemizde bu amaçla kurulan belediyelere ait ilk tesis olma özelliğini taşıyan Sürüş Teknikleri Eğitim Merkezi'nde şoförler, her türlü tehlikeden kaza yapmadan kurtulmanın yollarını öğreniyor. Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'nun da lisans verdiği eğitim pistinde sürücüler zorlu testlerden geçiyor. ■



Öğrencilerinizi güvenle taşıyacak servis aracı ISUZU NOVO

Tüm devrime testlerinden %100 başarıyla geçen, ön ve arka disk frenleriyle yolculuğu daha güvenli hale getiren Isuzu Novo okula hazır. Siz de öğrencileriniz için Anadolu Isuzu gücü ve teknolojiyle üretilen Isuzu Novo'yu tercih edin.

Isuzu Novo'nun okul otobüsü tip onayı bulunmaktadır.



**ISUZU NOVO
SINAVDAN 100 ALDI!**



www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTürkiye
www.twitter.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 1SZ (479)

30 YIL ISUZU

Denizli'de, ulaşımında yeni dönem

Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, Denizli Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşımı, Ulaşım AŞ adı altında bir şirket oluşturarak sağlamaya karar verdiğini söyledi. Denizli Büyükşehir Belediye Meclisi'nin de bu doğrultuda kararını ortaya koyduğuna değinen Başkan Zolan, "Yeni bir başlangıçla, bize yansıyan şikayetlerin, sıkıntıların, taleplerin en aza inmesi noktasında çalışmalarımız sürüyor. Bu çalışmalarla hedeflediğimiz, arzu ettiğimiz ulaşım kavuşacağız. Ulaşım noktasındaki ihtiyaçları artık sıfıra yakın sorunla çözmüş olacağız. Bunun için almamız gereken tedbirler, kararlar ve işler var" diye konuştu.

Otobüslere paralı binişlerde, vatandaşların şoförle muhatap olmasının zaman ve dikkat kaybı ile ilgili soru işaretleri yaratabildiğine dikkati çeken Başkan Zolan, "Bunun ortadan kalkması için Denizli Kart adı altında



otobüslerimizde, 8 Eylül'den itibaren, yeni bir dönem başlatıyoruz. Artık otobüslerde paralı biniş olmayacak. Yeni otobüslerimizle, yeni bir anlayışla otobüslerimiz Denizli halkımızın kullanımında olacak. Tabii, şikayetleri en aza indirme noktasında gayet sarf ediyoruz " dedi. ■

Türkiye'de bir ilk:

TRAMBUS sistemi Malatya'da

Avrupa'nın gözde şehirlerinde E-Bus, T-Bus ve O-Bus olarak adlandırılan ve ülkemizde de Trambus olarak adlandırılacak olan ulaşım sistemi artık Malatya'da...

Bozankaya Grup tarafından Ankara'da üretimi devam eden Trambusların ilk ikisi Malatyalılarla buluştu.

25 metre uzunluğundaki Trambuslar tamamen elektrik ile çalışıyor ve Malatya'da ana arterlerde hizmet verecek.

Çevre dostu Trambus, tamamen elektrikle çalıştığından dolayı işletme maliyeti bakımından da diğer yakıt türlerine oranla ortalama yüzde 75 tasarruf sağlıyor.

Trambusların işletmesini üslenen MOTAS'ın Genel Müdürü Enver Sedat

Tamgacı, "Tasarımı tamamen Türk mühendislerine ait olan ve Ankara'da üretimi devam eden Trambuslar konforu, ferah ve geniş iç dizaynı, estetiği ve sessizliği ile Malatya ulaşımına bir vizyon katacak. Hafif raylı işletmelerin mantığı ile işleteceğiz ve tam kapasite ile kullanıldığında günlük 50 bin yolcu taşımayı planlıyoruz" dedi. ■



1 - 7 Eylül 2014

Denizli Otogarı'nda 6 ayda 2 milyon yolcu

Günde 3 binin üzerinde aracın giriş yaptığı Denizli Büyükşehir Belediyesi Otobüs Terminali, ilk 6 aylık döneminde sadece şehirdışı 2 milyondan fazla yolcu kapasitesine ulaştı. Terminalden günde 500 otobüs şehirlerarası sefere çıkarken, 500 araçta ilçelere hareket etti.

Denizli Büyükşehir Belediyesi Otobüs Terminali, hizmete girdiği Mart 2014'den beri 2 milyonun üzerine yolcu kapasitesine ulaştı. Denizlililerin yıllardan beri

hayalini kurduğu terminal, geçen mart ayında hizmete girdi ve açıldığı ilk günden beri kentin uzun süredir eksikliğini hissettiği, gerek şehiriçi gerekse şehirlerarası ulaşım ihtiyacını karşıladı. Terminale, günlük abone ve biletli olmak üzere 3 bin 136 aracın girdiği, bunlardan 500 otobüsün şehirlerarası yolculuğa çıktığı, öğleden önce (200) ve öğleden sonra (300) olmak üzere toplam 500 aracın ise ilçelere hareket ettiği belirtildi. İlk 6 aylık dönemde terminalden 2 milyondan fazla kişinin şehirlerarası yolculuğa çıktığı kaydedilirken, 16 otobüs firmasının vatandaşlara hizmet verdiği öğrenildi. ■



AŞTİ'de üniversite öğrencilerine güler yüzlü karşılama

Büyükşehir Belediyesi, üniversitelere kayıt yaptırmak için şehir dışından Ankara'ya gelen öğrencilere, AŞTİ'de kuracağı "Öğrenci Bilgilendirme Masası"yla yardımcı olacak.



Her yıl olduğu gibi bu yıl da AŞTİ'de 1-5 Eylül tarihleri arasında kurulacak stant ile öğrenciler, sabahın ilk ışıkları birlikte saat 06.00'dan itibaren sıcak bir ilgiyle karşılanacak. Ayrıca öğrencilere, öğrenimlerini sürdürecekleri kenti daha yakından tanımaları için Ankara tanıtım kitapçığı ile haritası hediye edilecek.

Başkente kayıt için gelen ve kenti henüz tanımayan öğrencilerin üniversitelerin kayıt merkezlerine kadar taşınması ile de ulaşım sorunu, düzenlenecek otobüs seferleri ile çözülecek. Tamamen ücretsiz olarak verilecek ulaşım hizmetleri 4 ayrı güzergahta gerçekleştirilecek. Eskişehir Yolu üzerindeki güzergahta ulaşımı



sağlayacak üstü açık gezi otobüsleriyle; ODTÜ, Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsü, Başkent Üniversitesi ve

Çankaya Üniversitelerine kayıt yaptıracak öğrenciler okullarına ulaştırılacak. ■



SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...







www.temsa.com.tr



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Dünya Bizim Değil...

1500'lerin başında, İspanya'da bir hizmetçinin gayrimeşru bir oğlu doğar. Hiç okul, eğitim görmeden yetişir ve keşif gemisi ile Güney Amerika sahillerine varır. Kılıcı, tüfeği, zırhı, atı ve bu donanımda 168 arkadaşı vardır. İnka hükümdarını esir alır, 80 bin kişilik bir orduyu dağıtır. İnka tarihi karışır. Bu, çapulcu Francisco Pizarro'dur. Birkaç gün içinde 7 bin İnkalıyı kılıçtan geçirir. Bu zamanlardadır Kızılderili reisın sözleri: "Son ırmak kurduğunda, son balık avlandığında, son ağaç kesildiğinde paranın yenmediğini anlayacaksınız." Bu sona hızla ilerliyor muyuz? Suyumuz az. Dünyadaki suyun 3,5 milyar yaşında olduğunu, yenisinin gelmediğini bilirsek, saygımız artacak. Dünyadaki 150 birim suyun sadece 15 birimi ile yaşadığımızı da bilirsek, az suyumuz olduğunu daha iyi anlarız. 2014 yılında doğanın verdiği yıllık bizi hakkımızı 8 aya tüketmiş durumdayız. Bize her yıl 1,5 dünya lazım.

Bilmek önemli, ama aynı zamanda herkes herkesi biliyor. Amerika dinleyince kızan Almanya'nın bu yıl Türkiye'yi dinlediği ortaya çıktı. Geçen yıl tepkilenen Almanya, Türkiye'nin dinlenmesi gereken ülkeler sınıfında olduğunu anlattı. Yani başkasını dinlemek doğru faaliyetmiş...

Türkiye'de merak edecek neler var acaba? Halbuki her şey ortada...
- otomotiv üretimi rekor kıracak,
- ihracat artmaya devam ediyor,
- turist sayısı ve geliri artmaya devam ediyor,
- banka ve şirket karları iyi olmaya devam ediyor,

- 9 tane seçimi başarı ile yaptık,
- turizmimizin koordinasyonu ülkeye yaygınlaşıyor,

- perakende ticaret kendi kanununa kavuşuyor, diye sayabiliriz.

Rahatımız bozuk yine de... Kuzey komşularımız gergin, güney komşularımız vuruyor, batı komşularımızın ekonomisi duruk açamıyorlar, doğu komşularımızın başı dertte, ihracatımızı taşımakta zorluklarımız var, deriz.

Kusurlarımız var tabii... Sahte turizm turları 500 bin turisti riske sokuyor, sahte yıldızlı oteller haksız rekabet yapıyor, Soma kayıplarımız için yapılan bağış maçında koltukların yüzde 45'i boş kalıyor, futbolcu vergileri başka ülkelerin üçte biri kadar, en büyük futbol kulübünün bahçe kapısı bir gazeteciye sıkıştırıyor ve öldürüyor.

