1_Layout 1 10/10/14 9:25 PM Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 158 • 13 - 19 Ekim 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Açıklanan Orta Vadeli Plan, taşımacıları yakından ilgilendiriyor

RİSK DE VAR FIRSAT DA...

● Açıklanan Orta Vadeli Plan'da, başta yük olmak üzere tüm taşımacıları doğrudan veya dolaylı ilgilendiren önemli hususlar bulunuyor.

● Etrafımızdaki gerginlikler ve ekonomik dönüşüm amaçlı bazı değişimler özellikle karayolu taşımacıları için olumsuzluklar getirebilir.

● Kaya gazı tehdidine ve talep azalmasına bağlı petrol fiyat düşümleriyle bazı bölgesel ve yerel gelişmeler, fırsat doğurabilir.

2015-2017 dönemini kapsayan "Orta Vadeli Plan" (OVP), Başbakan Yardımcısı Ali Babacan tarafından açıklandı. 245 maddeden oluşan planda tüm modlardaki yolcu ve yük taşımacılığını ilgilendiren önemli hususlar bulunuyor. Bunlar arasında taşımacılığı doğrudan etkileyecekler yanı sıra dolaylı etkileyecek hususlar da bulunuyor.

✔ Herkesin menfaati farklı

Genelde ülke ve sektörler itibarıyla olumlu görülecek bazı hususlar taşımacıları olumsuz etkileyebilir. Keza demiryolu ve denizyolu taşımacılığında sağlanacak gelişmeler karayolu taşımacılığını rahatsız edebilir. Yerli taşıt üreticileri de yerli üretimin teşvikinden faydalanırken taşımacılığı olumsuz etkileyecek hususlardan zarar görebilir. Karayolu taşımacılığı açısından yapılan değerlendirmeye göre bazı fırsat ve riskler özetle şöyle:

✔ Riskler

• Rusya, Ukrayna ve Batı Avrupa problemlerinin ekonomiye ve taşımalara zarar vermesi

• Tasarrufların arttırılması ve enflasyonla mücadele amaçlı yurtiçi tüketim sınırlandırmalarının ve yerli üretim teşviklerinin ticarete ve taşımacılığa olumsuz yansımaları

• İstihdam artışındaki yavaşlamanın olumsuz etkileri

• Ar-Ge tabanlı yenilikçi, çevre dostu ve yüksek katma değerli üretim hedeflerinin taşıma miktarına olası olumsuz etkileri

• Denizyolu yatırımlarının ve özelleştirme dahil demiryolu iyileştirmelerinin karayolu taşıma payını azaltması

✔ Fırsatlar

• Petrol fiyatının düşük seyretmesi

• Lojistikte mastır plan hazırlanması ve strateji oluşturulması

• Bozulan Rusya-Avrupa ilişkilerinin ülkemize imkan yaratması

• Kayıt dışılıkla mücadele

• Ülke ve yıl geneline yayılan biçimde turizmin geliştirilmesi

• Sağlık turizmindeki gelişmelerin sürmesi. ■ 7'de

Gaziantep Koluman Genel Müdürü Merter Çankaya, otobüs müşterileriyle uzun soluklu işbirliğini önemsiyor:

Otobüs müşterisi velinimetimiz

Röportaj 10'da

Otobüs satışında ilk üç sırada tamamlayan Koluman Gaziantep, servise yılda 10 bin araç girişi sağlıyor.

Türkiye, İran'daki haksızlığa ilk kez "Dur" dedi

İran Tırları "aynı" muameleye tabi tutulacak

İran'ın yıllardır Türk araçlarının Türki Cumhuriyetlere taşıma yapmasını imkansız hale getiren birçok uygulamasının çözümü için ilk adım atıldı.

UND İcra Kurulu Başkanı **Fatih Şener**, konuya ilişkin değerlendirmede bulundu.

18'de

Sektörün sevilen ismi

Süleyman Hamurcu son yolculuğuna uğurlandı

Geçirdiği rahatsızlık sonucu hayatını kaybeden Süha Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Hamurcu (79) Kayseri'de son yolculuğuna uğurlandı.

Camii Kebir'de kılınan cenaze namazına, Kayseri Valisi Orhan Düzgün, Kocasinan Belediye Başkanı Mustafa Çelik, Kayseri Ticaret Odası Başkanı Mahmut Hiçyılmaz, hayatını kaybeden Süleyman Hamurcu'nun yakınları, taşımacılık sektörünün önde gelenleri ve çok sayıda vatandaş katıldı. Süleyman Hamurcu, kılınan cenaze namazının ardından şehir mezarlığında toprağa verildi. ■

Yeni 1846T Midilli Çekici yollarda

6'da

İhraç edilen her üç lastikten biri Pirelli

11'de

PİYASA

ISUZU NOVO. ■ 2'de
Allison Transmission. ■ 3'te
ZF Eco Life. ■ 4'te
Temsa Safir VIP 41 koltuklu ■ 5'te
Pirelli "Fleet Check" ile Filolara Lastik Yönetim Sistemi'ni sunuyor. ■ 6'da
Otokar Atlas kamyon Türkiye yollarında. ■ 7'de
Ford Çekici. ■ 8'de
Scania'dan kur avantajlı kampanya. ■ 9'da
MAN 2. el kamyonlar artık daha çek'ici. ■ 18'de

Aras Kargo'ya

Yeşil Ekonomi Ödülü

18'de

Mercedes-Benz Türk, kesintisiz desteğine devam ediyor

Mercedes-Benz Türk, Türkiye Futbol Federasyonu ile 1996 yılından bu yana sürdürdüğü sponsorluk sözleşmesini 2018 sonuna kadar uzattı. Türk futbolunun en uzun soluklu sponsorluğu olan bu anlaşma kapsamında; özel tasarlanan Milli Takım otobüsünün yanı sıra, otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan dev bir Mercedes-Benz filosu da Türkiye Futbol Federasyonu'nun hizmetine sunuluyor. ■ 3'te

'Bridgestone BOX' her yerde

Bridgestone BOX, araç sahiplerine ihtiyaç duydukları noktalarda satış ve hizmet sunulmasını sağlıyor. 5'te

"Servis araçları lastik kontrolü yaptırmalı" 11'de

Dr. Zeki Dönmez
Otogarda bayram sıkıntısı... 7'te

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi 2'de

Mustafa Yıldırım
Otobüsçülüğün kara kışı... 7'te

Akif Nuray
Aramayın, Eksen Burada... 4'te

Salim Altunhan
Bu "Dua"ya katılmamak elde mi! 4'te

2_Layout 1 10/10/14 9:26 PM Page 1

Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi - 1

Bu yazı dizisinde siz değerli okuyucularımla, trafik güvenliği konusunu ele alıp, demiryollarında güvenliği ihata uygulamaları, yaya güvenliği vb. konular üzerinden detaylı tartışacağım.

Daha önce çok defa, trafik güvenliği konusunun önemini özellikle vurgulamış ve bu konuda yapılan çalışmaları, yapılması gerekenleri değerlendirmiştik. Bu çerçevede; karayolu trafik güvenliğinin sağlanmasında, türler arası entegrasyon ve dengeli türe dağılımın sağlanması konularında kaydedilecek gelişmelerin dahi tek başına önemli olduğunda bahsetmiştik. Zira karayolu ulaştırma türü üzerindeki yüzde 90'lara varan dengesiz ağırlık, bu ulaştırma türünün taşıyabileceğinin üzerini ifade ediyor ve altyapıdan denetime kadar bir dizi konuda ilave gelişim kaydedilmesini gerektiriyordu. Dolayısıyla, dengeli türel dağılımın sağlanması sadece verimli ve işlevsel bir ulaştırma sisteminin kurulumuna yardımcı olmuyor, aynı zamanda karayolu trafik güvenliği ve genel olarak 'trafik güvenliği' konularında da önemli bir iyileştirme imkanı sunuyordu. Bunun yanı sıra, trafik güvenliğinin sağlanmasında alınması gereken teknik önlemleri de farklı yönleri ile ele aldık.

Demiryolu güvenliği

Yine birçok konuda olduğu gibi 'trafik güvenliği'nin sağlanmasında da yapılan ve yapılmakta olan yatırımların da belirleyici olacağı ve iyileştirici yönde belirleyici olması gerektiğini ifade ettik. Bu çerçevede; 2023 vizyonu ve 2035 hedefleri doğrultusunda inşa halinde olan, planlanan ve işletime alınan yüksek hızlı demiryolu hatları, konvansiyonel demiryolu hatları, hızlı demiryolu hatları ile iyileştirme çalışmalarının yapıldığı mevcut demiryolu hatlarının yanı sıra İstanbul başta olmak üzere inşa süreci devam eden kentiçi raylı sistem hatlarının detaylı değerlendirmelerini yaptık. Bu bağlamda; demiryolu hattı inşalarının gerek kentiçi ve gerekse de kentler arası taşımada önemini ortaya koyduk. Demiryolu hatlarının artması, bu ulaştırma türünün türel dağılımdaki payının artmasının da 'demiryolu güvenliği' konusunda daha kapsamlı bir değerlendirme ve çalışma gerektirdiği, bunun ilerleyen zamanlarda gündemimizde daha da çok yer alacağı da önemli bir gerçektir.

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

Bu çerçevede, demiryolunda dünyada gündemde olan bir sorun olarak tren-yaya kazalarının önlenmesi hususunda ihata uygulamalarını ve istasyon vb. mücavir alanda yaya güvenliğinin sağlanması adına alınan önlemleri aşağıda Japonya, Finlandiya, ABD gibi ülkelerdeki örnekleriyle değerlendireceğim.

Yerleşim alanlarında güvenlik…

Bilindiği üzere; demiryollarında güvenlik sorunun bir diğer önemli boyutu da demiryolu koridoruna mücavir alanda yerleşim alanlarının bulunması durumunda ortaya çıkmaktadır. Demiryolu koridoruna insanların ve hayvanların girişini engellemek için üretilen bir çözüm olan ihatanın, malzeme ve teknik olarak farklı kombinasyonlardaki uygulamaları, betonarme duvar uygulamalarının yanı sıra yurtdışından örnekleriyle paylaşılacak olan istasyon platformu çevresindeki güvenlik önlemler, eğitim tedbirleri, kamu bilgilendirme kampanyaları ve peyzaj gibi destekleyici çözümlerinin de olduğu görülmektedir.

Tren-yaya çarpışmaları, dünyada demiryolu güvenliğinin en önemli başlıklarından biri olup, her yıl dünyada genelinde demiryolu kazalarının ve kayıplarının yarıya yakını bu çarpışmalarda ortaya çıkmaktadır.

Yapılan çalışmalarda; demiryolu hattı üzerinden izinsiz geçiş yapan insanların, yasa dışılık konusunda farkındalık eksikliğinden daha uygun ve kısa bir yol bulamamalarına kadar farklı sebeplerle bu eylemde bulundukları anlaşılmaktadır. Yurtdışında yapılan çalışmalarda bu konuda belirli bir mesafe kat edildiği görülmüştür. Dünyadan örneklerde; Japonya, Finlandiya, Yeni Zelanda gibi ülkelerden çalışma örnekleri paylaşılmıştır.

Yapılan çalışmalar; demiryolu hattının, şehrin yerleşim yerleri, iş bölgeleri ve etkinlik alanlarını birbirinden ayırdığı durumlarda, izinsiz geçişlerin arttığını ortaya koymuştur.

Japonya örneği…

Japonya' da, özellikle Tokyo bölgesinde demiryolu platformları birçok nedenden dolayı yoğun saatlerde banliyö treni geçişlerinde gittikçe artan bir yolcu kalabalığıyla karşı karşıyadır. Demiryolu şirketleri için yolcuların kazaya maruz kalma riskinden dolayı bu çok önemli bir konudur. Tokyo'da Yamanote banliyö hattındaki Meguro istasyonunda demiryolu platformunda otomatik kapılı güvenlik çitleri yapılmış olup pik saatlerde yolcuları raylardan uzak ve güvenli bir şekilde platformda tutmak ve tren çarpmasına karşı korumak için çitlerin kullanışlılığı araştırılmıştır. Araştırmanın bir sonucu olarak; otomatik kapılı güvenlik çitlerinin yolcuların akışına engel olmadığı ve kaza riskinin azaltılmasında kullanışlı bir yöntem olduğu görülmüştür.

Tokyo bölgesinde pik saatlerde banliyö trenleri kaynaklı kalabalık tehlikeli bir düzeyde olup bu durumun mevcut trendle gelecekte daha da kötüleşeceği açıktır. Ayrıca; Japon toplumunun yaşlanıyor olması, ulaştırmadaki hareketliliği de azaltacak bir etkendir. Bununla beraber; yolcuların demiryolunun kullanımı kolaylaştırmak için platformdaki kaza önleyici ölçütler yakın bir zamanda demiryolu şirketleri için çok önemli bir alacaktır. Bu nedenle otomatik kapılı, insansız bir demiryolu çitinin geliştirilmesi demiryolu platformlarındaki yolcu güvenliğini sağlayabilir.

Normal bir banliyö demiryolu taşıtı her bir yanından 4 girişi olan ve her girişin 1300 mm genişliğinde olduğu bir donanıma sahiptir. Bu trenler manuel olarak çalıştırıldığından, çoğu zaman operatörler tarafından belirlenen duruş noktasını hassas olarak yakalayamamaktadır. Çit girişinin genişliği, duruş noktası ve trenin gerçekte durduğu nokta arasındaki farkı gözetecek genişlikte tasarlanmalıdır. Bunun için belirlenen çit giriş genişliği; taşıtın giriş genişliği ile durma noktası ile aradaki şaşma payının toplamı olarak hesaplanmaktadır.

Yolcu güvenliği…

Araştırmaya göre trenler ortalama olarak, belirlenen duruş noktasının +-600 mm çevresinde duruşlarını gerçekleştirmektedir. Daha az çit giriş genişlikleri çitin daha verimli çalışmasına sağlamakla birlikte tren operatörlerinin duruşlarda daha hassas çalışmasını zorunlu kılmaktadır. Bu konuda daha hassas bir çalışma gerçekleştirmek ise, tren tariflerinde zorluklar çıkartacaktır.

Araştırma; otomatik kapılı çit uygulamasının yolcuların akışına engel olmadığını ve Meguro istasyonunda demiryolu platformu üzerinde tren bekleyen yolcuların güvenliğinde riskin düşürülmesi için çit uygulamasının kullanışlı bir çözüm olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, Meguro' dan daha kalabalık olan istasyonlar için güvenlik elemanı kurulumu ile ilgili daha fazla çalışma yapılması gerekliliği açıktır.

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

Samulaş'tan toplu taşımada yeni uygulama

Samsun Büyükşehir Belediyesi, Samulaş Genel Müdürü Kadir Gürkan, şehiriçi toplu taşımada, "Akıllı Ulaşım Sistemi"ne geçişin ilk adımını attıklarını söyledi. Gürkan, "Çağın gereksinimlerine uygun teknolojiyi halkın kullanımına sunan Samulaş, Turkcell ile işbirliği yaparak akıllı telefon kullanan vatandaşlarımızın NFC teknolojiyle ulaşım araçlarında ödeme yapmasına imkan sağlayacak donanım ve yazılım yatırımına yöneldi. Projeyi içeren işbirliği protokolünü imza altına aldık. Projenin hayata geçmesiyle birlikte vatandaşlarımız, akıllı telefonlarından temassız ödeme yaparak, hafif raylı sistem, ring otobüsleri, teleferik ve tekel otopark hizmetlerinden yararlanabilecekler" diye konuştu. ■

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nden yeni bir sosyal proje:

Bu yolun sonu aydınlık

Hayata geçirdiği sosyal projeler ile dikkat çeken İzmir Büyükşehir Belediyesi, şimdi de okul devamsızlığının yoğun olduğu Yenişehir semtindeki çocukların eğitimleri için "Okul Yolu" projesini başlattı. Proje kapsamında, Yenişehir semtinde ailelerle konuşularak belirlenen 35 çocuk, sabahları Büyükşehir'in tahsis ettiği araçlarla tek tek evlerinden alınarak okullarına bırakılıyor. Geçici bir süre uygulanacak proje ile çocukların okula alışması ve sabah erken kalkma sorumluluğunun öğretilmesi hedefleniyor. Ailelerle ve bölge okullarının idarecileri ile görüşmeler yapan Büyükşehir Belediyesi yetkilileri, özellikle sabah saatlerinde devamsızlığın daha yoğun olmasından hareketle çocukları okula alıştırmak için çalışmalarına başladı. ■

Muğla'da toplu taşımacılığa yönelik yeni düzenleme

Personel ve servis araçları 12 yaş ile sınırlandırıldı

Muğla Büyükşehir Belediyesi İkinci Ulaştırma Koordinasyon Merkezi (UKOME) Genel Kurulu Muğla Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Müfit Bayram başkanlığında yapıldı.

