

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan:

FİRMA SAYISI 100'E DÜŞECEK

● Artan maliyetlerle mücadele etmek zor. Zorunlu birleşmeler olacak, firma sayısı düşecek. Önemli olan birleşmelerin adil olması.

● Otogarlar sektöre büyük yük getiriyor. İstanbul kötü örnek oluyor. Bu sistem iyi analiz edilmeli. Rekabet faydalı olabilir.

● Engelli uyumu hem zor, hem de faydasız. Tüm araçların uyumu yerine çok daha özel ve iyi çözümlerin bulunması mümkün.

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan ile hem sektörde yaşanan sorunlara ve çözüm yollarına yönelik hem de firmanın hedeflerini, çalışma biçimlerini, yatırımlarını içeren geniş bir söyleşi gerçekleştirdik. Kemal Erdoğan'a birçok soru sorduk, sektöre ve firmasına yönelik çok özel açıklamalar aldık.

✓ Otogar ücretleri

Rekabete kapalı bu yerlerde zahmetsiz, risksiz fazla para kazanılıyor. İstanbul, diğer yerleri olumsuz etkiliyor. Çıkış sayısı arttıkça azalması gereken ücret, aksine artıyor. Belediyeler otogar ölçeklerini ve yapılarını iyi belirlemiyor.

✓ Alibeyköy

Buradan kalkış-varış yapılması mevcut otogarın ve bölgesinin yükünü azaltır. Ayrıca sağlanacak rekabetle ucuzluk da gelebilir. Böyle bir imkan olsa önemli sayıda kalkış-varışımızı oradan yapabiliriz.

✓ Otogar hizmetleri

Otogara ödediğimiz toplam ücret, kaptanlara ödediğimiz toplam ücretten fazla. Buna rağmen otogarlarda çalışanlara, özellikle de kaptanlara yönelik hizmetler yok. Çalışanlara yönelik sosyal desteklerimiz de çok zayıf. Sosyal bilinci arttırmalıyız.

✓ Maliyetler

Servis maliyeti fazla. Bunun ücretini alarak çözmek mümkün değil. Bunun yerine bir veya birkaç organizasyonda birleşmek düşünülebilir. Acente veya servis ücretinin yolcudan alınması bir şey sağlamaz. Yolcu verdiği toplam paraya bakar, nereye gittiğine değil.

✓ Firma sayısı

Şu anda belgeli firma sayısı 340, ama aktif olan 200 civarında. Bunlardan 65 tanesinin otobüs sayısı 25 veya üzerinde. Yüksek maliyetlere bir de akaryakıt artışı eklenecek olursa işler iyice zorlaşır. Demiryolu fiyat politikaları da önemli. Önümüzdeki dönemde firma sayısının yarıya kadar düşebileceğini düşünüyoruz.

✓ Engelli uyumu

Çok zor, maliyeti ve popülist bir proje. Bu dönüşüm otobüse de çok zarar verir. Tekerlekli sandalye ile seyahat zor ve güvenlidir. Engelliye özel araç veya ambulans tahsis bile daha ekonomik olabilir. Otobüslerde kullanılabilecek özel aparatlar da geliştirebiliriz. ■ 4'te



Kapıkule - İpsala Sınır Kapısı



Salim Altunhan
Otobüsçülere köstek olunuyor



X-Ray taraması otobüsçüleri vuruyor

Tüm Otobüsçüleri Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım: Sınırlarımızda çile var



TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, yurtdışından turist getiren otobüslere Kapıkule ve İpsala Sınır Kapısı'nda x-ray cihazı ile aramaların başlatılmasının çileli bir süreci başlattığını vurgulayarak, "Bir otobüs 7-8 saat sınır kapısında bekliyor. İki günlük ziyareti için ülkemize gelmek isteyen turistler bu çileyi görürken gelmekten vazgeçiyorlar. Bu uygulamanın gerekçesinin kaçak akaryakıt olduğunu söylüyor. Ancak ulaşımın önüne engeller koyarak bir ülkenin gelişimini sağlamazsınız" dedi. ■ 6-7'de

Engelli uyumu yönetmeliğe kaldı

Yolcu taşımacılarının merakla bekledikleri engelli mevzuatında değişiklik yapıldı. Yeni ve eski araçların uyumuyla ilgili önemli esaslar bir yıl içinde çıkarılacak Yönetmeliğe bırakıldı. ■ 3'te

