

- **MAN:** Yükünüzü daha da hafifletiyoruz. ■ 12'de
- **Thermo King:** Hayati ihtiyaçlar için hayati çözümler. ■ 9'da • **Otokar:** Yeni Tempo, yine ekonomik. ■ 7'de
- **Temsa:** Performans, Ekonomi, Konfor... Otobüs. ■ 5'te
- **ZF, Eco Life:** Şehiriçi ve şehirlerarası otobüsler için. ■ 4'te • **Anadolu Isuzu** 30. yaşını kutluyor. ■ 2'de

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 161 • 10 - 16 Kasım 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2014-2018 Onuncu Kalkınma Planı, taşımacıları çok ilgilendiriyor

ULAŞIMDA DÖNÜŞÜM

● **Yolcu taşımacılığı:** Toplu taşımayı, yakıt sarfiyatını ve enerji verimliliğini öncelikle gözetilen ulaşım ana planları ve uygulamaları, yürürlüğe konulacak. Bu kapsamda mevcut raylı sistem hatları üzerindeki semt servisi uygulaması kaldırılacak.

2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nda yer alan 25 Öncelikli Dönüşüm Programının ilk paketi Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklandı. Bu pakette yer alan 9 programdan ikisi taşımacıları yakından ilgilendiriyor.

✓ Taşımacılıktan lojistiğe dönüşüm

- 1- Lojistikte strateji ve kurumsal yapılanma oluşturulacak
- 2- Şehirlerde lojistik altyapı iyileştirilecek
- 3- Gümrük işlemlerinde etkinlik sağlanacak
- 4- Büyük altyapı yatırımları tamamlanacak
- 5- Sektörde faaliyet gösteren firmaların rekabet gücü arttırılacak
- 6- Yurtiçi lojistik yapılanması yurtdışı yapılanmalarla desteklenecek.

✓ Ulaşımada enerji verimliliğinin artırılması

- 1- Büyük şehirlerde toplu taşımayı, yakıt sarfiyatını ve enerji verimliliğini öncelikle gözetilen ulaşım ana planları ve uygulamaları yürürlüğe konulacak
- 2- Öncelikle mevcut raylı sistem hatları üzerindeki işyerleri, üniversite ve okullarda semt servisi uygulaması kaldırılarak, yolcuların yüksek kapasiteli toplu taşıma sistemlerine yönlendirilmesine yönelik tedbirler alınacak
- 3- Büyük şehirlerde kent merkezine araç girişini ücretlendiren pilot akıllı uygulama sistemleri başlatılacak
- 4- Alternatif yakıtlı araç kullanımı arttırılacak. CNG, güneş enerjisi vb. alternatif yakıtlar ile çalışan taşıtların kullanımı teşvik edilecek. Yakıt pilli, elektrikli ve hibrit araçlar için vergi farklılaştırması yapılacak. ■ 8'de



MAN, iş ortağı olarak gördüğü taşımacının yükünü hafifletme çağrısında bulunuyor:

Orijinal parça kullan; maliyetlerini düşür, rekabette öne geç



MAN, yetkili servislerinde Kasım 2014 itibarıyla bazı yedek parça gruplarında yüzde 38'e varan indirim, tüm orijinal yedek parçalarda fiyatları ise ortalama yüzde 30 aşağı çekti. ■ 3'te

Anadolu Isuzu'nun Başkent turu



Anadolu Isuzu, 5 Kasım Çarşamba günü kamyon, pikap ve otobüs grubunda toplam 10 firmaya teslimat gerçekleştirdi. Teslimat törenine Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama

Direktörü Fatih Tamay ve ekibi, Anadolu Isuzu Ankara bayisi Gençler Motorlu Araçlar Ticaret ve Turizm AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hülki Tanırkulu ile firma sahipleri katıldı. ■ 2'de

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler



2. El otobüs ve midibüste güven!

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr



Mercedes-Benz Türk bayii Konya Bayraktarlar Merkon AŞ Genel Müdürü Ali Akbaş'a göre başarıya giden en önemli nokta:

“Önce müşteriyi dinleyeceksin”

6'da

Şehirlerarasında bir-iki firma satın alabiliriz



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, plaka tahdidini, firma sahipleri olarak kendilerinin de istediğini belirterek, İstanbul Ticaret Odası'nda 24 Aralık'ta yapılacak zümre toplantısında sürpriz gelişmelerin açıklanacağını belirtti. ■ 5'te

Temsa'dan Gürsel Turizm'e 35 Prestij

Levent
BirantMurat
Anıl

4'te

Kaptanın 'mola sandalyesi' Brisa'dan

Bridgestone Servis Merkezi otobüs filolarını 'Kış'a hazırlıyor...



11'de



Dr. Zeki Dönmez
Kazalar canımızı yakıyor!
7'de

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi-4
2'de

Mustafa Yıldırım
Turizm taşımacısı otoparkına kavuştu
7'de

Akif Nuray
Önce ülkem, sonra ilkem!
4'te

Salim Altunhan
Yazboz tahtası!
4'te

Anadolu Isuzu'nun Başkent turu

Anadolu Isuzu, 5 Kasım Çarşamba günü kamyon, pikap ve otobüs grubunda toplam 10 firmaya teslimat gerçekleştirdi. Teslimat törenine Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay ve ekibi, Anadolu Isuzu Ankara bayisi Gençler Motorlu Araçlar Ticaret ve Turizm AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hülki Tanrıkulu ile firma sahipleri katıldı.

Ayder Grup'a 10 Isuzu Novo

1989 yılında kurulan ve öğrenci, personel, turizm ve filo kiralama alanında hizmetler veren Ayder Turizm'e 10 Isuzu Novo teslim edildi. Teslimat töreninde gazetecilerin sorularını yanıtlayan Ayder Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Haşimoğlu, Anadolu Isuzu ile bugüne kadar ticari ilişkiden öte samimi bir dostluk içerisinde çalıştıklarını söyledi. Ankara'da birçok alanda hizmet verdiklerini dile getiren Haşimoğlu, "Aldığımız araçlarla öğrenci ve personel taşıyacağız. Aracın kalitesi, Gençler Otomotiv'in, satış sonrası bize yapmış olduğu hizmetler nedeniyle Isuzu ile çalışmaktan dolayı memnunuz" dedi.

Ankara'da uygulanan plaka tahdidine de değinen Haşimoğlu, "Ankara'da plaka tahdidinin olması taşımacıları zor duruma düşürüyor. Geçen sene 500 bin TL'ye aldığımız araçları bu sene 620 bin TL'ye alıyoruz. Kamu kurumları ve diğer kurumlar adına, tahdit olmasaydı bugün 200 lira yaptığımız servisi çok rahatlıkla 120 ile 150 liraya yapabilecektik" diye konuştu.

Çalıkıran Turizm'e 2 Turkuaz

1993 yılında kurulan ve Ankara genelinde günde 13 bin yolcu taşıyan Çalıkıran Turizm'e 2 adet Turkuaz teslim edildi. Personel, turizm ve filo kiralama alanında hizmet verdiklerini dile getiren Çalıkıran Turizm sahibi Salim Zeki Çalıkıran, "Isuzu araçlarından memnunuz. Özmal olarak 300 civarında bir araca sahibiz" dedi.

Mesnevi Turizm'e 5 Novo

1979 yılından beri Ankara'da öğrenci, personel ve turizm taşımacılığı alanlarında hizmet veren Mesnevi Turizm, 5 Novo teslim aldı. Teslimat töreninde konuşan Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Öztürk, "Mesnevi Turizm olarak biz 30 yıldır Hülki Bey ile tanışıyoruz. Isuzu dediğimizde aklımıza Gençler Otomotiv geliyor. Biz Isuzu'dan yılda 15-20 ile arasında araç alımı yapıyoruz. Bünyemizde bulunan 250 özmal aracın 80'i Isuzu marka araçtan oluşuyor" dedi.



Caner OZCAN
ANKARA

KAYA SEYAHAT



Fatih Tamay

Kaya Seyahat'e 200 adet D-Max

Operasyonel filo kiralama, personel ve öğrenci taşımacılığı alanında hizmet veren Kaya Seyahat Turizm de Anadolu Isuzu'yu tercih eden firma oldu. Isuzu markasını markanın güvenilirliği, servis ağının yaygın olması gibi etkenlerle tercih ettiklerini belirten firma ortağı Yasin Kaya, "Anadolu Isuzu ile midibüs ve minibüs grubunda devam eden iş ortaklığımız mevcut. Operasyonel kiralamada 36 ay uzun dönem ticari her türlü araç verebiliyoruz" diye konuştu. Pikap grubunda Isuzu'nun bizde önceliği var. Yaygın servis ağı, işletim maliyetleri ve ikinci el değeri nedeni ile tercih ettik. Aracın 3 yıl sonra dönüşümünde en iyi marka Isuzu" dedi.

Alp Özler Filo Hizmetleri ve Taşımacılık

Alp Özler Filo Hizmetleri ve Taşımacılık'a 9 adet NNR Long, 8 adet NPR 10 Long, 6 adet NPR 8 Long, 4 adet NPR 3D teslim edildi. Filo kiralama alanında hizmet verdiklerini dile getiren Alp Özler Filo Müdürü Turgut Koçak, "2009

yılından bu yana hafif ticari ve orta ticari araç kiralaması yapıyoruz. İstanbul, Elazığ ve Adana'da şubelerimiz bulunuyor, Isuzu'yu ikinci eldeki değerinden ötürü tercih ediyoruz" dedi.

Park Gün Taşımacılık'a 8 adet NPR 10 Long

Türkiye genelinde nakliye ve katı atık taşımacılığı yapan Park Gün Taşımacılık Genel Müdür Yardımcısı Orhan Sökmen, Isuzu'yu servis kolaylığı, yakıt tasarrufu ve sürüş kolaylığı nedeniyle tercih ettiklerini söyledi. Filoda bulunan 45 kamyonun 15'inin Isuzu olduğunu belirten Sökmen, filoda Isuzu marka araçlara daha fazla ağırlık vereceklerini söyledi.

Vehtaş Mühendislik'e 7 adet NLR Long

Vehtaş Mühendislik İnşaat, Enerji Turizm AŞ'nin yeni kurulan bir firma olduğunu belirten Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Aslantaş, Isuzu bayii Gençler Otomotiv'den ve Isuzu markasından çok memnunuz. Filomuzda hem NLR serisi

hem D-Max serisi araçlar bulunuyor" dedi.

Uluova İnşaat Makine'ye 5 adet D-Max 4x2 T

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren Uluova İnşaat firması mühendislerinden Mikail Yıldırım, firmanın 1984 yılında kurulduğunu söyledi. Firmada iş makinelerinin yanında pikap grubunda da Isuzu'yu tercih ettiklerini belirten Yıldırım, "Isuzu ürünlerinin kalitesi olması, yakıt tüketimi yedek parça ve servis hizmeti Isuzu'yu bir adım öne çıkarıyor" ifadelerini kullandı.

Sargın İnşaat'a 2 D-Max 4x2 T, 3 D-Max 4x4 TR, 1 NPR 10 L

Sargın İnşaat olarak NPR kamyonların ve pikapların inşaat sektöründe önemli bir yeri olduğunu belirten Mühendis Namık Kemal Yılmaz, "Pikapları şantiye işinde iş makinelerinin mazot servisi için kullanacağız. Isuzu araçları yakıt sarfiyatı sağlamlılığı, ikinci el değeri nedeni ile tercih ediyoruz" diye konuştu.

Profimak'a 15 adet NPR serisi

Türkiye'de bir ilk olan çöp araçlarına elektrikli hidrolik sistemi monte ederek çevreye daha az karbon yayılmasını sağlayan Profimak'a (Profesyonel İş Makinaları) NPR serisinden 15 adet kamyon teslim edildi. Profimak Genel Müdürü Burhan Fırat, "Buradan aldığımız araçları Niksar Belediyesi'nde kullanacağız. Niksar Belediyesi bütün araçların çevreci olmasını istedi. Isuzu markası ile çalışmaktan çok memnunuz" dedi.

Bayimiz çok güçlü

Ankara'da yapılan teslimatları değerlendiren Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Isuzu olarak Ankara'da güçlü olduklarını ve ürünlerin olduğu bütün segmentlerde pazar

lideri olduklarını söyledi. Buradaki başarılarının ardında Gençler Otomotiv'in olduğunu dile getiren Tamay, "Gençler Motorlu Araçlar, Türkiye bazında da çok güçlü bir bayilik teşkilatı olan daha önce farklı markalarda önemli bayilikler yapmış olan bir bayi. Hülki Bey, Türkiye piyasasının en önemli otomotivcilerinden biri" dedi.

Ankara'da pazar liderliği

Tamay, ürün gruplarındaki pazar payları ile ilgili şunları söyledi: "Kamyonette Türkiye genelinde pazar payımız yüzde 10'lar civarında. Burada da minimum yüzde 15 ve daha üstü. Pikapta pazar payımız 24'ler civarında, Ankara'da ise 28-30 civarında olacak. Kamyon segmentinde 45- 46 civarındaki, pazar payımız, burada yüzde 50'nin üzerinde olacak. Bu sene pikapta büyük filolarımız var. Bugün teslimat töreninde en fazla sorulan soru, "neden Isuzu kullanıyorsunuz" idi. İşini severek işini yapan ilişkilerini sadece ticari olarak değil insani ilişkiler seviyesinde de kurabilen ticaretin de kısa mesafe koşusu değil uzun yol yolculuğu olduğunu anlayabilen ve buna göre davranan insanların ticareti diğerlerinden daha güzel oluyor."

Isuzu ile aile gibiyiz

Gençler Motorlu Araçlar Ticaret ve Turizm AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hülki Tanrıkulu, Isuzu'nun kurulduğu 1984'ten bu yana bayiliğini yaptığını belirterek, "Bu bir ticari ömür. Biz markadan da öte Isuzu ile evlat çocuk gibi oldu. Isuzu markasının Ankara'daki pazar payı çok yüksektir. Bunda da çorbada tuzumuz vardır diye düşünüyorum. İnsanlar işini sevmeli ben 50 yıllık ticari hayatımda bunu öğrendim" dedi. ■



AYDER GRUP



ÇALIKIRAN TURİZM



MESNEVİ TURİZM



ALP ÖZER FİLO



PARK GUN TURİZM



VEBTAŞ MÜHENDİSLİK



ULUOVA İNŞAAT



SARGIN İNŞAAT



PROFIMAK

30 yılın ardından...

... geriye baktığımızda büyük bir başarı gördük, mutluluk gördük, bitmeyen bir azım, paha biçilmez bir emek gördük. En önemlisi de bize inanan on binlerce insan gördük. Tam 30 yıldır bize yol arkadaşlığı yapan herkese teşekkürlerimizle...