Karşılaştırsak:
Cumhurbaşkanı seçiminde 65 milyon TL bağış toplandı. Bir aday yüzde 86, ikincisi yüzde 13, üçüncüsü yüzde 1 pay aldı. Erken sonuç. Dünya; yenilik, KOBİ, istihdam, ileri teknoloji konuşurken; ilgili Bakanlarımızın sosyal medya mesajlarında 'yenilik' yüzde 3, 'KOBİ' yüzde 2, 'istihdam' yüzde 1 ve 'ileri teknoloji' 0 (sıfır) pay almış. Bu sayımı TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği) yapmış. Siz de, kendinizi saysanız ne çıkar acaba? ■

Soylar Turizm, 50'si özmal, 400 araçlık filo ile hizmet veriyor

Plaka tahdidi değil, sektöre giriş zorlaştırılsın

Soylar Turizm firma sahipleri Sadık Temur ve Ersin Şalcı, plaka tahdit uygulamasının ilk aşamada kendileri açısından da kazançlı olacağını, ancak piyasanın geleceğe yönelik rant sağlanan bir ortama dönüşeceği inancıyla karşı çıktıklarını belirtiyorlar.

2008 yılının Ocak ayında Sadık Temur ve Ersin Şalcı tarafından kurulan Soylar Turizm, personel, okul ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Firma Genel Müdürü Sadık Temur ve Genel Müdür Yardımcısı Ersin Şalcı ile servis taşımacılığı sektörüne yönelik bir söyleşi yaptık.

İstanbul ve Tekirdağ faaliyeti alanı

2008 yılında tekstil işini bırakarak bir araçla yola çıktıklarını belirten Sadık Temur, "Bir aracım olsun üzerinde benim adım yazsın diye yola çıktım. Şu anda filomuzda 50'si özmal yaklaşık 400 araç var. Önümüzdeki yıl yine 25-30 arası bir araç almayı düşünüyoruz" dedi. Ağırlıklı olarak personel taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini vurgulayan Sadık Temur, "Okul taşımacılığı için

hiçbir ihaleye girmiyoruz. Beykent Koleji'nin taşımacılığını yapıyoruz. İstanbul ve Tekirdağ'da faaliyet gösteriyoruz" dedi.

Plaka tahdidi sektör için sakıncalı

İstanbul'da plaka tahdidi taleplerine yönelik değerlendirmelerde de bulunan Sadık Temur ve Ersin Şalcı, "Kendi firmamız açısından baktığımızda tahdit işimizi gelir. 50 özmal aracımız var. Plaka değeri ile çok ciddi bir gelir elde etme imkanı oluşur. Ama geleceğe yönelik değerlendirmede plaka tahdidinin sakıncalı olduğuna inanıyoruz. Ankara'da plaka tahdidi var. Şu an esnaf plakayı kullanmak yerine kiraya veriyor. İstanbul'da plaka tahdidi olacak beklentisi ile farklı illerden gelip araç alanlar bile var. Oluşturulacak pastadan pay kapma amacıyla bunu yapıyorlar. Ben plaka tahdidini sektörümüz için sakıncalı görüyorum. Tekirdağ'da 4 yıl önce yapıldı. Hali ortada. Plaka tahdidi olduğunda araç kalitesi yükselmiyor" dedi.

Sektöre giriş düzenlensin

Plaka tahdidi yerine sektöre girişi daha zorlaştıracak bazı düzenlemeler yapılabileceğine değinen Sadık Temur, "Bence bu işe girecek firmaya 20 özmal şartı



Ersin Şalcı

Sadık Temur

Soylar Turizm'e 20 Sprinter

Has Otomotiv, personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Soyler Turizm'e 20 Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

26 Ağustos günü Has Otomotiv'in Hadımköy lokasyonunda gerçekleşen teslimat törenine Soyler Turizm Genel Müdürü Sadık Temur, Genel Müdür Yardımcısı Ersin Şalcı, Proje Yöneticisi Halil Tutum, firma kaptanları, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Filo Satış Müdürü Soner Gönültaş, Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Finansmanı Yönetmeni Aydın Göktas, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Genel Müdür Cem Aşık, Hafif Ticari Araçlar Satış Danışmanı Nalan Şimşekli, Has Otomotiv Hadımköy Lokasyonu Shoowrom Sorumlusu Ali Cengiz Bal katıldı.

Soylar Turizm'in yanındayız

Araçların teslimi öncesinde konuşan Has Otomotiv İcra Kurulu



Üyesi Mustafa Sarıgül, Soyler Turizm ile ilk kez bir işbirliği gerçekleştirdiklerini belirterek, "Bugün 20 adetlik anlaşmanın 16 adedinin teslimatını yapıyoruz. Servis taşımacılığında rekabet çok yoğun, o rekabetin arasından sıyrılıp bir yerlere gelmek, son derece zor. Kendilerine başarılar diliyorum. Bundan sonra devamlı yanlarındayız. Satış sonrası ilişkilerimiz uzun soluklu devam edecek. İşlerini, büyüttükleri zaman,

tahmin ediyorum kapısı çalınacak bayilerin başında biz geleceğiz. Ben bu alışverişin gerçekleşmesinde bize destek veren Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansman yöneticilerine teşekkür ediyorum" dedi.

HTA pazarı yüzde 24 daraldı

Hafif ticari araç pazarında yılın ilk 8 ayında yüzde 24'lük bir daralma yaşandığını belirten Sarıgül, "8+1 düzenlemesi ile Vito segmentinde

önemli bir daralma oldu. Vito'nun 9+1'lik versiyonu ile yavaş yavaş bir kıpırdanma başladı. Okulların açılması ile hareketliliğin artacağını düşünüyoruz" dedi. Soyler Turizm ile işbirliği yapmaktan mutlu olduklarını ifade eden Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık, "Bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. 24 aylık bir kredilendirme üzerinden gittik. Sigorta hizmeti de bu kapsam içinde yer aldı. Asıl işimiz bundan sonra başlıyor. Müşterimizin bize ihtiyacı olduğu her an yanlarında olacağız. Yeni araçlar firmaya hayırlı olsun" dedi.

Bu yıl yeni bir rekor geliyor

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Filo Satış Müdürü Soner Gönültaş, okulların açılmasının yaklaşması ile birlikte hafif ticari araç pazarında hareketliliğin arttığını belirterek, "Ağustos ve Eylül dönemi özellikle yatırım için önemli. Sprinter okul taşımacılığı yapan firmaların öncelikli tercihi olduğu için pazarda çok iyi durumdayız. Ağustos ayında yine rekor seviyede bir satış ile kapatacağız. 10+1 turizm,



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Arife tarif gerekmez...

A talarımız yıllar öncesinden söylemiş, gerçekten arife tarif gerekmez. Arif olan, leblebmeden leblebiyi anlar. Ama atalarımız aynı zamanda ağlamayan bebeğe emzik vermezler de demiş. Her sözün kaşığı ayrı, yerine göre kullanmak gerekir. Arif anlayacak, diğerleri de işaret etmiş olacak...

Bayrampaşa Belediyesi, İstanbul Otogarı'nın da bulunduğu ilçe... Belediye Başkanı Atilla Aydın, kendisinden önceki Başkan Hüseyin Bürge'nin taşıdığı meşaleyi aynı hız ve titizlikle taşıyor. Hatta daha ileriye götürdüğünü de söyleyebiliriz. Başkan, karayolu yolcu taşımacılığı sektörü ile iyi ilişkiler kurdu, bizim toplantılarımıza katılıyor ve otobüsçüden yana tavır alıyor.

Sadece İstanbul'un değil, Türkiye'nin en modern kurbanlık hayvan merkezi de Bayrampaşa'da açıldı. Sadece kurbanlıklar değil, çobanlar ve celepler için imkanlar hazırlandı. Bu iyi ve doğru bir hizmet. Başkan Aydın nezdinde Bayrampaşa Belediyesini kutluyoruz.

Kurban Bayramı öncesinde 15-20, bilemediniz 30 günlük bir hizmet için bu kadar önemli bir yatırım yapan Başkan Atilla Aydın, yılın 365 günü, 24 saat hizmet veren otobüsçü için neden bir girişimde bulunmaz? Yolcu otobüsü şoförünün sermayesi uyku ve istirahatir. Yolcu otobüsü iyi ve kaliteli dinlenecek ki yolcuların canlarının sorumluluğunu taşıyabilsin. Ayrıca uygun ve hakkaniyetli bir ücret belirlenirse, bütün kaptanlar dinlenip yola öyle çıkar.

Gerçekten her şeyi düşünülerek yapılmış bir tesis açılrsa, ben şoförlerimin otobüste, bagajda, 'hilton' adı verdiğimiz yataklarında yatmalarına izin vermem. Seyir esnasında başka, ama İstanbul'da, otogarda sefer saatini bekleyen otobüsün kaptanının iyi dinlenmesi, yüklendiği büyük sorumluluğunun gereğidir.