Toplantıda 142 ana madde, 61 alt madde ile birlikte toplam 203 dilekçe ve teklif karara bağlandı. Önemli kararlardan bazıları şunlar;

- 2014-2015 eğitim öğretim sezonunda il genelinde yapılan öğrenci servis taşımacılığı ücretlerine zam yapılmaması,
- Ticari taksilerin kaliteli ve düzenli hizmet vermesi için yaş sınırının 10 yaş sınırlandırılması,
- Personel servis taşımacılığı yapan araçların yaşlarının 12 yaş ile sınırlandırılması,
- İl genelinde faaliyet gösteren tüm (kooperatif, birlik vb.) toplu taşıma araçlarında bütünlüğü ve bilinirliği sağlamak, trafik düzeni ve korsan taşımacılığı kontrol altına almak, araç devirlerinde karmaşıklığı önlemek maksadıyla, araçların tümüne "48 TM" grubu ile başlayan plaka verilmesi. ■

3_Layout 1 10/10/14 9:26 PM Page 1

Türk spor tarihinin en uzun soluklu ve istikrarlı sponsorluğu

Mercedes-Benz Türk, kesintisiz desteğine devam ediyor

Mercedes-Benz Türk, Türkiye Futbol Federasyonu ile 1996 yılından bu yana sürdürdüğü sponsorluk sözleşmesini 2018 sonuna kadar uzattı. Türk futbolunun en uzun soluklu sponsorluğu olan bu anlaşma kapsamında; özel tasarlanan Milli Takım otobüsünün yanı sıra, otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan dev bir Mercedes-Benz filosu da Türkiye Futbol Federasyonu'nun hizmetine sunuluyor.

Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Yıldırım Demirören, Türkiye Futbol Federasyonu Başkan Vekili Servet Yardımcı, A Milli Futbol Takımı Teknik Direktörü Fatih Terim, Milli Takım oyuncuları, Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerinin katıldığı törenle, 25 adet B-Serisi, 38 adet C-Serisi, 4 adet E-Serisi, 2 adet GL-Serisi, 3 adet S-Serisi, 7 adet Vito, 3 adet Sprinter ve 3 adet Travego TFF kullanımına sunuldu.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes "Mercedes-Benz Türk olarak gelenek, bağlılık ve sürdürülebilirliğe önem veriyoruz ve işbirliğimizi de bu bağlılığın bir sembolü olarak görüyoruz" dedi. Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, "İşbirliğimiz, tek bir otobüsle başlamıştı. Bugün ise toplamda 72 otomobil, 3 otobüs ve 10 hafif ticari araçla Türkiye'nin en uzun soluklu işbirliği devam ediyor. Mercedes-Benz Türk olarak milli takımımızın yanında olmaktan çok memnunuz, takımımıza başarılar diliyoruz" dedi. ■

Raines Genes — Yıldırım Demirören

Mercedes-Benz
25 B-Serisi,
38 C-Serisi,
4 E-Serisi,
2 GL-Serisi,
3 S-Serisi,
7 Vito,
3 Sprinter ve
3 Travego
araçlar TFF kullanımına sunuldu.

Fatih Terim — Süer Sülün

Şampiyonların Otobüsü Travego

Türk Milli Futbol Takımı oyuncularını taşıyan takım otobüsü, Türkiye şehirlerarası otobüs pazarının amiral gemisi olan ve Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Mercedes-Benz Travego, oyuncuların ve yöneticilerin tüm ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak tasarlandı. 2 + 1 koltuk düzenine sahip olan otobüs, kırmızı-beyaz deri koltuklar, kırmızı perdeler, teknik direktör masası ve koltuk arkası ekran sistemi olan "Mercedes-Benz Eğlence ve Bilgi Sistemi" ile donatıldı.

Mercedes-Benz Türk'ten

Ekim'e özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Ekim ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda şirket, otomobilden hafif ticari araca, kamyondan otobüse çeşitli faiz ve taksit imkânları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuyor.

Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında; Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için için 40 ay boyunca yüzde 0,97 sabit faiz oranı ile 9.169 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri, 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları içinse yüzde 0,38 sabit faiz oranı ile 2.710 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor.

Mercedes-Benz Kamyonlar

Tüm Mercedes-Benz kamyonlar için "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde100 bin TL tutarında kredi oranı için binde 8'den başlayan avantajlı faiz oranı sunuluyor. Kampanya kapsamında 48 aya varan vade seçenekleri ve 2.611 TL'den başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz kamyona sahip olunabiliyor. Binde 29'dan başlayan faiz oranları, 50 bin Euro'ya varan kredi tutarları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 1.135 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle kampanyadan yararlanmak mümkün.

TruckStore markası altındaki tüm kullanılmış kamyon ve çekicilere sunulan yepyeni avantajlı kampanya kapsamında, 80 bin TL'den başlayan kredi tutarı için yüzde 0,19'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2.032 TL'den başlayan aylık ödeme imkanları sunuluyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise 35 bin Euro'ya varan kredi tutarları için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ve 790 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yaranlanmak mümkün

Mercedes-Benz Türk'ün Ekim ayı kampanyası binek otomobil ve hafif ticari araçlar için olduğu gibi ikinci el araçlar için de avantajlı fiyatlar sunuyor. Ayrıntılı bilgi www.tasimadunyasi.com sayfalarında. ■

Allison Şanzıman'dan çevreci dur-kalk teknolojisi

Allison Şanzıman, ultra düşük karbonlu güç aktarma organlarına yönelik entegre bir dur-kalk teknolojisini piyasaya sürdü.

Allison Şanzıman Holdingleri AŞ, orta hizmet ticari araçlarda karbon dioksitin (CO_2) azaltılması ile ilgili alternatif yakıt potansiyelini ortaya koymak amacıyla Cummins tarafından geliştirilen ultra düşük karbonlu güç aktarma organları programı olan ETHOS projesine paralel olarak yeni bir entegre dur-kalk teknolojisini sunuyor.

Allison Şanzıman Ürün Mühendisliği Başkan Yardımcısı Randall R. Kirk, "Şirket olarak sektörümüzde teknolojik yeniliklerin öncüsü olmaktan gurur duyuyoruz. Dur-kalk teknolojisini hibrit sistemlerimizde uzun yıllardır kullanıyoruz ve bu yeni güç aktarma organları konsepti dahilinde uzun vadede iş ortağımız olan Cummins ile birlikte çalıştığımız için çok memnunuz" dedi.

Entegre dur-kalk teknolojisini ürün teknolojinin doğal gelişim sürecini temsil eden heyecan verici bir yenilik olarak betimleyen Randall R. Kirk, düşük emisyon ve düşük yakıt tüketimi sayesinde nihai kullanıcıların karbon ayak izini azaltmalarına yardımcı olmak için yeni çözümler geliştirdiklerini açıkladı.

www.allisontransmission.com

Allison Transmission®

Daha verimli otobüs taşımacılıkları için doğru şanzımanı seçin!

Allison Transmission, geliştirilmiş yakıt tasarrufu, verimlilik ve konfor çözümleriyle üstün bir performans sunuyor.

Şehir içi otobüs işletmeciliğinde, yolcuların en ideal taşımacılık koşullarında güvenli ulaşımı ve işletim maliyetleri büyük öneme sahiptir. Bu nedenle Allison tam otomatik şanzımanlar, etkileyici yakıt tasarrufu, verimlilik ve dayanıklılık sunarken, yolcu güvenliği ve konforunu arttıran özelliklerle tasarlanıyor. Allison'ın tork konvertör bazlı tam otomatik şanzımanları, düşük kullanım ve bakım maliyetleri ile de otobüs üreticileri ve işletmecileri için en ideal çözüm oluyor. Sunduğu bu avantajlar ve toplam çözümler sayesinde Allison, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de şehir içi yolcu taşımacılığı hizmeti sunan kamu ve özel otobüs işletmecilerinin tercihi oluyor.

ALLISON TRANSMISSION TÜRKİYE, ŞENOL GÜNEŞ BULVARI MIRA TOWER NO: 2/42, ATAŞEHİR 34774 - İSTANBUL T. +90 216 314 80 00 (PBX)
İLKERLER MAKİNA SERVİS SANAYİ VE DIŞ TİC. A.Ş., GÜMÜŞSUYU CAD. NO: 44/A, 34015 ZEYTİNBURNU - İSTANBUL T. +90 212 613 45 00

4_Layout 1 10/10/14 9:29 PM Page 1

Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Aramayın, Eksen Burada...

Son haftanın birkaç sözünü tekrarlayayım: "ABD askeri Ortadoğu'ya ayak basmayacak" ABD Başkanı. "Türkiye kara birliği göndermeyecek" Cumhurbaşkanı.

"Hava operasyonu IŞİD'i durdurmaya yetmez" ABD Genel Kurmayı. "Sınır güvenliğimiz IŞİD sonrası için de güvenceye alınmak şartı ile her desteği yaparız" Başbakan.

ABD, IŞİD operasyonlarında 1 milyar doları harcamış bile. Havadan devam ederek ayda 300 milyon dolar harcıyor, karadan da girerse aylık masraf 600 milyon dolara çıkıyor. Savaşın kendilerine olan maliyetini konuşmaya başladılar, Amerika'nın Sesi kanalından. Bence ilk defa ve ekonomik nedenlerle, dikkate değer.

Bu savaşın bize de maliyeti var ve onlarınkinden daha büyük. 2 milyon insana bakıyoruz, 2 yıldır. İhracat kaybımız 10 milyar doları buldu, 2 yılda. Güvenlik maliyetimiz de artıyor, bu etkilerle. Bu savaş hakkında hükümete yetki veren tezkereyi oylarken TBMM'de bir aritmetik gerçekleşti:

Toplam 550 milletvekili,
Katılan 396,
Kabul 298, eder yüzde 54.

Salt çoğunluk (199 oy) yeterli idi, bu tezkere yüzde 36 ile de geçerdi. Bu önemli kararlarda **salt** değil **mutlak** çoğunluk gerekli bence.

* * *

Ekonomik planlarımızı da yeniledik. Dünyanın yavaşlaması, AB'nin durgunlaşması, Japonya'nın ve Çin'in hız kaybetmesi, çevremizin düzensizliği, kuraklık nedenleri ile (bu yıl dahil) ekonomik büyüme hedefimizi küçülttük. Enflasyon tahminimizi büyüttük. Merkez Bankamız, geçen haftaki toplantısında, önümüzdeki dönemde talep kaynaklı enflasyon değil de arz kaynaklı enflasyonun görüleceğini bildirdi. Yani ürettiğimizi fazlaca dışarılara satacağız demek.

* * *

Daha önceki yazılardan birinde 10. Kalkınma Planından uzunca konuşmuştuk. Bu planlara dayanarak yapılan Orta Vadeli Planlar (OVP) hem şirketleri hem de vatandaşı çok daha yakından ilgilendirir.

Önümüzdeki 3 yılı (2015-2017) kapsayan OVP'den kendime bir özet çıkardım:

- Dünya düşük büyüme -düşük enflasyon- düşük faizle, yani zayıf ekonomi ile yaşayacak.
- Yakıt dahil hammadde fiyatları düşük seyredecek.
- Türkiye dünya ortalamasından hızlı büyüyecek.
- Turizm gelirleri ülke büyümesinden 2 kat hızlı büyüyecek.
- İhracat ithalattan hızlı artacak ve cari açık azalacak.
- Özel sektör yatırımları büyümeden hızlı; kamu yatırımları büyümeden yavaş artacak.
- Vergi yükü yüzde 28'de sabit kalacak.
- Katma değeri arttırmak için kurumlaşma, verimlilik, yenilikçilik, istihdama uyumlu eğitim desteklenecek.
- Yükte ve yolcuda, taşıma türlerinin dengelenmesi ve tümleşmesi ilerleyecek.
- Bireysel kıdem tazminatı hesabı geliştirilecek.

Bu özetin her maddesi yöneticilere görev ve plan yüklüyor, dikkatlerden kaçmasın.

Taşıma faaliyeti de ekonominin kan damarı olduğuna göre, yukarıdaki her maddeye özel dikkat göstermeli, taşıma dünyası. Bu OVP her taşıma yöneticisinin aklında bulunmalı.

* * *

Karşılaştırma:

Yabancı ülkelerin kamyonları Türkiye içindeki köprü ve otoyol ücretlerini ödemeden geçiyor ve de bu bedeller takip edilmesine rağmen tahsil edilemiyor. Yıllık tutar 75 milyon TL dolayında. Oysa Abu Dhabi benden 1993 yılında trafik cezasını tahsil etmişti, hem de İstanbul'dan. Sürecimiz eksik.

CEO, İngiltere'de ortalama çalışanın 137 katı ücret alıyor, ABD'de 296 kat. OECD gelir dağılımın bozukluğu konusunda böyle örnekler veriyor.

Ekonomik barış diğer barışları da getirecek. ■

Continental'in yeni lastiği

İnovasyon Ödülünün sahibi oldu

Continental'in tanıtımını yaptığı ContiEcoPlus HT3 treyler lastiği bu yıl Almanya'nın Hannover kentinde 65'inci kez düzenlenen IAA Hannover Uluslararası Otomobil ve Ticari Araçlar Fuarı'nda verilen Treyler İnovasyon Ödülleri kapsamında çevre kategorisinde İnovasyon Ödülü'ne layık görüldü.

Dünyanın en büyük uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, 23 Eylül'de düzenlenen IAA Hannover Uluslararası Otomobil ve Ticari Araçlar Fuarı'nda ContiEcoPlus HT3 treyler lastiğini tanıttı. Continental'in üçüncü nesil lastiklerinde geliştirdiği yenilikçi stratejisinin izlerini taşıyan ContiEcoPlus HT3, fuar kapsamında düzenlenen Treyler İnovasyon Ödülleri'nde çevre kategorisinde ikincilik ödülüne layık görüldü.

2013 yılında pazara sunduğu üçüncü nesil lastiklerini geliştirmeye devam eden Continental'in karayolu taşımacılığında treyler aksları kullanımı için geliştirdiği Conti EcoPlus HT3 yüksek yakıt tasarrufu ve uzun ömürlü kullanım sunan özel tasarımı ile dikkat çekiyor. Yuvarlanma direncinin yüzde 60'ına sebep olan treyler lastiklerindeki bu oranı iyileştirmeye odaklanan Continental, yeni ContiEcoPlus HT3 ile önceki lastik modellerine kıyasla yüzde 26 iyileştirilmiş yuvarlanma direnci sunuyor.

Avrupa'nın lojistik sektöründe öne çıkan 11 dergisi ve Alman Otomotiv Endüstrisi Birliği tarafından iki yılda hayata geçirilen Treyler İnovasyon Ödülleri'nin bu yıl 7'ncisi gerçekleştirildi. ■

ZF, TRW Otomotiv şirketini bünyesine katıyor

Yakıt verimliliği, artan güvenlik gereksinimleri ve otomatik sürüş mega trendlerinde kabul görmüş ZF ve TRW birleşiyor. Şasi ve güç aktarma organlarında etkin olan ZF, gelişmiş sürücü destek sistemleri dahil olmak üzere, aktif ve pasif güvenlik teknolojileri alanlarında önemli bir tedarikçi olan TRW ile müşterileri için yüksek ürün kalitesi ve sürekli yeniliğe dayalı hizmet anlayışını sunacak.

Birleşmeyle her iki şirketin 2013 bilançolarına göre yaptıkları Ar-Ge yatırımları toplamda 1,5 Milyar Euro'ya ulaşacak. Böylelikle ZF, 138 bin çalışanıyla dünya çapında araştırma ve geliştirme konularında öncü bir pozisyona gelecek.