ISUZU

30 YIL

isuzu.com.tr
facebook.com/isuzuTürkiye
twitter.com/isuzuTürkiye

10 - 16 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Piyasa » 3

Test edilen önlemler; peyzaj çalışması, çit yapımı ve engelleyici işaretleme içerimektir. Her bir önlem farklı bölgelerde sınanmıştır. Her bir önlem için uygun bir bölgenin seçimi; çevreye bağlı faktörlere göre belirlenmiştir. Önlemlerin karakteristikleri aşağıdaki gibidir:

- Peyzaj çalışması; demiryolu hattındaki patikanın kaldırılması, hat çevresindeki bölgenin sulaması, doğal bir çit şeklinde ağaçlandırma ve çalılık yapılması, birkaç büyük taşın çimlendirmeyele dekorasyonunu içermektedir. Peyzaj çalışması, 1,5 m yüksekliğinde ve yaklaşık 200 m uzunluğunda olup, içinden devam eden bir patika oluşturulacaktır.

- Çitler demiryolu hattının her iki tarafında yapılacak olup her iki yönde patikadan itibaren 100 m'lik bir uzunluğu ihtiva edecektir. Çitlendirme; bir altgeçit bölgesinden başlayıp peyzaj alanına kadar devam edecektir.

Engelleyici işaretleme için tasarımı; Finlandiya'da mevcut demiryolu ve karayolu işaretlemeleleri esas alınarak gerçekleştirilecek olup 'Geçiş Yasaktır' yazısını içerecektir. Levha; demiryolu hattının her iki tarafına dikilecektir. Veri toplanması süresince, ilave herhangi bir uygulama yapılmayacaktır.

Tesirliliğin sınanması...

İzinsiz geçişlerde en büyük düşüş (yüzde 94,6) çit uygulamasında görülmüştür. Bu oran peyzaj uygulamasında yüzde 91,3 iken uyanı levhası uygulamasında yüzde 30,7'dir. Önem derecesini esas alan iki istatistik testi; her bir önlem tesirliliği sınanmıştır. İlk olarak; gözlem sayılarının Poisson dağılımına göre şekillendiği kabul edilmiştir.

Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi - 4

Bununla beraber; gözlem sayısı yüksek olduğunda, normal dağılıma yaklaşıklık mümkün olup t-testi değerlendirilmiştir. Sonuçlar göstermiştir ki; izinsiz geçişin sıklığında her bir önlem istatistik olarak önemlidir. İkinci olarak; gözlem sayısının yaklaşık değeri için yeterli yükseklikte olmasının kesin olmamasına bağlı olarak, ilave bir bağımsız dağılımlı, parametrik olmayan Mann-Whitney U-testi değerlendirilmiştir. Sonuçların aynı zamanda; izinsiz geçiş sıklığıyla ilgili alınan her bir önlemin tesirliğini göstermesi istatistik olarak önemlidir.

Ayrıca; önlemlerin tesirliliği, günün farklı zamanlarına ve izinsiz geçiş yapanların karakteristiklerine göre değerlendirilmiştir. Bununla beraber; iki önlem ve bazı bağımlı değişkenler için sınırlı veri olduğundan herhangi bir istatistiksel analiz değerlendirilmemiştir.

Uyarı levhaları yararlı

Bu çalışmanın sınırlılıkları göz önünde



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

bulundurulacak genel sonuçlar elde edilmiştir. Veri toplanması özellikle uygulama sonrası sahadada yoğun olarak gerçekleşmiştir. Bu; sonuçların kısa vadeli etkileri için daha doğru veriler sağladığı anlamına da gelmektedir. Yine de; uyan levhası uygulamasının diğer önlemlere göre kurulum açısından daha az maliyetli olduğu, ancak ilave uygulamalar yapılmadığı takdirde etkisinin zamana göre daha hızlı azaldığı söylenebilmektedir. Fiziksel önlemlerin etkisinin daha uzun vadeli olduğu da kabul edilebilmektedir. Bununla beraber; fiziksel önlemlerde düzenli bakım önemlidir. Ömek olarak; vandalizm vb. şartları verilebilir. Bunun yanı sıra; izinsiz geçiş davranışlarında kişilerin güvenliğini verdiği önem de dikkate değer bir noktadır. Bununla beraber; bütün bu davranış etkileri

alınan önlemlerin etkinliğinin düşürülmesinde birincil önemde değildir. Diğer bir sınırlandırıcı faktör ise; her bir önlemin belirli noktalarda uygulanıyor olmasıdır, bu da izinsiz geçiş yapanların kalıcı yargı edinmesini sağlayabilmektedir. Ayrıca; bu çalışmada ele alınan önlemlerin yanı sıra uygulanabilecek daha farklı önlemler de söz konusudur. Sonuç olarak; farklı bölgelerde ve farklı noktalarda yapılacak diğer

çalışmalarla bu çalışmanın sonuçlarının pekiştirilmesine ihtiyaç vardır. Anı zamanda; yapılacak diğer çalışmalarla izinsiz geçişlerle ilgili daha kapsamlı değerlendirme imkanı oluşacaktır. Son olarak; fayda-maliyet analizi değerlendirme sonuçları, belirli kabul çerçevesinde günlük izinsiz geçiş sayıları ve sınırlı sayıdaki ölümcül kaza vakaları nedeniyle ihtiyatla değerlendirilmelidir.

ABD'de ölümcül kazaların yarından fazlası izinsiz geçişlerden kaynaklanmaktadır. Çalışma, izinsiz geçiş yapanların demografisinin, ilgilendikleri alanların ve kaza sebeplerinin istatistiksel bir analizini sunmaktadır. Ayrıca süreç içerisinde değişen trendler de analiz edilmektedir. Çalışma, yararlanmalı ve ölümlü riskin özellikle 20-30 yaş aralığındaki erkeklerde belirginleştiğini göstermektedir. Yıllık kaza miktarı son on yılda sabit kalmıştır, çünkü refah artış davranışlardaki risk alma eğilimini düşürürken, demiryolu aktivitesindeki artış ve nüfustaki büyüme ile dengelenmiştir.

ABD'de, 2005'te 471 kişi, demiryollarında izinsiz geçiş yaparken hayatını kaybetmiştir. 1970'den beri, yıllık ölümlü kaza miktarı 376-543 arasında değişmektedir. Sürdürülebilir kalkınmadaki eksikliklere rağmen demiryolu çalışanlarının ve otoyol-demiryolu hemzemin geçidi kullanıcılarının karşı karşıya olduğu riskte kayda değer bir düşüş sağlanmıştır. 2005 yılında, izinsiz geçişler demiryolu işletimindeki 892

kazanın yüzde 53'ünü teşkil etmekte olup 1970'lerin başında bu oran yüzde 25'ti.

Eğitim kampanyası...

Dönüm noktası 1997 yılındaki bir otoyol-demiryolu hemzemininde izinsiz geçiş yapan bir grup insanın ölümüyle sonuçlanan çarpışma oldu, bu 1941'den beri karşılaşılmayan bir durumdur. 1960'ların sonlarında, izinsiz geçişlerdeki ölüm oranı en yük seviyesine ulaşmış olup her üç izinsiz geçişten biri ölümlü sonuçlanıyordu. 1960'ların sonlarında kamuoyundan yükselen yoğun itirazlarla birlikte geçiş güvenliğini arttırıcı bir dizi program uygulanmaya başlanmıştır. Bu girişimler; giriş kapılarının kurulması, daha yoğun geçişin olduğu bölgelerde uyanı levhalarının konulması, farkındalığı arttırmak için trenlerin önündeki ışıkları yenilenmesi ve az kullanılan geçişlerin kapatılması için federal fonları ile Cankurtaran Operasyonu (Operation Lifesaver) adlı kamuoyu eğitim kampanyası başlatılmasını içermektedir. Bütün bunlar birlikte düşünüldüğünde, bu inisiyatifler hem önemli ölçüde başarılıdır ve hem de mali yönden de uygun bir yöntemdir. Buna karşın, izinsiz geçiş problemlerine bulunan çözümler ise bu kadar güvenilir sonuçlar vermemiştir. Kanu politikalarıyla son on yılda dikkatler hemzemin geçişlerden izinsiz geçişlere kaydırılmış olup, profesyonel camia için izinsiz geçişlerin nedenlerinin anlaşılması ve yıllık kaza miktarının azaltılması için neler yapılacağı tartışılan bir ihtiyaç olmuştur.

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

MAN, iş ortağı olarak gördüğü taşımacının yükünü hafifletme çağrısında bulunuyor:

Orijinal parça kullan; maliyetlerini düşür, rekabette öne geç

MAN, ticari taşıt sektöründeki rekabete, çok avantajlı orijinal yedek parçaları ile destek oluyor. Türkiye'de yıllardır sektöre öncülük eden MAN, yine tüm dengeleri değiştirecek iddialı bir karara imza attı. MAN, yetkili servislerinde Kasım 2014 itibariyle bazı yedek parça gruplarında yüzde 38'e varan indirim, tüm orijinal yedek parçalarda fiyatları ise ortalama yüzde 30 aşağı çekti. "İddiamız ucuz araç satmak değil" diyen MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü K. Tuncay Bekiroğlu, "Bizim iddiamız; aracın satın alınmasından tekrar satışına kadar müşteride geçirdiği sürede toplam yaşam maliyetlerde en ucuz olmak" dedi.

MAN, taşımacılık sektöründe çok konuşulacak bir çalışmayı hayata geçirdi. Orijinal yedek parçada sınırsız bir süre ile yüzde 38'e varan indirim uygulaması başlatan MAN, taşımacıların artan maliyetlerle sürdürdükleri mücadeleye de onların yükünü hafifletmeyi hedefliyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü K. Tuncay Bekiroğlu, "Bu bir kampanya değil. Bu, orijinal yedek parçada yeni bir fiyat stratejisi. Bir dönemi yok, tüm ürün gruplarını kapsıyor ve süresiz. Bunu yaparak daha fazla yedek parça satmayı hedefliyoruz; çok daha önemlisi, bu iyileşmenin pazar payımızı da yansımasını öngörüyoruz" dedi.

MAN yeni bir dönem başlatıyor

MAN'ın taşımacılık sektöründe yeni dönemi başlatacak uygulamasına yönelik basın toplantısı 6 Kasım Perşembe günü MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü K. Tuncay Bekiroğlu, Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Can Cansu, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Yedek Parça Müdürü Ozen Ergezer, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Yakup Sarıcan'ın katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

Müşterilerimiz iş ortağımızdır

Basın toplantısında açıklamalarda bulunan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü K. Tuncay Bekiroğlu, MAN'ın 250 yıldır arka planda yaşattığı felsefeyi görev yaptığı 14 yıl iki aydır hep dile getirdiğini belirterek, "Bu felsefenin temel noktası: MAN araçlarına yatırım yapan müşterilerimiz, bizim iş ortaklarımızdır. Neden iş ortaklarımızdır? Çünkü biz yatırım malı satıyoruz. Keyif için alınan bir ürün değil bu. MAN'ın 250 yıldır arka planda yatan felsefesi, benim hayat felsefemle de uyumlu. Ben kişi olarak güvenilir olmak isterim. Kurumumuz da güvenilir olmak ister. Ekip arkadaşlarımız da her zaman hayata aynı felsefeyle bakarlar. Bir aracı satmakla işimizin bitmediğini, asıl işin o noktadan sonra başladığını bilinciyle hareket eder ve müşterilerimizi

araçlarının kullanım ömrü boyunca iş ortağımız olarak görürüz. Müşterilerimizin kendi işini yaparken, o işten ne kadar para kazandığı, ne kadar huzur ve mutluluk içinde işini yapabildiği bizim için çok önemlidir" dedi.

En düşük maliyet sunan araç

"Müşterimize karlılık sağlamak, yaptığı yatırımdan geri dönüş almasını sağlamak da bizim önceliğimiz arasında yer alır" açıklamasını yapan Tuncay Bekiroğlu, "Her zaman müşterimizin yaptığı yatırımdan kar sağlaması nasıl mümkün olabilir sorusu üzerine odaklanıyoruz. Hep öyle bir araç üretelim ki, tüm giderlerin yüzde 45'ini oluşturan yakıt tüketiminde müşterimize avantaj sağlayalım. Daha düşük yakıt tüketimi elde eden, sağlam ve güvenilir araçlar konusunda hep en iddialı marka olduk. Bunun yanı sıra satış sonrası hizmetlerde en iyi hizmeti, en kaliteli hizmeti vermeye odaklandık. Müşterilerimizin yetkili servislere geldiği andan itibaren araçlarının en kısa süre içinde tekrar hizmete hazır hale getirilmesine, onun orada kaybettiği süreyi minimize etmeye çalışıyoruz. Amortisman giderlerini daha da aşağıya çekmeye çaba gösteriyoruz. İkinci el değerlerini mümkün olduğu kadar en üst seviyede tutmak için çalışmalar yürütüyoruz. Biz hiçbir zaman ucuz araç satma iddiasında olmadık. Bizim iddiamız; aracın satın alınmasından tekrar satışına kadar müşteride geçirdiği sürede toplam yaşam maliyetlerde en ucuz olmak. Burada en iddialı marka olduğumuzu, en önde marka olduğumuzu söylüyoruz" diye konuştu.

Orijinal yedek parça kullanımın avantajları

Bugün iddialarını bir adım daha öne çekebilecekleri çalışmayı paylaştıklarının bilgisini veren Bekiroğlu, "Bu sefer konsantrasyonumuz nokta, orijinal yedek parça kullanımı konusu. Müşterilerimizin zaman orijinal yedek parça kullanımından imtina ettiklerini görüyoruz. Bu tercih müşterimize kısa vadede para kazandırıyor gibi görünse de, biz gördük ki, orijinal yedek parça kullanılmaması genel maliyet kalemlerinin hepsini bozuyor. Örnek vermek gerekirse uygun olmayan bir filtre yakıt tüketimini artırdığı gibi aracın tekrar servise gitmesine neden oluyor. Orijinal olmayan yedek parçalar aracın yapısını bozuyor, bu da ikinci el değerini düşürüyor ve amortisman giderlerini artırıyor. Araç sık arıza verdiği içinde hizmet dışı kaldığı zaman artıyor. Bu, ilave maliyetleri beraberinde getiriyor. O zaman ne yapmak gerektiği konusuna kafa yorduk ve satın alma sürecinden, aracın kullanım süresi boyunca orijinal yedek parça kullanımında bir avantaj sağlanabilirsek, aslında sadece orijinal yedek parçayı daha ucuza alma avantajını değil, bütün genel giderlerin tamamında avantaj sağlanabileceğimizi gördük. Bunun üzerine orijinal yedek parça fiyatlarımızı tek tek gözden geçirdik, optimize ettik ve taşımacının lehine olacak çok ciddi iyileştirmeler yaptık" dedi.



Orijinal yedek parçada sınırsız süre

Tuncay Bekiroğlu, bu süreci de farklı kılacak bir uygulama ile hayata geçirmeye karar verdiklerini vurgulayarak, "Orijinal yedek parçada yüzde 38 indirimi sınırsız bir süre ile sunmaya karar verdik. Bununla en önemli hedefimiz müşterilerimizin orijinal yedek parça kullanımını ile araçlarının yaşam boyu maliyetlerinde iyileştirme sağlamak, ikinci el değerini korumak, amortisman giderlerini, yakıt tüketimini, daha uzun süreli bakım periyodu ile maliyetlerini düşürmek. Bizim için radikal bir hamle olan bu uygulama ile müşterilerimizin yoğun rekabet ortamında daha avantajlı konuma getireceğiz" diye konuştu.