Bu arada, bu işin ucu bir taraftan da Galip Başkan'a uzanıyor. AVTER ve İstanbul Otogarı Galip Öztürk'ün ve şirketinin denetiminde; TOFED ile UATOD da sivil mesleki kuruluşlar olarak eski başkanları Galip Öztürk'ü dinlerler. Öztürk'ün şirketi hem sefer sayısı hem de güzergah olarak en büyük firmalardan biri. Peki, Galip Başkan neden kaptanlar için bir dinlenme tesisi düşünmez? Eğer atasözü üzerinden söylersek, arife tarif gerekmez. Bizden söylemesi... Diğer taşıma modları ile rekabetin giderek daha da arttığı günümüzde hizmet kalitesinin artması, yolcuya da verilen değeri bir kere daha vurgular. Yolcu güven duyarsa otobüsü ve otobüsçüyü bırakmaz. ■

Müşteri kaliteli araç istiyor, biz de alıyoruz

Soylar Turizm Genel Müdürü Sadık Temur, filolarında ağırlıklı olarak Mercedes ve Volkswagen marka araçlar bulunduğunu belirterek, "Önümüzdeki yılda 25-30 civarında bir araç yatırımı planlıyoruz. Hizmet verdiğimiz müşteriler bizden kaliteli bir araç beklentisi içinde. Biz de bu beklentiye uygun araç yatırımı yapmak durumundayız. Bu sene Mercedes bizi kendisine çekti. Bundan sonra da tercihimiz Mercedes olur inancındayız" dedi. Temur, yatırımda Mercedes marka tercihini şu şekilde açıkladı: "Bir araç almakla işiniz bitmiyor. Kullanırken de size yansıyan maliyetlerde çok önemli. Aslında doğru yatırım yaptığınızda alırken de kazanıyorsunuz. Bu anlamda Mercedes ürünleri kalitesinin yanı sıra maliyet avantajları ile çok daha ön plana çıktı" dedi.

16+1 servis, 19+1 okul aracımız Sprinter modelimizin yeni versiyonlarını İstanbul, Ankara ve İzmir'de düzenlediğimiz etkinliklerle tanıttı. Vito'nun 8+1 Select modelini pazara sunduk. Büyük beğeni kazandı. Sene sonunda pazarda 7'nci yıl rekorumuzu kıracığımıza inanıyoruz. Yeni araçların da Soyler Turizm'e hayırlı olmasını diliyoruz. Bu satışın önemli bir özelliği; birincisi piyasanın en iyi faiz oranı olan 0, 84'ün müşteriye sunulması. Ayrıca kasko da Mercedes-Benz Finansman tarafından sağlandı. Çok düşük bir peşinat ile çalışıldı. Bundan sonrası içinde her daim 24 saat aralarında olduğumuzu belirtmek isteriz" dedi.

Piyasanın en iyi faiz oranı

Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Finansmanı Yönetmeni Aydın Göktas da, piyasada 0.84 gibi bir faiz oranının bulunmadığını belirterek, "4 senedir müşterilerimize en iyi faiz imkanlarını sunuyoruz. Bundan sonra da böyle devam etmeyi umuyoruz. Soyler Turizm'e yeni yatırımlarında destek vermek istiyoruz" diye konuştu. ■



1 - 7 Eylül 2014



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel
Başkanı

Mersin'deki mücadeleyi takdirle karşılıyorum

Gündemimizde Mersin Otogarı var. Sektörümüz için hayatı bir önem taşıyan konu. Tabii, otogar projelerinin, mimari zevki tatmin etmek yerine sektörün ihtiyacını karşılayacak şekilde fonksiyonel olması lazım. Otogarin projesi, güzel ve kaliteli olabilir, ama ihtiyaçlara ne kadar cevap veriyor, sektörün taleplerini karşılayabiliyor mu, buna bakmak lazım. Ölçüsü nedir, maliyeti nedir, işletme maliyetleri nedir bunların mutlaka değerlendirilmesi lazım. Mersin'de, sanırım mimari zevk tatmini için uğraşıldı. İhtiyaçların ötesinde büyüklükte veya ihtiyaçlardan farklı, fonksiyonları yeterli olmayan insan ve taşıt ilişkilerinde sıkıntı yaratacak bir plan gördüm ben.

Sektörün görüşünün alınması

Öncelikle belediyelerin otogar projesini yaparken mutlaka o bölgedeki insanların görüşlerini alması lazım. Talep toplama yöntemini kullanması, hatta anketlerin yapılması, geçmiş otogardaki analizlerin yapılması, dün neydi, bugün ne, yarın ne olacak şeklinde tespitlerini ortaya konulması lazım. Çünkü otogar projesinin ihtiyaçlara göre belirlmesi gerekiyor. Otobüsçünün Türkiye'deki geldiği nokta belli. Biz, tabii ki otogarların havaalanları gibi modern bir yapıya sahip olmasını istiyoruz.

Her yeni proje, ağır bir maliyet

Yapılan her yeni proje sektöre ağır maliyetler yüküyor. Sektör bu ağır maliyetlerin altından kalkamayacağı için de dirençler oluşuyor. Dün 500 lira kira ödevenler, bugün 10 bin lira kira ödemekle karşı karşıya bırakılıyor. Bunlar doğru işler değil. Orada işletmecilik yapanlar Mersin halkına ve Mersin'e gelen insanlara hizmet veriyorlar. Mersin ekonomisine katkı sağlıyorlar.

Otogarlar kâr yeri olarak görülmemeli

Otogarların bir kâr yeri değil, birer ihtiyaç, birer hizmet yeri olarak görülmesi lazım öncelikle. Bunları ticari anlamda mutlak kâr eden tesisler olarak görmeye başladığınızda; ulaşım ekonomisine aykırı işler yaparsınız. İnsanların kazandığından daha fazla kiralat isterseniz bunları da alamazsınız.

İhaleler

Otogarların işletmeye açılması için biz otobüsçülere bir senelik, iki senelik, üç senelik ihaleler düzenleniyor. Bir sene sonra yeniden ihaleye çıkıyoruz. Bu, benim işim, mesleğim bu, burası benim için. Bu otogarı terk edip gidemem, başka bir yerde otogar yok ki orada faaliyet göstereyim. Dolayısıyla otogarlarda kiralatın makul olması, artışların TEFE-TÜFE'ye uyması gerekir. Ancak taşımacı kriterlerini yok edecek veyahut ihale şartlarını yerine getiremeyecek bir durum olduğunda insanı faaliyetten men edip yazıhanesini alabilirsiniz. İki senede bir ihale ile karborsa sistemi getiriyorsunuz. İhaleye makul, mantıklı rakamlarla çıkarsanız ve burayı alan işletmeci taşımacı unvanını kaybetmediği sürece o mekanda bulunur ve bir daha ihale yapmazsınız. Burası bakkal dükkanı değil, taksi plakası değil. Bu insanın elinden o mekânı aldığınızda o insan nereye gidecek! Ben iki, üç, beş senede bir ihale yapılmasını doğru bulmuyorum. Otogar ihalelerinde bu durumun dikkate alınması ve müktesep hakların korunması lazım. Belediyeler otogar yaparken mutlaka o il veya ilçedeki esnafın görüşlerini almalı, analizler yapmalı ve ihtiyaç

programını belirlemeli. Vaziyet planlarının Türkiye genelinde standart olması, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın otogar projelerinin ulaşım altyapısını denetlemesi, gerektiğinde müdahale etmesi gerekir. Tabii, bu projelerin Şehircilik Bakanlığı'ndan da alacağı mutlak onaydan önce sektöre sorulması gerekiyor. Mersin'de sektörle hiç görüşülmediğini düşünüyorum.

Sektör zaten zor durumda

Su anda otobüsçüye yapılan her kira zammı otobüsçünün cebinden çıkacak ek paradır. Zaten zor durumda olan sektörün bu ağır şartları karşılama durumu yok. Belediyelerin, otogarları ulaşım altyapısının bir parçası, bir zorunluluk olarak görmesi ve buna göre yatırım yapması gerekiyor. Denizli'de şehirciinde otogar yapılmasından büyük memnuniyet duyduk. Ulaşım modları ile desteklenmiş bir otogar olduğu için sorun yaşanmadı. Aydın Otogarı tamamen yanlış bir proje, konumu da yanlış. Aydın halkına eziyet etmek için yapılmış bir proje. Şehrin 7 km dışında servisle yolcu taşıyor ve maliyetler artıyor. Aydın'da şehirciinde otogar yapılabilirdi. Otogarların; konumları, projeleri, fonksiyonları, sektör ihtiyaçları, maliyetleri, iklim ve toplumsal konum gibi bütün sosyolojik dengeler de gözetilerek yapılması gerekiyor. Bu yapılmadığı zaman bütün yük şehir halkının sırtına biner, en büyük bedeli de otobüsçü öder.

Mersin'deki direniş anlamı

Mersin'deki direnişi çok anlamlı buluyorum. Kendilerini kutluyorum, meslektaşlarımız mutlaka haklarını aramalı. Belediye Başkanımız, bu konuda sağduyu gösteren sektörün görüşlerini dinlemeli. Biz illa bizim işteğimizin tamamı olsun demiyoruz. Kimse kiraya da bedava verilsin demiyor. Ortak akıl, ortak yol bulunmalı. Esnafı tatmin edecek bir açıklama yapılmalı ve otogar bir önce hizmete açılmalı. Mersin halkına hizmet eden insanların önüne engel koymanın kimseye faydası olmaz.