ZF CEO'su Stefan Sommer, "TRW birleşmemiz, yenilik ve geliştirme açısından olduğu gibi mali açıdan da daha sağlam bir konum sağlayacak. Çok cazip segmentlerde ürün portföyümüzü genişleterek geleceğe dair umutlarımızı güçlendiriyoruz" dedi. TRW Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su John C. Plant, "Bu birleşme hissedarlara daha sağlam hisselere sahip olması yolunda avantajlar sağlayacağı gibi, tüm çalışanlarımız, müşterilerimiz ve merkezlerimiz için de daha geniş ve global bir organizasyonun parçası olacaklardır" diye konuştu. ■

Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Bu "Dua"ya katılmamak elde mi?

Hindistan'ı kurtuluşa ve bağımsızlığa taşıyan Mahatma Gandi, "Benim düşüncelerime katılmıyorlar diye bana karşı olanları hainlikle suçlayarak, onların karşısında suçlu duruma düşmeme izin verme. Kendimi sever gibi diğerlerini sevmeyi ve diğerlerini yargılıyormuş gibi kendimi yargılamayı öğret bana. Başarılı olduğum zaman sarhoşluğuna izin verme, ne de başarısız olursam umutsuzluğa düşmeme. Başarısızlığın, başarının öncesindeki bir deneme olduğunu hatırlamamı sağla. Hoşgörünün, güçlerin en büyüğü; intikam arzusunun ise zayıflığın ilk görünümü olduğunu öğret bana" diyor "Dua"sında.

"Tanrım" diye yakaran Gandi, "Eğer seni unutursam, sen beni unutma! Amin" sözleriyle bitirdiği duasında, "Eğer insanlara zarar verirsem, özür dileme; eğer insanlar bana zarar verirse, affetme ve merhamet gücü ver bana" demeyi de ihmal etmiyor.

Dünyanın en bereketli topraklarında, iç içe geçmiş etle kemik gibi asla ayrılamayacak toplumunda bu yaşananlara ne akıl yetiyor ne de fikir. Suriye, Irak sınırları bizim en uzun sınırlarımız, batısından doğusuna hemen her karışında anlamsız ve en az bir o kadar da amansız bir savaş sürüyor. İnsanlar öldürülüyor. Yazık! Birilerinin artık 'dur' demesi gerekiyor bu savaşa! İnsanlar evini barkını bırakıp çocukları kucaklarında aç susuz mülteci duruma düşüyorlar. Bu insanlık dramının bir an evvel son bulmasını istiyorum.

Türk kültürünün bütün yönleriyle ilgilenen, sadece uzmanı olduğu tıp alanında değil, ressam, minyatürcü, tezyinatçı, hattat, arşivci ve araştırmacı Ordinaryüs Profesör Doktor Süheyl Ünver, çok seyahat eden biriymiş, her seyahatini defterine not eder, gördüklerini ve düşündüklerini de yazarmış. Sürekli not aldığı, sürekli yazdığı için defterlerinin sayısı bilinmese de, büyük çoğunluğu araştırmacılar tarafından değerlendiriliyor. İşte onlardan birinde, "İnsan, zarif bir yolcu gibi geçecektir yeryüzünden. Tabiatın dengesini, o harikulade kompozisyonu bozmaya, yaratılmışları incitmeye gelmemiştir buraya. Kuracağınız evler ve yapılar, size sunulan emanetin ruhunu bozacak, evrenin diğer misafirlerinin hayatını zorlaştıracak bir biçim alamaz. Bunu yapıyorsanız, tüm canlıların yaşama hakkına tecavüz ediyorsunuzdur. Yeryüzünün biricik sahibi siz değilsiniz" diyor.

Gelin görün ki, bugün savaşlar yeryüzünün düzenini bozuyor... İnsan, yatışmaz açlığıyla kendisi dışındaki tüm canlılara meydan okuyor. Gelecek zor günlere gebe. ■

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarderi performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife. www.zf.com/EcoLife

MOTION AND MOBILITY

ZF, IAA'da güç gösterisi yaptı

ZF Friedrichshafen AG, 25 Eylül 2 Ekim 2014 tarihleri arasında IAA Nutzfahrzeuge fuarına katıldı. Filo işletmecileri, kanun koyucu ve kamyon şoförlerinin sürekli artan taleplerini karşılayabilmek için kamyon ve otobüslerin daha ekonomik, daha tasarruflu ve daha çevre dostu olmasının yanında daha güvenli ve daha konforlu da olması gerektiği inancıyla bu hedeflere ulaşılmasına destek amacıyla

ZF'nin telematik uzmanı Openmatics, sürekli olarak kamyon ve otobüs filolarının daha iyi kumanda ve kontrol edilmesini sağlayan yenilikçi sistemler geliştiriyor. Bu gelişimi aynı isim altında, açık ve üreticiden bağımsız, şirketlerin ve üçüncü sağlayıcıların tamamen fayda merkezli uygulamaları geliştirebildiği bir platformda sunuyor. ■

Bozankaya, elektrikli otobüsünü tanıttı

E-Bus lansmanını özellikle global arenada yapmayı tercih eden Bozankaya, IAA'da büyük ilgi görürken, Almanya'nın tüm yerel yönetimleri, Kuzey Avrupa ve İsviçre, İran ve Azerbaycan'dan E-Bus'a yönelik potansiyel talepler olduğu belirtildi. Ayrıca Bursa Valisi Münir Karaloğlu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Ersan Aslan ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri, Bozankaya standını ziyaret ederek yeni elektrikli otobüsü incelediler.

Günümüzde kullanılan diğer toplu taşıma araçları ile karşılaştırıldığında Bozankaya'nın üretimi olan E-Bus; enerji tüketimi, çevreye duyarlılık ve verimlilik ile bir adım öne çıkıyor.

Bozankaya Genel Müdürü Aytunç Günay, "E-Bus için üç yıldır çalışıyoruz. Aracımız şarj olduğunda ortalama 260-320 km arasında yol yapıyor. Bozankaya olarak 200 km için garanti veriyoruz. E-Bus'ın akü sistemi, çok özel bir sistem ile geliştirildi. IAA'da E-Bus tüm özellikleriyle büyük ilgi gördü" dedi. ■

5_Layout 1 10/10/14 9:31 PM Page 1

İzmir Kent Expo 2. Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı'nda

Temsa 4 ürününü tanıtacak

Temsa, 16-19 Ekim tarihleri arasında İzmir'de düzenlenecek olan Kent Expo 2. Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı'nda Avenue, Avenue CNG, Prestij City ve MD9 LE ürünleriyle katılıyor.

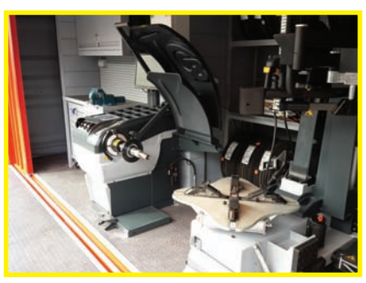
İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kuruluşu ESHOT bünyesinde 300 Avenue'nun hizmet verdiğini belirten Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Kentlerimizin ulaşım ihtiyaçları giderek artıyor. Büyükşehir yasası ile birlikte belediyelerin ilin tamamına yönelik ulaşım hizmeti vermesi yeni yapılanma zorunluluklarını da beraberinde getiriyor. Ulaşım ihtiyacının şekline göre sadece araç uzunlukları değil, işletim sürecinde daha ekonomik ürünler de daha çok rağbet görür hale gelmeye başladı. Temsa'nın bu ihtiyaçların hepsine uygun ürünleri bulunuyor. Kentiçi ulaşımda yoğun hatlarda konfor ve kalite arayanlar, ekonomiklik talebini dile getirenler Avenue ve Avenue CNG araçlarımızı tercih ediyor. Prestij City ve MD9 araçlarımız ise daha kısa mesafede hem ekonomikliği, hem kaliteyi bekleyen, talep edenlerin öncelikle tercihi oluyor. Belediyelerin değişen yapıya yönelik taleplerine cevap vermeye hazırız" dedi.

'Bridgestone BOX' her yerde

Yenilikçi çözümleriyle lastik sektöründe farklılaşan uygulamaları hayata geçiren Brisa, bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm sürecinin önemli bir parçası olan inovasyon sürecinin önemli bir projesini daha hayata geçirerek 'Bridgestone BOX'ı tasarladı.

Brisa'nın yenilikçi bir hizmeti olan ve aynı zamanda satış kanallarında farklılaşma modeli de olan Bridgestone BOX, araç sahiplerine ihtiyaç duydukları noktalarda satış ve hizmet sunulmasını sağlıyor.

Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, "Sorumluluğumuzun sadece lastik üretmek ve satmakla sınırlı olmadığının farkındayız. Müşteri odaklı iş anlayışı değerlerimizle her zaman araç sahiplerinin yakınında olmak zorundayız. Bridgestone BOX ile özellikle kadın sürücülerin büyük sıkıntı çektikleri bir duruma son veriyoruz, onları sanayi sitelerine gitme zorunluluğundan kurtarıyoruz. Bir diğer yandan, hizmetin talep edildiği noktalarda, hem yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacak hem de hızlı ve sürdürülebilir bir lastik satış ve hizmet kanalı modeli olacak" dedi. ■



Bridgestone BOX, araç sahiplerine ihtiyaç duydukları noktalarda satış ve hizmet sunulmasını sağlıyor.

6_Layout 1 10/10/14 9:32 PM Page 1

Yeni 1846T Midilli Çekici yollarda

Ford Otosan Ürün Geliştirme Merkezi'nde tasarlanan ve geliştirilen, Ford Otosan'ın Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilen Yeni 1846T Midilli Çekici, 960 milimetre 5. teker yüksekliği ile hacimli yük taşımacılığına yeni bir soluk getirirken, sınıfındaki en rekabetçi motor ile de yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi sunuyor. Öte yandan Ford Trucks'lar sağladığı ADR çözümleri ile kullanıcılara avantajlar sağlıyor.

Gazetecilerin Yeni 1846T Midilli'yi test etme imkanı da bulduğu organizasyonun başında bir basın toplantısı düzenlendi. Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan ve Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar, Yeni 1846T Midilli çekici ve Ford Otosan'ın ADR çözümleri hakkında bilgi verildi.

Daha ucuz daha fazla kapasite

Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan, Yeni 1846T Midilli'nin kullanıcılarına yüzde 10 daha fazla yükleme kapasitesi sunduğunu, 1846T Midilli Çekici'nin avantajlı fiyatları ile satın alma aşamasından itibaren lojistik firmalarına kazanç sağlamaya başladığını ifade etti. Turfan, 1846T Midilli Çekici 75 bin 500 euroluk tavsiye edilen anahtar teslim fiyatla satışa sunulurken, rakiplerine göre yüzde 20 daha ekonomik bir fiyat avantajına sahip olduğunu ifade etti. Turfan, "1846T Midilli Çekici ayrıca filo alımlarında lansmana özel cazip kampanyalarla müşterilerini bekliyor" dedi.

Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar günümüzde rekabetin çok arttığını vurgulayarak, bundan dolayı da herkesin daha fazla yük taşımak istediğinin altını çizdi. Müşterilerine 1846T Midilli Çekici ile yüzde 10 daha fazla yük taşıma imkanı sunduklarını belirten Hazar, "1846T Midilli Çekici sektörde en fazla satılan ürünle kıyaslandığında; daha güçlüyüz, daha verimliyiz, daha hafifiz, daha donanımlıyız, daha fazla yük taşıma kapasitesine sahibiz, alım maliyeti olarak ise yüzde 20 daha uygun fiyata sahibiz. 1846T Midilli Çekici, Logitrans Fuarı'nda sergilenecek" dedi.

ADR önemli

ADR'yi çok önemsediklerini ve çok desteklediklerini belirten ve 2014 yılı başı itibarıyla yeni alınan araçlarda ADR zorunluluğunun getirildiğini hatırlatan Hazar, Ford'un her kullanıma uygun ADR'li ürünlerinin bulunduğunu kaydetti. Hali hazırda müşterileri yönelik uyguladıkları "ADR Bizden" kampanyası ile ilgili de bilgi verdi. Hazar, ayrıca konuşmasının sonunda Ford Sürüş Akademisi'nin çalışmalarını da anlattı. ■

ADR'ye 10 bin TL destek

Ford, Türkiye çapındaki bayilerinde ADR opsiyonlu çekici modellerinde "ADR Bizden" kampanyası sunuyor. Kampanya doğrultusunda yol kamyonlarında da ADR üst yapısının 10 bin TL'sini karşılanıyor. Bu kampanya ile araçlarını ADR taşımacılığında kullanmak isteyen müşteriler işlerine uygun araçlara avantajlı fiyatlarla sahip olabiliyor.

Yeni 1846T Midilli Çekici özellikleri

• Ford Otosan mühendisliği ile İnönü Fabrikası'nda üretilen Ford Trucks Çekici Serisi'nin hacimli yük taşımaya yönelik yeni versiyonu olan 1846T Midilli Çekici modeli, 960 milimetrelik 5. teker yüksekliği ile taşımacılara yüzde 10 daha fazla yük taşıma imkanı sunuyor.
• 960 milimetrelik yüklü 5. teker yüksekliği ile sınıfındaki en alçak model konumundaki 1846T Midilli Çekici, ayrıca ikinci sürüş modunda 20 milimetre daha da alçak bir konuma getirilebilerek 940 milimetre 5. teker yüksekliğine ulaşılabiliyor. Bu özelliği sayesinde 1846T Midilli Çekici 3 metre iç yüksekliğe sahip mega treyler kullanımına imkan sunuyor.
• 70 milimetre yükseltilebilen ön tamponu ile yaklaşma açısı artırılan 1846T Midilli Çekici, bu sayede özellikle uluslararası intermodal taşımacılıkta Ro-Ro giriş çıkışlarında ve tren yüklemelerinde büyük rahatlık ve koruma sağlıyor.
• Elektrikli kabin kaldırma sisteminin standart olarak sunulduğu aracın lastik ebatları önde ve arkada 295/60 ölçülerindeyken ön lastik istenildiğinde 315/60 olarak da tercih edilebiliyor.
• 7454 kilogramlık ağırlığı ile sınıfındaki en rekabetçi model olan 1846T Midilli Çekici'nin mega treyler ile toplam yüksekliği, sürüş pozisyonuna bağlı olarak 4070 ile 4090 milimetre arasında değişiyor.
• 1846T'nin 10.3 litrelik sıralı 6 silindirli motoru ile 460 PS güç ve 1050 d/d ile 1550 d/d gibi düşük devirlerde ve geniş bir aralıkta 2100 Nm maksimum tork sağlayarak düşük yakıt tüketimi sunarken yüksek çekiş ve performanstan sunuyor.
• Standart olarak 12 oranlı ZF Astronic otomatik şanzımana sahip 1846T Midilli Çekici, yeni nesil Arvin Meritor 17X arka aks ile sunuluyor.
• 1846T Midilli Çekici'nin yer aldığı hacimli yük taşıyıcılarının en fazla aranan özelliklerinden biri olan frenleme performansında, ön ve arkadaki yeni nesil fren diskleri, 500 kW gücünde Intarder ve 282 kW gücündeki motor freni etkili oluyor.
• Tehlikeli maddelerin uluslararası karayollarında taşınması ile ilgili Avrupa antlaşması olan ADR, Ford Trucks modellerinde fabrika çıkışlı olarak alınabiliyor. Mühendislik ve üretim kabiliyetleri sayesinde her tür ADR üst yapısına uygun üretilen Ford Trucks çekici ve kamyonları, hiçbir tadilat gerektirmeden istenilen ADR üst yapısının uygulanmasına olanak sağlıyor. Ford Trucks'ın ADR üst yapısına uygun üretilen modellerinde akaryakıt taşımacılığı için sağ tarafı boşaltılmış, LPG taşımacılığı için ise arka uzantısı uzatılmış araçlar bulunuyor.

FLEET SOLUTIONS FİLO ÇÖZÜMLERİ

FLEET CHECK

Pirelli "Fleet Check" hizmeti ile Filolara Lastik Yönetim Sistemi'ni sunuyor

Pirelli, Filo Çözümleri çatısı altında, lastiklerin durumunu analiz ederek raporlayan ve bu sayede filoların kilometre başına önemli bir maliyet avantajı sağlamasına destek olan lastik yönetim sistemi "Fleet Check" ile filolara yerinde ve ücretsiz hizmet sağlıyor.