Neden orijinal yedek parça

Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Can Cansu da "neden orijinal parça kullanımı" denildiğinde en önemli unsur olarak beliren noktanın güvenlik olduğunu belirtti: "Orijinal yedek parça, diğer donanımların sağlıklı şekilde çalışmasını sağlar. Üreticinin yaptığı testler sonucunda oluşturduğu orijinal yedek parçalar ile güven içinde araç kullanımına sahip olursunuz. Orijinal yedek parça kullanmayarak bir parça avantaj elde ettiğini düşünen kullanıcıların, artan yakıt tüketimi ile bunun çok daha üstünde bir maliyetle karşılaşacağını bilmesi gerekiyor. Orijinal parça kullanmayarak aslında tüm genel giderlere yeni maliyetler de yüklenmiş oluyor. Biz, aracımıza en ekonomik araç diyorsak, üstündeki orijinal parçalarla bunun geçerli olduğunu söylüyoruz. Amaç günü kurtarmak değil, işin sürdürülebilir olmasını sağlamak. Yedek parça orijinal değilse, onun güvenli bir şekilde montajının yapıldığından emin olmak mümkün müdür? Artık büyük

çaplı kazalarda Avrupa Birliği ülkelerinde sigorta şirketleri orijinal yedek parça kullanılıp kullanılmadığına bakıyor. Ayrıca aracınızın ikinci el değeri de korunmuş oluyor. Estetik ve sürüş rahatlığı konforu için yoğun bir çaba gösteriliyor. Yanlış yapılan bir izolasyonun araç içine gelen seslerin verdiği rahatsızlık sürüş güvenliği için de zarar verici değil midir?

Müşterimizin yükünü hafifletiyoruz

Can Cansu, orijinal yedek parçada yüzde 38'lik indirimde temel mesajın orijinal yedek parçada indirim yapmak olmadığını belirterek, "İşin özü bu değil. Bugün ana mesajımız; çok yoğun bir rekabetin yaşandığı taşımacılık sektöründe müşterilerin yükünü hafifletiyoruz. Önemli olan daha çok araç veya daha fazla yedek parça satmak değil, önemli olan müşterilerimizin, yoğun rekabet ortamında öne geçmelerini sağlamak. Bu kararımız birkaç yıl içerisinde

Yıl beklediğimiz gibi geçiyor

Yılın ilk 10 ayını da değerlendiren Tuncay Bekiroğlu, "Bu yıl tam öngördüğümüz gibi geçiyor. Biz bir önceki senenin Ağustos ayı civarında bir sonraki yılı tahmin ederiz. 12 ton ve üzeri kamyonu 31 bin gibi tahmin etmiştik. Yılın ilk aylarının biraz daha yavaş geçeceğini, yılın geri kalanında bunun telafi edileceğini öngörmüştük. Aynen bu şekilde oldu. Seçime kadar ilk dört ay pazar çok yavaş gitti. Bu hızlı şekilde telafi edildi. Öngöremediğimiz şeylerden bir tanesi güney sınırlarımızda yaşananlardı. Irak'a yapılan taşımalar çok olumsuz etkilendi. Türkiye'nin geri kalan kısmı telafi etti. Pazar tam 30-31 bin bandında kapanacak. Biz bu sene yüzde 7,5 civarında pazar payı elde edeceğimizi öngörmüştük. Şu an 7,4 seviyesinde bir seviyeye sahibiz. Bana göre iyi yıllardan bir tanesi. 6 binlerden 40 binlere çıkan pazar gördük. 30-31 binlik pazar tatminkar. Otobüste şehiriçi pazarı zaten düşük seviye bekliyorduk. Belediyeler seçim öncesi alımlarını tamamladı ve o alanda çok pazar kalmadı. İlk 10 ayın toplamı 350. Şehirlerarası pazan 1000 öngörüydük. Yaklaşık 1000-1050 civarında kapanacak. Alternatif taşıma modlarında yaşanan gelişmenin daralma yaşatacağını bekliyorduk. Orada da 'kötü bir yıl geçiyor' diyemeyiz. Bana göre 2014 yılı ağır ticari vasıtalar açısından tatminkar bir seviyede geçiyor. Biz de hedeflediğimiz noktalara doğru gidiyoruz. İthal araçta da bir numara olarak kapatacağız" dedi.

değişmeyecek, belki birkaç yıl içerisinde daha pozitif yönde gelişmeler olacak" diye konuştu. ■



4 » Gündem

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Önce Ülkem, Sonra İlkem!

Dünyada "sözle yönlendirme" denen bir tutum geliştirdi. Yani artık 'pardon' demek kolaylaştı. Finansal krizi böylece yönetiyorlardı. Sonunda, Avrupa Merkez Bankası ikinci tur para basmaya Ekim ayında başladı. Avro ucuzlatacak, AB'nin işleri açılacak. Amerikan mali pahalalanacak. Amerika da, kendi ekonomisini tekrar durdurmamak için tereddüt içinde. Şimdilerde de "Önce Ülkem, Sonra İlkem" sloganı çıktı, çünkü Ortadoğu konuları onları dağıttı, kalıplarını sarstı.

Geçen ay nefret ettiği grup ile bu ay işbirliği yaptığını açıklayabiliyor ülkeler, en büyükleri de dahil.

Milyonlarca mültecinin sınırmızdan girmesine bakmıyor da, kendilerinden gelen kişilerin aynı sınırda geçmesini antidemokratik buluyorlar.

Ben de böyle diyorum artık: Her Şey Vatan İçin!

Pekiye, kendimize bakalım, haydi... Sanayinin milli gelirdeki payının düştüğünü sıkça konuşmaya başladık, sağ olsun İSO Başkanı Erdal Bahçıvan. Üretimi destekleyen eğitimin zayıf olduğunu ve teknik dalların ilgi çekmediğini yazdık, geçen aylarda. Inovasyonun, yani yeniliğin temel olan Temel Bilimler fakültelerinin öğrenci bulamadığını, hatta kapandığını da konuştuk. "Bizde Gençler Geliyor!

İK'ların şirket bütçeleri ile çalışanları eğitmesi bu oranları düzeltmeyecek. Şirketlerin "Ulusal Göz" stratejileri nedir? Google'da "İK" aramaları 4 milyon sonuç veriyor, yarım saniyede. İlk sırada ise PTT İK Daire Başkanlığı var! dedik, 25 Kasım 2013 tarihli "İK Yapacak" yazımızda.

Türkiye ekonomisinin yüzde 60'ını temsil eden TUSİAD, STEM adlı rapor ile nihayet, geçen hafta bu konuya zaman ayırdı; fen ve matematik içeren eğitimin, temel bilimlerin üretimdeki önemi ve bunların eksikliği anlatıldı.

Bu raporun en ilginç bulgusu İK (insan kaynakları) yönetimlerinin talep ile kaynakları buluşturamaması.

Çünkü İK'cılar sanayinin ihtiyaçlarını da, eğitim kurumlarının arzını da anlatamıyorlar. İK'cılar her konuda, aralarında (yüzde 35 oranında) ters düşünüyorlar. İK'cılar teknik eğitime uygun işlerde çalışanların yüzde 34 fazla ücret aldıklarını söylerken, çalışanlar bunun tam tersini söylüyor. Bir İK okulu da yok.

Kalkınmada, katma değer arttırmada, orta gelir aşamasını atlama en önemli unsurun kaliteli insanlar olduğu artık herkesin bilgisi dahilinde.

Karşılaştıralım: İstihdam oranı, 15 yaşından büyüklerin çalışan kısmı olarak tanımlanıyor. Bizde bu kısım yüzde 49. Araplarda 52, Güney Asya'da 61, Avrupa'da 56, Gelişmekte Olan Ülkelerde 66, Güney Amerika'da 67, Doğu Asya'da 73, Az Gelişmiş Ülkelerde 78.

Türkiye'de eğitim harcamalarının yüzde 2,5'ini fakir, yüzde 20 nüfus yapmış. Zengin yüzde 20 nüfus ise yüzde 64 yapmış. Fark 25 kat.

Katma değer üretebilmek için bu farkı azaltmak şart. ■

Temsa'dan Gürsel Turizm'e 35 Prestij

Temsa, teslimatlarını hız kesmeden sürdürüyor. Personel ve öğrenci taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan Gürsel Turizm filosuna 35 Prestij katıldı.

Sabancı Üniversitesi kampüsünde, 4 Kasım Salı günü 35 Prestij'in teslimatına yönelik düzenlenen törene, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz, CEO Ruşen Kopmaz, Filo Yöneticisi Umut Demircan, Sabancı Holding Yönetimi Direktörü Ateş Eremekdar, Sabancı Üniversitesi Genel Sekreteri Haluk Bal, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Ebru Ersan katıldı.

5.5 milyon TL'lik yatırım

Basın mensuplarının sorularını cevaplayan Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, 2014 yılına yönelik belirledikleri 20 milyon TL'lik yatırımın son kısmını yaptıklarını belirtti. Birant, "Bugün sizlerle birlikte Sabancı ve Gürsel ailesinin önemli kilometre taşlarından birini icra ediyoruz. Bu alımda Sabancı Holding'den Sayın Ateş Eremekdar'ın ve Sayın Murat Anıl'ın çok ciddi desteklerini gördük, sağolsunlar. Gürsel olarak bu yıl 20 milyon TL'lik yatırımın son kısmını tamamlıyoruz. Yaptığımız yatırım yaklaşık 5.5 milyon TL tutarında. Bu



alımda takas olmadı. Bu ticarete emeği geçen başta Ateş Bey'e, Murat Bey'e ve üniversitemize özellikle çok teşekkür ediyorum" dedi.

Birant'tan teşekkür

Yatırım yaptıkları araçların teknolojik özelliklerin kendileri için çok önemli olduğunu vurgulayan Levent Birant, Prestij araçlarının yüksek teknolojik özelliklerinin yatırım tercihlerinde önemli bir etken olduğunu söyledi: "Sabancı Üniversitesi lokasyon olarak şehrin uzak bir noktasında. Her gün

geliş-gidiş yaklaşık 100 km civarında. Burada her gün 4-5 bin kişilik bir hareket söz konusu. Dolayısıyla yatırım yaptığımız araçların yeni model olması, teknik özellikleri, yakıt ekonomisi bizler için çok önemli. Bu anlamda Prestij araçların sahip olduğu yüksek teknik özelliklerden dolayı

Temsa'ya bir kez daha teşekkür ediyoruz. Yılı böyle bir mutlu bir gelişme ile kapattığımız için çok mutluyuz" diye konuştu.

35 Prestij hayırlı olsun

"Gürsel Turizm'in hizmete verdiği önemin ifadesi olarak Temsa araçları tercih etmelerinden dolayı teşekkür ediyoruz" diyen Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, araçların Gürsel Turizm'e ve çalışma ekibine hayırlı olmasını diledi.

Teslimatlar sürececek

35 araçlık teslimatla büyük bir paketin küçük bir başlangıcını yaptıklarını ifade eden Murat Anıl, "Bunun arkasının geleceğini müjdeliyoruz. İnşallah 2015 yılında Gürsel Turizm'e yine büyük adetlerle teslimat yapmak bizlere nasip olur. Böylece Sabancı Üniversitesi öğrencilerine iyi ve kaliteli

hizmeti hep beraber sunmanın mutluluğunu yaşarız" diye konuştu.

Hedeflerimizi 10 ayda aşlık

Murat Anıl, 2014 yılına yönelik değerlendirmelerde de bulundu: "2014'ü güzel bir yıl olarak kapatıyoruz. Ekim ayı sonu itibarıyla hedefimizin yüzde 20 üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Safir satışları

Şehirlerarası pazara baktığınız zaman ana hedefimiz yüzde 20-25 pazar aralığında oturmak, şu anda yüzde 27'lerdeyiz. Yılı yüzde 20 pazar seviyesinin üzerinde kapatacağız.

41 koltuklu Safir siparişleri

Özellikle şehirlerarası pazarda 41 koltuklu 2+1 Safir aracımızla son derece büyük siparişle 2015 yılının üretimini şimdiden doldurmuş durumdayız. Biz bu taleplere yetişmeye çalışıyoruz. Şu anda müşterilerimizin tamamı bize, 'benim arabamı önce ver' diye ricada bulunuyor. Bu, çok keyifli bir şey. Bu alana yönelik doğru bir ürünü, doğru zamanda yapmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Firma sahiplerine, bireysel otobüscülere bir nebze olsun daha fazla para

kazandıracak olmanın mutluluğu bu. Dört koltuk ilavesi hesap yaptığınızda dört yıllık sürede minimum 100 bin Euro ek ciro getirir. Günümüz koşullarında otobüscüye en çok mutlu edecek gelişmelerden birisi. Bunu da biz Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde yolcu konforunu maksimum düzeyde yaparak sağladık. Bu noktada da neşemiz yerinde.

Şehiriçinde açık ara lideriz

Şehiriçinde açık ara liderliğimiz devam ediyor. Bayilerimiz, birlikte çalıştığımız ekip arkadaşlarımızla doğru bir ürünü satmanın keyfini yaşıyoruz. Alanlar da memnun. Bu işte, 'ne kadar malını övsen de, sen pazarmı öv' diye bir laf var. Bu noktada söyleyebileceğimiz en iyi şey; Avenue'yu Avenue alanlara sormak gerekir. Pazarda neşemiz yerinde, müşterimiz memnun. 2015 planlarımızı da buna göre yapıyoruz. Malum seçim yılı yaşayacağız, artısını ekisini göreceğiz. Yatırımların artması da, düşmesi de düşünülebilir. İki bacaklı bir bütçeleme yapmanın daha doğru olacağını düşünüyoruz. Son söz olarak, bize inanan, güvenen dostlarımıza 2015'te aynı güveni bizzat sağlamak üzere var gücümüzle çalışıyoruz." ■

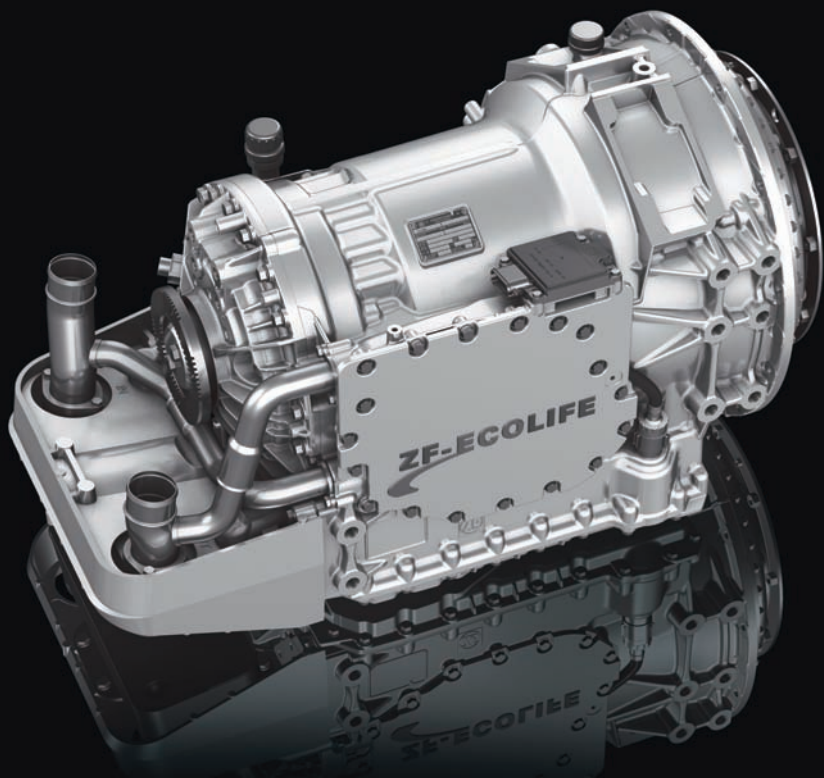


ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

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



Yazboz tahtası

Hayatın her anında, her alanında belli bir program, belli bir düzen gerekir. Plansız, programsız yapılan her işin sonunda tashihihin yapılması, bir düzeltilmesi gerekir. Çünkü bizim işimiz, yani toplu taşımacılık hem ileriye yönelik hem de toplumu ilgilendiren konulardır.