Bakanlık ve belediyeler

Biz otogarların projesi konusunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile belediyelerin tamamına başvurduk. Dernekler, federasyon bu işler için var. Bu Türkiye'nin sorunu. Katılımcı yönetim anlayışının olmadığı ülkelerde 'ben yaptım' anlayışı ile gidiliyor ve bu yaklaşımı kıramıyoruz. Biz tutumumuzu ısrarla sürdürüceğiz. Bakanlık ve belediyeler nezdinde girişimlerde bulunacağız. Bir çalışma grubu oluşturarak otogarların ulusal ulaşım altyapısının bir parçası olduğunu, toplu taşıma ve entegrasyon konusunda konumlarının önemli olduğunu, gelişmiş ülkelerde bunların atıl kalacağını ve yakışmayacağını bugüne kadar söylediğimiz gibi bundan sonra da söyleyeceğiz. Otogarlar, ülkemizde toplu taşıma sistemlerinin buluşma noktasıdır. Ulaştırma Bakanlığı'nın yayınladığı fiyat genelgelerine hiç uyulmuyor. Bodrum'da yanmada içinde 4-5 otogar var ve sektör, bunların hepsine bedel ödüyor.

Mersin'deki arkadaşlarımız haklarını arıyor. Belediye Başkanımızdan, sektörümüz adına rica ediyoruz: bir orta yol bulunsun ve bu sorun bitsin. İki taraf da yıpranıyor. Sektörün direncini takdirle karşılıyorum, haklarını arıyorlar. Onlara saygı duyulması gerekiyor. Bu birliklilik sürecinin, mücadelenin sektörümüze örnek olmasını diliyorum.

Hepinize iyi bir hafta diliyorum... ■

Mersin Otogar esnafından Başkan Kocamaz'a

'Uzlaş' isteği

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin yeni otogardaki dükkan ve yazıhanelerin kira fiyatlarını çok yüksek tuttuğu gerekçesiyle eylem yapan ve üç gün araç kaldırmayan Mersin Otogarı esnafı, Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz'dan makul bir rakamda 'uzlaş' talep ettiler.

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin 30 Ağustos Zafer Bayramı'nda açılışını yapacağını duyurduğu, ancak otogar esnafının dükkan ve yazıhane ihalelerine girmemesi nedeniyle açılışı muammaya dönen Mersin'in yeni otogarı ile ilgili belirsizlik devam ediyor. Kira fiyatları çok yüksek olduğu gerekçesiyle günlerdir seslerini duyurmaya çalışan ve üç gün araç kaldırmama eylemi yapan mevcut otogardaki yazıhane işletmecileri, 29 Ağustos günü yeni bir adım atarak Başkan Kocamaz'a 'uzlaş' çağrısında bulundular.

Mersin Otobüs Yazıhaneciler Kooperatif Başkanı Ramazan Avcı, Mersin Gazeteciler Cemiyeti'nde, otogar esnafı adına basın açıklaması yaptı:

"Mersinimizin, ülkemizin ve Sayın Büyükşehir Belediye Başkanımızın 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı kutluyoruz. Her günümüzün bayram sevinci ve neşesiyle geçmesini diliyoruz." Avcı, otogar ile ilgili sorunun çözülüp yeni otogar açılışının bayram havasında geçmesini umduklarını söyledi.

Belediye ile sürdürmek ve restleşmek gibi bir düşüncelerinin olmadığını belirten Avcı, "Hiçbir siyasi düşünce taşımadığımızı, buradaki düşüncenin tamamen ekmek, iş ve aş sorunu olduğunu, bugüne kadar bu düşünce ile hareket edildiğini; bundan sonraki süreçte de düşüncemizin aynen böyle olacağını belirtmek isteriz" dedi.

Yerleşim merkezlerinin uzlaşıyla yönetildiğini ifade eden ve büyükşehirlerin 'ben yaptım oldu' mantığı ile değil, kent dinamiklerinin sağduyulu bileşimleriyle yönetilmesi gerektiğini dile getiren Avcı, "Biz bu süreçte kentin şehremini olarak gördüğümüz Sayın Burhanettin Kocamaz başkanımızdan 30 Ağustos Zafer Bayramı öncesi aldığı kararın bir kez daha gözden geçirmesini istiyoruz. Kentimizin menfaatini de düşünerek esnafımızın da ödeyebileceği bir ortak rakamda uzlaş ile buluşulmasını talep ediyoruz" diye konuştu. ■



Mersin Otogar Yazıhaneciler Derneği Başkanı Ebedin İnanc:

Hakkımızı arıyoruz

Yeni otogardaki kira bedellerinin çok yüksek olduğu iddiasıyla eylem yapan otogar işletmecilerini ziyaret eden sivil toplum kuruluşu ve vatandaşlar bilgi veren Mersin Otogar Yazıhaneciler Derneği Başkanı Ebedin İnanc, Büyükşehir Belediyesi ile makul bir fiyatta anlaşmak istediklerini, bu konuda milletvekilleri, Mersin Valiliği ve emniyet müdürlüğü yetkilileri ile görüştüklerini, ancak bir sonuca ulaşamadıklarını söyledi. Otogar yazıhane ve işyeri kira bedellerinin Adana'da 15 bin lira, Antalya'da 17 bin lira, Kayseri'de ise 30

bin lira olduğunu belirten İnanc, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz'dan ise ısrarla aramalarına rağmen randevu alamadıklarını kaydetti. Kendilerine yönelik yıldırma ve karalama politikası uygulandığını öne süren İnanc, ilk olarak 60 bin lira ile ihaleye çıkarılan işyerlerinin ihale bedelinin, bir anda 96 bin liraya çıkarıldığını, bu fiyatın da artabileceğini, Büyükşehir Belediyesi yetkililerinin otogar esnafıyla ınatlaştığını dile getirdi. ■



**Mersin Yeni Otogarı
30 Ağustos'ta açılışa hazır.**



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçülerin dertleri hiç bitmez

İyi günleri olan yaz döneminde bile otobüsçülerin dertleri sürer. Bu nedenle otobüsçülük üzerinde zaman zaman durmak gerekiyor. Otobüsçüler iki gruba ayrılır: Birisi tarifeli, diğeri tarifesiz otobüsçüler. Tarifeli otobüsçüler günden güne azalıyor; gerek firma, gerek otobüs sayısı bakımından toplam otobüslerin yüzde 20'sine gerilediler. Buna karşılık, tarifesiz otobüs işletmeciliği hızla büyümeye devam ediyor. Buna turizm otobüsçülüğü de demek doğru olur. Turizmdeki gelişmelere bağlı olarak bu otobüsçülük büyüyor.

Otobüsçülerin şikayetleri

Zaman zaman tarifesiz otobüsçülerin bazı şikayetlerini duysak bile gündemi esas işgal eden her zaman tarifeli otobüsçüler olmuştur. Şikayetlerine rağmen günden güne daha azaldıklarına göre bu şikayetleri ya fayda getiriyor ya da çözümsüz konular üzerinde duruyorlar.

Tarifeli otobüslerin kuralları

Öncelikle tarifeli otobüsçülerin tarifesizlere göre pek çok kuralı olduğunu bilmeliyiz. Bunlar zaman ve ücret tarifesi kuralları, bilet kuralları ve otogar kuralları şeklinde özetlenebilir. Bilindiği gibi tarifeli otobüsçülerde otogarlar-dan kalkış ve varış zorunlu. Bunu otogara ilgili pek çok düzenlemenin yer aldığı karayolu mevzuatı öngörüyor. Bunların pek de bir sonuç getirmedeğini pratikte hiçbir faydası olmadığını daha önce çeşitli yazılarında belirttim. Otogardan kalkış ve varış zorunluluğu olmalı mı, olmamalı mı? Bu, gereksiz bir tartışma. Karayolu mevzuatı bu konuda taşımacıları serbest bırakacak olsa bile belediyeler yine kural koyarak otobüsçülerin belirli bir yerden kalkmasını sağlayacaklardır. Dolayısıyla tarifeli otobüsçülükte her zaman bir otogar düzeni olmak zorundadır.

Belediye ve özel otogarlar

Otogarlar sorunları otobüsçünün gündeminden hiç eksik olmaz. Otogarları yapıp işleten esas olarak belediyelerdir. Her ne kadar karayolu taşıma mevzuatı özel kişiler-in de otogar yapıp işletmelerine imkan veriyorsa da bu pratikte mümkün değildir. Zira bir yerde otogar yapılabilmesi için bunun imar planlarına işlenmesi ve belediyece uygun görülmesi gerekir ki bu da ancak belediyeyle gerçekleşebilecek bir durumdur. Özel işletmecilerin yapabileceği tek iş belki belediyelerin yaptığı otogarları işletmek veya satın almaktır. Ancak belediye otogarlarında yaşanan sorunların özel otogarlarda daha da artarak devam ettiğini hepimiz biliyoruz.

Otogarların sorunları

Otogarlarla ilgili sorunları ikiye ayırmak mümkün. Birincisi yapım aşamasındaki sorunlar, ikincisi de işletme aşamasındaki sorunlar. Yapım aşamasındaki sorunları otogarın yeri, büyüklüğü ve otogarın yapısı şeklinde ele alabiliriz. Pekçok mimar otogar konusunda deneyim sahibi değildir. Zira her şehirde uzun sürede ancak bir otogar yapılması söz konusudur. Pekçok mimar bir deneyim sahibi olmaksızın otogar işinde görev almaktadır. Bu ve benzeri sorunları azaltmak için ya deneyimli mimarlardan hizmet alınması gerekir ya da belediyelerin başka yerlerdeki otogar örneklerinden faydalanması gerekir. Bu faydalanmanın yolu da başka yerlerdeki başarılı projelerin mimarları ile otobüs işletmecilerinin bu konudaki görüşlerine başvurulmasıdır. Yani karşılıklı bir dayanışma ile otogarların yapımına ilişkin konular üzerinde durulmalı ve dahi iyi otogarların yapılması sağlanmalıdır. İyi yapılmayan otogarlarda işletme aşamasında önemli problemler yaşanmaktadır. Bunun bir şekli hizmetin kötü oluşudur, bir şekli de otogarlardan alınacak hizmetlerin pahalı oluşudur. Uygun yapılmayan otogarlarda gerek yazıhanelerin gerekse diğer ticari birimlerin kiralatı yüksek olmakta ayrıca işletme giderleri de yükselmektedir. Keza iyi yapılmayan otogarlarda otobüslerin çıkış ücretleri olumsuz yönde etkilenmekte ve çıkış ücretleri artmaktadır.