Pirelli Lastik Kontrol Uzmanları tarafından ücretsiz ve yerinde sunulan Fleet Check hizmetinde, lastiklerle ilgili tüm bilgiler toplanıyor ve analiz edilerek, bir rapor halinde filo yöneticisine iletiliyor.

Pirelli tarafından filoların lastikleri sürekli takip etmesi amacıyla gerçekleştirilen Fleet Check analizleri sonucunda ortaya çıkan detaylı bilgiler, merkezi bir veritabanında tutuluyor. Diş derinliği, lastik hava basınçları ve lastiklerin durumu hakkındaki bilgiler sayesinde, her bir filo için lastiklerin ve araçların durumuyla ilgili raporlar hazırlanıyor. Raporlarda uygun hava basıncı, düzensiz aşınma, rotasyon ihtiyacı, kaplama zamanı, detaylı arıza ve kilometre başına maliyet analizleri gibi performans ve maliyet açısından önemli kriterler belirtilerek, lastiklerden maksimum performans ve verimlilik elde edilmesi sağlanıyor.

2013 yılında 1000 araca destek veren ve 10 binden fazla lastik kontrolü gerçekleştirilen Pirelli, 2014 yılında Super Truck bayilerinin de hizmet vermeye başlamasıyla birlikte 1500 araca ve 15 binden fazla lastiğe bu hizmeti vermeyi hedefliyor.

Töre Tekeli: *"Yönetim giderlerini azaltmayı amaçlayan filolar için ideal çözüm"*

Fleet Check hizmetinin, Pirelli'nin Filo Çözümleri hizmetlerinden sadece biri olduğunu söyleyen **Türk Pirelli Ağır Vasıta Ürün Müdürü Töre Tekeli**, Fleet Check hizmetinin, lastiklerin kullanımını ve durumunu izleyen merkezi bir veritabanı gibi düşünülebileceğini belirtiyor. Avrupa'da gerçekleştirilen araştırmaların sonuçlarına göre filo yöneticilerinin en büyük endişesinin yönetim giderlerindeki sürekli artış olduğuna dikkat çeken Tekeli, Fleet Check hizmetinin bu giderleri azaltmak amacıyla geliştirildiğini söylüyor. Tekeli *"Pirelli'nin gerçekleştirdiği Filo Araştırması'na göre, orta dereceli ve büyük Avrupa filolarının %90'ından fazlası yönetim giderlerini azaltmak amacıyla yakıt tüketimini ölçmeyi ve azaltmayı hedefliyor. Araştırmaya katılan şirketlerin %70'inden fazlası ise daha iyi yakıt tüketimi ve artan maliyetleri azaltmak için önlem alıyor. Güvenli sürüş eğitimleri, araçların değiştirilmesi, lastiklerin daha düşük dönme direncine veya daha verimli*

etiket değerlerine sahip lastiklerle değiştirilerek yakıt tasarrufu sağlaması ve profesyonel filo çözümleri alınan bu önlemler arasında yer alıyor" şeklinde Fleet Check hizmetini özetliyor. ■

Pirelli'de Filo Çözümleri Çatısı altında bir çok çözüm mevcut

Pirelli'nin Filo Çözümleri çatısı altında bir çok farklı hizmeti bulunuyor. Türkiye genelinde yaygın **Super Truck** servis ağı, **Fleet Check, uluslararası uzun mesafe taşıyıcıları için** yol yardım hizmetimiz olan **CQ24**, Pirelli'nin orijinal lastik kaplama markası **Novateck** ve lastiklerle ilgili önemli bilgileri filo yöneticisine anında aktaran **CyberFleet** bu hizmetler arasında yer alıyor. Pirelli'nin patentli ürünü **CyberFleet** ile tamamen entegre olabilen **Fleet Check** hizmeti, web üzerinden çalışırken aynı zamanda Bluetooth teknolojisiyle bilgisayarlar ve el terminali cihazlarında da kullanılabiliyor.

DKV'den,

Yeşil lojistiğe katkı

Lojistik sektöründeki sosyal ve çevresel duyarlılığa destekleriyle bilinen DKV Euro Service, (DKV Card Climate) DKV Kart İklim adıyla yeni çevreci kartını kullanıma sundu. DKV Euro Service, yeşil lojistiğe katkılarına bir yenisini ekledi.

Bu kartın kullanıcıları iklim korumayı desteklemiş oluyorlar. Kartla aldıkları her litrede dünyanın dört bir yanındaki sertifikalı iklim koruma projelerine bir miktar destek veriyorlar. Kaynak ayrılan bu iklim koruma projeleri arasında Türkiye'deki rüzgar enerjisi projeleri de önemli bir yer tutuyor. ■

7_Layout 1 10/10/14 9:33 PM Page 1

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Otobüsçülüğün karakışı

Kurban Bayramını geride bıraktık. Canlı, hareketli ve dinamik bir bayram geçirdik. Kaza sayılarında ciddi bir azalma oldu. İçişleri Bakanlığı'nın trafik güvenliği konusunda aldığı tedbirlerin faydasını gördük diyebiliriz. 150-200 ölüden, 55'lere kadar geriledi. Hiç olmaması en büyük dileğimiz…

Sonbahar, arkasından kış; ıslak yollar dolayısıyla sürücülerin çok daha dikkatli olması gereken bir dönemdeyiz. Sektörde, havayolundaki genişleme ve büyüme devam ediyor. Uçak sayısı artarken bir taraftan da çapraz hatlarla beraber ciddi bir rekabet başladı havayolu şirketleri arasında. Daha bugünden 50 liralık 60 liralık fiyatlı kampanyalar konuşulmaya başlandı.

Sektörü zor bir gelecek bekliyor

Buradan sektörün durumuna baktığımızda, her zamankinden çok daha zor bir kış bizi bekliyor. İşsizlik had safhada; öğrenci ve hafta sonları dışında hareket olmuyor maalesef. Olmayacak. Önümüzde 5-6 aylık çok sıkıntılı bir döneme girdik. Otobüsçüler dünlerini ararken yarınlarını kaybediyor. Dünler gibi bir otobüsçülük artık olmayacak Türkiye'de. Akaryakıt giderleri her geçen gün artıyor.

İçinde bulunduğumuz, kan kusan coğrafyada, her an her şeyin olabileceği savaş çığırtkanlığının atıldığı, toplumsal olayların ön planda yürüdüğü yepyeni bir dönemden geçiyoruz. Türkiye yalancı bir bahar yaşadı. Bu yalancı bahar, şimdi sonbahar oldu. Sonbaharın arkası da kara kış. Türkiye açısından, sektör açışından daha vahim bir durum bekliyor bizi.

Neler yapılabilir?

Otobüsçülük için karakış diyorum. Bu tabir az bile gelir. İflasların yaşanacağı bir dönem. Akaryakıt fiyatları artıyor, yolcu sayıları azalıyor. Hafta sonları hareket dışında hareket yok. Otobüsçü çaresiz durumda. Borçlanma had safhada. Gelirler giderleri karşılayamaz durumda. Sektörün, yeni bir dönemi algılaması lazım artık. Bu yeni dönemde neler yapılması gerektiği konusunda ortak akıl kullanımına gitmesi lazım. Maliyetlerin aşağıya çekilmesi lazım. Akaryakıtı aşağıya çekemediğinize göre servis giderlerimizi, ikram giderlerimizi, komisyon giderlerimizi azaltmamız lazım. Başka da, çıkar yol göremiyoruz.

Maliyetler düşmeli

Hükümetten bekleyeceğimiz bir şey kalmadı, verecek bir şeyi de yok, akaryakıtı aşağıya çekemeyeceğine göre. Dünya piyasalarındaki artış ve Ortadoğu'daki koşullar akaryakıt fiyatının daha da artacağını gösteriyor. Yapılacak tek şey kalıyor: Mevcut giderlerden tasarruf sağlamak. Akıllı, dolu seferler yapmak ve makul fiyatlarla yolcu taşımak dışında bir çıkış yolu göremiyoruz.

Özellikle büyükşehirlerdeki bu servis maliyetleri giderek taşınamaz bir yük haline gelmeye başladı. Firmaların yaşama şansı kalmadı. Önümüzdeki dönem federasyon olarak bizim çalışmalarımız bu doğrultuda olacak. Hazırlıklarımız var, bu hazırlıklarımızı hayata geçirme zamanımızın geldiğine inanıyorum, ama yine dediğim gibi birkaç tane firma piyasayı domine etmiş durumda. Bu firmalar ki işlerini bir şekilde yürütüyorlar geride kalan firmaların yaşama şansı kalmıyor. Doğru olan da bu belki. Artık küçük firma, yöresel firma kavramı bitti. Maliyetlerin aşağı çekilemediği ortamda varlık sürdüremez hale gelen otobüsçü sefere gidemeyecek. Bugün 35 kişi bile maliyetin altında kalıyor. 35 yolcuyla yola çıkan otobüs para kazanamıyorsa ve o kadar yolcu yoksa başka hiçbir şeyden bahsetmeye gerek yok. Otobüslere en azından makul fiyat ile 40 kişi koymamız lazım. Tasarruf için otobüsten artık yüzde 25'ler yüzde 30'lar düzeyinde komisyon kesilmemeli diye düşünüyorum.

Önlem almalıyız…

Sektör şu ana kadar bana göre ciddi bir önlem almış değil, palyatif tedbirler ile bu iş yürümeyecek. Aslında firma sahiplerinin, yöneticilerinin sivil toplum örgütleri ile birlikte hareket ederek kamuya, belediyeye, bakanlıklara gidip bir çözüm üretmesi lazım. Yani 'bu işin altından nasıl kalkabiliriz', 'varlığımızı nasıl devam ettirebiliriz' konuşmasını yapmaları lazım. Sektörde zannediyorum ki herkes benim gibi düşünüyor, ancak kimse 'kendi başına hareket etme' alışkanlığını değiştirmiyor. Başka türlü düşünenler hayal görüyor, rüya görüyor olabilir. Rüyadan uyanma zamanı geldi, geçiyor.

Kendi firmamızda çalışan otobüsçülerin bile ağladığını duyuyorum, sefere gitmek istemiyorlar. Bu açmazdan çıkmanın yolları bulunur; hep birlikte oturup, tartışıp uygulamaya koymamız lazım. Giderleri aşağıya çekecek tedbirleri (mesela, servisler birleşebilir mi, ortak hareket edebilir mi) önce kendi aramızda ittifakla konuşmalıyız, artık ben bunu söylemekte yoruldum. Devlet bu konuda bize destek olmalı.

Herkesin ortak görüşü

Bizim ölçeğimizdeki bir şirketin yıllık servis gideri yaklaşık 8 milyon lira. Daha büyüklerin daha çok, daha küçüklerin biraz daha az. Sonuçta, servis taşınamaz bir yük haline geldi. Acente yükü taşınamaz hale geldi. İkram giderleri ve diğer harcamaların hepsinin konuşulması lazım. Otogarlar da var bunların içinde. Onun için bizim önümüzdeki dönem iflasların yaşanacağı bir dönem.

Herkesin ortak görüşü bu

Ben, halinden memnun olan otobüsçü görmedim şu ana kadar. "Ben halimden memnunum, sen ne diyorsun" diyene rastlamadım. Onun için önümüz karanlık. Bizi kötü günler bekliyor. İnşallah bu tedbiri alırız ve uygulamaya koyarız.

Federasyon olarak bir toplantı yapmayı düşünüyoruz. Bu düşüncelerimizi hayata geçirecek projeleri sektör ile paylaşmayı düşünüyoruz. ■

Risk de var, fırsat da...

2015-2017 Orta Vadeli Program

2015-2017 dönemini kapsayan "Orta Vadeli Plan" (OVP), Başbakan Yardımcısı Ali Babacan tarafından açıklandı. 245 maddeden oluşan planda tüm modlardaki yolcu ve yük taşımacılığını ilgilendiren önemli hususlar bulunuyor. Sektörle doğrudan veya dolaylı bağlantısı bulunan maddeleri paylaşıyoruz

Akaryakıt ve enerji

• Küresel ekonomideki zayıf görünüm enerji ve endüstriyel metal fiyatlarında gerilemeye neden olmuştur. Gıda fiyatlarında kuraklığa bağlı dalgalanma görülmüştür. 2013 yılında ortalama Brent petrol varil fiyatı 109,4 dolar olarak gerçekleşmiştir. Ancak 2014 yılının ilk çeyreğinden itibaren artan jeopolitik risklere rağmen, zayıf talep ve arz yönlü gelişmeler nedeniyle petrol fiyatı düşmüştür. Orta vadede bu eğilimin devam etmesi beklenmekle birlikte, jeopolitik belirsizlikler geçici fiyat artışına yol açabilecektir.

• Ortadoğu'daki karışıklık ile Rusya ve Ukrayna arasındaki siyasi gerilim küresel ekonomiye ilişkin riskleri artırmaktadır. Rusya ve Ukrayna arasındaki gerilim neticesinde Rusya ve Batı Avrupa ülkelerinin karşılıklı olarak uygulamaya koydukları birtakım ticari ve finansal kısıtlamalar her iki bölgenin ekonomisinde de olumsuzluk yaratmaktadır. Siyasi risklerin şiddetlenmesiyle küresel finans piyasalarındaki oynaklık artmakta, bu durum özellikle dış finansman ihtiyacı olan gelişmekte olan ekonomileri olumsuz yönde etkilemektedir. Yaşanan siyasi gerilimler petrol ve doğal gaz fiyatlarını artırabilecektir. Bu fiyatların yükselmesi ise enerji ithalatçısı ve cari açığı yüksek olan ülkelerin ödemeler dengesinde ve küresel büyüme üzerinde olumsuz etkide bulunabilecektir.

Turizm gelirleri

• 2015 yılında 31,5 milyar dolar olacağı tahmin edilen turizm gelirlerinin program dönemi sonunda, yıllık ortalama yüzde 6,4 oranında artışla, 35,5 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir.

• 2015 yılında Brent tipi ham petrol yıllık ortalama fiyatının ise nispi olarak gerileyerek dönem sonunda yaklaşık 99 dolar/varil olacağı varsayılmıştır. Bu öngörü ve varsayımlara göre TÜFE yıllık artış hızının 2015 yılında yüzde 6,3'e gerileyeceği, dönem sonunda ise yüzde 5 olarak gerçekleşeceği öngörülmektedir.

• 2014 yılı sonunda yüzde 50,1 olması beklenen işgücüne katılım oranının Program dönemi sonunda yüzde 50,5'e ulaşması hedeflenmektedir.

• 2014 yılı sonunda yüzde 9,6 olacağı tahmin edilen işsizlik oranının 2017 yılında yüzde 9,1 seviyesine gerileyeceği öngörülmektedir.

• Ar-Ge tabanlı, yenilikçi, çevre dostu ve yüksek katma değer yaratan üretim yapısı desteklenecek, elde edilecek ürünlerin ticarileştirme ve markalaştırma süreçlerine işlerlik kazandırılacak ve bu alanlardaki mikro reformlar hızlandırılacaktır.

• İmalat sanayii başta olmak üzere yeni yatırımların gerçekleştirilmesi, ihracatın artırılması ve teknolojik gelişme için mevcut teşvik politikaları etkin şekilde uygulanacak, ihtiyaçlara göre yatırım teşvik sistemi gözden geçirilecektir.

• Yatırımcılara ve işletmelere yönelik bürokratik ve hukuki süreçler iyileştirilecek, uluslararası standartlara ve en iyi uygulamalara göre mevzuat güncellenecektir.

• Çevre dostu yaklaşımların barındırdığı yeni iş imkânları, gelir kaynakları, ürün ve teknolojilerin geliştirilmesine yönelik fırsatlar değerlendirilerek yeşil büyüme desteklenecektir.

• Özel sektör imalat sanayiinde makine teçhizat yatırımlarının artırılması amacıyla kredi kolaylıkları sağlanacaktır.

Taşımacılık

• Kombine ve intermodal taşımacılığı geliştirecek, tedarik zinciri yönetiminde optimizasyonu sağlayacak, ülkemizi uluslararası ticarette tercih edilir bölgesel bir lojistik üs haline getirecek Lojistik Master Planı hazırlanacak ve lojistikte strateji ve kurumsal yapılanma oluşturulacaktır.