Maliyet hesabının yapılması kadar sefer ve güzergah düzenlemesinin de yapılması gerekir. Güzergah uygun olsa da yolcu tercih etmiyorsa seferdeki otobüsünüz boş kalacaktır. Aynı şekilde zaman da belirleyicidir, çok kötü bir saatte inen yolcu evine bile gitmekten, hane halkını rahatsız ederim, uykularını bölerim diye imtina ediyorsa koyduğunuz sefer kazançtan çok kayıp getirecektir. Gerçi bu, her iş alanı için geçerli... Ekmek için de, ayakkabı için de olduğu gibi yola çıkanlar için de aynıdır. Bu, aynı zamanda toplumlar için de geçerlidir.

Hukuk, her ne kadar doğrudan bizim alanımız olmasa da hepimizi ilgilendiren bir disiplin. Son birkaç ayda yaşanan değişimden etkilenmeyen var mı aramızda?

Boğaz dokuz boğumdur, onun içinde ağzına geleni olduğu gibi söyleme, önce düşün demiş atalarımız. Dönüşü olan sözler olur, bir ufak özürle çözümlersiniz, ya dönüşü olmazsa?

Geçtiğimiz günlerde Başbakan Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan "Ekonomide Öncelikli Dönüşüm Programı Eylem Planı'nda

Salim
Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü de doğrudan ilgilendiren maddeler de vardı. Ben, kişisel olarak bir noktayı çok önemsedim. Özellikle büyük şehirlerde şehiriçi yolcu sevislerinin kaldırılması adına hepimizi rahatlatan bir maddeydi. Bütün servisleri ilgilendiren bu madde üzerine, bir gün sonra "yanlış anlaşılma olmuş" açıklaması yapıldı. Oysa çok uzun zamandır biz otobüscüler bu konuyu tartışıyorduk. Çözümün böyle yukarıdan gelmesi hepimizi sevdirecekti. Büyük firmalar haksız rekabet için, biraz da küçük firmaların bir an evvel ya iflasa sürüklenmesi ya da büyüklerle iltihak etmesi için adım atıyor şehiriçi seferleri devam ettiriyorlar.

Şimdi hepimizin gözü kulağı Sayın Başbakan'ın adı geçen eylem planının diğer maddelerini açıklarken yapacağı düzeltmede... Türkiye'yi taşıyan, vatandaşa gece gündüz, kar çamur, bayram seyrân demeden hizmet veren ve verdiği hizmet için yaptığı yatırımın karşılığını bile almayan ama bu arada kendi ailesiyle birlikte istihdam ettiklerinin de hayatını sürdürmeleri için elinden geleni yapan otobüscüye düşüncelerinizi, sorunlarının bu adımla birlikte çözümüne başlanacağı umudunu taşıyorum. ■

Şehirlerarasında bir-iki firma satın alabiliriz

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, plaka tahdidini, firma sahipleri olarak kendilerinin de istediğini belirterek, İstanbul Ticaret Odası'nda 24 Aralık'ta yapılacak zümre toplantısında sürpriz gelişmelerin açıklanacağını belirtti.

Temsa'dan satın aldıkları 35 Prestij teslimatında geleceğe yönelik hedefleri basın mensupları ile paylaşan Levent Birant, değişen koşullar ve regülasyonlara uyum sağlamak adına özmal araç sayılarını giderek arttırdıklarını söyledi.

2014'te yüzde 20 büyüme

2014 yılını iştiraklerle birlikte 400 milyon TL konsolide ciro ile kapatacaklarını açıklayan Levent Birant, "Geçen yıla göre bu seviye yüzde 20 büyümeye dert geliyor" dedi.

Günde 280 bin kişi taşıyor

Gürsel Turizm'in 700'ü özmal, toplam 7 bin araçla günde 280 bin kişi taşıdığını belirten Levent Birant, "Personel ve öğrenci taşımacılığında İstanbul dışında, Kocaeli, Eskişehir İzmir, Samsun, Diyarbakır, Antalya'da faaliyetlerimiz var. Samsun, İzmir ve Eskişehir'de bu yıl büyük bir ilerleme kaydettik. Gelişimler, plaka tahdidi olduğu için yavaş olabiliyor, ama özellikle Samsun da önemli bir yapılanmayı tamamladık" dedi.

2015'te araç yatırımları artarak sürecek

2015 yılında araç yatırımlarının büyüterek devam edeceğini vurgulayan Birant, özmal araç sayısının 700'e ulaştığını belirtti. İş yapış modellerini değiştirdiklerine



dikkat çeken Levent Birant, "İstanbul'da personel ve öğrenci taşımacılığı alanında çok ciddi seviyelere gelindi. Yeni mevzuat düzenlemeleri, regülasyonlar ve kurumların bizden beklentilerinin daha da artması, özmalaya yönelik çalışmayı beraberinde getirdi. Önümüzdeki üç beş yıl içerisinde filolardaki araç sayısının 3/4'ü özmal dönecek gibi gözüküyor. Gürsel Turizm olarak çalışmalarımızı bu doğrultuda yürütüyoruz. 2015'te tutarı da yüksek ciddi bir araç yatırım sürecimiz olacak, şu anda yatırım bütçesine yönelik görüşmelerimiz sürüyor" dedi.

Şehirlerarasında firma alabiliriz

Önümüzdeki süreçte şehirlerarası otobüs taşımacılığında konsolidasyonların olacağını düşündüklerini ifade eden Levent Birant, "Özellikle bu alana yönelik yatırımlarımız artacak. Şehirlerarasında İzmit Seyahat ve Efe Tur ile devam eden oyunculuğumuzu

24 Aralık sürprizi

İstanbul'da zaman zaman yükselen sesle plaka tahdidi uygulanması taleplerine yönelik değerlendirme yapmasını istediğimiz Levent Birant, önemli bir bilgiyi de paylaştı: "İstanbul Ticaret Odası'nda 24 Aralık'ta zümre toplantısı gerçekleştirilecek. Orada sürpriz bir gelişmeyi duyma imkanı da elde edeceksiniz. Ciddi bir sürprizimiz olacak. Yıllarca bunun karşısında durduk ama artık süreç bunu bir ihtiyaç haline getirdi" dedi.

bir miktar daha büyültmeyi planlıyoruz. Buna yönelik hazırlıklarımız sürüyor. Şehirlerarasında firma ulusal çapta yeni bir satın alabiliriz. Bütün bu çalışmalarını keskinleştirdiğinde sizlerle paylaşacağız. Biz beş yıl içerisinde

şehirlerarasında hızlı trenin dinamiklerinin daha da yerine oturması ile firma sayısının beşe kadar inebileceğini düşünüyoruz. Biz bu ilk beş içerisinde yer almayı istiyoruz. Bu yıl da 6 milyon yolcu taşıyarak kapatacağız" dedi.

Seyahat sayısı artıyor

Hızlı trenin şu anda etkisinin sınırlı olduğunu belirten Levent Birant, "Seyahat sayıları artıyor. Hızlı trenin de, bizimde, uçağın da müşterisi olacak. Ülkemiz çok ciddi sınavlardan geçti. Türkiye bundan sonra da büyümeye ve gelişmeye devam edecek" dedi.

Kentiğinde yoğunlaşacağız

Gürsel Turizm'in turizm taşımacılığı alanında bir yoğunluklu çalışma yürütüp yürütmeyeceği sorusuna, "Biz hizmet verdiğimiz kurumsal firmaların bu yöndeki taleplerine cevap veriyoruz. Turizm taşımacılığı alanında yoğunlaşmak gibi bir projeksiyonumuz yok. Biraz daha kentiçi odaklı yürütmek istiyoruz. Ağırlığımızı uluslararası ve Türkiye pazarında bu yönde vermeye çalışacağız" diyen Birant, yeni büyükşehir statüsüne kavuşan iki ilde kentiçi ulaşımaya yönelik görüşmelerin devam ettiğini de belirtti.

İki yeni uluslararası proje

Levent Birant, uluslararası alandaki faaliyetlerine yönelik şu açıklamalarda bulundu: "2012 yılından itibaren uluslararası alanda da yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunuyoruz. Gürsel International adıyla bir şirketimiz var. 2013'ten itibaren Suudi Arabistan, Bahreyn, Batı Afrika ve Yakın Asya'da devam eden projelerimiz var. 2015 yılı içinde sizlerle paylaşabileceğimiz iki yeni projemiz olacak. Çalışmalarımız sürüyor." ■

Hükümetin kararı doğru

Levent Birant, raylı sistemlerin bulunduğu güzergahlarda servislerin kaldırılmasına yönelik açıklanan kararı değerlendirdi: Buna yönelik ilk düşünce İstanbul'da UKOME toplantısında 3 yıl önce zaten gündeme gelmişti. Özellikle Maslak arterinde çok ciddi bir trafik sıkışıklığı vardı. Hacıosman Metro'su'nun devreye girdiği dönemde, Zincirlikuyu'dan itibaren araçları sokmayalım diye lokal olarak gündeme gelmişti. Bizim için bu çok yeni bir karar değil. Bu konu her zaman için olabilecek bir şeydi. Bence çok doğru bir karar. Ben destekliyorum. Olması gereken de buydu. Bizde buna uyum göstermek için tabii ki elimizden geleni yapıyoruz. İstanbul'da raylı sistem şu anda 145-150 km seviyesinde. 770 km'ye kadar çıkarılması hedefi var. Özellikle personel taşıma alanında daha fazla, öğrenci tarafında daha az daralma olacaktır diye düşünüyorum. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde yüzde 40-50 civarında servis sektörü daralır. Ama 2018'e kadar çok bir düşüş beklemiyoruz. Başlangıçta nasıl kademeli kademeli büyüdüyse ihtiyaca göre kademeli bir şekilde azalacaktır. Tamamen bitmesi söz konusu olamaz. Biz aslında bunu öngörerek planlar yapıyorduk. Bu bağlamda, servis sektörüne yeni girişler değil çıkışlar olacak. Ama bu, dediğim gibi çok hızlı olmayacak, zaman alacak. Bu tabiiyle, yine bizim talep ettiğimiz şekilde, plakaların belirlendiği, servis hizmetlerinde tahditli plakalı araçlarla daha disiplinli, daha kontrollü bir çalışmaya yol açacak. 24 Aralık'taki Zümre toplantısında, hükümetin açıkladığı plan çerçevesinde, yeni bir düzenleme olur diye ümit ediyoruz.

Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? Budur!



Prestij Super Deluxe



TEMSA

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

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

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

www.temsa.com.tr

6 » Bayraktarlar Merkon

Taşıma
Dünyası

10 - 16 Kasım 2014

Mercedes-Benz Türk bayii Konya Bayraktarlar Merkon AŞ Genel Müdürü Ali Akbaş'a göre başarıya giden en önemli nokta:

"Önce müşteriye dinleyeceksin"

Ali Akbaş, "Ben her zaman çalışanlarımıza şunu söylüyorum: Önce müşteriye dinleyeceksiniz. Karşındakinin ne istediğini önce anlamamız lazım. Mevlana'nın sözü var; "Hiçbir şey bilmiyorsan sus", önce bir dinle, müşteri ne diyor? Müşteriyi iyi anladığınızda iki sıfır öndesiniz zaten. Söz bakır, sükut altındır. Çok laf, yalansız olmaz. Az konuşacaksınız, ama önce dinleyeceksiniz. Şu net: Mal senin, ama marka da bizim. Biz bu markanın arkasındayız. Bu işte en önemli unsur, müşteriye davranış biçimimiz, kurduğumuz diyalogun samimiyeti" sözleriyle 37 yıllık deneyiminin en önemli unsurunu anlattı.



Ali Akbaş

Mercedes-Benz Türk bayilerinden Bayraktarlar Holding'e bağlı Konya Bayraktar Merkon A.Ş.'nin tecrübeli Genel Müdürü Ali Akbaş ile bir araya geldik. Ali Akbaş, 30 yılı aşkın deneyimi ile sektörün gelişimini en iyi takip eden yöneticilerden birisi. Ali Akbaş'ın bir özelliği de Türkiye'nin ilk otobüsçü kooperatifi olan Kontaş'ın kurucuları arasında yer alması.

37 yıllık deneyim

1977 yılının Şubat ayında Bayraktarlar Orta Anadolu Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş.'nin faaliyete başladığı bilgisini veren Akbaş, şirket kuruluşunun 15-20 gün sonrasında işe başladığını belirterek, "Finans muhasebe müdürü olarak göreve başladım. Bizim en büyük avantajımız şirketimizin sahiplerinin otomotiv sektöründen gelmesi ve sektörü çok iyi taniyor olmalarıydı. Bizi çok rahat bıraktılar, öntümüzü açtılar. Birçok şeyde hiç müdahale etmediler" dedi.