Kiralat ve çıkış ücretleri

Her ne kadar otogar çıkış ücretini belirleyen tek şey otogar yapımı ve işletmesi ile ilgili maliyetler değil, işletme anlayışı ise de otogar yapımına ilişkin hususlar da önemlidir. Yazıhane ve iş yeri kiralatının hem makul olması hem de belirli bir süre için işletmecilerin önlerini görebilecek bir anlayışla kiraya çıkarılmalı gerekir. Her yıl ihale yapılması gibi anlayış kabul edilemez. Şüphesiz ki bunun alternatifi olarak bir yazıhaneyi, bir ticari birimi alan kişilerin de çok uzun süre düşük bedellerle burasını adeta tapulu malları gibi kullanmaları da hoş görülmez. Bunun bir çözümü olarak dört beş yıllık kiralama ve ihale sürelerinin iyi olacağı düşünülebilir. Ancak bunların da yetmeyeceği açıktır.

Her otogara farklı kural olmaz

Bazı kişiler otogarlara ilgili genel konuşmayı sevmiyorlar. Herkes kendi menfaatine göre otogar üzerinde konuşmak istiyor. Bir otogarda farklı kural, başka kural olmasını isteyenler var. Halbuki otobüsçünün menfaatine göre otogarlara ilgili genel kurallar konulması lazım. Otobüsçülerin sivil toplum örgütleri de ne yazık ki, belli otogarlara tavır almaktan çekinebiliyorlar. Ama bazı belediyelerce işletilen otogarlarda ise daha olumlu tavır sergileyebiliyorlar.

Otogarlarla ilgili anlayış

Aslında otogarlara ilgili anlayışın otobüsçülüğün gelişim durumuna göre yeniden gözden geçirilmesi gerektirir. Otogarlarda çok sayıda yazıhane ve acente mevcut. Şüphesiz ki otogardaki yazıhaneler birkaç kişinin elinde olmasın, ama bu kadar çok yazıhanecinin de ekmek parası kazanması mümkün değil. Mevcut yazıhanelerin üçte biri hatta çeyreği bile hizmet veremeye yeter. Ama bunu da yazıhane sahipleri pek istemiyorlar. Gelişen teknoloji Uzun vadede, otogarlarda bilet satılmasını bile getirebilir. Başka yerlerden alınan biletlerle insanlar otogara gelip otobüslerine binecekler. Bu nedenle otogarlarda yazıhane olmasına bile gerek kalmayacak. Halbuki mevzuat, otogarda herkesin bir yazıhanesi olmasını zorunlu kılıyor. Bunların zaman içinde gözden geçirip, gelişen şartlara uygun hale getirilmesi ve mevzuatın da buna göre değiştirilmesi gerekir. Tabii, bu durumdan otogardaki yazıhaneciler ve acenteler zarar görecekler. Bu da gelişen teknolojinin kaçınılmaz bir sonucu. Bugün ise otogarlarda hakim durumdaki yazıhane ve acente sahipleri bunların görülmesini ve konuşulmasını pek de istemiyor.

Gerçekler bir gün karşımıza çıkar

Ama gerçekleri görmemek sorunların çözülmesini sağlamıyor. Gerçekler acı da olsa bir gün mutlaka karşımıza çıkıyor. Bu nedenle önlem alıp önceden bunlara hazırlıklı olacak çalışmalar yapılmalı, toplantılar düzenlenmeli. Otogarlar geleceğin koşullarına uygun hale getirilmelidir. ■

Şimdi yatırım yap, 2016'ya hazırlan!

Mercedes'e yatırım yapan kazanıyor

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Mercedes-Benz Türk'ün bütün planlamalarını 5-10 yıllık vadelerle yaptığını belirterek, "2025'te pazara sunulacak ürünler bile belli. Biz de bütün çalışmalarımızı bu planlamalar ışığında yapıyoruz. Otobüsünün planlamasını uzun vadelere göre yapması şart. Otobüsçü şu anda yokuş yukarı çıkıyor. İyi planlama yapanlar yokuşu çıkabilecek ve iş hayatına devam edebilecek" dedi.

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Euro 6 normuyla birlikte 2016'da yaşanacak model değişimine hazır olmanın en doğru yolunun güncel model araçlara sahip olmak olduğunu söylüyor. Sangül, "Yeni model araçlara sahip otobüsçü, 2016'da model değişiminde aradaki makas çok büyük olmayacağı için daha kolay yatırım yapabilecek. Bu dönem yatırım ve 2016'ya hazır olabilmek için en doğru zaman" dedi.

Otomarsan'dan, Mercedes-Benz Türk'e uzanan yolculukta Has Otomotiv, şirket tarihinin en önemli kilometre taşlarından biri konumunda. Bugün 600'ü aşkın çalışana sahip Has Otomotiv, İstanbul (Avcılar ve Hadımköy), İzmir (Işıkent), Balıkesir (Susurluk) ve Antakya servis noktaları ile hizmet veriyor.

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali ve İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül ile Avcılar'daki merkezlerinde bir araya geldik. Karaali ve Sangül, otobüs sektöri, pazar, satış sonrası hizmetler, ikinci el, finansman ve geleceğe yönelik düşüncelerini paylaştılar.



7 ayda 434 otobüs satışı

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, şehirlerarası ve turizm pazarında, yılın ilk 7 ayında 732 adet otobüs satışı yapıldığını belirterek, "Mercedes-Benz Türk toplam satışın 434'ünü gerçekleştirdi. Bu satışların 148 adedini Travego 15, 7 adedini Travego 17, 209 adedini Turismo 15, 38 adedini Turismo 16 ve 32 adedini de Setra oluşturdu. Bizim satış adedimiz 63, toplam satışlar içerisindeki payımız yüzde 15. Son beş yılının ortalamasına bakıldığında, pazarın, bu yıl yüzde 3 altında seyrettiği görülüyor. Geçen yıla göre, daralma yüzde 23 seviyesinde" dedi.

Otobüsçüyü etkileyen olumsuzluklar

Pazarın giderek zorlaştığını, bunda en büyük etkenin ise sektöri olumsuz etkileyen gelişmeler olduğunu belirten Sangül, "Otobüs sektöründe beklenen kazançlar artık yok. Otobüsçülük mevsimsel hale geldi. Alternatif ulaşım modlarında yaşanan gelişme bu durumun en önemli sonucu. Hızlı trenin Avrupa yakasına ulaşması ile otobüsçüler, İstanbul-Ankara seferlerini gözden geçirmek zorunda kalacaklar. Dolayısıyla gelir elde etmekte zorlanan otobüsçü, yeni bir çalışma şekli bulmak zorunda kalacak. Gelişmeler otobüsçünün araç yenileme süreçlerini de etkiliyor. Eskiden 15 koltuktan sonrası olduğunda otobüsçü kâr ederdi. Bugün bu rakam 30-35 koltuk seviyesine geldi" dedi.

Bireysel otobüsçü azalıyor

Bireysel otobüsçülerin sektörde ağırlığının giderek azaldığını ve bireyselle yönelik yapılan otobüs satışlarının yüzde 20 noktasına kadar

gerilediğini vurgulayan Sangül, buna paralel olarak filo satışlarının çok daha öne çıktığını söyledi.

2016'ya hazırlık

2016'da araçlarda yaşanacak model değişimine, otobüsçünün, 2013 ve 2014 yatırımıyla bir ölçüde hazırlandığını ifade eden Sangül, "Şehirlerarası otobüs pazarında üç yaş ve üzeri araçlar artık pek iş yapmıyor. Güncel araçlara sahip otobüsçüler 2016'da zorlanmadan yeni araca geçecekler. Yeni araçla aradaki makas büyümeden yatırım yapma imkanı olacak. Bu dönem, yeni Travego'ya geçiş için en uygun zaman. Çünkü 2013 model yılı altı araçlara sahip otobüsçüler 2016'da yatırım yapmakta diğerlerine göre daha çok zorlanacaklar" dedi.

Tourismo'nun satışı artıyor

Sangül, turizm taşımacılığındaki büyümenin etkisi sebebiyle turizm segmentindeki araçlara eğilimin arttığını söyledi: "Tourismo'nun giderek yükselen satışı bunun bir göstergesi. Bu yıl ve 2015'te Tourismo'nun satışının daha da arttığını göreceğiz."

Yatırımın değerini bilelim

Sangül, otobüsçülerin işlerinin ve yaptıkları yatırımın değerini bilerek, araçların bakım ve onarımlarını yetkili servislerde yaptırmasının önemine dikkat çekti: "Otobüslere 270-280 bin Euro yatırım yapılıyor. Ehlil ellerde bakım ve onarımları yapılmayan araçlar ekonomik ömürlerini çok daha kısa sürede tamamlıyorlar. 48 ay vade ile borçlandığınız aracınız, 24 ay sonra hizmet vermediğinde yaşanan sıkıntının hacmi de daha büyük oluyor. Araca yetkisz servislerde müdahale garantisi kapsamının bozulmasına da neden olabiliyor."