• Kamu yatırım ödenekleri özel sektörün üretken faaliyetlerini destekleyecek nitelikteki altyapı yatırımlarına yönlendirilecek, bu kapsamda, demiryolu, liman, lojistik merkezi gibi alanlara özel önem verilecektir.

• Haksız rekabetin önlenmesi, ekonomide rekabet gücünün ve kamu gelirlerinin artırılması amacıyla kayıt dışılıkla etkin bir şekilde mücadele edilecektir. Bu kapsamda; denetim kapasitesi artırılacak ve etkinleştirilecek.

• TCDD'nin yeniden yapılandırılması tamamlanacak, demiryolu yük ve yolcu taşımacılığı özel demiryolu işletmelerine açılacaktır. TCDD'nin kamu üzerindeki mali yükü sürdürülebilir bir seviyeye çekilecektir.

• Geleneksel pazarlara ihracat artırılırken, ihracatta hedef ve öncelikli ülkeler belirlenecek ve pazar çeşitlendirmesi sağlanacaktır. Bu kapsamda, pazara giriş imkânlarını kolaylaştırmaya yönelik çalışmalar yapılacaktır.

• İthalata bağımlılığı ve teknoloji yoğunluğu yüksek olan sanayi girdilerinin yurt içinde üretilmesini sağlayacak yatırımlar desteklenecektir.

• Kamu alımlarında yurtiçinde üretilen ve yerli girdi kullanan ürünler tercih edilecektir.

• İthal ürünler yerine yurtiçinde üretilen malların daha fazla tercih edilmesi için tüketicilerin bilgi ve farkındalık düzeyi artırılacaktır.

• Gümrük işlemlerinde ihracatçıların maliyetini azaltıcı tedbirler alınacaktır.

• İhracat hedeflerine ulaşılmasına katkı sağlamak amacıyla büyük ölçekli liman kapasitesi oluşturulacak, limanların demiryolu ve karayolu bağlantıları tamamlanacaktır.

• Önemli üretim ve tüketim bölgelerinde bölgesel ve küresel ihtiyaçlara cevap verebilecek, ülkemizin ana ihracat sektörlerinin rekabet gücünü destekleyecek lojistik merkezler oluşturulacaktır.

• Turizm sektöründe hizmet kalitesini artıran, pazarlama kanallarını çeşitlendirerek üst gelir gruplarını hedef alan, koruma-kullanma dengesini gözeten, karşılaştırmalı rekabet üstünlüğüne uygun turizm çeşitlerini öne çıkaran bir yapı oluşturulacaktır.

• Turizm yatırımlarının gelişmiş ve yoğun kullanıma konu olan yörelerden diğer alanlara kaydırılarak çeşitlendirilmesine ve turizm faaliyetlerinin tüm yıla yayılmasına dönük politikalar uygulanacaktır. ■

ALIRKEN KAZANDIRAN
OTOKAR ATLAS
TÜRKİYE YOLLARINDA!

Motorda güçlü, yakıtta cimri 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon'la
dünyanın yüküne meydan okuyun. Üstelik, klima ve tam havalı fren sistemi standart.

Otokar Atlas Kamyon'u yerinde görün, siz de alırken kazanın!

Klima Standart!
Tam Havalı Fren Sistemi
8,5 Ton Azami Yüklü Ağırlık

Bu haftanın programı:

Sivas	13 Ekim, Pazartesi	Sebze Hali
Kayseri	15 Ekim, Çarşamba	Sebze Hali
Malatya	17 Ekim, Cuma	Sebze Hali

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS YouTube /OtokarTr

Koç FOTON Otokar

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otogarda bayram sıkıntısı

Seyahat talebindeki aşırı artışlar bayramlarda yolcu taşımacılığında yetersizlik ve sıkıntılar getirir. Bunu tüm modlarda hissederiz. En fazla sorun ise karayolunda yaşanır. Bunun en önemli nedeni, diğer modlarda neredeyse hiç olmayan özel araçların bayram dönemlerinde yoğun biçimde trafiğe katılmalarıdır. Büyüklüğüne bağlı olarak en büyük sıkıntıların İstanbul'da yaşanmasına da pek şaşırmamak gerekir.

Bayramlarda, karayolunda, öncelikle yol yetersizliğinin yaşandığını görürüz. Tabii, köprüler de bunun tamamlayıcısıdır. İstanbul'a ilişkin sıkıntıları ise İstanbul'a yönelik şehirlerarası yollar ve İstanbul içi sıkıntılar olarak ayırabiliriz. Bu sorunları iki yaka arası ve her yakanın içinde bölümlendirmek mümkündür. Marmaray, tüp karayolu geçişi ve Üçüncü Boğaz Köprüsü gibi yatırımlar, iki yaka arası sorunlara çözümler getirse de problemlerin bitmeyeceğini, özellikle de her yaka içindeki sıkıntıların artarak süreceğini söyleyebiliriz. Bunu düşünen bazıları, İstanbul'dan kaçmaya başladılar bile… Özellikle yazlık yerleşimlerde mülkü olanların doğalgaz imkanı yaratılmasıyla buralarda yerleşebileceklerini daha önce de yazmıştım. Bundan hem onlar yararlanır hem de İstanbul.

Otogar sıkıntıları

Artan talep, şehirlerarası tarifeli taşımacılığın kullandığı otogarları da yoğunlaştırıyor. Bayramlarda yetersiz kalan otogarlara en büyük örnek İstanbul Otogarı. Bu bayram da saatlerce otogara giremeyen otobüsleri ve beklemekten sıkılıp inen yolcuları gördük. Tabii, bunun sonunda sefere çıkacaklar da gecikti. Yeni yatırımlarla kısa sürede otogarın yetersizliklerini gidermek mümkün olmadığına göre ilk akla gelen, mevcut kapasiteden daha iyi yararlanmaktır. Otobüslerin zamanında gelip, peronlarda daha kısa süre kalması, yanlış -hatta bayram döneminde tüm- otobüs parklarının engellenmesi, servis araçlarının kullanımlarının düzenlenmesi gibi çözümler iç trafikte akışkanlık sağlayabilir. Tecrübeli otogar yöneticilerinin bunu bildiklerinden ve engellenmedikleri sürece uyguladıklarından şüphe edilemez. Yeter ki güç sahipleri güçlerini yanlış kullanıp onlara engel olmasınlar.

Sayıyı azaltmak şart

Alınan tedbirlere rağmen sorunların çözülemediği görüldü. Bir kaptan şoför, televizyonda yeni otogar isterken, bir başkası Anadolu yakasında ek otogar önerdi. Acaba, ek otogar sorunları çözer mi? Ek otogarın çözüm olabilmesi, mevcut otogarı kullanan otobüs sayısını azaltabilmekle mümkündür. Bu nasıl mümkün olur?

Alibeyköy Otogarı

Kısa bir süre önce yapılıp hizmete açılan bu otogar, hem büyüklük hem de hizmet kalitesi açısından ülkemizin üç-beş büyük otogarındandır. Bütün olumluluklarına rağmen İstanbul Otogarı'nın yükünü hiç hafifletmemiştir. Yapılan sadece İstanbul Otogarı'ndaki kalkış-varış sonrasındaki indirme-bindirmeleri sağlamasıdır. Daha kötü pek çok otogardaki kalkış-varış imkanı ne yazık ki burada bulunmamaktadır. Bunu anlamak mümkün değildir. Mevcut kalkış-varışların yüzde 15-20'si buradan yapılsa İstanbul Otogarı'ndaki sorunlar ya hiç yaşanmaz ya da katlanılır boyutta olurdu. Farklı işletmecileri olduğunda bu durum, hizmette ve çıkış ücretinde rekabet yaratıp ayrıca işe de yarayabilirdi. Bazıları, bahane türünden bir gerekçeyle "ama buranın T1'i yok" diyebilir. Buraya istendiğinde T1 almak o kadar kolay ki. Yeter ki burayı kullanım sonucu diğer otogarın gelir kaybı yaşamasını, sıkıntılardan daha önemli görmeyin.

Anadolu Otogarı

Şüphesiz ki buna ihtiyaç var. Ancak bir anlayış değişmediği sürece katkısı sınırlı olur. Yeni anlayış buranın, Alibeyköy gibi sadece kalkış sonrası veya varış öncesi indirme-bindirme amaçlı olmaması, önemli sayıda seferin buradan yapılmasıdır. Böylece otobüslerin servis ve Köprü giderleri azalabilir, otobüsün seferde kullanım süresi kısalabilir, hatta bir otobüsle daha fazla sefer bile yapılabilir. Tabii, bunun için belediyece, Anadolu ve Avrupa yakalarındaki terminaller arasında iyi bir ara ulaşım veya aktarma imkanı yaratılmalıdır. İsteyenler servisleriyle bunu destekleyebilir. Aslında daha fazlasını bile söylemek gerekir. Anadolu yönüne gidecekler Anadolu yakası, Trakya yönüne gidecekler de Avrupa yakası terminalini kullanmalı, Ankara-Edirne gibi transit geçişler dışında köprülerden otobüs geçmemelidir. Bu öneriye kızanlar olabilir. Bunun uzun vadeli olduğunu ben de kabul ediyorum. Ancak buna alışıp kabullenmediğimizde servis maliyetlerinden, Köprü beklemelerinden şikayet eder dururuz. Bunu otobüsçüler yapmadığında yolcular yapacak. Diğer vasıtalarla Anadolu yakasına geçip, oradan muhtemelen zamanında kalkacak ve daha da uygun ücretli olacak otobüse binecekler. Bunun, başarılmasının daha zor olduğu havayolunda başarıldığını herkes görmeli. Yapmamak için bahane aramak yerine, buna inanıp sorunlara çare aranmalı.

Harem Otogarı

Bütün olumsuzluklarına rağmen kabul etmek gerekir ki bu otogar Anadolu'ya gidecek pek çok yolcu için çok uygun bir yerdedir. Buranın sorunları kapatılmasını gerektirmez. Kimseye zorla kullandırılmıyor; hele Anadolu Otogarı yapıldıktan sonra. İmkan olduğunda sadece kalkış-varış yapacak otobüsler için buranın kullanımının sürmesi çok yerinde olur. Dedim ya, kimseye zorlama yok! Belki bir yasak bile koymadan, sadece her otobüsten buradan kalkmış gibi ücret alırsanız, kimse menfaati olmadan kullanmaz. Dedim ya, önemli olan bakış açısının değişmesidir. Otobüsçülüğün kurtuluşu için de bakış açısının değişmesi şarttır. Aksi halde lüzumsuz şikayetler, gerçekleşmeyecek talepler sürer gider. Bunun için bir de, İstanbul Otogarı'nın 'yap-işlet-devret'teki kullanımının biteceği 2019'un gelmesi, bu otogarın menfaatleri düşünülmeden İstanbul'un sorunlarına çözüm aranma ortamına kavuşulması önemli görülüyor. ■

8_Layout 1 10/10/14 9:38 PM Page 1

Scania, kârlılığı doğrudan artırabilecek ürün ve hizmetlerini tanıttı

Scania, IAA Fuarı kapsamında müşterilerinin karlılık ve sürdürülebilir başarıya ulaşmaları yönündeki çalışmalarını sergiledi. Euro 6 motorlarda dahil olmak üzere pazardaki en geniş motor seçeneği yelpazesine sahip Scania'nın bu konudaki en büyük kozu ise bağımsız testler sonucu elde edilen düşük yakıt tüketimi değerleri. Scania şimdi bu başarısını bir adım daha ileriye götürerek yüzde 100 biodizelle çalışan hibrid motor teknolojisiyle daha fazla talebe cevap vermeyi amaçlıyor.

Scania Başkan Yardımcısı Henrik Henriksson, kârlılığın sağlanması için işletme maliyetlerinin azaltılması gerektiğini ifade ederek, Scania'nın sürekli olarak yakıt tüketimini azaltma, ihtiyaç doğrultusunda çözüm üretme ve çalışma zamanını artırma peşinde olduğunu ifade eden Henriksson, IAA'da müşterilere bu avantajları sağlayacak yenilikleri tanıttıklarını açıkladı. ■

Meiller, yenilediği ürün gamını sergiledi

IAA Hannover Fuarı'ndaki Meiller standında 3,5 tonluk küçük modellerden, ağır iş uygulamalarına yönelik 50 tonluk Yarım-boru tipi arkaya devirmeli damperlilere kadar toplam 27 model sergilendi.

Damperli araç ve konteyner istif sistemlerinde Avrupa'nın küresel pazar lideri Meiller, yenilediği ürün gamı ile yer aldı. Meiller standının yanı sıra, birçok ağır ticari araç üreticisi de sergiledikleri araçlarında Meiller kullanmayı tercih ettiler.

Meiller standında ziyaretçiler, yenilenen ürün yelpazesi ile kapsamlı nakliye çözümleri ve markanın yenilikçi gücünü görürken, hafif ticari araçlar için optimal taşıma kapasiteli üç tarafa devirmeli römorklardan, dayanıklılık isteyen işler için aşırı yük emniyet sistemine sahip üstyapılara kadar çok çeşitli ürünü de yakından inceleme fırsatı buldular. ■

Scania'dan,

Streamline çekicilerde kaçırılmayacak avantaj

1 Ekim 2014 tarihinde başlayan ve Ekim ayı boyunca devam edecek olan kampanya kapsamında, stoklarla sınırlı Streamline çekiciler, fatura tarihindeki Euro satış kuru üzerinden yapılacak indirimlerle satışa sunuluyor.

Kampanya süresince Scania müşterileri, R400 LA4X2HNA Highline, G400 LA4X2HNA Highline, G400 CA4X2HSA normal kabin çekici seçeneklerine TCMB Euro satış kuru üzerinden 15 kuruş, R440 LA4x2HNA Highline çekici için ise Euro satış kuru üzerinden 10 kuruşluk indirim ile sahip olabilecekler. ■

OMSAN Lojistik'te iki önemli atama

OMSAN'da Depolar ve Dağıtım Operasyonları Grup Müdürü görevine Serkan Çelik, Gaziantep Bölge Müdürü görevine ise Serdar Doğruer atandı.

OMSAN'da Depolar ve Dağıtım Operasyonları Grup Müdürü olarak atanan **Serkan Çelik**, 1997 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. İleri seviyede İngilizce bilen ve lojistik sektöründeki kariyerine 2000 yılında başlayan Çelik, sektörün önemli firmalarında çalıştı.

Gaziantep ve çevre illerindeki lojistik faaliyetlerin etkinliğinin artırılması ve geliştirilmesi amacıyla bu yıl içinde kurulan Gaziantep Bölge Müdürlüğü'ne Bölge Müdürü olarak atanan **Serdar Doğruer**, İstanbul Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümü mezunu. Doğruer, lojistik sektöründeki kariyerine 2002 yılında başladı. ■

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

GEFCO, İspanyol demiryolu üreticisi Talgo ile sözleşme imzaladı

GEFCO Grup, İspanyol demiryolu üreticisi Talgo ile altı adet Talgo treninin Rusya'ya nakliyesi ve Rusya içinde dağıtımı konusunda sözleşme imzaladı.

GEFCO, Moskova-Berlin ve Moskova-Kiev demiryolu hatlarında kullanılacak altı adet yolcu trenin nakliye ve dağıtım işlemlerini gerçekleştirecek ve gümrükle ilgili tüm formalitelerle de ilgilenecek.

Talgo'nun Kıdemli Satış Direktörü Diego Díaz, "Rusya'daki müşterimizden siparişi aldığımızda, sipariş edilen trenlerin optimum koşullar altında teslim edilmesini sağlayacak ve aynı zamanda bize büyük esneklik sunabilecek gerçek bir lojistik ortağına ihtiyacımız olduğu açıktı. Ayrıca, Rusya gibi karmaşık bir pazarda tecrübesini kanıtlamış güçlü bir ortağa ihtiyacımız vardı" dedi.