İlk otobüsçü kooperatifi Kontaş

Ali Akbaş, Türkiye'de otobüs taşımacılarının oluşturduğu ilk kooperatifin de kurucuları arasında yer aldığını anlattı: "Eniştemin, 1972-73 yıllarında otobüsü vardı, bu yüzden bu sektöre ilgilim çok fazlaydı. Bu şirkete girmeden önce mali müşavirlik yaptığım süreçte otobüs taşımacılarının bir araya getiren Kontaş isimli kooperatifin kurucuları arasında yer aldım. Otobüsçülerin oluşturduğu ilk kooperatiftir bu. Ticaret

Bakanlığı'ndan onayını alıp, sözleşmesini imzalattırdım. Otobüsçülük farklı bir sektör. Bunu garajlarda gördüm. Babası direksiyon sallıyor, oğlu arkasında para topluyor; böyle bir şeydi otobüsçülük. Tabii, yıllar geçtikçe bu durum değişti. Maddi güç öne çıktı. Bireysel otobüsçüler azaldı. İki yıl önce bir firma, sizin gazetenize "Bireysel otobüsçüler aranıyor" ilanı vermişti. Gerçekten de bireysel otobüsçüler olmadan bu sektörün gelişimini sürdürmesi kolay değil. Bugün Konya'da, iki ilçe firması ile toplam 6 otobüs şirketi var; oysa geçmişte otobüs sektörü Konya'da çok güçlüydü. Kontaş Kooperatifini kurduğumuzda 182 üyenin 312 otobüsü vardı. Böyle düzenli bir organizasyon o dönemde yoktu. Çok geniş bir yelpaze, içinde otobüsçüleri barındırıyordu. İzmir'den çıkan araç Diyarbakır'a giderken duraklarından biri Konya'ydı. Diyarbakır'da otobüs firması çok yoktu. Bu da Kontaş'ın yelpazesinin geniş olmasını sağlıyordu. Bunun temelinde Konya'nın merkezi bir noktada olması yatıyordu. Türkiye'nin her yerine sefer düzenlenirdi. Zaman içinde bireysel otobüsçülük azaldı. Diğer taraftan, otobüs sektörü rekabeti her zaman, sürekli yoğun şekilde yapan bir sektör oldu. Maliyetlerin sürekli arttığı bir süreçte eskiden otobüsçü daha iyi para kazanabiliyordu, ama bugünkü şartlar bu imkanı vermiyor."

Hizmet süreci otobüsle başladı

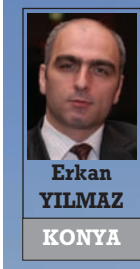
İlk başlarda sadece otobüs ürününe hizmet verdiklerini belirten Ali Akbaş, o dönemde yaşadığı bir anıyı paylaştı: "Ali Osman Usta adında, ama bizim Çeto Usta dedğimiz bir ustamız vardı. Konya'da çok meşhurdu. Bazı firmalar otobüslerini bize getirmez, Çeto Usta'ya götürürdü. Çeto Usta'nın ise kendine ait otobüsleri vardı. O bize gönderirdi araçlarını. Onun otobüslerinin bakımı, yağ değişimi burada yapılırdı. Ben de ona bir gün, 'Sen başka otobüslere hizmet veriyorsun ama kendi otobüslerini bize gönderiyorsun, neden bunu yapıyorsun' dedim, 'Ali Bey, siz yağın kalitesini kullanırsınız, sizin orada yağın değiştirtiğiniz araçların ne şansınımı ne diferansiyelini ne de motorunu açarım' cevabını verdi. Teknik toplantılarımıza onu da çağırırdık. Onun da bilgilennesini ve iyi hizmet vermesini istedik."

Mercedes alan kalkındı

2013 yılında, otobüs satışlarında, yüzde 119 oranında bir performansla hedeflerin üzerine çıktıklarını belirten Ali Akbaş, bölgedeki firmaların filolarında yüzde 98'lere varan oranda Mercedes-Benz marka otobüs bulunduğunu belirterek, "Türkiye ortalamasının üzerinde bir seviyede Mercedes-Benz markası araçlar filolarda yer alıyor. Mercedes-Benz satın alan gerçekten kalkındı. Bu bölgede Mercedes-Benz otobüsü olan bir seviyeye geldi" dedi.

Yüzde 61 pazar payı

Toplam pazara ve bayilerinin satışlarına yönelik de bilgiler veren Ali Akbaş, "Mercedes-Benz Türk A.Ş. Ekim 2014 itibarıyla 254 adet Travego 15, 7 adet Travego 17, 233 adet Tourismo 15, 40 adet Tourismo 16 ve 46 adet Setra olmak üzere toplam 580 adetlik satış gerçekleştirdi. Bu yıl ise elde ettiğimiz yüzde 62'lik oran ile ilk 10 aylık hedefimizi yakalamak üzere satışlarımıza devam ediyoruz. Ağustos sonuna kadarki satış adetlerine göre hazırlanmış TÜİK raporuna göre Ağustos 2014'e kadar Mercedes-Benz



Erkan YILMAZ
KONYA



3.5 milyon TL'lik yatırım

Bir araca her türlü hizmeti verdiklerini de ifade eden Ali Akbaş, "Burası bir fabrika gibidir. Bir araç geldiği zaman neye ihtiyacı varsa giderilir. Son yapılan yatırımlarla buraya harcanan para 3.5 milyon TL. Toplam 95 personelle çalışıyoruz. Biz her yıl 15-20 stajyeri alıyoruz. Bunların içerisinde en değerli, en akli selim, işe yatkın olanlarını alıyoruz. Bizden adam çıktığı zaman orada arkasından gelecek adam bellidir. Ben ondan dolayı da çok mutluym. Hiçbir endişem yok. Teknisyen Olimpiyatları'nda derecelerimiz de var. Bir kez kamyonda dördüncülük, bir kez otobüste dünya üçüncülüğü elde ettik. Bir kez kamyon takım birinciliği, bir kez de otobüs takım birinciliği kazandık. Sekiz kez ise bireysel birincilik aldık. Yani bizim kadromuz çok çok iyi. Hepsini pırıl pırıl genç arkadaşlar ve onların bu enerjisiyla bizi buraya" diye konuştu.

ürünlerinin sorumlu olduğumuz Aksaray ve Konya illerinde yüzde 100'lük bir pazar payımız var. Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin Ekim 2014 itibarıyla yüzde 61 pazar payı elde ettiğini de göz önünde bulundurduğumuzda liderliği elde tuttuğumuzu söyleyebiliriz" dedi. Akbaş, geçen yıl yaşanan yüksek talebin 2014'te toplam otobüs pazarında yaşanan düşüşte etkili olduğunu belirtti ve 2015 yılında toplam otobüs pazarının 2014 seviyesi ile aynı olacağını sözlerine ekledi. 2016'da yeni ürünlerin pazara sunulacağını vurgulayan Ali Akbaş, şimdiden yatırım yapan otobüsçünün 2016'daki değişime daha fazla hazır olacağını kaydetti.

Tourismo'ya talep artıyor

Ali Akbaş, ikinci elde çok aktif olamadıklarını, bunda değişen araç taleplerinin etkili olduğunu belirtti. Özellikle Turizm sektöründe Turismo'ya olan ilginin her geçen gün arttığını; bunda en önemli etkenin ise ilk alım maliyeti olduğunu ifade eden Ali Akbaş, "Travego 15, bugüne kadar sahiplerini hiç üzmeyen, hiç sorun yaratmayan bir araç oldu" dedi.

Transit geçiş servisi etkiliyor

Servis kurulduğu günden beri en öncelik verdikleri konunun müşteriye memnun etmek olduğunu belirten Ali Akbaş, "Müşteri bizim en büyük sermayemiz. Faaliyete başladığımız günden bugüne kadar anlayışımız bu nokta oldu. Servis girişlerinde belirli bir potansiyelimiz var, ancak en büyük sıkıntı özellikle hızlı tren hattı ile birlikte artık Konya, otobüsçü için bir

Bayraktarlar Holding

Kurucu Hacı Halil Bayraktar ile başlayan ve nakliyat-yedek parça işinde büyük gelişmeler kaydeden şirket, 1935 yılından itibaren ikinci kuşağın çabalarıyla büyüdü. Hacı Mehmet Bayraktar'ın katkılarıyla iş sahalarını genişleten Bayraktarlar; bölgenin önde gelen ticari kuruluşlarından birisi haline geldi. 1953 yılında üçüncü kuşaktan İzzet Bayraktar, ailenin ithalatla tanışmasına öncülük etti. Bu yeni süreçte Kayseri'de kalmanın yeterli olamayacağı düşüncesiyle şirketin merkezi 1963'te İstanbul'a taşındı.

yatar nokta değil. Aracını burada yatırmıyor. Doğal olarak bu servis girişlerini de etkiliyor. Transit geçişlerde büyük artış olduğunu tespit ettik. Burası 17 bin 500 m2'lik bir alan üzerine kurulu. Kapalı alanı 7 bin 500 m2, 1.160 m2 showroomumuz var. 5 kanallı, 4 kanallı servis bölümlerimiz var. Zaman içerisinde şehrin merkezinde kaldık, araçların gelmesinde bir sorun yok ama otogara 5 km uzaklıktayız. Dışardan araçların servise girişleri, hızlı tren nedeniyle azaldı. Zaman zaman bunu aştık ama ilk yıl ciddi sorunlar yaşadık. Şehrin merkezi olduğu için levha koyamıyoruz, yönlendirme yapamıyoruz, ne zaman buna yönelik bir çalışma yapsak karayolları levhaları söküyor. Bazen hiç değilse bunu 3-5 ay yapalım dedik buna da müsaade edilmedi. Bu tamamen karayollarının aldığı bir karar" dedi.

En iyi sermayemiz müşteri

Garanti bitimi sonrasında servis girişlerinde yaşanan düşüşlerden her bayı gibi sıkıntı yaşadıklarını da ifade eden Ali Akbaş, "Bizim yetiştirdiğimiz ustalar bazen farklı yerlerde iş bulup gidiyorlar. Ancak biz yine de işimize bakıyor ve servis girişlerini artırmanın yollarını arıyoruz. Satıştaki arkadaşlarımıza söylediklerimi, servis personelimize de söylüyorum: 'Beyler, en iyi sermayemiz müşteri. İyi müşteri tutarsanız, iyi sermaye elde ederseniz, siz bu serviste yıllar boyu kalırsınız. Bu şirketin de en büyük sermayesi olan adam olursunuz.' Onun için müşteri odaklı çalışıyoruz. Satış sonrası hizmetlerimizde, bizim servisimiz, Konya'da ismini duyuran, otomotiv sektöründe ağırlığını hissettiren bir servis. Kurumsal olarak kamuoyuna iyi referans veriyoruz, protokolde de yerimiz var. Öncelikli hedefimiz en iyi hizmeti vermekti, başardığımıza inanıyorum. 600-700 bin Euro civarında yedek parça stoğumuz var" dedi.

Servis bağımlılığı artıyor

2013'te, 297 araç girişi olduğunu belirten Ali Akbaş, servis giriş rakamlarını da şu şekilde paylaştı: "Bu yıl Temmuz (güncel rakam) itibarıyla 347 araç girişi olmuş. Müşterilerimizin büyük bir kısmı garanti sonrası da yetkili servislere devam etmenin avantajını görüyor ve Mercedes-Benz güvencesi ve ekonomisini tercih ediyor. Orijinal parça, eğitilmiş ve yetiştirilmiş servis personeli müşterilerimizin kesintisiz işlerine devam etmelerinin en büyük güvencesi. Satış sonrası hizmetler çerçevesinde hizmet yelpazemizi her geçen gün geliştiriyoruz. Özellikle içinde bulunduğumuz dönemde uzun dönemli servis bakım sözleşmeleri, uzatılmış garanti toplu yedek parça alımlarındaki indirimler gibi avantajlı imkanları müşterilerimize sunuyoruz. İlave garanti ve bakım paketlerinden faydalanan müşterilerimiz geleceğe yönelik net masraf planlarını yapıyor, sürpriz giderlerle karşılaşmıyor. Aracına Mercedes-Benz standardında gerektiği gibi bakım ve onarım yapılmasının rahatlığını yaşıyor. Ayrıca 2. elde aracına kolayca müşteri bulabiliyor. Servis bağımlılığı noktasında başarılarımız artıyor. 2012'de yüzde 71, 2013'te yüzde 94, 2014'te şu an yüzde 100 gibi bir oranı her yıl üstüne koyarak yakaladık. Servis

girişlerinin beklendiği kadar artmamasını hızlı trene bağlıyorum."

Turizm otobüsçülüğü gelişmeli

Konya'da turizm otobüsçülüğünün daha fazla gelişmesi gerektiğine de dikkat çeken Ali Akbaş, "Konya dışından firmalar bu işi götürüyor, ancak İstanbul ve Ankara'daki gibi turizm otobüsçülüğünün de bölgede gelişmesi gerektiğini düşünüyorum. Konya'nın bir geçiş noktası olarak kullanılması yüzünden büyük yatırımlar yapılamıyor. Mevlana gibi bir değer varken bunu kullanamamak, bundan istifade edememek büyük eksiklik. Şehre girildiğinde Mevlana Müzesi'ni söküyor. Biz hiç değilse bunu 3-5 ay yapalım dedik buna da müsaade edilmedi. Bu tamamen karayollarının aldığı bir karar" dedi.

Mercedes-Benz standartları kazandırıyor

Mercedes-Benz standartlarına bağlı kalmalarının olumlu geri dönüş sağladığını ifade eden Ali Akbaş, "Ben Mercedes-Benz'in oluşturduğu standartlara hep bağlı kaldım. Bu standartlara bağlı kalmanın bazen zararları da oldu ama bir kişilik, bir duruş sergilediğiniz zaman siz en üst düzeyde yerinizi her zaman alıyorsunuz. Bu standartların hiçbirini boşuna oluşturulmuş değil. Hepsinin bir gerekliliği ve kazanımları var" dedi.

BusStore ikinci ele kurallar getirdi

İkinci elde galericiler nedeniyle sıkıntı yaşadıklarını ancak BusStore'un getirdiği kuralları herkes için önemli kazanımlar sağladığına değinen Ali Akbaş, "Bazen galericiler sizi çok zorluyor. Galericilerin yüzde 98'ini tanımam, ama onların çalıştığı usuller bizim için geçerli değil. Ben personelime, 'Oğlum, dik durun, dik. Durunuz, kişiliğiniz, şahsiyetiniz cebinizdeki paradan daha kıymetli. İnsan dik duracak. Dik duran adam yürürken de dik yürür' diyorum" dedi.

Hızlı tren çok etkiledi

Ankara-Konya hızlı treninin hizmete vermesinin otobüsçüleri yoğun şekilde etkilediğini belirten Ali Akbaş, "Her yarım saatte bir Ankara'ya otobüs kalkardı. Yol kısa olduğu için de masrafı da azdı. Gerçekten Konya otobüsçüsünün en önemli gelir kaynağı olan hattı. Bu durum bölgede bireysel otobüsçüyü azaltan en büyük etken oldu. Yeni girişler var, ama bu işi meslek edinmiş, yıllardır emek vermiş insanların terk ediyor olması çok büyük bir dezavantaj hem bizler hem sektör için" dedi.