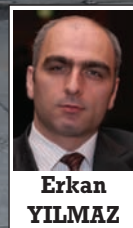
Servis maliyetleri azalıyor

Yeni ürünlerle birlikte servis maliyetlerinin azaldığını da belirten Sangül, "Bakım aralıklarının uzaması otobüsçünün lehine. Euro normları yükseldikçe, kullanılan yağ kalitesi değişiyor; malzemenin ömrü de uzuyor. Ayrıca yetkili servis olarak bizlerin hem işçilik hem yedek parça garantimiz var. Müşterilerimizin tercih etmesi halinde ürünlerimiz Mercedes-Benz kaskosu ile birlikte satılıyor. Kasko, Mercedes-Benz sigortanın otobüsçüye sunduğu en önemli avantajlardan biri", Mercedes-Benz markalı kasko kapsamında tüm hasar onarımları yetkili servislerimizde, orijinal parça ile aracın ilk günkü kalitesinde yapılabilir. Ayrıca orijinal ön cam değişimi dahil hiçbir parça için muafiyet uygulanmıyor. Ön cam değişimini servislerimizde 4 saat içinde üretim kalitesinde yapabiliyoruz" dedi.

İzmir ve Antakya müşteri sadakati yarattı

"Servis konusunda sadakat yaratmak çok kolay değil" diyen Sangül, "Dolaşan bir üründe bunu yapmanız çok güç. Otobüsçü, arabanın bakımı nerede dolduysa en yakındaki servisi tercih edebiliyor. Bu noktada İzmir ve Antakya lokasyonlarımız ön plana çıkıyor. 2008 yılında hizmete sunduğumuz İzmir lokasyonu, Ege bölgesine çalışan tüm firmaların öncelikli tercihi oldu. Bakım yaklaşırsa otobüsçü, İzmir seferi için sıra yazdırıp, aracının bakım ve onarımını servisimizde yaptırıyor. Bu anlamda İzmir lokasyonumuzun bağlılık yarattığını söylemek mümkün. İzmir'deki serviste çalışan arkadaşlarımızın bilgi ve donanımı çok üst düzeyde. Genel Müdürlüğümüz Turan Dik, satış sonrası hizmetler kökenli. Antakya servisimizin de özellikle Doğu ve Güneydoğu firmalarımız için özel olduğunu söyleyebiliriz. 2013'te servislerimize 2.856, 2014'ün ilk 7 ayında ise 1.474 adetlik araç girişi oldu" dedi.

İzmir ve Antakya'nın dışında



Susurluk, Hadımköy ve Avcılar'da servis hizmeti verdiklerini belirten Sangül, "Hadımköy servisini artan ihtiyaçlar doğrultusunda otobüsçüye en iyi ve hızlı hizmeti sunabilmek için açtık. Susurluk lokasyonumuz daha çok transit olduğu için yol yardımı konusunda çok iyi bir durumda. Susurluk 9 bin m2'lik, İzmir, 11 bin 380 m2'lik kapalı alana sahip" dedi.

Servis avantajları

Satış sonrası hizmet süreçlerinde otobüsçüye önemli avantajlar sağlayan paket hizmetlerinin bulunduğu da açıklayan Mustafa Sangül, "Bir kere serviste takılan her yedek parçanın garantisi var. Örneğin, 10 gün sonra yedek parça sevkiyatı yapıyor. Bizde, 'Otobüsün parçası yok' diye bir şey söz konusu olamaz. Mercedes geçmiş yıllardaki deneyimi ile hangi parçanın hangi hızda gittiğini çok iyi bilir ve size bir yıl içerisinde tutmanız gereken parçaları bir program dahilinde verir. Doğru stok politikası yönettiğinizde bir sorunla karşılaşmazsınız. Buradaki en önemli mesaj, orijinal parça kullanımına özen göstermek ve bunu alışkanlık haline getirmek" dedi.

Hızlı hizmet

Satış sonrası hizmet sürecinde otobüsçüye hızlı hizmet sunmanın önemine dikkat çeken Sangül, "Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin her yerine merkez servisinden günde iki kez yedek parça sevkiyatı yapıyor. Bizde, 'Otobüsün parçası yok' diye bir şey söz konusu olamaz. Mercedes geçmiş yıllardaki deneyimi ile hangi parçanın hangi hızda gittiğini çok iyi bilir ve size bir yıl içerisinde tutmanız gereken parçaları bir program dahilinde verir. Doğru stok politikası yönettiğinizde bir sorunla karşılaşmazsınız. Buradaki en önemli mesaj, orijinal parça kullanımına özen göstermek ve bunu alışkanlık haline getirmek" dedi.

BUSSTORE verimliliğimizi artırdı

İkinci elde BUSSTORE ile çalışmalarının pazarın büyümesine çok önemli katkı sağladığını da vurgulayan Sangül, "BUSSTORE öncesinde, Has Otomotiv olarak yılda 20 ikinci el araç satarken, şimdi 60 araç satar hale geldik. BUSSTORE, satışımızın yanı sıra verimliliğimizi de artırdı" dedi.

"Mercedes-Benz Finansal Hizmetler" desteği

Sangül, Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ'nin desteğini her zaman hissettiklerini de belirtti: "Türkiye'nin en hızlı kredi veren kuruluşu. Finansal hizmetler ile yapmış olduğumuz işbirliği sonucunda satışlarımızın yüzde 84'ü Mercedes-Benz Finansman desteğinden faydalanılarak gerçekleşti. Kasko çözümleri de müşterilerimiz tarafından artan oranda tercih ediliyor." ■



Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali

Mercedes'in planları 5-10 yıllıktır

Yaşanan olumsuz gelişmelerle, geleceğe yönelik herhangi bir endişenin bulunuyor mu sorusuna Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, "Mercedes-Benz bir dünya şirketi. Geleceğe yönelik herhangi bir endişemizin olması mümkün değil. Mercedes-Benz, bütün planlamalarını 5-10 yıllık vadelerle yapar. Bizim yatırımlarımız da bu plan doğrultusunda gerçekleşiyor" dedi.

Otobüsçü yokuş yukarı çıkıyor

Otobüsçülüğün, yaşanan değişimle şekil değiştireceğini, ancak her zaman devam edeceğini de vurgulayan Karaali, "Almanya'da otobüsçülük yoktu. Şimdi orada da başladı. Türkiye gelişimini sürdürecektir ve seyahat katasayı giderek artacak. Bundan 20 sene önce turizm taşımacılığı diye bir kavram yoktu. Bugün bu sektör, pazarın yaklaşık yüzde 35'ini oluşturuyor. Tabii ki eski kârlar yok. Hangi sektörde eski kârlar var ki! Bence otobüsçünün, şirketimin geleceği ne olacak, ben geleceğe önce varmalıyım anlayışıyla hareket etmesi gerekiyor. Babadan kalma usullerle iş yapanlar varlıklarını sürdürmekte zorlanacaklar. Bildiğiniz gibi, benim bir bilek koleksiyonum var. O dönemlerde 200 firmanın içinde ilk 30'u oluşturan firmalar bugün yok. Otobüsçülük daima var olacak, ama şu anda otobüsçü yokuş yukarı çıkıyor. Yokuşu



çıkabilenler bu yolculukta yerini almaya devam edecek. Hep dediğim gibi, kendini yenilersen, yenilmezsin. Mercedes-Benz Türk, geçmişte olduğu gibi en iyi otobüsü üretmeye, en iyi hizmeti, en iyi finans imkânını sunmaya devam edecek. Mercedes bu ülkeden kazandığını bu ülkeye yatırı ve bütün dünyaya Türk işçisinin ürettiği otobüsleri satmaya başladı" dedi.

Sektörün kilometre taşı Has Otomotiv

Karaali, Mercedes'in kuruluşundan beri sektörün içinde olan Has Otomotiv'in hep kendini yenilediğini ama tarihini ve köklerini hiç unutmadığını belirtti. Latif Karaali, "Has Otomotiv bu sektörün kilometre taşı. Otomotiv kelimesi Has'la birlikte anılır olmuş" dedi. ■

Otomarsan'dan, Mercedes-Benz Türk'e uzanan yolculuk

Has Otomotiv, şirket tarihinin en önemli kilometre taşlarından biri konumunda. Bugün 600'ü aşkın çalışana sahip Has Otomotiv, İstanbul (Avcılar ve Hadımköy), İzmir (Işıkent), Balıkesir (Susurluk) ve Antakya servis noktaları ile hizmet veriyor.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 152 • 1 - 7 Eylül 2014

Sahibi ve Sorumlu Yayın İşleri Müdürü Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Muammer BAŞKAN **Dr. Zeki DÖNMEZ**

İş Geliştirme Danışmanı Genel Yayın Yönetmeni

Mehmet ÇIKINCI **Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi Editör

Caner ÖZCAN **Korhut AKIN**

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU **Murat KOÇOĞLU**

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz veriz.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Medya Pazarlama**

İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

Yenibosna İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cümhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramadan DEMİR

1 - 7 Eylül 2014

Tasıma
Dünyası

Lojistik » 7

Reysaş Lojistik, Mercedes Actros ve Axor'la gücüne güç katıyor

Reysaş Lojistik; Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketi tarafından finansman desteğiyle Koluman Motorlu Araçlar İstanbul işbirliğiyle filosuna, 8'i ADR'li olmak üzere 29 adet Axor 1840 LS ve 24 adet Actros 1841 LSNRL model Mercedes-Benz kamyon ekledi. Böylelikle Reysaş Lojistik, 2014'te, kiraladığı 36 araçla birlikte toplam 89 yeni Mercedes-Benz Actros ve Axor kamyon ile müşterilerine hizmet sunmaya başladı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sür Sülün, Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Sür Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Genel Müdürü Ali Türkay Saltık, Kamyon Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven ve Reysaş Lojistik Genel Koordinatörü Rudolf Heiglmeier katıldı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sür Sülün, "Kamyon pazarında, müşteri odaklı çalışma anlayışımız ve ihtiyaca uygun kaliteli ürünlerimizi yine müşterilerimizin beklentilerine uygun farklı seçeneklerle sunabiliyor olmakla tartışmasız liderliğimiz devam ediyor. Reysaş Lojistik'in Mercedes-Benz markasını tercih etmesi bizleri sevindiriyor, kendilerine teşekkür ediyorum" dedi.

Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, gelecekte lojistik şirketlerinin hızla yenilenen çekici araçlardan oluşan mega filolarla çalışacaklarını ve sektörün büyümeye devam edeceğini ifade



ederek, Reysaş Lojistik'in yöneticilerine başarılar diledi.

Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Genel Müdürü Ali Türkay Saltık da "Reysaş'la 25 yıla dayanan işbirliğimiz ile gurur duyuyoruz. Bu işbirliğimizin bugün olduğu gibi gelecekte de devam etmesini diliyoruz" diye konuştu.

"Mükemmeli hedefleyen şirketler, ürettiklerinin aynı mükemmellik anlayışıyla pazara ulaştırılmasını talep ederler" diyen Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, kaliteye ve güvene büyük önem verdiklerini belirterek, "Her zaman en mükemmeli hedeflediğimiz için Mercedes-Benz kamyonlarını tercih ettik. Şu anda filomuzda 300'e yakın Mercedes-Benz aracımız var. Gelecekte de yeni ve devam eden projelerimizde Mercedes-Benz Türk ve Koluman Motorlu Araçlar'ı yanımızda görmekten mutluluk duyacağız" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Sür Sülün, Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven'e günün anısına bir plaket sundu.



Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Genel Müdürü Ali Türkay Saltık, Reysaş Lojistik Genel Koordinatörü Rudolf Heiglmeier'e araçların sembolik anahtarını verdi.



Remsan Nakliyat'a 17 Ford Cargo

Nakliye alanında faaliyet gösteren ve Ankara ile Kırıkkale'deki müşterilerine kum, hazır beton, agrega ve dolgu malzemesi nakliyesi yapan Remsan Nakliyat araç parkını 17 adet Ford Cargo 1846T ile güçlendirdi.

Teslimat törenine Ford Otosan Kamyon Yurtiçi Satış Müdürü Berk Mumcu, Kamyon Bölge Müdürü Ümit Öner, Ford Trucks Yetkili Satıcısı ve Servisi Tanoto Şube Müdürü Çetin Arslan, Remsan Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Güney ile Remsan Nakliyat'ın çalışanları katıldı. ■

Ford Trucks yetkili servislerinde yüzde 18 indirim

Ford Trucks yetkili servislerinde yapılan boya ve kaporta kampanyasını zenginleştirdi. Yıl sonuna kadar uzayan kampanya dahilinde boya ve kaporta işlemi yaptıran tüm Ford Cargo sahiplerine yüzde 18 indirim avantajı sağlanıyor. Ayrıca, mekanik veya boya kaporta işlemlerinde 5 bin TL ve üzerinde harcama yapanlar bin TL'lik bakım hediye çeki kazanıyor. 1.500 TL ve üzeri harcama yapanlara ise yelek hediye ediliyor.



Ford Trucks, müşterilerine indirim ve hediyelerin yanı sıra; yetkili servis farkıyla yüksek işçilik kalitesi, orijinal yedek parça kullanımıyla da araçlarının değerini koruma avantajı sunuyor. ■



Iveco Stralis çekici teslim etti

Iveco'nun yetkili satıcılarından Iveco Otomotiv, İstanbul'da faaliyet gösteren Network Global Lojistik firmasına 3 adet Stralis çekici teslim etti.

Network Global Lojistik, 2013 yılında Iveco'dan aldığı 15 adet çekici kullanımına duyulan memnuniyetten dolayı 2014 yılı yatırımlarında da Iveco tercih etti. Iveco Otomotiv'in Sancaktepe tesisinde düzenlenen tören ile Network Lojistik yetkilisi Burhan Manaz araçların

anahtarlarını Iveco Otomotiv ağır vasıta satış müdürü Olcay Güloğlu'ndan teslim aldı.

Network Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Manaz, Network Global Lojistik olarak önceliklerinin daima çevre olduğunu vurgulayarak en yeni teknolojiye sahip ekipmanlara yatırım yaptıklarını, bu nedenle de 3 adet Stralis HI-Way AS440S56TZ/P HM (6X4) 2014 Model 560 hp-Eurotronic Şanzıman-Retarder-lüks kabin aracı tercih ettiklerini vurguladı.

Network Global Lojistik, yeni araçları Türkiye Cumhuriyetler-Kazakistan ve Rusya seferlerinde kullanacak. ■

Sertrans Logistics'ten ilk ve tek: İstanbul'a ADR deposu

Sertrans Logistics'in 50 bin m²'lik Hadımköy Tesisleri içinde bulunan ve 2 bin m²'lik ayrı alan üzerine inşa edilen Tehlikeli Maddeler deposu Halkalı gümrüğüne bağlı antrepo özelliği taşıyor. Antrepo-ADR yönetmelik ve mevzuatlarının öngördüğü koşullar ve şartlarda tüm tehlikeli maddelerin (yanıcı, parlayıcı, patlayıcı, sıvı, gaz) gümrüklenmesi ve depolanması hizmetlerini verecek olan Sertrans Logistics'in



tehlikeli maddeler deposu sahip olduğu yüksek güvenlik sistemleriyle

dikkat çekiyor.

Sertrans Logistics Ceo'su Nilgün Keleş, "Uluslararası standartlara ve normlara uygun ileri teknolojik sistemlerle inşa ettirdiğimiz ADR depomuz, otomatik rampalı kapılara, yüksek güvenlik sistemlerine, özel bölmeli ve güvenli odalara sahip. Ayrıca risklere göre depo içi alokasyon hizmetleri de vermekteyiz" dedi. ■

OMSAN'dan büyük başarı

2 Stevie® ödülünü birden kazandı

İş dünyasının en saygın ödül organizasyonlarından biri olarak kabul edilen ve 2002 yılından bu yana en başarılı kurumları değerlendiren ödüllendiren "International Business AwardsSM" yarışmasının 2014 yılı resmi sonuçları açıklandı.

2014 yılında tüm Dünya'da 60'ın üzerinde ülkeden 3.500'ün üzerinde şirketin değerlendirildiği yarışmada, OMSAN, Yılın Taşımacılık Şirketi kategorisinde "Gümüş Stevie" ödülüne, Kurumsal Film kategorisinde ise "Bronz Stevie" ödülüne layık görüldü. OMSAN ödüllerini, 10 Ekim 2014 tarihinde Paris'te düzenlenecek gala gecesinde alacak.

OMSAN'ın küresel bir lojistik şirketi olma hedefine her gün bir adım daha yaklaştığını belirten OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, OMSAN'ın başarılarının uluslararası saygın kuruluşlara tescil edilmesinden memnuniyet duyduğunu ifade etti.



"Yılın Şirketi" için tıklayınız

Jüri tarafından değerlendirilerek verilen Stevie® Ödüllerinin yanı sıra, "Yılın Şirketi" kategorisinde en yüksek halk oyunu alacak olan şirket, 12 Eylül 2014 gece yarısına kadar devam edecek bir oylamayla "Halkın Seçimi ile Verilen Stevie Ödülü"nü kazanacaktır. Bu oylama için: <http://favoritecompanies.stevieawards.com/default.cfm> linkine tıklayabilirsiniz



Iveco da 2014 IAA'da

Iveco, 25 Eylül - 2 Ekim 2014 arasında Hannover'de gerçekleşecek 65.

Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda yer alacak ve çeşitli yeniliklerini tüketicilere buluşturacak.

Standın merkezinde yer alan küçük bir anıtta Iveco'nun 1864'te Magirus'la başlayıp 1975'te Iveco'nun kuruluşuna erişen ve CNH Endüstriyel ile dünyanın dört bir yanında devam eden tarihindeki kilometre taşları yer alacak.

Fuarda toplam 16 Iveco aracı sergilenecek: Biri Yeni Daily Minibüs, biri Yeni Daily CNG ve 7 Yeni Daily. Toplu taşıma için bir Iveco Bus da fuarda bulunacak. 12 metre uzunluğunda, yarı alçak tabanlı, şehiriçi ve şehirdışı ulaşım için uygun olan bir otobüs de standta yer alacak. 18 tonluk Eurocargo orta ağırlıktaki araçları temsil edecek. Biri LNG'li diğeri aracın ağırlığını düşürmek için özel çözümler uygulanmış olan Süper-Hafif olmak üzere ağır araçları temsilen dört Stralis yer alacak.