GEFCO İspanya Satış ve Pazarlama Müdürü Pelayo Garcia Comas, sözleşmenin belirleyici unsurları olarak uluslararası ağ, global entegre lojistik hizmetler uzmanlığı ve her müşterinin ihtiyaçlarına göre uyarlanabilen esnek çözümleri işaret etti. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 4 • Sayı: 158 • 13 - 19 Ekim 2014
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**
Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Haber Merkezi **Caner ÖZCAN**
Editör **Korkut AKIN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**
Yönetim Yeri
Yenibosna Markez M Köyceğiz S N: 19 K: 1 D: 3
34197 Bahçelievler-İstanbul
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com
BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00
Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL,** ANTALYA **Pınar KILINÇ** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

9_Layout 1 10/10/14 9:40 PM Page 1

Krone, en yeni modellerini sergiledi

Krone, IAA Hannover Ticari Araçlar fuarında, taşımacılık sektörü için, ilk kez aksından tüm aksesuarlarına kadar marka bünyesinde üretilen konsept Profi Liner modelini sergiledi. Tüm aksesuarları Krone tarafından üretilen ve "Hepsi tek kaynaktan" (All in Krone) sloganı ile tanıtımını gerçekleştirdiği Profi Liner konsept treylerini de müşterilerinin beğenisine sundu…

Krone Genel Müdürü Bernard Krone, gündelik hayatı kolaylaştırmayı hedeflediklerini belirterek "Bu, müşterilerimizin römorkun her noktasında daha hızlı ve daha kolay çalışmaları anlamına gelmektedir. "Hepsi tek kaynaktan konsepti" (All in Krone) konsepti römorkun tüm kullanım ömrü boyunca daha iyi maliyet kontrolüne olanak tanır. Yedek parça hizmet organizasyonu da çok daha kolaydır. Müşterilerimiz tüm Krone yedek parçaları, parça numarası ile doğrudan sipariş edebilirler" dedi. ■

Iveco, IAA'dan memnun ayrıldı

Iveco, 25 Eylül-2 Ekim 2014 arasında Hannover'de gerçekleşen 65. Uluslararası Ticarî Araç Fuarı'nda yer aldı. Şirket, ticarî araçlar için sektördeki en önemli uluslararası etkinlik olan bu fuarda çeşitli yeniliklerini tüketiciyle buluşturdu. 2,500 metrekareden daha büyük bir stantta Iveco, müşterilerine hafif ticarîden ağır araçlara, off-road araçlardan otobüslere ve maden sahası araçlarına kadar tüm ürün yelpazesini tanıtma fırsatı yakaladı.

Standın gerçek yıldızı ise Yeni Daily'di otomobil konforunda, sürüş ve yakıt tüketimi optimize edilmiş, sınıfındaki en iyi hacme sahip, yükleme verimliliği sınıfının zirvesinde olan tamamen yenilenmiş bir araç. Parçalarının yüzde 80'i yenilenirken, Yeni Daily; sağlamlık, çok yönlülük ve dayanıklılığı garanti eden, şasi kabinlerde üst yapılar için maksimum esnekliği sağlayan DNA'sının ana parçalarından klasik şasi yapısını korudu. Yeni Daily için ayrılan alanda aynı zamanda F1C motoru, HI-MATIC otomatik 8 vites ve Quad Leaf süspansiyon gibi teknolojik yenilikler de yer buldu. ■

Otokar Atlas Roadshow devam ediyor

Hafif kamyon segmentindeki yeni Otokar Atlas'ın tanıtım aktiviteleri farklı illerde devam ediyor. Yük taşıma kapasitesi ve ekonomisi ile kullanıcıların beğenisini kazanan Atlas, **13 Ekim'de Sivas, 15 Ekim'de Kayseri ve 17 Ekim'de de Malatya**'nın ardından diğer illerde tanıtılmaya devam edecek.

Otokar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Otokar Atlas'ın İzmir, Antalya, Konya ve Ankara illerinde yapılan tanıtımlarda yoğun ilgi gördüğünü açıkladı: "Sınıfında en yüksek istiap haddi sunmasıyla kısa sürede kullanıcıların dikkatini çeken aracımız yüksek çekiş gücü ve düşük işletme giderleri sunuyor. Atlas'ın itfaiye, vinç ve çöp kamyonu gibi farklı tipleri tüm ülke genelinde yaygın olarak kullanılmaya başlandı. 8,5 tonluk kamyonumuz standart olarak klima, tam havalı fren sistemi ve sürücü yatağı gibi donanımlara sahip olmasıyla fark yaratıyor." ■

Doğuş Otomotiv müdürleri

"Yönetici Koçluğu" eğitimi aldı

Doğuş Otomotiv, sürdürülebilir gelişim vizyonu doğrultusunda çalışanlarına aralıksız bir şekilde yatırım yapıyor. Çalışanlarının potansiyel ve yeteneklerini ortaya çıkarmak için farklı içerik ve kurgulara sahip eğitimler gerçekleştiriyor. Doğuş Otomotiv'de işe yeni başlayan kişilerden, şirketin üst yönetime kadar tüm kademedeki çalışanlara yönelik özel eğitim programları geliştiriliyor.

Denge Merkezi işbirliği ile verilen "Yönetici Koçluğu" eğitimi şirketin sürekli gelişim anlayışı ile tasarladığı programlardan biri. 3 grup halinde 9 ay süren ve yüz yüze eğitim verilen bu eğitime Doğuş Otomotiv, Doğuş Oto ve Doğuş Teknoloji Şirketlerinden toplam 66 müdür katıldı.

"Erickson Koçluğun Sanatı ve Bilimi-Çözüm Odaklı Koçluk" Sertifika Programında, katılımcılar ayrıca kendilerini yetersiz hissettikleri noktalarda da eğitimcilerden bire bir koçluk desteği de alma imkânı buldu. Doğuş Otomotiv Yöneticileri, aldıkları eğitimi takım çalışmalarında, toplantılarda, performans değerlendirme görüşmelerinde ve işe alım görüşmelerinde kullanabilecek. ■

Alcoa'dan En hafif ağır vasıta jantı

Dövme alüminyum jantın mucidi ve bu alanda küresel lider olan Alcoa, filoların taşıma kapasitesini ve yakıt tasarrufunu arttırmaya yardımcı olmak için en hafif ağır yük kamyonu jantını Avrupa'da piyasaya süreceğini açıkladı.

Hannover'daki IAA Ticari Araçlar Fuarında ilan ettiğine göre, Alcoa şu anda gelmiş geçmiş en hafif dövme alüminyum jantı olan MagnaForce™ alaşımlı Ultra ONE™ jantının Avrupa lansmanı için filo ortakları seçiyor. Jant, 2015'in ikinci yarısında Avrupa'da piyasaya sürülmüş olacak.

Alcoa Wheel and Transportation Products Başkanı Tim Myers: "Ultra ONE jantı, çelik jantların ağırlığı olmadan ağır yük performansı sunuyor ve çok da güzel görünüyor. Alcoa, filoların kilolardan kurtulmasına, daha fazla yük taşımasına ve maliyetlerde tasarruf etmesine yardımcı olmak için büyüyen Avrupa piyasasına en iyi jant teknolojisini getiriyor. ■

BU FIRSAT HER ZAMAN GELMEZ!

SCANIA
SCANIA
SCANIA

STREAMLINE
STREAMLINE
SCANIA
R 490

Castrol
Doğuş Otomotiv'in tercihi

Scania'dan kur avantajlı satış kampanyası

Ekim ayı boyunca Scania Streamline çekiciler, kur avantajlı ödeme fırsatıyla sizi bekliyor.
Siz de hemen bir Scania Yetkili Satıcısı'na gelin, her zaman gelmeyecek bu fırsatı kaçırmayın.*

SCANIA

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

Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | www.scania.com.tr | Müşteri Danışma Hattı 444 72 44 (444 SC 44)

* Bu kampanya 01.10.2014 - 31.10.2014 tarihleri arasında tüm Scania Yetkili Satıcıları'nda geçerlidir. Kampanya dahilinde, fatura gününe ait TCMB tarafından belirlenen Euro satış kuru esas alınarak; R400 LA4X2HNA highline, G400 LA4X2HNA highline, G400 CA4X2HSA normal kabin çekicilerde 15 kuruş; R440 LA4X2HNA highline kabin çekicilerde 10 kuruş oranında indirim gerçekleştirilecektir. Scania-Doğuş Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme ve kampanyayı durdurma/değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar, kabin ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Scania ürünlerini satın alırken kanuni gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz. Kampanya stoklarla sınırlıdır.

10-KOLUMAN_Layout 1 10/10/14 9:41 PM Page 1

Gaziantep Koluman Genel Müdürü Merter Çankaya, otobüs müşterileriyle uzun soluklu işbirliğini önemsiyor:

Otobüs müşterisi velinimetimiz

Mercedes-Benz Türk'ün otobüs sektöründe her zaman bir numaralı oyuncu olduğunu belirten Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya, "Biz de bu sorumluluğun getirdiği görevleri iyi bilerek, otobüs müşterilerimizi bir velinimet olarak görüyor ve onların bizden beklediği kaliteli hizmeti vermeye çalışıyoruz" diyor.

Gaziantep Koluman 2. El merkezi'nde sergilenen otobüsler. Genel Müdür Merter Çankaya ve 2.El Satış Yönetecese Selçuk Algın.

Erkan YILMAZ
GAZİANTEP

2013 yılını Mercedes-Benz Türk bayileri arasında otobüs satışında ilk üç sırada tamamlayan Koluman Gaziantep, yatırımlarıyla, oluşturduğu istihdamla bölgeye ivme katan bir bayi.

7,5 milyon Euro'luk örnek yatırım

Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya, 1991 yılından beri bölgede verdikleri hizmeti ve 23 yılda gelinen süreci şu şekilde açıklıyor: "7,5 milyon Euro'luk yatırım hacmiyle, 2006 Haziran ayında hizmete sunulan servis noktası, büyüklük ve yatırım açısından o dönemde Avrupa da dahil olmak üzere ilk beş sırada gösteriliyor. Mercedes-Benz'in tüm ürün guruplarının satış, satış sonrası ve yedek parça hizmeti verilen tesisin 12 bin m2'si kapalı, toplam alanı 24 bin 600 m2. 3 kot seviyesi bulunan merkezde 110 kişi çalışıyor. Bu rakam zaman zaman stajyerlerle birlikte 120'ye, güvenlik ve temizlik personeli ile de 135'e ulaşıyor."

7 bin araçtan, 10 bin araca

Daha çok müşteriye her anlamda daha geniş hizmet sunabildiklerini vurgulayan Çankaya, "Bu servis noktası ile birlikte 7 bin adet araç girişi seviyelerinden 10 bin araç girişine çıktık. Tüm ürün gruplarında yüzde 50 büyüme elde ettik. Bunun yüzde 65'i ağır vasıta grubu" dedi.

Transit nokta olması etkili

Merter Çankaya, araç satışındaki başarının servis girişlerine çok yansımadığını belirtiyor: "Gaziantep, otobüste transit geçiş noktası. Yerel firmalar haricinde otobüslerin bir diğer sefere kadar beklediği, yeniden sefere hazırlandığı bir merkez değil. Servis girişimiz ayda 10-12 civarında. Ancak biz acil servis hizmetimiz olan Service24h hizmetimiz ile de, Mercedes-Benz Türk'ün 444 62 44 çağrı merkezi üzerinden gelen yönlendirmelerle, yolda desteğe ihtiyaç duyan tüm müşterilerimizin yardımına koşuyoruz."

Yıl sonu hedefleri aşılıyor

2014 yılını başarılı bir şekilde geçirdiklerini belirten Çankaya, "Yılın ilk 9 ayını yüzde 150'nin üzerinde bir satış performansı ile kapattık. 35 adetlik bir satış belirlemişken, 55 adetlik bir satışa ulaştık. Bu başarımızda Setra otobüslerinin satışı da var. İlk 9 ayda 21 adet Setra satışı gerçekleştirdik" dedi.

İkinci el üssü olduk

İkinci el otobüs satışlarında belirledikleri hedeflerin üzerine çıktıklarını belirten Çankaya, "Bunda en büyük etken BusStore ile ikinci el üssü haline gelmemiz oldu. Bu yıl sonuna kadar 20 adetlik ikinci el otobüs satışı belirlemiş iken, yılın ilk yarısında 37 adetlik satış hacmine ulaştık. Müşterimiz BusStore sayesinde çok daha güvenle ikinci el araç alımı yapıyor. Parkımızda her zaman 10-15 dolayında ikinci el araç bulunuyor. İkinci elde de kredi imkânlarını geniş şekilde kullandırıyoruz. Müşteri bundan da büyük memnuniyet duyuyor. Mercedes-Benz'in ikinci eli altın değerinde. Hala 403 araçları takasa aldığımız oluyor" diye konuştu.

Finansmanın katkısı

Mercedes-Benz Finansman'ın da başarılarında önemli bir etken olduğunu belirten Çankaya, "Müşterilerimizi kırmıyoruz, elimizden gelen desteği sunuyoruz. Mercedes-Benz Finansman koşullarını müşteriye öneren bir bayiyiz. Gerektiğinde bununla ilgili girişimleri yapıp müşteriyi en iyi imkânlarla buluşturuyoruz. Mercedes-Benz Finansman kullanımında Türkiye ortalamasının üstünde olduk. Kasko pazarlaması konusunda da Koluman Sigorta Aracılık Hizmetleri AŞ şirketimiz var. Bu açıdan bakıldığında alternatif kasko şirketleri ile birlikte 50'nin üzerinde kredi satışı gerçekleştirmiş durumdayız" dedi.

Otobüste Koluman imzası

Bölge otobüsçüsü açısından Koluman Gaziantep olarak yüzde yüze yakın bir penetrasyona sahip olduklarını da belirten Merter Çarkaya, "Bu bölgede satılan Mercedes otobüslerin tamamını biz satıyoruz. Bunda uzun soluklu müşteri ilişkilerinin sağlanması ve diyalogların çok iyi olması önemli etken. Bu da bizi, hedeflerimizi yakalamamızda çok rahatlatıyor" dedi.

Pazar daralsa da Mercedes büyür

Öncelikli hedeflerinin Mercedes-Benz içindeki payı kaybetmemek olduğunu belirten Çankaya, "2013'te yüzde 12,2'lerdeydik, Eylül sonu itibariyle yüzde 9,9 seviyesindeyiz. Pazar daralsa bile Mercedes-Benz'in, payını daha da büyüttüğünü görürsünüz. Biz de bu anlamda pazar payımızı korur ve artırabilirsek kendimizi başarılı olarak görürüz. Sıfır araç satışlarında yüzde 70'ler seviyesindeyiz. Hatta biz Türkiye ortalamasından her zaman 3-5 puan daha başarılı oluyoruz, çünkü dışarıdaki noktalardan daha çok tercih edildik" dedi.

Değer katan ürün isteniyor

Bölgede otobüsçünün yatırım yaparken işine değer katan ürünü tercih ettiğini vurgulayan Çankaya, "Bölge, Batının aksine daha zorlu yol koşullarına sahip. Tamamen Mercedes-Benz marka ürün filosuna sahip müşterilerimiz var. Onlara neden Mercedes-Benz'i tercih ettiklerini sorduğumuzda, Otomarsan zamanından Mercedes'ci olduklarını, Mercedes-Benz'in her zaman onların işine değer kattığını, para kazandırdığını, daha dayanıklı ürünler ürettiğini, bayi ağında, servis imkânlarında yedek parça konusunda Mercedes-Benz'in her zaman bir adım önde olduğunu söylüyorlar. Aslında, bütünleşik çözümler sunuyor olmamız da tercih edilmemizde bir avantaj. Yıl içerisinde cazip finansman ve kasko kampanyaları oluyor. TL veya Euro ile kredilendirme imkânları otobüsçünün tercihine göre değişebiliyor. Bizimle sürekli görüş alışverişinde bulunuyorlar, tercihlerine göre yeni araç alımlarını şekillendiriyoruz" dedi.

Bireysel otobüsçüye destek

Koluman Gaziantep olarak, bireysel otobüsçülere her zaman destek verdiklerini ifade eden Genel Müdür, "Onlar sektörün gelişimi için vazgeçilmez unsurlar. Geçmişte sayıları daha fazla idi ancak yine de bireysel otobüs satışlarımız oluyor. Onları kredi ve servis imkânları ile her zaman destekliyoruz. Otobüsçüler firma kurarken bile bizim görüşlerimizi almaya önem veriyor. Küçük firmalar önümüzdeki süreçte birleşecekler veya büyük firmaların pazar payı büyüyecek ama bu dönüşüm zaman alacak" dedi.