Otobüsçülük bitmez

37 yıllık deneyimiyle otobüsçülüğün geleceğini değerlendiren Ali Akbaş, "Benim kişisel kanaatim otobüsçülük Türkiye'de bitmez. Firmaların akıllı bir yönetim şekli ile planlarını yapması, hedeflerini belirlemesi ve bunları yazılı hale getirmesi şart. Bu çok zor bir durum da değil. Birincisi: Maliyetin altında taşımacılık yapmayacak. İkincisi: Dolduramadığı, kazanç elde edemediği seferi düzenlemeyecek" dedi. ■



Konya Bayraktarlar Merkon AŞ Genel Müdürü Ali Akbaş (Ortada), Otobüs Satış Müdürü Yusuf Bayraktar (solda), Servis Müdürü Mehmet Akyol (Sağda).

10 - 16 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Gündem » 7



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel
Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Bugün Ankara'da Kara Ulaştırması Genel Müdürüne, 'hayırlı olsun' ziyaretine gittiğimizde önemli temaslarda bulunduk. Müsteşar Yardımcımız Sayın Talat Aydın ve Bakan Yardımcısı Yahya Baş ile kişisel olarak görüşme imkanı da buldum. Özel bir konu, yeniden yargılama ile ilgili bir talep için gitmiştik, görüşmeler devam ederken diğer taraftan sektörel sorunları ilgililerle paylaşma imkanı bulmak önemliydi. Ulaşımında verimlilik ve entegrasyon konusunda bir sempozyum yapılması talebinde bulundum. Kentiçi ve şehirlerarası ulaşımında entegrasyon konularını altyapı işletme ve hizmetlerle birleştirmek, böylelikle verimliliği artırma konusunda ciddi çalışmalar ihtiyaç haline geldi. Kışın sonuna doğru, bahar aylarında, mutlaka bir sempozyum yaparak bunu sektör kamuoyuyla paylaşmak istedik. Müsteşar Yardımcımız Talat Aydın, bu konuda yardımcı olacağını söyledi.

Sektörel birlik

O görüşmede TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan ve UYOF Genel Başkanı İmran Okumuş da vardı. Uluslararası kota ile ilgili yüzde 25 doluluk ile geri adım atılması gerektiği, üçüncü ülkelere geçen taşıtlarda yüzde 25 şartının aranmaması gerektiği taleplerini hep birlikte ilettik. Notlar alındı, ama esas itibarı ile bunların böyle formel olmayan bir toplantıda dile getirilmesinden çok bir sempozyum şeklinde bilimsel akademik çalışmalarla desteklenmesi daha gerçekçi olacaktır. "Bu sektörün geleceğini nasıl kurtarırsınız", "bu sektörde verimliliği nasıl arttırırsınız" gibi önemli konularda çok ciddi bir akademik çalışma ile sektör ile devlet el ele çözüm yolları aramalıdır. Hemen belirteyim ki hep konuştuğumuz ve yapmadığımız konuların başında gelen bu konuda olumlu sinyaller aldık. Talat Bey zaten, konuya çok hakim; her türlü desteği vereceklerini ifade ettiler. Ankara'dan çok olumlu izlenimlerle döndük.

Hazırlıklar başlayacak

Söz konusu sempozyum, bütün federasyonların katılımı ile hazırlanacak; ciddi bir çalışma süreci bekliyor bizleri. Sonuç olarak, böyle bir sempozyum ile sektörün bundan sonraki süreçte ihtiyaç duyacağı konularda yapılması gerekenler; hukuki ve akademik destek ile birlikte mevzuata dönüştürülmesi sağlanacak. Sempozyumda konuşulacak konular arasında sektörün önem verdiği ortak servis ve toplama merkezleri gibi birçok konu

Ankara temaları

var. Bunların mevzuatla desteklenerek yapılabileceğini düşünüyorum.

Verimlilik

Bizim verimlilikten kastımız, ulaşımında sistemlerin birbiri ile entegre olması ve birbirini tamamlar nitelikte altyapıda ve hizmetlerde birleştirilmesi. Mehmet Bey, örneğin, bizim acentelerimizin hepsinde uçak biletinin satılabilmesini talep etti. O talebimiz de mantıklı bulundu ve bununla ilgili bir düzenleme yapılmasını hep beraber istedik. Mehmet Bey'in bu önerisi büyük kabul görmüş durumda. Demek ki doğru zamanda doğru şeyler istenirse sorunların çözümünde önemli katkı sağlanabiliyor. Mevzuatlarla beraber desteklenmesiyle bu sorunlar çözüme kavuşabilecek.

Yeniden yargılama

Galip Öztürk'ün yeniden yargılanması konusunda bir talebimiz vardı. Onu da arkadaşlarla beraber Adalet Bakanlığı'nda görüştük. Bir değerlendirme olabilir mi, olamaz mı? Niyet başka bir şeydir, olabilecekler başka bir şeydir. Biz bir meslektaşımızın bu konuda bir mağduriyetinin giderilmesini, yeniden yargılanarak adaletin tecelli etmesini istiyoruz. İnşallah sonuç verir, o da özgürlüğüne kavuşur... bundan sonraki süreçte de daha faydalı olmaya çalışır. Bizim talebimiz bu olmuştur. Bakanlığa bir rapor hazırlanıp verildi. Şimdi o raporun arkasından ilgili görüşmeler yapılıyor. Bakalım buradan ne sonuç çıkar? Yeniden yargılama mutlak çözüm getirir diye bir kavram yok. Getirir mi, getirmez mi onu zaman belli edecek, ama biz böyle bir talepte bulunduk. Olumlu olmasını bekliyoruz. Zannediyorum Bakanlık da olumlu bakıyor, inşallah olumlu sonuçlanır.

Ulaşımında verimlilik

İETT'nin yaptığı toplantıya katılamadığım için çok üzgünüm. İnşallah bu toplantının devamını getireceğiz. Önümüzdeki günlerde, bu toplantılar tekrar edecek. Ulaşımında verimliliğin sağlanması için kentiçinde, şehirlerarasında, bütün taşıma modlarının birbiri ile eşgüdümlü çalışması ve verimli bir ulusal ulaşım modelinin doğması hepimizin arzusu. Bu konuda, sivil toplum örgütlerimiz, derneklerimiz, federasyonlarımız ortak akılla ortak platformlarda birleşerek ve aşağı müşterek değerleri savunarak bu sektörün sürdürülebilir hale gelmesi için siyasetçiden bürokrata kadar herkesle temaslarımızı sürdüreceğiz. Sektörden 'bıçak kemiğe dayandı' sinyalleri geliyor, inşallah bu sinyalleri doğru yönetip sonuca gideriz. ■

Kalkınma Planında Taşımacılık

Onuncu Kalkınma Plan çalışmalarının bir bölümü yayımlandı. Burada, özellikle taşımacıları ilgilendiren hususlar üzerinde durmak istiyorum.

Yolcu taşımacılığı

Açıklanan planlarda yolcu taşımacılığına ilişkin özel bölümler bulunmuyor. Bu nedenle, bu konudaki düşüncelerimi ilgili diğer bölümlere bakarak ifade etmeye çalışacağım.

Demiryolu, karayolu, denizyolu ve havayolu ile ilgili büyük altyapı projeleri, planın lojistik ile ilgili bölümünde yer alıyor. Yük taşımacılığına ilişkin projelerin bir kısmının yolcu taşımacılığına da hizmet edeceği şüphesiz. Bu kapsamda yapılacak yollar ve köprüler kentiçi ve dışı karayolu yolcu taşımacılığını ilgilendiriyor.

Yolcu taşımacılığı ile ilgili diğer hususlar planın enerji verimliliğine ilişkin kısmında ulaşım verimlilik amaçlı olarak yer alıyor. Bunların pek büyük ölçüde kentiçi taşımacılarla ilgili olduğunu görüyoruz.

Servis taşımacılığı

Adı geçen hususlar arasında okul ve işyerlerine ilişkin servis taşımacılarında kısıtlamaya gidileceği yer alıyor. Bu konu, duyulur duyulmaz çok gürültü kopardı. Öncelikle belirtelim ki bu kısıtlama metro ve raylı sistem hatlarıyla sınırlı olarak ifade ediliyor. Bundan, bu sistemlerin olmadığı yerler ile bu sistem bulunmakla birlikte, bunların uzağında gerçekleşen taşımacıların etkilenebileceği sonucunu çıkarabiliriz. Bir de semt servisinin söz ediliyor ki pek anlaşılıyor.

Belirtilen metinde devletin kendi personeline verdiği servis hizmetleri ile kişilerin kendi paralarıyla aldığı özel servis hizmetleri ayrıtılmıyor. Ancak kaldırılan servislerin yerine kişilere toplu ulaşım bileti veya kartlarının verilmesi belirlendiğine göre bunun devlet tarafından verilen servis hizmetleriyle sınırlı olduğunu düşünebiliriz. Yoksa servisi kaldırılan tüm öğrenciler ile tüm çalışanların bu haktan faydalandırılması gerekir ki hayli zor. Sadece devlet çalışanları ile sınırlı servis hizmeti verilmemesi de tartışılabilir, ancak bu dahi metro ve raylı sistem hatlarıyla

sınırlı olduğunda daha kabul edilebilir olmaktadır. İstanbul gibi büyük metropollerde şehrin bir ucunda çalışan bir kimsenin şehrin diğer ucundaki konutuna servis ile götürülmesi hayli zor. Tabii, ek trafik yükü de cabası. Buna rağmen bu işin sanıldığı kadar kolay olmadığı da bilinmeli. Vardiya çalışan yerlerde bazı saatlerde toplu taşıma sistemlerinin hizmet vermediği dahi düşünülmeli. Bu iş mutlaka çok tartışılacak. Daha servis yasaklamının duyulduğu ilk günde, bunun öğrenci taşımacılarını kapsamadığı bir Bakan tarafından açıklandı bile.

Ücretsiz servisler

Öncelikle bunu sadece otobüs firmalarının hizmeti olarak görmemek gerekir. Diğer taşıma sistemleri de bu hizmeti veriyor. Bunun ötesinde alışveriş merkezleri, oteller, sağlık tesisleri gibi pek çok yer de müşterilerine bu türden hizmet sunuyor. Kimse böyle bir hizmete zorlanmadığına göre bir sorun da olmamalı. Hani otobüsçülerin zaman zaman depresen 'servisler yasaklansın' talebinin pek anlamı yok. İsteyen bu hizmeti vermez, olur biter. Buna rağmen ücretsiz servis hizmetlerinin trafikte getirdiği yük de dikkate alınarak, metro ve raylı sistem hatlı güzergahlarında kısıtlama getirilmesi yerinde olur. Bu da bu türden taşıtlara güzergah izni verilmekle kolayca uygulanabilir. İstanbul'da Bayrampaşa Terminaline gelen yolcuların Aksaray, Bakırköy, Havalimanı gibi raylı sistem giden yerlere taşınması gereksizdir. Ama ulaşım imkanının kısıtlı olduğu yerlere ve toplu taşıma sistemlerinin çalışmadığı saatlere özgü servis hizmetleri gönüllülük esasına göre verilmeye devam etmelidir.

Lojistiğe dönüşüm

Toplam 25 eylem planının açıklanmış olan 9 tanesinden birisi taşımacılıktan lojistiğe dönüşüm programı. Lojistiğin önemi bakımından tabii ki yerinde. Adı geçen programın hedefleri olarak ülkemizin uluslararası lojistik sıralamasındaki konumunun iyileştirilmesi yanında sanayi ürünlerinin toplam maliyeti içinde lojistik yükünün azaltılması ve nihai ürünlerin tüketim pazarlarına ulaşım süresinin kısaltılması yer alıyor.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Performans göstergeleri

Programın performans göstergelerine bakıldığında çok önemli noktalar var. Halen lojistik sıralamasında 30 olan ülke konumumuzu 2018'de 15'in altına getireceğiz. Limanlarda elleçlenen konteynır miktarı bu sırada yüzde 75 artacak. Limanlarda elleçlenen yüklerin demiryoluyla taşınma payını iki katına çıkaracağız. Halen yüzde 27 olan demiryolu yük taşımacılığı özel sektör payını yüzde 30'a çıkaracağız. Bir de dış ticaret hacminde hava kargonun payını biraz arttıracız.

Lojistik özantisi

Şüphesiz ki lojistik önemli, ama her şey değil. Taşımasız lojistik olmaz ve taşıma lojistiğin aslı unsurudur. Halbuki programın adına bakarsanız artık taşımacılık bitiyor, lojistikçilik başlıyor. Yok böyle bir şey! Zaten hedefler ve göstergeler arasında denizyolu ve demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi çok büyük yer tutuyor. Yani işin aslı olan taşıma önemini koruyor. Burada açıkça ifade edilmeyen blir karayolu dışındaki modların payını arttırma hedefi ve modlar arası entegrasyon hedefi var ki gayet de doğru. Bu doğrular lojistiğe dönüşüm de değil. Tabii ki gelişen her taşıma lojistiğe hizmet edecek. Sonunda da ülke gelişmesine...

Karayolu taşımacılığı

Lojistik altyapısında, gümrüklerde, teknoloji kullanımında yapılacak iyileştirmelerden hiç şüphesiz ki karayolu yük taşımacılığı da faydalanacaktır. Bunun ötesinde karayoluna yönelik iyileştirmeler hem karayolu yük taşımacılığına hem de karayolu yolcu taşımacılığına hizmet verecektir. Programda demiryolu, denizyolu ve havayoluna yönelik önemli altyapı projeleri bulunuyor. Tabii, karayolu da... Taşımacılığı geliştirecek bu projeler yanı sıra lojistik sisteminin kurulmasını sağlayıcı taşımacılık ötesi projeler de bulunuyor ki gayet de uygun.

Tüm taşımacıların konu ile ilgili metinleri inceleyip bilgi sahibi olmalarında, geleceği doğru görebilmek açısından fayda var. ■

Yeni Tempo yine ekonomik!



Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisiyle yeni Tempo, konforunuz için eklenen üstün donanımlar ve şık tasarımıyla karşınızda.

Tempo alın, ekonomiden ödün vermeden yeniliğin keyfini sürün.

- Havalı Debriyaj
- Yeni Gösterge Paneli
- Yeni Vites Kolu
- Yeni İç Mekân
- Yeni Dış Görünüm



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📍 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTR

Koç

Otokar

2014-2018 Onuncu Kalkınma Planı taşımacıları çok ilgilendiriyor

Ulaşımında dönüşüm

2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nda yer alan 25 Öncelikli Dönüşüm Programının ilk paketi Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklandı. Bu pakette yer alan 9 programdan ikisi taşımacıları yakından ilgilendiriyor.