Her bir aracın yanında ziyaretçilerin üç farklı biçimde kullanabilecekleri bir iPad olacak: Bir kanalda aracın tanıtım filmi, diğerinde araçta özel uygulamaya, diğerinde de aracın teknik özellikleri yer alacak. ■

Turizm otobüslerinin parklanma sorunu çözülmeli

27 Ağustos Çarşamba günü; İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından "Turizm Odaklı Toplu Ulaşım Vizyonu Ortak Akıl Konferansı" düzenlendi.

İETT, turizme yönelik ulaşım sorunların tespiti, çözüm önerileri ve yeni projeler geliştirmek amacıyla turizm odaklı toplu ulaşım çalıştayı düzenledi. Eresin Otel'de düzenlenen çalıştayda İETT yöneticilerinin yanı sıra Kültür ve Turizm Bakanlığı, İBB, özel toplu ulaşım şirketleri yöneticileri, havalimanı, otel gibi işletmelerin yöneticileri ve akademisyenler katıldı. Konferansın açılış konuşmasını İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci ile TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy yaptı. Toplantıda TOF Başkanı Mustafa Yıldırım turizm taşımacılarının yaşadıkları sorunları ve taleplerini dile getirdi.

Günlük 12.5 milyon yolcu

İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci, şehiriçinde taşımacıların yüzde 83'ünün karayolu ile yapıldığını belirterek, "İstanbul'da günlük 12.5 milyon yolcu taşıyor. Bu yolcuların yüzde 46'sı İETT ve ona bağlı birimler tarafından otobüslerle taşıyor. Raylı sistemin payı yüzde 15, denizin ise yaklaşık yüzde 2 düzeyinde. Geriye kalan pay da minibüsler, taksiler, dolmuşlar ve servisler



Mümin Kahveci

tarafından taşıyor. Servislerin payı bu ulaşım içindeki payı yüzde 23 düzeyinde" dedi.

Kahveci, İETT bünyesinde 3 bin 59 otobüs bulunduğunu ve 704 hatta 5 milyon sefer gerçekleştirildiğini belirtti: "Turizm odaklı taşımada nostaljik tramvay, 2 havaalanı ve denizlimanları ile şehrin merkezi yerlerini birbirine entegre ederek taşıma yapan 30 aracımız bulunuyor. Bunun yanı sıra Ağva, Şile, Karaburun, Silivri'ye 200 adetten oluşan üst düzey konforlu araçlarla taşıma yapıyoruz."

Raylı sistem hedefi

İstanbul'da 141 km'lik raylı sistem ağı bulunduğunu vurgulayan Kahveci, "2016 hedefi 420, 2023 hedefi ise 776 km raylı sistem oluşturmak. Deniz ulaşımı için de kruvaziyer hatlarımız var. İlave hatlara yönelik Büyükşehir Belediyesinin çalışmaları var" dedi. İstanbul'da 14 milyonluk nüfusun elinde 13 milyon İstanbul Kart bulunduğunu belirten Mümin Kahveci, turistler için sınırlı kullanım imkanı bulunan elektronik kart hizmeti bulunduğunu söyledi. Turistlere yönelik web sitesinden İngilizce bilgilendirme yapıldığını ifade eden Kahveci, "İstanbul'un 79 noktasında oluşturduğumuz enformasyon merkezlerinde İngilizce bilgilendirme yapıyor. Çok yakında Rusça ve Arapça

bilgilendirmeler de yapılacak. Harita ve broşür dağıtımını ücretsiz yapıyoruz" dedi.

Hedef 11,5 milyon turist

Türkiye'ye geçen yıl 40 milyona yakın turistin geldiğini, 10 milyonunun İstanbul'da ağırlandığını belirten Mümin Kahveci, 2014 hedefinin 11,5 milyon turist olduğunu söyledi: "Turistlerin bu yıl 9,4 milyar dolar para bırakacağını düşünüyoruz. İstanbul turizm açısından bir çekim merkezi olmaya devam ediyor; Avrupa'nın en çok turist çeken şehirleri arasında 3'üncü sırada yer alıyor. 2023'te birinci sırada yer almayı hedefliyoruz. İstanbul, Dünyada en çok turist çeken şehirler arasında 11'inci sırada."

TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy, "1956'da 5 yıldızlı bir otelimiz varken, 1960'ta 2'ncisi açıldı, 1970'li yıllarda bu sayıda dörde çıktı. Bugün ise 129 bin yatağa sahip bir İstanbul'u konuşuyoruz. Sadece Sabiha Gökçen Havalimanı civarında 4 bine yakın yatak kapasitesine sahibiz. 15 Haziran'da Atatürk Havalimanı'na bir günde 1174 uçak kalktı-kondu. Türkiye'de bir tane uluslararası meydanımız varken, bugün 13 uluslararası, 38 ulusal meydanımız var" dedi.

Gemilerin yanaşacağı liman yok

İstanbul yıllık 13 milyon turist hedefine koştuğunu belirten Başaran Ulusoy, İstanbul'un en büyük eksikliğinin

gemilerin yanaşabileceği bir limanının olmaması olduğunu söyledi: "Galataport bundan 5 yıl önce devreye girmiş olsaydı, İstanbul 5 milyar dolar kaybetmemiş olurdu. Yenikapı'da yapılan miting alanı 3 gün kullanıyor, oraya 362 gün gemilerin yanaşması sağlanabilir. Tarihi yarımada turistleri en kolay ulaştırabileceğiniz nokta orası. Bu hazırlığın yapılması gerektiğini düşünüyorum. Deniz taksilerin sayısının artırılması ve ulaşım da denizi daha iyi kullanmamız lazım." İstanbul'da yapımı devam eden yeni havalimanının 150 milyon kişi ağırlama kapasitesine sahip olacağını vurgulayan Ulusoy, "İETT'nin şimdiden altyapısını hazırlaması lazım. Turistlerin şehrimizi gezebileceği ulaşım altyapısını oluşturmamız gerekiyor. Geleceğimiz turizmde" diye konuştu.

Otobüsçüler köşe kapmaca oynuyor

Açılış konuşmalarının ardından katılımcılar görüşlerini dile getirdiler. TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, toplu taşıma sisteminin iyileştirilmesi ve ulaşım da verimliliğin sağlanması gerektiğini söyledi: "Yabancı turizmin yanı sıra iç turizmde de büyük bir potansiyel var ve bundan en büyük payı İstanbul alıyor. İstanbul'da



Mustafa Yıldırım



Onur Orhon Nusret Ertürk

parklanma sorunu var. Parklanma düzeninin "in-bin devam et" şeklinde yapılması şart. Turizm otobüsleri olarak havaalanından turistleri alamıyor, turizm alanlarına bırakamıyoruz. Turistlerle buluşmamız noktasında sıkıntılarımız var. Otobüsçüler ceza yememek için köşe kapmaca oynuyor. Ulaşım altyapısı buna göre planlanmıyor. Tarihi yarımada çevresinde turizm otobüsleri maalesef büyük sıkıntı çekiyor. Turizm otobüslerinin park yerinin ya miting alanına, ya da Çatladıkapı'daki dolu alanına yapılması gerekiyor. Kent içinde ulaşım sistemlerinin deniz, kara, demiryolu ve raylı sistemlerinin

birbirine entegre olması lazım. Turistlerin rahatça İstanbul'u dolaşabilmesi lazım. Yani ben nereden nereye nasıl gideceğimi kağıt üzerinde internette görebilmeliyim. Onun için İstanbul'a ulaşım kimliği giydirilmesi lazım. İETT ve diğer taşıma sistemleri yöneticileri burada, İstanbul'da nereden nereye nasıl giderim tanımının olması lazım. Hepsinden önemli turizm otobüsçülüğünün ve turizm bilincinin İstanbul'da yaygınlaştırılması lazım." ■



YENİ DUCATO

BİTEN, BİLİYOR!

SINIFININ EN AZ YAKIT TÜKETEN AİLESİ



SINIFININ EN KAZANÇLI TİCARİ AİLESİ

Fiat Ducato ailesi yenilendi! Üstelik her ihtiyaca yönelik ürün gamıyla çok daha genişledi! Siz de hemen bir Fiat showroom'una gelip test edin, karşılaştırın, hesaplayın; sınıfının en az yakarı en çok taşıyanı Yeni Ducato'yla kazanmaya ilk günden başlayın!

DUCATO

- Sınıfının en düşük yakıt tüketimi
- Sınıfının en geniş yükleme bölümü
- Sınıfının en ileri güvenlik donanımı
- Sınıfının en yüksek taşıma kapasitesi
- 7" dokunmatik ekranlı multimedya sistemi

Koç

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr



Yeni Ducato 8 m³ Van 2.0 115 HP motor için ortalama 6,3 lt/100 km yakıt tüketimiyle sınıfının en az yakıt tüketimini sağlar. 1870 mm yükleme bölümü genişliğiyle sınıfının en geniş yükleme bölümüne sahiptir. Yeni Ducato'lar, Şerit Takip Sistemi, Uzun Far Tanıma Sistemi, Trafik İşareti Tanıma Sistemi ile sınıfında ilk defa sunulan güvenlik donanımına sahiptir. Tek arka tekerlekli araçlarda ön tekerlerde 2100 kg, arka tekerlerde 2400 kg ile sınıfının en yüksek taşıma kapasitesine sahiptir. Yeni Ducato, 3,5 ton taşıma kapasiteli hafif ticari araç sınıfındadır.