Otobüsçünün yanındayız

Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya, Gaziantep Otogarı içinde servis hizmeti vermeyi düşünseler de otogara 20 km uzaklıkta olmanın çok büyük bir sıkıntı oluşturmadığını gördüklerini de belirtti: "Biz otobüsçü dostlarımıza her zaman söylüyoruz; ihtiyacınız olduğunda yanınızdayız. Donanımlı yol araçlarımız ile onlara günün her saatinde hizmeti rahatlıkla sunabiliyoruz."

Tecrübeli ekip

Çok tecrübeli ve donanımlı personele sahip olduklarını ifade eden Merter Çankaya, "Her yıl teknisyen olimpiyatları düzenleniyor. Geçen yıl arıza teknisyeninde Türkiye birincisi bizim ekipten çıktı. Tesisimiz günlük olarak 15 kadar araca aynı anda hizmet verebilecek kapasitede" dedi.

Yedek parça stoğu

Yedek parça konusunda müşterilerine hızlı çözümler sunduklarını vurgulayan Merter Çankaya, "460 bin Euro civarında bir stok seviyemiz var. Bu zaman zaman artıyor. 2013'te 570 bin Euro civarına kadar çıktı. Bir yedek parça gerektiğinde bunu 24 saat içerisinde temin etme imkânımız var. Dönem dönem otobüs müşterilerimize, bakım ve işçilikte avantajlı kampanyalar düzenliyoruz. Bölgenin araç değişimi 2,5 yılda bir oluyor. Bu da ürünlerin garanti kapsamları çerçevesinde kullanıldığını gösteriyor" dedi.

2016'ya hazır olan kazanacak

Müşterilerde, 'yeni araç ne zaman çıkacak' beklentisini yoğun olarak gördüklerini belirten Merter Çankaya, "Biz onlara, Euro 6 normunda araç satışına 2016 yılında başlayacağımızı anlatıyoruz. Araç parkındaki araçların belirli bir dönem içerisinde yenilemenin 2016'da işlerini kolaylaştıracağını, bu geçişin onlara ekonomik açıdan faydalar sağlayacağını söylüyoruz. İşi iyi giden müşterilerimizin araç alımını erteleme düşüncesi zaten yok. Yüksek model aracı olanlar araç yenileme noktasında daha az sıkıntı yaşayacaklar. Pazarın amiral gemisi her zaman Mercedes-Benz otobüsleri oldu. Herkes, Mercedes-Benz'in nasıl hareket edeceğini bekliyor ve buna göre ayarlama yapıyor. Bence Türkiye'de yakıt konusunda bir iyileşmenin olması gerekiyor. Türkiye, bir Avrupa ülkesi olacaksa, bunu yapabilmeli. Kaçak yakıt kullanımının önüne geçecek tedbirlerin alınması şart. Mazot kalitesi arttıkça Euro normları da sorun olmaktan çıkacak. Kimse buna bakmayacak" dedi.

2015'ten umutluyum

2015'ten de umutlu olduğunu ve yine 1000'li adetler seviyesinde bir pazar olacağını düşündüğünü belirten Merter Çankaya, "Bence bu yıl da 1000'li adetler seviyesinde bir pazar olacak. Gelecek yıl bunun bir parça üstünde olabilir. Pazar kötü gitse bile Mercedes-Benz her zaman bir numaralı oyuncu. Bence bu yıl da, gelecek yılda da Mercedes-Benz pazar payını artırmaya devam edecek" dedi.

Otobüs satışı iyi takip gerektiriyor

Otobüs satmanın kolay olmadığını ve iyi bir takip gerektirdiğini de belirten Çankaya, "Sektörün koşulları çok dinamik, dönemsel yoğunluklar içinde kararlar sık sık değişebiliyor. Araç yatırımı görüşmelerine başlayıp, çok hızlı bitenleri de, iki ay süreni de olabiliyor. Biz de koşullara uygun hareket etmek durumundayız. Koluman Gaziantep olarak hep ilk dört içinde kalıyoruz. İyi bir tesisi olan, iyi bir ekibi olan bir bayiyiz. Bu tesisi açtığımızda 10 tane ağır vasıta teknisyeni vardı şu anda bu sayı20 kişi seviyesindedir. Otomobilde 5 teknisyenimiz vardı,13'e çıktı. Ağır vasıtada 4 vardı, şimdi ise 6 kişiler. 3 boyacı ile başladık, şimdi 4 kişiyiz. Hizmet süreci bir maraton koşusu gibi, finişi her zaman geçip başarılı oluyoruz" diye konuştu.

Uzatılmış garantinin avantajları

Merter Çankaya, müşterinin, ticari araçta uzatılmış garanti sisteminin henüz çok farkında olmadığını belirtti: "Avantajlarını yaşadıkça daha çok yaygınlaşacak düşüncesindeyim. Bence otobüs müşterisi için ideal bir çözüm. Uzatılmış garanti içerisinde bütün riskler öngörülmüş ve hesaplanmış durumda. Otobüsçü, işletme maliyetleri içerisinde bunun kendisine yansıyan avantajlarını görebilse memnuniyeti daha da artacak. Otobüslerde yüzde 80 dolayında cam hasarı olabiliyor. MB Kasko ile, hasarsızlık indirimi olmadan birden çok cam değişimi olabiliyor. Üstelik bu değişimler Mercedes-Benz yetkili servislerinde ve MB orijinal camlar ile gerçekleştiriliyor."

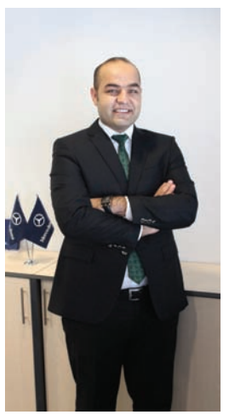
Dürüstlüğe önem veriyoruz

Merter Çankaya, Koluman'ın araç satışında hassasiyetle durduğu konunun dürüstlük olduğunu vurguladı: " Biz, müşteriye karşı her zaman dürüstüz. Ana hedefimiz; altyapımızla, yatırımımızla, müşteriye tüm çözümleri onu memnun edecek şekilde sunmak. Bu noktadan yola çıkıyoruz her zaman. Müşteri bizim velinimetimizdir. Müşteri memnuniyetinde önemli bayilerdeniz." ■

MERTER ÇANKAYA

1971 doğumluyum. Makine yüksek mühendisiyim. 2000 Aralık ayından bu yana otomotiv sektörünün içindeyim. 2006'dan beri de Koluman'da görev yapıyorum. Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi olarak başladım. 2009 Haziran'ına kadar da bu görevime devam ettim. 2009 Haziran'dan bu yana Genel Müdür ve Müdürler Kurulu Başkanlığı görevime devam ediyorum.

Koluman Gaziantep'in yeni Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan



1983 yılı Gaziantep doğumlu Fevzi Kaplan, lisans eğitimimi Muğla Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme bölümünde tamamladıktan sonra 1.5 yıl MET Group bünyesinde Satış bölümünde çalıştı. Kaplan, 3 yıl yine Koluman Gaziantep Kamyon Satış bölümünde devam ettikten sonra 1,5 yıl beyaz eşya sektöründe B/S/H bünyesinde bayi yöneticiliği yaptı. 1 Eylül 2014 itibariyle Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürlüğü görevine getirildi. Fevzi Kaplan, evli ve 2 çocuk babası.

Tercih yine otobüsten yana

Batıdakinin aksine, bölge otobüsçüsünün taşıma şekillerinde yaşanan gelişmelerden etkilenmediğini ve bölgede otobüsle ulaşımın hala yüksek bir talep seviyesinde gerçekleştiğini açıklayan Merter Çankaya, "Batı kentlerine göre biraz daha şanslı bir konumdayız. Uçak seferleri Adana kadar sayıca çok değil. Antep gelişen bir il, uçak seferlerinin sayısı artacaktır ama yine de otobüs ulaşımda öncelikli tercih olmaya devam edecek. İstanbul-Gaziantep seferleri azalsa da Ankara'ya her dakika uçak seferi olması mümkün değil. Büyüyen kent yapısı ile birlikte; Ankara, Kayseri, Mersin, Konya, Adana hattında otobüs seferlerinin daha da artacağı düşüncesindeyim" dedi.

11_Layout 1 10/10/14 9:48 PM Page 1

İhraç edilen her üç lastikten biri Pirelli

Türk Pirelli, 2014 ilk yarıyılında 375 milyon TL'lik ihracat gerçekleştirdi. Geçen yılın aynı dönemine oranla ihracat gelirlerini yüzde 15 oranında artıran Türk Pirelli, toplamda 2 milyon 717 bin adetlik dış satış rakamına ulaştı. Türk Pirelli, 2014 yılı sonunda 692 milyon TL'lik ihracat geliri elde etmeyi planlıyor.

Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin, İzmit Pirelli Fabrikası'nda otomobil, hafif ticari araç, ağır vasıta, motorsporları, kış lastikleri ve Cinturato ailesi gibi yeşil performans olarak da adlandırılan çevre dostu lastiklerin üretimini gerçekleştirdiklerini söyledi. 1600 kişilik bir istihdam sağlayan İzmit Fabrikası'nda gerçekleştirilen üretimin yüzde 60'lık bölümünün ağırlıklı Avrupa ülkelerine ihraç edildiğini belirten Ekin, "Türkiye'de 2014 yılı ilk altı ayında toplam 8 milyon 104 bin adetlik bir lastik ihracatı gerçekleşti. Türk Pirelli'nin, aynı dönemde 2 milyon 717 bin adetlik dış satışla toplam ihracattaki payı yaklaşık yüzde 34. İlk altı aylık dönemde 375 milyon TL'lik ihracat rakamı elde ettik. 2014 yılı sonunda ise 5 milyon adetlik satışla 692 milyon TL'lik ihracat geliri elde etmeyi planlıyoruz" dedi.

2013 yılı verilerine göre, 60 bin ihracatçı şirket arasında 27. sırada yer aldıklarını belirten Mete Ekin, otomotiv sektöründeyse en çok ihracat gerçekleştiren 8'inci şirket olduklarını; lastik sektöründe geçen yıl olduğu gibi lider olduklarını ifade etti.

1 milyon 250 bin Carrier ihraç edilecek

Türkiye hafif ticari araç lastik pazarının 2013 yılında yaz ve kış lastikleri olarak toplam 1 milyon 950 bin adede ulaştığını ifade eden Mete Ekin, yeni hafif ticari araç lastikleri Carrier'in 2014 yılında satışa çıkmasıyla bu yıl hedeflerini daha da artırdıklarını söyledi: "2014 yılı sonunda İzmit'te 1,5 milyon adet Carrier üretmiş olacağız. Yeni hafif ticari araç lastiğimiz Carrier, Pirelli Grubu içerisinde sadece Türk Pirelli İzmit Fabrikası'nda üretilerek tüm dünyaya ihraç ediliyor." ■

KalDer Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksinde

OPET, yine zirvede

KalDer tarafından sürdürülen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) araştırmasında, OPET, akaryakıt sektöründe 80 puan ile üst üste dokuzuncu kez "Müşteri Memnuniyeti En Yüksek Şirket" seçildi.

Müşteri memnuniyetinde birinciliği kalıcı hale getiren **OPET'in Genel Müdürü Cüneyt Ağca**, sektörün genç markalarından biri olarak "müşteri"yi tüm çalışmalarının odak noktasına koyduklarını dile getirerek, "Günümüzde müşteriyi elde tutmak ve mutlu etmek için özel çabalar gerekli. İhtiyaçları anlayarak hayatı kolaylaştırmak üzere sunduğumuz hizmetlere, ürünümüzdeki kaliteye, sosyal sorumluluk projelerimize, kişiselleştirilmiş öneri ve özel kampanya kurgularına devam edeceğiz" diye konuştu. Ağca sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da müşteri memnuniyetimizi en üst seviyede tutmak, sektörümüzde tüketicinin en çok memnun kaldığı marka olmayı sürdürmek için çalışacağız. 'Kusursuza Yolculuk' başlığı altında çağrı merkezi ve on-line hizmetlerimizi yine koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışımız ile sürdüreceğiz" dedi. ■

Continental Türkiye Binek Lastikleri Satış Müdürü Mehmet Akay:

''Servis araçları lastik kontrolü yaptırmalı'

Okulların açılmasıyla birlikte ülke genelinde 40 binden fazla servis aracı yola çıktı. Continental Türkiye Binek Lastikleri Satış Müdürü Mehmet Akay, yol ve sürüş güvenliği için servislerin alması gereken önlemleri hatırlattı: ''Öğrencilerin can güvenliği için servis araçlarının lastik kontrolünün tam donanımlı lastik bayilerinde yaptırılması oldukça önemli. Servis araçları gün içerisinde uzun süre trafikte oldukları ve fazlaca dur kalk yaptıkları için lastik hava basıncı sık sık kontrol edilmelidir. Balans ayarı ve diş derinliklerindeki sorunlar deneyimli sürücüler tarafından bile fark edilmeyebiliyor. Bu nedenle, lastik kontrollerinin mutlaka işin uzmanları tarafından yapılması gerekiyor.''

Hava basıncı: Lastik hava basıncı düzenli olarak kontrol edilmeli. Servis araçları gün içinde sürekli yol kat ettiği için hava basıncı kontrolünün sık yapılması gerekiyor.

Diş derinliği: Servis araçları gün içinde fazlaca dur kalk yaptıkları için lastiklerdeki aşınma ve yıpranma standart binek araçlara göre daha fazla oluyor. Diş derinliği ayda bir kontrol edilmeli. Lastiklerdeki 3 mm'lik diş derinliği minimum güvenlik sınırı olarak kabul edilir.

Ön Düzen Ayarı: Bozuk yollar nedeniyle servis araçlarının ön düzen ayarı kolay ve hızlı biçimde bozulabiliyor. Usta şoförlerin bile kolay kolay anlayamayacağı dingil genişlik ayarındaki sorunların tespiti, tam donanımlı bayilerin kontrolüne ihtiyaç duyuyor.

Balans ayarı: Servis araçlarında lastiklerin yerleri sık sık değiştirilebiliyor. Lastiklerin yeri her değiştirildiğinde güvenlik için balans ayarının kontrol edilmesi öneriliyor. Balans ayarı yolcuların rahatlığına katkı sağlarken, lastiklerin erken aşınmasının da önüne geçiyor.

Supaplar: Lastiklerin hava sızdırmamasında önemli. Lastiklerin üzerine binen yüksek basınç ve araçların yolcu indirme sırasında kaldırıma fazla yanaşmaları nedeniyle supaplarda aşınma meydana geliyor. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

BAŞSAĞLIĞI

Değerli Büyüğümüz,
Taşımacılık sektörünün duayeni, saygın iş adamı,
Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Başkanı,
Zehra Hanımefedi'nin değerli eşi ve
Hülya Ulusoy'un sevgili babası

Ali Osman ULUSOY'u

kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, dostlarına, sevenlerine ve taşımacılık sektörüne başsağlığı dileriz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com

Cumhur Aral
cumhuraral@gmail.com

Gidenlerin ardından...

Çalıştığınız işyerinden ayrıldığınızda; Başka bir semte taşındığınızda; Ya da nihayetinde bu dünyadan ayrıldığınızda…

Geride kalanlar ardınızdan mutlaka konuşacaklardır.

Ne mi diyecekler?

Ya "çok iyi adamdı" ya "kimseye zararı da yoktu faydası da; ne kokar ne bulaşırdı" ya da, "herkesin hakkına tecavüz eden biriydi. İyi oldu kurtulduk"... Bunlar dışında farklı bir şık düşünemiyorum... Geride bıraktıklarımız her zaman ardımızdan konuşurlar. Hiç kimse için istisnası yoktur.

Hedef, iyi konuşturmak ise bu maksada uygun tavır ve davranışlar sergileyelim diyeceğim, ama başkaları için karakterimizin dışında davranış sergilemek mümkün mü?

Söylediklerinize dikkat edin, düşüncelerinize dönüşür...

Düşüncelerinize dikkat edin, duygularınıza dönüşür...

Duygularınıza dikkat edin, davranışlarınıza dönüşür...

Davranışlarınıza dikkat edin, alışkanlıklarınıza dönüşür...

Alışkanlıklarınıza dikkat edin, değerlerinize dönüşür...

Değerlerinize dikkat edin, karakterinize dönüşür...

Karakterinize dikkat edin, kaderinize dönüşür...