Yolcu taşımacılığı

Yolcu taşımacılığı ve taşıtlarına ilişkin hususlar enerji verimliliğinin geliştirilmesi programı içinde yer alıyor. Sanayi ve binaların yanı sıra ulaşım verimliliğinin artırılması amaçlanıyor. Bununla ilgili olarak belirlenen politikalar içinde aşağıdaki hususlar öne çıkıyor:

- * Büyükşehirlerde toplu taşımayı, yakıt sarfiyatını ve enerji verimliliğini öncelikle gözetilen ulaşım ana planları ve uygulamaları yürürlüğe konulacak.
- * Ulaşım stratejileri, Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi (AUS) ve AUS ile ilgili diğer temel politika dokümanlarıyla uyumlu bir şekilde planlanacak.
- * Öncelikle mevcut raylı sistem hatları üzerindeki işyerleri, üniversite ve okullarda semt servisi uygulaması kaldırılarak, yolcuların yüksek kapasiteli toplu taşıma sistemlerine yönlendirilmesine yönelik tedbirler alınacak. Servis aracı kullanıcılarına toplu taşıma bileti ve/veya kartlarının ücretsiz veya indirimli verilmesi uygulamaları getirilecek.
- * Büyükşehirlerde kent merkezine araç girişini ücretlendiren pilot AUS uygulamaları başlatılacak.
- * Raylı sistem istasyon projelerinin tasarımında otoparklar zorunlu hale getirilecek ve otopark ücreti ile ulaşım ücreti ilişkilendirilerek otopark-toplu taşıma sistem entegrasyonu sağlanacak. Toplu taşıma sistemlerinin kent çeperindeki durak ve istasyonlarında Park Et-Devam Et uygulamaları yaygınlaştırılacak.
- * Fosil yakıtlı çalışan motorlu araçlarda enerji verimliliğini artıran ve üretilen emisyonların azaltılmasını dikkate alan bir vergilendirme sistemi getirilecek.
- * Yakıt pilli, elektrikli ve hibrit araçlar için vergi farklılaştırması yapılacak.
- * Alternatif yakıtlı araç kullanımı artırılabilecek. CNG, güneş enerjisi vb. alternatif yakıtlar ile çalışan taşıtların kullanımı teşvik edilecek.
- * Kamu kurum ve kuruluşlarının verimi yüksek araç filoları oluşturmalarına yönelik teşvik edici yöntem ve mekanizmalar geliştirilecek.

Yük taşımacılığı

Yük taşımacılığına ilişkin hususlar 9'uncu sırada bulunan Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı Eylem Planı içinde yer alıyor. Buna ilişkin olarak Başbakan Davutoğlu tarafından yapılan bilgilendirmenin tam metnini veriyoruz.

"Ülkemizin kalkınmadaki en

önemli varlıkları, insanı ve coğrafyasıdır. Ticaretin yoğunlaştığı ve önem kazandığı günümüzde bu unsurlar daha büyük avantaj haline gelmiştir. Ancak gelinen noktada taşımacılıktan lojistik yaklaşıma dönüşüm ihtiyacı bulunmaktadır. Bu çerçevede hazırlanan bu programla, ülkemizde lojistik sektörünün büyüme potansiyeline katkısını artırmayı ve ülkemizin 'Lojistik Performans Endeksinde' ilk 15 ülke arasına girmesini amaçlamaktayız.

Bu programın içerdiği önemli eylemler ise şu şekildedir:

- * Lojistik alanda çalışan tüm kurumlar arası eşgüdümü sağlamak üzere "Lojistik Koordinasyon Kurulu" kurulacaktır.
- * Türkiye'de ilk defa bir lojistik master planı hazırlanacaktır.
- * Lojistik merkezlerde modern yönetim modellerini geliştirecek ve hayata geçireceğiz.
- * Bütüncül bir lojistik mevzuatı hazırlayarak yürürlüğe koyacağız.
- * Kamu ve özel sektöre hizmet edecek istatistikleri toplayarak lojistik veri tabanı oluşturacağız.
- * Ulaşım elektronik sistemleri yaygınlaştıracacağız.
- * Üretim alanlarının, ticari çıkış noktalarına demiryolu bağlantısını güçlendireceğiz.
- * Türkiye için bir liman yönetim modeli belirleyerek hayata geçireceğiz.
- * Lojistikte kritik bir kurum olan TCDD'nin yapılandırılmasını tamamlayacağız.
- * Kentiçi ulaşımı, ulusal lojistik planlarıyla uyumlaştıracacağız.
- * Komşu ülkeler ve dış ticaretimizin bulunduğu diğer ülkelerle gümrük işlemlerini hızlandıracacağız.
- * Kamu özel işbirliği modeli kullanarak, gümrük kapılarının sayısını artıracak, kapasite ve kalitesini geliştireceğiz.
- * Gümrüklerde tek pencere sistemini tamamlayacağız."



Büyük Ulaştırma Altyapı Yatırımlarının Tamamlanması

Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı'nın 4'üncü bileşeni olan büyük ulaştırma altyapı yatırımlarının tamamlanması içinde yer alan önemli projeler şunlar:

Denizyolu

- * Çandarlı Limanı projesi yürütülecek.
- * Filyos Limanının altyapı işleri tamamlanacak.
- * Mersin Konteyner Limanı Projesi yürütülecek.
- * Doğu ve Güney Marmara Bölgesinde otoport kurulması amacıyla yer tespiti ve fizibilite etüdü yapılacak.

Demiryolu

- * İstanbul-Antalya (İnönü - Antalya) Demiryolu Projesi yürütülecek.
- * Adapazarı-Karasu demiryolu tamamlanacak.
- * Nemrut Körfezi Demiryolu Bağlantı Hattı tamamlanacak.
- * Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan Demiryolu (Kars- Ahılkelek-Tiflis-Bakü) tamamlanacak.
- * Ambarlı Limanı demiryolu bağlantısı tamamlanacak.
- * Filyos Limanı demiryolu bağlantısı tamamlanacak.
- * Çandarlı Limanı demiryolu bağlantısı sağlanacak.

Karayolu

- * Trakya Otoyolu-Kırklareli-Dereköy-Aziziye-Bulgaristan hududu yolu yapılacak.
- * Edirne-Lalapaşa-Hamzabeyli



- * Hudut Kapısı yolu yapılacak.
- * Antakya-Samandağ yolu yapılacak.
- * Nizip-Karkamış yolu yapılacak.
- * Çıldır-Ardahan Ayrımı-Hanak-Damal-Posof-Türkgozü yolu yapılacak.
- * Ardahan-Kars Ayrımı-Çıldır-Aktaş yolu yapılacak.
- * Sarp Gümrük Müdürlüğü Saha Genişletme Projesi kapsamındaki yol ve tüneller yapılacak.
- * Muratlı (Gürcistan) Sınır Kapısı bağlantı yolu yapılacak.
- * Ceyhan-Yumurtalık yolu yapılacak.
- * Biga-Lapseki Ayrımı-Karabiga yolu yapılacak.
- * Çiğli-İlişli-Çandarlı Otoyolu yapılacak.
- * Kuzey Marmara Otoyolu

- * Projesi Odayeri-Paşaköy (3. Boğaz Köprüsü dahil) kesimi yapılacak.
- * Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu yapılacak.
- * Halkalı Gümrük İdaresi Bağlantı Yolu (deplase edilecek yol ve kavşak dahil) yapılacak.
- * Lojistik Karayolu Ağı BSK Kaplamalı Bölünmüş Yola dönüştürülecek.

Havayolu

- * Hava Ulaşımı Genel Etüdü projesi tamamlanacak.
- * Yeni hava kargo terminalleri yapılacak.

Lojistik

- * Lojistik Merkezler tamamlanacak.
- * Kemalpaşa Lojistik Merkezi tamamlanacak. ■



10 - 16 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 9

DHL Express, Ankara'da yeni bir Hizmet Merkezi açtı

En son teknoloji ve donanımla desteklenen Ankara'nın Yenimahalle ilçesinde açılan yeni tesis, 1400 metrekarelik, günde 800 adet gönderinin işlemini gerçekleştirecek, yılda 2000'in üzerinde firmaya hizmet verecek ve teslimat zincirinde anahtar bir merkez olarak hizmet verecek.

DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, "Kapasite arttırmaya yönelik bir adım olan yeni hizmet merkezimiz Türkiye pazarına olan bağlılığımızın bir göstergesi" diye konuştu. Reckling, uluslararası ekspres ve kurye hizmetlerinde pazar lideri olan DHL Express'in, Türk ithalatçı ve ihracatçıların rekabet edebilirliğini desteklemek yönünde büyük çaba sarf ettiğini ve bu kapsamda müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermek adına üstün kalitede teslimat hizmetleri sağladığını belirtti: "Böylece Türkiye'nin 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolar ihracat hedefine de katkıda bulunmayı amaçlıyoruz." ■



Markus Reckling



Alışan Lojistik; Turkchem Fuarı'na katıldı

Kimya sanayisine yönelik olarak bu yıl altıncısı düzenlenen Turkchem 2014 Fuarı; 16 - 18 Ekim 2014 tarihleri arasında farklı sektörlerden birçok firmayı bir araya getirdi.

Ülke ekonomisi için çok önemli bir yere sahip olan Turkchem 2014 Fuarı; kimyasal kullanımı gerçekleştiren üretim yapan firmaların tüm ihtiyaçlarını tek bir fuar katılımcılarına sunuyor. Hammadde, yarı mamul, özel ve spesifik kimyasallar, laboratuvar ekipmanları, makine ekipmanları, ambalaj, test ölçüm ekipmanları, otomasyon sistemleri, lojistik ve çeşitli hizmet alanlarında faaliyet gösteren yüzlerce firmanın bir araya geldiği fuar bu yıl üçüncü kez katılan Alışan Lojistik; kimyasal madde lojistiğinin lider servis sağlayıcılarından biri olarak fuar kapsamında yerini aldı.



"Trafikte
her an,
sorumlu
davran!"



YENİ ColdCube Pharma SERiSi

HAYATİ İHTİYAÇLAR İÇİN HAYATİ ÇÖZÜMLER...

Gücünü aracın elektrik sisteminden alan, 20°C'den 0°C'ye kadar "Güçlü Soğutma" -21°C'ye kadar "Dondurma" ve 30°C'ye kadar "Isıtma" seçenekleri sunan ColdCube Pharma, panelvan, kamyonet ve parsiyel yüklemelerde soğuk zincir ürün dağıtımı yapan firmalar için en akıllı tercih.



Doğuş Otomotiv
7/24 Danışma Hattı +90 (212) 335 04 15
www.thermoking.com.tr



THERMO KING
Tazeliği korur.

Thermo King aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Thermo King model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Thermo King 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 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. Thermo King ürünlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Thermo King Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz.

Otokar'dan sağdan direksiyonlu araçlar

Türkiye'nin son 4 yıldır en çok satılan otobüs markası olan Otokar, İngiltere - Birmingham'da gerçekleştirilen Eurobus Expo 2014'te turizm tipi Sultan ve şehiriçi taşımacılık amaçlı Doruk araçlarını sağdan direksiyonlu olarak sergiliyor.

Otokar, 4-6 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen Eurobus Expo 2014 Fuarı'nda şehiriçi ve turizm sektörlerine yönelik Sultan ve Doruk modellerinin sağdan direksiyonlu versiyonlarını sergiliyor. Son 6 yıldır Türkiye'nin en çok satılan küçük otobüsü Sultan ve

şehiriçi taşımacılığa yönelik üretilen Doruk modelleri, Otokar Europe standında sağdan direksiyonlu araç pazarna özel geliştirilen versiyonlarıyla yer alıyor. Her ihtiyaca uygun otobüs üreten ve bulunduğu pazarlarda geniş ürün gamıyla farkını ortaya koyan Otokar; tasarım, geliştirme ve üretim kabiliyetlerinin hepsini bünyesinde barındırmakla kalmıyor, mevcut ve olası ihtiyaçlara uygun olarak araçlarında değişiklikler de yapabiliyor.

Otokar'ın ana ihracat pazarını oluşturan Avrupa'daki faaliyetlerini yürüten Otokar Europe, Avrupalı müşterilere daha yakın olmak ve taleplere daha hızlı cevap verebilmek amacıyla 2011 yılında Fransa

merkezli olarak kuruldu ve Otokar'ın Avrupa'daki marka

bilinirliğini ve satışlarını artırmaya yönelik

çalışmalarını yoğun şekilde sürdürüyor. ■



Avenue'ya kullanıcılardan tam not

Temsa'nın kentiçi ulaşımaya yönelik ürünü Avenue LF 12 metrelik dizel aracı müşterilerinden tam not aldı. 6 ilde kullanıcıların test ettiği Avenue, karşılaştırmalı analizlerle sınıfının en düşük yakıt tüketimini sergilemesi, ferah ve geniş iç ortamı, zorlu yol koşullarında başarılı süspansiyonu ve yüksek performansı ile büyük beğeni topladı.

Temsa'nın Adana'daki Ar-Ge merkezinde Türk mühendisleri tarafından müşteri odaklılık esas alınarak geliştirilen aracı Avenue, kentiçi ulaşımaya yeni bir soluk getirmeye devam ediyor. Avenue, İstanbul Otobüs AŞ'nin 1090 adetlik filosunda 340 adet araç ile birinci sırada yer alıyor. İzmir kentiçi ulaşımında ise 300 Avenue başarıyla hizmet veriyor.

6 ilde Avenue testi

Temsa, Tekirdağ, Denizli, Bursa, Mersin, Kahramanmaraş ve Şanlıurfa'da toplu taşıma kullanıcılarına yönelik Avenue test etkinliği gerçekleştirdi. Kullanıcılar, Avenue aracı, yakıt tüketimi, klima açıkken rampa performansı, araç içi yükseklik, süspansiyon, vites geçişleri, retarder, yol tutuş ve klima performansını değerlendirdiler. Avenue bütün bu değerlendirmelerde elde edilen başarılı sonuçlar ile taşımacıların büyük beğenisini kazandı.

Kullanıcılar memnun

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Avenue aracın sahip olduğu özelliklerle kullanıcıların beğenisini kazandığını belirterek, "Ürünümüzün



kalitesini ve özelliklerini bizlerin değil, müşterilerin sonuçları ile görmesi ve bunu dile getirmesi bizim için daha büyük önem taşıyor. 6 ilde düzenlediğimiz test etkinlikleri ile müşterilerimizin Avenue

aracımızın sahip olduğu özellikleri birebir yaşamasını sağladık. Burada elde ettiğimiz sonuçlar bizim doğru yolda yolda olduğumuzu göstermesi açısından önemliydi. Ayrıca bu tür etkinlikler, bundan sonraki beklentileri, talepleri

de öğrenme fırsatı sunuyor. Biz önümüzdeki süreçte kentiçi ulaşımında araç değişiminin hızlanarak devam edeceğini, bu değişimde de Avenue aracımızın önemli bir pay alacağına inanıyoruz" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk Halk otobüsü işletmecilerini ağırladı

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılı sonuna kadar otobüslerini yenilemesi gereken halk otobüsü işletmecilerine özel bir organizasyon yaptı. Halk otobüsü şirketlerinin yönetim kurulu üyelerinden ve işletmecilerinden oluşan 80 kişilik bir grup, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret etti. Mercedes-Benz Türk'ün bu fabrikada 2007 yılından beri ürettiği, alçak tabanlı Conecto şehiriçi otobüs hakkında bilgi alan ziyaretçiler, ürün kalitesini, üretim süreçlerini ve kataforez tesisini de yakından incelediler.