Hazırlıklı olun! Plaka tahdidi geliyor 2'de



BusStore'dan otobüsçüye takas kampanyası 3'te



Temsa Samsun Yetkili Satıcısı Felek Otomotiv açıldı

MAN Konya Satış ve Servis Merkezi açıldı



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, Konya'da 14 bin m2 alan üzerinde kurulu olan ve ayda 500 araca hizmet vererek, çevre illere de ulaşacağı satış ve servis merkezini açtı. Konya, MAN'ın kendi bünyesinde İstanbul'dan sonra ikinci satış ve servis noktası oldu ■ 6'da

“Her Kızımız Bir Yıldız” Projesi 10 yaşında



Logitrans Fuarı lojistikçileri buluşturdu

Sekizincisi gerçekleştirilen fuara, Omsan, Ulusoy, Ekol, Etis Lojistik gibi şirketlerin yanı sıra Mercedes-Benz Türk, Ford Otosan ve Iveco araçlarıyla katıldı.



Süer Sülün Bahadır Özbayır

8-9-10-11'de



Dr. Zeki Dönmez

Gerçekçi olmak zorundayız

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi-6

2'de



Akif Nuray

Yeni ideoloji: Lojistik

6'da



3'te

Demiryolu Trafik Güvenliğinin Değerlendirilmesi - 6

Kazazedelerin yaklaşık yüzde 90'ının yetişkin erkekler olduğu ve büyük çoğunluğunun 20-49 yaşları arasında olduğu tespit edilmiştir. Yetişkin kazazedelerin yüzde 80'i bekardır. Yapılan çalışmada, yetişkinlerden yüzde 45'inin eğitim derecesi yüksekokul mezunu olarak biliniyor. Araştırmaya göre Afro-Amerikalılar, Kuzey Carolina nüfusunun yüzde 22'sini oluştururken, kazazedelerin yüzde 38'ini oluşturmaktadır. Dolayısıyla araştırmada Afro-Amerikalıların nüfus oranlarının üzerinde izinsiz geçiş kazalarıyla karşı karşıya oldukları, bu oranın yerli Amerikalılar için ise daha yüksek olduğu görülmektedir. Yerli Amerikalılar Kuzey Carolina nüfusunun yüzde 1'ini oluştururken, kazazedelerin ise yüzde 5'ini oluşturmaktadır. İzinsiz geçiş yapanların aylıklik yapanlar olduğuna dair popüler imajın aksine, kazazedelerin yüzde 10'u demiryolu mahallinde yerleşik değilken, kazazedelerin yüzde 80'inin o mahallin konut alanlarında meskun olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde, kazazedelerin yüzde 9'unun evsizlerden oluştuğu görülmektedir. Georgia çalışması ise kazazedelerin yüzde 60'ının o mahalde meskun olduğunu ve evlerine yakın mahalde izinsiz geçişte kaza ile karşılaştıklarını ortaya koymuştur. İzinsiz geçiş problemi bir kent sorunu olarak ortaya çıkmaya başlamakta, kazaların sadece yüzde 25'lik bölümü kent dışında veya kasabalarda yaşanmaktadır. NTSB bütün ölümlü kazaların çok hatlı ana güzergahlarda olduğunu tespit etmiştir (fakat NTSB'nin gelişigüzel kaza örnekleme seçtiğine dair herhangi bir gösterge bulunmamaktadır). Vakaların yüzde 85'inde demiryolu hattının sağ tarafında koruma amaçlı olarak herhangi bir çit uygulamasına rastlanmamıştır. Ölümlü kazaların büyük bir bölümüne hafta sonu günleri gece saatlerinde rastlanmaktadır.

Nüfusun büyüklüğü etkili...