Kaderimiz kendi ellerimizde demek, Mahatma Gandhi'nin bu çok bilinen felsefi yaklaşımına göre. Sözlerimiz davranışlarımızı; davranışlarımız duygularımızı; duygularımız alışkanlıklarımızı; alışkanlıklarımız karakterimizi; karakterimiz ise kaderimizi etkiliyor...

Geçtiğimiz hafta yitirdiğimiz Ali Osman Ulusoy'un vefatı 2010 yılındaki bu yazımı aklıma getirdi.

Ali Osman Ulusoy ülkemizde otobüsçülüğün doğumundan bu güne kadar olan süreci bizzat yaşayan bir zat idi. Hem işletmeci olarak hem de Mercedes-Benz bayii olarak iki şapkası vardı. Yani hem iyi bir satıcı: hem de büyük bir müşteriydi.

Bu özelikleri, yaşı ve bilgi birikimi dolayısıyla her platformda ilgi görür sözüne itibar edilirdi. Otomarsan'dan itibaren başlayan Mercedes-Benz ilişkisi, onu bu anlamda şirket içerisinde emsalsiz bir itibara taşımıştı. Otobüsçülüğün gelişmesine paralel olarak araçların da geliştirilmesi konusunda katkıları olduğunu biliriz.

Karşılığını alıp almadığı konumuzun dışında, fakat Mercedes bünyesinde pazar paylaşımı geçmiş yıllar performansına göre yapıldığından, kolay kolay da değişmeyen bir oran söz konusu ve aslan payı da her zaman Hassoy'un olurdu.

Onun performansını ardından şirket yönetimine gelenler nasıl devam ettirirler bilinmez ama aynı çizgiyi yıllar boyu süren bir istikrar ile devamı olanaksız gibi görünüyor. Bunun için ancak Ali Osman Ulusoy gibi kişilik, deneyim ve imkânlara sahip olmanız gerekiyor.

Yıllar boyu süren ikili ilişkiler ve güven ortamı müşteri ile onun arasında kurulan bağ bu anlamda profesyonellere fark atmasını sağlamıştı. Aynı zamanda sermaye sahibi olması nedeniyle prosedüre bağlı kalmadan karar alması ve uygulaması işleri kolaylaştırır ve yolları kısaltırdı. Bu onun yöntemiydi ve tek adam olarak bunu beceriyordu.

Aklımda uzun zamandır muhafaza ettiğim şu soruyu dile getirmeden edemeyeceğim.

Aslan payına göz dikip ellerini ovuşturarak bugünü bekleyenlere gün doğacak mı acaba? ■

Doğalgazı sıvıya dönüştürerek

Shell, en temiz ve saf yağı elde etti

Shell, patentli PurePlus Teknolojisi ile doğalgazı sıvıya dönüştürerek elde ettiği saf ve temiz baz yağı aktif temizleme teknolojisi ile birleştirerek üstün performanslı Yeni Shell Helix Ultra Motor Yağı Ürün Ailesi'ni tüketicilerle buluşturdu. Yeni Shell Helix Ultra motor yağları doğalgazdan üretilerek sektörde bir ilk olma özelliğini taşıyor. ■

12-Has-Has-Tof-Tof_Layout 1 10/10/14 9:49 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü
Mehmet Ali Akçın'ın sevgili babası

Ali Osman AKÇIN

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, dostlarına ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan

TOF
www.tof.org.tr

Tüm Otobüsçüler Federasyonu

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm Kurucu Başkanı

Süleyman HAMURCU

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, dostlarına ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan

TOF
www.tof.org.tr

Tüm Otobüsçüler Federasyonu

BAŞSAĞLIĞI

Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü
Mehmet Ali Akçın'ın sevgili babası

Ali Osman AKÇIN'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm'in Kurucu Başkanı,
Rahmi ve Mustafa'nın sevgili babaları,
Ayşe Hanımefendi'nin değerli eşi

Süleyman HAMURCU'yu

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

13-MBT-TOFED-TOFED_Layout 1 10/10/14 9:49 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm'in Kurucusu ve
Yönetim Kurulu Başkanı

Süleyman HAMURCU'yu

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mehmet ERDOĞAN
Genel Başkan

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

BAŞSAĞLIĞI

Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü
Mehmet Ali Akçın'ın sevgili babası

Ali Osman AKÇIN'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mehmet ERDOĞAN
Genel Başkan

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

BAŞSAĞLIĞI

SÜHA TURİZM'in
Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı

Süleyman Hamurcu'yu

kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.

MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş.

14-Bayraktar-Uyof-Pamukkale_Layout 1 10/10/14 9:49 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü
Mehmet Ali Akçın'ın sevgili babası

Ali Osman AKÇIN'I

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
sektörümüze başsağlığı ve sabırlar dileriz.

İmran OKUMUŞ
Genel Başkan

UYOF
ULUSLARARASI ve YURTİÇİ OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

SÜHA Turizm'in
Yönetim Kurulu Başkanı,

Süleyman HAMURCU'nun

vefatını öğrenmenin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

PAMUKKALE

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı,
Rahmi ve Mustafa'nın sevgili babaları,
Ayşe Hanımefendi'nin değerli eşi

Süleyman HAMURCU

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
Süha Turizm camiasına başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Bayraktar Merkay A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

15-MaparY-mapar-Isuzu_Layout 1 10/10/14 9:50 PM Page 1

BAŞSAĞLIĞI

Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü
Mehmet Ali Akçın'ın sevgili babası

Ali Osman AKÇIN'I

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

Yalçın Şahin
MAPAR Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm'in Kurucusu ve
Yönetim Kurulu Başkanı,

Süleyman HAMURCU'yu

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
sabır ve başsağlığı dileriz.

ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

Kayseri'nin sevilen işadamı,
Süha Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı,
Rahmi ve Mustafa'nın sevgili babaları,
Ayşe Hanımefendi'nin değerli eşi

Süleyman HAMURCU

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
Süha Turizm camiasına başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Yalçın Şahin
MAPAR Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

16-Pamukkale_Layout 1 10/10/14 9:50 PM Page 1

Anadolu Bilet Genel Müdürü

Mehmet Ali AKÇIN'ın babası,

Ali Osman AKÇIN'ın

vefatını öğrenmenin üzüntüsü içerisindeyiz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

PAMUKKALE

17-KamilKoc-KamilKoc_Layout 1 10/10/14 9:51 PM Page 1

Süha Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

SÜLEYMAN HAMURCU'nun

vefatını üzülerek öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

KÂMİLKOÇ 1926®

Anadolu Bilet Genel Müdürü
Mehmet Ali AKÇIN'ın değerli babası

ALİ OSMAN AKÇIN'ın

vefatını üzülerek öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

KÂMİLKOÇ 1926®

18_Layout 1 10/10/14 9:52 PM Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

13 - 19 Ekim 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Aras Kargo'ya

Yeşil Ekonomi Ödülü

Türkiye'nin en büyük elektrikli araç filosunun sahibi olan Aras Kargo, çevre dostu çalışmaları ile Yeşil Ekonomi Ödülü'nün sahibi oldu. Ödül töreninde konuşan Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkanı **Evrim Aras**, "Çevreye verdiğimiz zararı minimize etmek için uzun yıllardır çalışmalar yürütüyoruz. Ödüle layık görüldüğümüz elektrikli araç filomuz için 5 milyon TL'lik yatırım yaptık. Bu dönüşümle doğaya yaklaşık 18 bin yeni ağaç dikilmiş kadar fayda sağlayacağız. Aras Kargo adına bu ödül almak çok gurur verici. Herkese çok teşekkür ediyorum" dedi. Aras, çevre dostu araçlarının sayısını arttıracaklarını da sözlerine ekledi.

30 kişilik jüriden ödülünü alan Aras Kargo son 3 yıl içerisinde 9 araçla özellikle şehir içi dağıtımda pilot olarak çalıştı. Araçların hat optimizasyonuna uygun kullanılması ve şarj ünitelerinin verimlilik testlerini tamamlayan Aras Kargo, araçların sayısını artırmaya karar verdi ve bu yıl elektrikli araç sayısını 39'a çıkararak Türkiye'nin en büyük elektrikli araç filosunun sahibi oldu. Bütün bu çalışmalar Aras Kargo'ya Yeşil Ekonomi Ödülü'nü getirdi. ■

Mars Logistics, ISO 14064-1 ile daha çevreci

Mars Logistics, faaliyetlerinden doğan karbon ayak izini hesaplayarak sahip olduğu yönetim sistemleri standartlarına eklediği ISO 14064-1 ile çevreyi koruyan lojistik firması misyonunu sürdürüyor.

Mars Logistics Kurumsal Gelişim Müdürü **Aydan Bilgel**, iklim değişiklikleri ile mücadele adına ISO 14064-1 belgesinin çevreye ve dünyanın geleceğine duyarlı iş anlayışlarının yansımaları olduğu belirtti. Sosyal ve toplumsal sorumluluk bilinciyle; hem doğal kaynakları hem de çevreyi titizlikle değerlendirdiklerini ifade eden Bilgel, "İklim değişikliği, hükümetlerin, sanayicilerin ve insanların gelecek yıllarda karşılaşacakları en büyük zorluklardan biri olarak kabul ediliyor. İklim değişikliğinin hem insanlar hem de doğal sistem üzerindeki olumsuz etkisi, kaynakların yanlış kullanımı, üretim ve ekonomik faaliyetlerinde önemli değişikliklere sebep olabiliyor. Filomuzu çevre dostu araçlardan oluşturmayı, ISO 14064-1 gibi standartları uygulamayı kurumsal sorumluluğun bir gereği olarak kabul ediyoruz. İlerleyen süreçlerde bu alandaki hassasiyetimizi arttırarak sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi. ■

Türkiye, İran'daki haksızlığa ilk kez "Dur" dedi

İran Tırları "aynı" muameleye tabi tutulacak

İran'ın yıllardır Türk araçlarının Türki Cumhuriyetlere taşıma yapmasını imkansız hale getiren birçok uygulamasının çözümü için ilk adım atıldı.

Türki Cumhuriyetlere yapılan taşımalarda İran'ın yıllardır sürdürdüğü haksızlığa rağmen, ülkeyi transit geçen araçlardan hiçbir ücret almayan Türkiye, İran'ın tek yönde aldığı 750 Dolar ücreti Transit geçen araçlardan bugün itibariyle ilk kez almaya başladı…

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, "Türkiye, ülkemizi transit geçen araçların depolarını mühürleyerek geçişine izin verirken, İran ülkesinden yakıt almasak da bizden tek yöne için 750 Dolar ücret alıyor. Sadece geçtiğimiz yıl bu sebeple 13 bin 800 Türk aracı yüklerini İran girişinde İran araçlarına devrederek geri dönmek zorunda kaldı. Her türlü zorluğu göze alıp İran'ı transit geçen Türk araçları ise İran Türkmen gümrüğünde 15 günden önce geçirilmiyor. İran Türkiye'den gelen transit araçları bekleterek kendi ihracatını taşıyan İran araçlarına öncelik veriyor. Bizim araçlarımız 15 gün beklerken aynı süre içinde İran araçları 3–4 kez Türkmenistan'a taşıma yapıp geri dönebiliyor" dedi.

Devletimizin kararının arkasındayız

İran tarafında eşi benzeri görülmemiş birçok haksızlıkla mücadele ettiklerini ifade eden Şener, "Yaptırımlar bugün ilk olarak geçişte alınan haksız ücretin bizim ülkemizde de alınması ile başladı. Sektör olarak devletimizin

aldığı bu kararın arkasındayız. Türki Cumhuriyetlere ticaretimiz İran'ın insafına terkedilemez. İran taşıma pazarının yüzde 80'ini ele geçiren İran, Türki Cumhuriyetlere de gidişimizi imkansız hale getirmek istiyor. Türk makamlarının İran'ın haksız uygulamalarına karşı bu gece yarısından itibaren başlatmış olduğu mütekabiliyet uygulaması, Türk taşımacısına ve ekonomisine güç katacaktır.

Türk Taşımacıları olarak, devletimizin aldığı bu haklı kararın arkasında olduğumuzu ilan ediyoruz" dedi.

"Akaryakıt Fiyat Farkı" mağduriyeti

Irak'taki son gelişmelerin ardından, merkez (orta) ve güney Irak'a yapılacak taşımalarda alternatif transit güzergâh konumunda olan İran, ülkemizin Irak taşımaları için de stratejik öneme sahip. IŞİD öncesi orta ve güney Irak'a yapılan taşımalarda Türk taşımacılarının maliyeti ortalama 2.500 USD iken, IŞİD sonrası İran güzergâhı üzerinden Irak'a yapılan deneme seferlerinde taşıma maliyeti İran'ın aldığı ücretlerin de etkisiyle 5.500 Dolar'a çıktı. Bu ödemeler sebebiyle İran üzerinden Irak'a gitmek de mümkün olmadı.

Bugüne kadar Türk makamlarının çözüm taleplerini sürekli savuşturan İran bugüne kadar çözüm için atmayınca, yaratılan haksız rekabet ortamının, taşımacıları ve Türki Cumhuriyetlere yapılan ticareti tehdit eder boyuta gelmesi üzerine harekete geçen Türk makamları, eşit koşullar altında taşımacılık yapılabilmesini temin amacıyla, bu gece itibariyle 750 Dolar geçiş ücreti alınması uygulamasını başlattı. ■

Uygulama geçiş ücreti ile başladı...

İran, yakıt alandan almayandan aldığı 750 Dolar ücret dışında,

- Gümrük geçişlerinde kendi araçlarına öncelik verecek şekilde bekletmeler,
- Türk araçlarını kuyrukların uzun olduğu kapılardan çıkmaya mecbur etme,
- Araçlara ücret karşılığı araç takip cihazı takma,
- Transit süre zorlamaları,
- Türk taşımacı kullanan İran şirketlerine ek vergi uygulaması, gibi Uluslararası hukuka aykırı birçok kuralı ihlal ediyor.

TIR işlemlerinde

Yeni elektronik sistem

Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu(BMAE) TIR İşlemlerinin Bilgisayarlaştırılmasına Yönelik Uzmanlar Grubu (GE.1) 34. Oturumu, TOBB ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ev sahipliğinde 25-26 Eylül 2014 tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirildi. Oturuma, 12 ülkenin gümrük ve bilişim uzmanları ile ulusal kefil kuruluş temsilcileri katıldı.

Oturumda, TIR Karnesi kapsamında karayoluyla uluslararası taşımacılık işlemlerinin elektronik ortama aktarılmasına ilişkin teknik konular görüşülerek, yeknesak elektronik beyan, taşımaya eşlik eden diğer belgelerin elektronik ortama aktarılması, e-imzanın uluslararası tanınırlığının sağlanması gibi kolaylaştırıcı ve güvenli bir sistem ihdas etme yöntemleri değerlendirildi. ■

Alternative Taşımacılık, yeni bir gemi yatırımına daha imza attı

Ekol Lojistik'ten yeni Ro-Ro hattı

Yaptığı atılımlarla Türkiye Ro-Ro taşımacılık pazarını büyüten Alternative, yeni gemisi "Ayshe" ile İstanbul-Haydarpaşa ve Fransa-Sete limanları arasında 58 saatlik varış süresiyle ekspres hizmet sunacak.

Ayshe, İstanbul-Haydarpaşa Limanı ile Fransa-Sete limanları arasında haftalık bir sefer gerçekleştirecek. 58 saatlik seyir süresi avantajıyla ekspres servis sunulacak olan bu hizmet, özellikle tekstil, otomotiv gibi zaman hassasiyeti olan sektörlerin ihtiyacına cevap verecek ve tüm taşımalarda servis kalitesinin artmasına destek olacak.

Ekol Lojistik Taşımacılık Genel Müdürü Murat Boğ, "Alternative Taşımacılık'a ait olan Ro-Ro gemisi ve servisini üstleneceğimiz yeni hat sayesinde hizmet seviyemizi farklılaştırmış olacağız. Türkiye'den Avrupa'ya yapılan sevkiyatlarda Ro-Ro taşımacılığı büyük avantaj sağlıyor. Bizler de Ekol Lojistik olarak müşterilerimize daha sürdürülebilir hizmet sunabilmek için bu alanda yapılan yatırımlara büyük önem veriyoruz" dedi. ■