Organizasyona katılan İstanbul Halk Ulaşım AŞ Yönetim Kurulu Üyeleri Gaffar Güder, Lokman Akhan, Lütfi Oktay, Maşuk Aris, Yeni İstanbul Halk Otobüsleri AŞ Yönetim Kurulu Üyeleri Süleyman Duman, Selahattin Yıldırım, Veysi Dağtekin, Kıyasettin Kaçmaz, Şakir Tanrıyatan, Özulaş AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Serhat Akçakaya, Mavi Marmara Ulaşım AŞ Yönetim Kurulu Üyeleri Habi Çatakaş, Mehmet Narin, Süleyman Kıran, Muhtittin Kuş, İlhan Kozdemir ve



bu şirketlerden halk otobüsü işletmecileri, kendilerine sunulan cazip fiyat kampanyaları hakkında da bilgilendirildi.

Toplunun gelişmişliğinin, toplu taşımacılığın gelişmişliği ile doğru orantılı olduğuna inanan ve

bu doğrultuda vizyonunu geliştiren Mercedes-Benz Türk AŞ, yine bu yönde toplumsal yaşamın kalitesine katkıda bulunabilmek üzere çalışmalara devam ediyor.

Tırsan, Rusya'da gövde gösterisi yaptı



Tırsan bayileri, 24 Ekim 2014 tarihinde Moskova'da, Rusya'nın her bölgesinden toplam 38 temsilci ile Tırsan'ın Rusya treyler pazarına ilişkin uzun vadeli vizyonu

çerçevesinde stratejik uyum toplantısına iştirak etti. Tırsan'ın yeni finansal çözüm modelleri de toplantıda tanıtıldı.

2014 yılı Tırsan için Rusya pazarı

açısından önemli gelişmelerin kaydedildiği bir sene oldu. Rusya'nın en büyük petrol şirketlerinden biri olan Tatneft tedarikçilerine gerçekleştirilen 100 adet akaryakıt tankeri teslimatının yanı sıra, Rusya inşaat piyasası için özel geliştirilen damperin üretimine başlanması,

Tırsan'ın Rusya pazarındaki yatırımları konusunda ne kadar kararlı olduğunu ortaya koydu. Tırsan'ın Tula fabrikasında üretilen 32 m3 hacimli Kässbohrer damper, "Made in Russia" sertifikası ile üretilmektedir. ■

Ufku Akaltan UPS Türkiye Genel Müdürü oldu

UPS Türkiye Ülke Müdürü Michael Harrell'in Fransa Genel Müdürü olarak atanmasının ardından UPS Türkiye Genel Müdürlüğü görevine Ufku Akaltan getirildi. 41 yaşında ve İstanbul doğumlu olan Akaltan, yönetimindeki yaklaşık 3 bin çalışanıyla UPS'in Türkiye'deki faaliyetlerinden, iş geliştirme operasyonlarından, strateji ve destek faaliyetlerinden sorumlu olacak.

Atama ile ilgili bilgi veren UPS Avrupa Başkanı Cindy Miller, "Kapsamlı becerileri ve deneyimiyle Ufku Akaltan, Türkiye'deki faaliyetlerimizi başarılı şekilde yönetmek üzere mükemmel bir şekilde konumlandırılmıştır. Onun ve ekibinin, UPS'ten beklenen güvenilir hizmeti ve kaliteli çözümleri her büyüklükteki müşteriye sunacağından şüphem yok" dedi. ■



Pirelli'den kış lastiği kampanyası

Kış mevsiminin yaklaşmasıyla birlikte araç kullanıcıları da otomobillerini zorlu hava şartlarına hazırlamaya başlıyor.

Pirelli, kış lastiklerine özel kampanyasıyla, hem kış lastiklerini avantajlı koşullarda sunuyor, hem de 'Kışa Hazırlık Paketi' hediye ediyor.

Kampanyada, 4 adet binek otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç kış lastiği alanlara, kar ve buz çözücü sprey, buğu önleyici sprey, konsantre antifrizli silecek suyu, eldivenli buz kazıyıcı ve mikrofiber bezden oluşan 'Kışa Hazırlık Paketi' hediye edilecek. Ayrıca kampanya kapsamında lastiklerin KDV'si de Pirelli'den... 31 Aralık tarihine kadar geçerli kampanyada, World Card'a özel 8 taksit seçeneği de bulunuyor. ■



Kış gelirken, Petrol Ofisi Super Antifriz ile Motorunuzu koruyun

Klaşan kış aylarının dondurucu etkilerine karşı araçlar ile korunurken verimlili ve etkili bir performansın da sürekliliği sağlanıyor.

Türkiye akaryakıt dağıtım ve madeni yağ sektörünün lideri Petrol Ofisi'nin uzman Ar-Ge mühendisleri tarafından her türlü hava ve yol koşulu dikkate alınarak geliştirilen Petrol Ofisi Super Antifriz, yaklaşan kış aylarıyla birlikte araçların motorunu koruma altına alıyor.

Ana kullanım amacı ısı transfer ortamı sağlamak olan Super Antifriz, suyun donma noktasını düşürürken, aynı zamanda kaynama noktasını da yükseltme özelliğine sahip. Aracın hararet yapmasını önleyen veya geciktiren özel içeriği sayesinde kış aylarının önemli koruyucularından olan Super Antifriz'in dört mevsim de kullanımı tavsiye ediliyor.

Motorun ilk günkü verimlili ile çalışmasını sağlayan Petrol Ofisi Super Antifriz'e, tüm maxima Merkezleri'nden, Petrol Ofisi İstasyonları'ndan ve yetkili satış noktalarından ulaşılabiliyor. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 161 • 10 - 16 Kasım 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayazır

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Yeniöbosa Merkez M Köyçeği S

N: 19 K: 1 D: 3

34187 Bahçeşehirler-İstanbul

T: +90.850 202 0 779

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

Bahçeşehirler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşavirleri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı Pivot

Yayınları'na aittir.

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi kütbas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR

10 - 16 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 11

"Kış lastiklerinizi hazır edin"

Brisa, havaların soğumaya başlamasıyla birlikte yaz lastiklerinden kış lastiklerine geçiş yapmak için sürücülere önemli hatırlatmalarda bulunuyor.

Soğuk havalarda yumuşaklığını kaybetmeyen özel hamur karışımı ve karlı/buzlu yollarda bile tutunma sağlayan özel sırt deseni sayesinde kış lastikleri, her türlü hava ve yol koşulunda daha emniyetli bir sürüş sağlıyor.

Kış koşullarında yapılan sürüş testlerine göre, yaz lastikleriyle 50km/s hızla giden bir aracın fren mesafesi 44metre iken, bu ölçüyü 36 metreye kadar düşürebiliyor. Bu kısalan 8 metrelik fren mesafesi de yaklaşık iki binek araç boyuna denk geliyor. Kışın sıkça yaşanan can ve mal kayıplarıyla sonuçlanan trafik kazalarının azaltılmasında, kış lastiği kullanımı hayati bir önem taşıyor.

Kış lastiklerinin içeriğindeki yüksek silika oranı ise ıslak zeminde yol tutuşu kuvvetlendirerek ve emniyeti artırdığını belirten Brisa Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, "Kış lastiklerimizi ülkemizdeki her türlü iklimsel ve coğrafi şartlar ile müşteri beklentilerini gözetenek geliştiriyor, en zorlu koşullarda test ediyor, sürekli iyileştirmeler yaparak mükemmel performansını sürüyor."



Levent Akpulat

Hedefimiz, ürün özellikleri arasında optimum dengeyi sağlayarak araç sahiplerine emniyetli, sağlam, konforlu ve çevreci bir sürüş deneyimi sunmak. Kullanıcılar genellikle kış lastiğini sadece kar ile özdeşleştirip, kar yağdığında araçlarını kullanmayacaklarını planlayıp, bu yüzden de kış lastiğine ihtiyaçları olmadığına inanıyorlar. Lastiklerin değişken hava ve yol koşullarıyla mücadele edebilecek bir yapıda olması, sürüş emniyeti açısından büyük önem taşıyor" diye konuştu. ■

Yönetmeliğe uymamanın cezası 519 TL

UDH Bakanlığı'nın hazırladığı "Araçların Yükleneşine İlişkin Ölçü ve Usuller ile Tarti ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkındaki Yönetmelik"e göre, kar lastiği takılmamış araçların yola devam etmelerine izin verilmiyor. Kurala uymayan araçların işletmecilerine 519 lira para cezası uygulanıyor. Yönetmelikteki kış lastiği takma zorunluluğu, şehirler arası yük ve yolcu taşıyan ticari araçları kapsıyor.

Kaptanın 'mola sandalyesi' Brisa'dan...

İstanbul Otogarı Bridgestone Servis Merkezi, 11-14 Kasım tarihler, arasında düzenleyeceği ücretsiz etkinlik ile uzun yol otobüs kaptanlarını, mevcut lastiklerinin durumu ve kaplama zamanları hakkında bilgilendirecek.

25 Aralık'a kadar devam edecek özel kampanya kapsamında ise 2 adet lastiğine kaplama

yaptıranlara, 'Kaptanın mola sandalyesi' hediye edilecek.

Brisa, kış aylarına girdiğimiz şu günlerde, uzun yol otobüs şoförlerini kullandıkları lastiklerin genel durumu ve kaplama ihtiyaçları ile ilgili bilgilendirmek amacıyla Esenler Büyük İstanbul Otogarı'nda bulunun Bridgestone Servis Merkezi'nde ücretsiz bir etkinlik düzenliyor.

Etkinliğe katılan kaptanlara, Brisa'nın 2010 yılında ürün gamına eklediği Bandag markasıyla sunduğu

kaplama hizmetlerinin sağladığı tasarruf ve faydalar ile kaplama süreçlerinin nasıl yürütüldüğü hakkında detaylı bilgi ve danışmanlık verilecek.

2 adet kaplama yaptıran herkese 'Kaptanın mola sandalyesi' hediye...

Ayrıca Brisa'nın 25 Aralık tarihine kadar devam edecek olan sabit fiyatlı özel kampanyası kapsamında, 2 adet lastiğine kaplama yaptıran tüm otobüs şoförlerine, 1 adet 'Kaptanın mola sandalyesi' hediye edilecek. ■



Kässbohrer

Matrix Lojistik'e 5 low-bed teslim etti

Matrix Lojistik, dört tanesi dört dingilli, bir tanesi ise beş dingilli olmak üzere toplam 5 adet uzayabilir Kässbohrer K.SLA serisi low-bed semi-treyleri Orhanlı tesislerinde Matrix Lojistik Kara Operasyon Müdürü Bekir Demir ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Temsilcisi Ömer Tuğlu'nun katıldığı törenle teslim aldı.

Matrix Lojistik Kara Operasyon Müdürü Bekir Demir, "Ağır yük taşımacılığı segmentinde de operasyona başlayacağız. Gereksinim duyduğumuz low-bed araçları, sağlam bir başlangıç



yapabilmek adına kalitesine güvendiğimiz Kässbohrer'den almayı tercih ettik. Uluslararası alanda faaliyet gösterirken Kässbohrer gibi bir dünya markası ile çalışmak ve yurt dışında da servis ihtiyaçlarımızı tamamiyle karşılayabilecek olmamız da bu alımda etkili oldu. Kässbohrer araçlarının sağlamlığı ve süregelen karşılıklı memnuniyet verici işbirliğimiz de tercihimizi kolaylaştırmıştır" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Takım Ruhu

Futbol, basketbol gibi takımların başarısı oyuncu kalitesiyle doğru orantılıdır. Bugün dünyanın en başarılı takımları, en değerli oyunculara sahip olanlardır.

Aynı şekilde bir şirketin de başarılı olması için nitelikli çalışanlara ihtiyacı vardır. Eğer insan kaynağı yeterli değilse şirket ne kadar maddi kaynağa sahip olursa olsun başarılı olamaz. Başarıyı belirleyen faktörler arasında iyi bir yönetim, iyi bir strateji, maddi imkânlar ve elbette şansın da payı vardır.

Bütün bunların yanı sıra, en önemli faktörlerden biri de takım olabilmektir. Takım ruhu, insanların egolarını ikinci plana atıp takımın başarısı için mücadele etmesiyle mümkün olabilir. Takım üyelerinin, hem birey hem de takımlarıyla tek vücut olmaları zorunluluktur.

İyi bir takım, sadece iyi oyuncularla değil, onları birbirine bağlayan görünmez bağlarla oluşur. Bu nedenle takımda oyuncuları heyecanlandıran bir amaç birliğine ihtiyaç vardır. Bunu yakalamış, uyumla hareket edebilenler, bütün imkânsızlıklara rağmen başarılı olurlar.

İmkânları son derece kısıtlı şirketlerin, bütün yokluk ve zorluklara rağmen başarılı olmaları, çalışanların kendilerini işlerine adayacak bir amaç birliğini yakalayabilmiş olmaları yüzündendir.

Para, insanların işlerini yapabilmeleri ve hayatlarını sürdürmeleri için bir araçtır ama onları bir takım yapmaya yetmez. Takım ruhu, parayla satın alınmaz. İş dünyası veya sporda amaç birliğine varıp fark yaratan takımların dünyanın her yerinde takdir görmesi, parayla satın alınamayan bir başarıyı ortaya koydukları içindir.

Takım olmak için her şeyden önce ortak bir hedefe yönlendiren etkili bir lider ve "Birimiz hepimiz, hepimiz birimiz için" duygusunun hakim olması gerekir. Sıra dışı başarılar, büyük bir adanmışlıkla mücadele eden takım oyuncularıyla elde edilir. Takımın amacını kabullenmeyenlerin takımda işi yoktur.

İş hayatında da sporda da yıldız oyuncular vardır. Bu oyuncular, takım üyesi olmakla birlikte herkesin kabul ve takdir ettiği üstün niteliklere sahiptirler. Yıldız oyuncuların ön planda olması, kendilerinden daha çok söz edilmesi, daha yüksek gelir elde etmeleri doğaldır.

İnsanlar kendilerine değer verildiğini hissettikleri, katkılarının bir anlamı olduğunu düşündükleri takımlara bağlanır ve daha çok katkı, fedakârlık yapmak isterler. Takımı takım yapan birlik ve beraberlik duygusu bu şekilde güçlenir.

Hedef bilinci iş dünyasında ve sporda elbette çok önemlidir; ama tek başına hedef pek işe yaramaz. Bir amaç birliği olmadığı zaman ne kadar parasal ödül olursa olsun insanlar kendilerini yaptıkları işe adanmazlar.

Başarı, ancak insanın inandığı bir amaç uğrunda çalışmasıyla elde edilir. İnsanın yaptığı işten anlam bulması da böyle mümkün olur. ■

BAŞSAĞLIĞI

Gaziantep Motorlu Araçlar ve
Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Çelik'in sevgili babası

Arif ÇELİK'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ



MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını **daha da hesaplı hale getirdi.**
Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı.
%38'e varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.

www.yedekleroyunagirsin.com



ajansbranda.com

Detaylı Bilgi İçin



www.man.com.tr

MAN | Service
Genuine Parts