Sonuçların okunmasında, unutulmaması gereken bir nokta nüfusun büyüklüğünün, her iki regresyonca vaka sonuçlarına birebir etki yapacak şekilde uygulanmış olmasıdır. Nüfus, 1947'de 143 milyondan 2003'te iki katına çıkarak 291 milyona ulaşmıştır. Sonuç olarak başka herhangi bir değişiklik gerçekleşmemiş olup genel olarak 2003'teki birçok kaza değeri 1947'dekinin iki katına ulaşmıştır. Elli yıl önce, kurulum modeli ciddi oranda demiryolu ağından etkilenmişti ve birçok insan gündelik olarak demiryolu hattı çevresinde çeşitli işlerle iştigal ediyordu. Otomobil sahipliğinin yaygınlaşması, kurulum modelinin değişikmiş olup demiryolu hattından uzakta yeni kalkınma merkezleri oluşmaya başlamıştır. İlk açıklamalı değişken, ulusal demiryolu

hattı uzunluğu olup sektörde 'yol mili' olarak bilinmektedir. Bu; ICC'nin yıllık istatistik yayınından ve daha sonra Amerikan Demiryolu Olayları Kurumu'ndan sağlanmıştır. Ulusal ağ 1947-2003 arasında yüzde 35 azalmış olup en büyük düşüş 1974-1984 yılları arasında yaşanmıştır. 1976 Demiryolunu Yeniden Canlandırma ve Düzenleme Reform Planı, demiryollarına, kazançsız hatların terk edilmesiyle daha fazla özgürlük verilmiştir. Ağdaki bir azalma, hat civarında daha az insanın yaşayacak olmasına paralel olarak, vakalarda bir azalma sağlayabilmektedir. Hesaplanan katsayı her iki regresyon için de birbirine çok yakın değerlerdir. Gerçekte, Sıfır Hipotezini reddedemeyen bir değer, birimdir. Diğer bütün parametreler, ağ büyüklüğüne göre eşitlendiğinde, vakalar oranları değiştirmektedir. İdeal dünyada; nüfus artışı, kurulum modelindeki değişiklikler ve hat bırakılması gibi konuları kapsayan bir ölçeğin kullanılması istenir. Belki de en uygun ölçek, bölgede yaşayan, çalışan, okula giden insan sayısı ve hat millerini içeren bilgilerdir. Günümüzde bu gibi bilgiler, Coğrafi Bilgi Sistemleri'nde (CBS) kullanılmakta olup nüfus bürosu verilerine ve demiryolu ağıının sayısallaştırılmış paylaşımlarına temellenmektedir. Bu gibi bilgiler, tehlikeli malzemelerin hareketlerine maruz kalan nüfusun modellenmesinde kullanılmaktadır. Bununla beraber, bu gibi verilerin zaman serileri çok uygun değildir, özellikle 1940'lara kadarki değişimin izi sürüldüğünde bu ortaya çıkmaktadır.

4 kategoride incelenebilir...

Demiryolu hatlarındaki izinsiz geçişler yakın zamanda ortadan kalkması öngörülmeyen problemlerdir. Netice alma konusundaki eksiklikler, durumun geliştirilmesine yönelik bütün girişimlere olumsuz yansımaktadır. Gelecekteki kamu politika inisiyatiflerinin programlanmasında, izinsiz geçiş yapanları dört ana kategoriye ayırarak değerlendirmek daha doğru olacaktır: ray çevresinde eğlenen insanlar, intiharlar, ulaşım için gelenler ve diğerleri. Bu gibi bir sınıflandırma kullanışlı olup, potansiyel kısıtların uygulanabilirliği izinsiz geçişin yapısına bağlı olarak değişmektedir. İzinsiz geçiş vakalarının



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

Denetim sağlanırsa...

Sonuç olarak, üretken birçok kamu politikası, demiryolu hatlarına özel sorumluluklardan çok kamu sağlığının sağlanmasından sorumludur. Toplumun bu kesiminin demiryolunun sağ tarafında topolanmasının çeşitli sebepleri vardır. Konuyla ilgili yeterli miktarda araştırma olmayışını da göz önünde bulundurarak, kişilerin herhangi bir parkta veya parklanma alanında yapamayacakları şeyleri demiryolu hattında yapabileceği düşüncesine sahip oldukları söylenebilir. Kamu park alanlarında alkol alan insanlar, bütün bir caddenin görüş alanına girdiğinden, vatandaşların şikayetleri ve polis müdahalesiyle sonuçlanabilir. Diğer taraftan kimi sosyologlarda demiryolu hattının sağ tarafının kamuya özel bir yer gibi olduğunu söylemektedir. Teknik olarak ise bu bölüm özel mülk olup erişimi kolay ve demiryolu hattı polisi tarafından denetimi azdır. Ayrıca, kamusal bakış açısına göre peyzaj çalışmaları yolun sağ tarafında olup yerel polislerin izinsiz geçişlere müdahale yetkisi olmayıp konuya ilgisi de yetersizdir. Bu tarz izinsiz geçişler için, yolun sağ tarafındaki çitin uygulanmasındaki caydırıcılık amacının tersine etki yapıp kamuya hattın kullanımını da zorlaştırabilir ve izinsiz geçişi özendirir de bilir. Bitkilerin sökümlü ve uygun aydınlatmanın uygulanması, çok daha çözüm üretici olabilir.

Birçok gösterge, izinsiz geçiş yapanların büyük bölümünün toplumun varoşlarından geldiğini ortaya koymakta olup kamu hizmeti anonsu, mevcut Hayat Kurtarıcı Operasyonu programı gibi uygulamalar bu gibi durumlarda tehlikenin önlenmesi için etkili kalabilmektedir. Hayat Kurtarıcı Operasyonu gibi programlar için, aktivitelerini okullara yönlendirmek ve hat çevresindeki restoran vb. yerlerdeki kenti gruplara yönlendirmek daha verimli olabilecektir. Hephinize sağlıklı, huzurlu, başarılı ve mutlu bir hafta dilerim. ■

açık ara en büyük grubu (yaklaşık yüzde 50'si) 20'li, 30'lu yaşlardaki erkeklerden oluşmakta olup raylar çevresinde etkinlik veya eğlence için bulunmaktadırlar. CDC çalışmalarından bildiğimiz kadarıyla, izinsiz geçiş yapan bu insanların birçoğu alkolün etkisi altında, alkolü olaya karışmış, bekar ve belirli bir eğitim seviyesindedir. Bu insanların demiryollarında izinsiz geçişin yanı sıra, birçok çeşitli riskli davranışta bulunmayı seçebileceği söylenebilir.

Hazırlıklı olun! Plaka tahdidi geliyor

İSTAB'ın bir önceki başkanı Hakan Orduhan, plaka tahdidi konusunda gündemi değiştirecek açıklamalar yaptı. Orduhan, sektörü hazırlıklı olması konusunda uyardı ve "Haberiniz olsun, hazırlığınızı yapın; esnaf odası dillendirdi yapamadı, ama bugün kaldırmayı planladıkları servis sektöründe göreceksiniz, plaka tahdidi olacak" dedi.

İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB), 2. Bölge Toplantısı'nı 21 Kasım Cuma günü Dedeman Otel'de gerçekleştirdi. 155 kişinin katıldığı beklenen toplantıya 45 firma sahibi katıldı.

Üyelerin bir kısmını eleştirdi

Bölge toplantısı, İSTAB Okuldan Sorumlu Başkan Yardımcısı Turgay Gül'ün konuşması ile başladı. Gül, konuşmasında toplantı salonunun büyük bir bölümünü boş bırakan İSTAB, üyelerini eleştirdi: "Biz her defasında sektörümüze sahip çıkamamız gerektiğini, bir şeyler yapmak için birlik olmamız gerektiğini duyuruyoruz. Gönül isterdi ki, burada bütün bütün sandalyeler dolmasını, sektörümüzle ilgili olan önemli gelişmeleri hep birlikte paylaşmayı ve tartışmayı isterdik. Bu sektör her zaman sahip çıkılacak bir sektördür. Burada bulunan meslektaşların da bunu yapacak kişilerden oluşuyor" dedi.

Üçte bir özmal şartı kalktı

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu da, başkanlık süresince geçen 6 ayı ve hedeflerini anlattı: "TÜHİM Başkanlığı'nda gerçekleşen 'Servis Taşımacılığı, Sorunları, Talepleri ve Çözüm Önerileri' toplantılarında İSTAB'ı temsil ederek üyelerimizin haklarını koruyoruz. Burada, 15 alt komisyon toplantısından sonra Servis Taşımacılığı Yönergesi'nde bazı değişiklikler yapıldı. Buna göre; gerçek ve tüzel kişiler birlikte taşımacılık yaptıkları okullarda veliler ile birlikte bireysel sözleşme yapmak suretiyle taşımacılık yapabilirler. Taşımalarda, zorunlu üçte bir oranında özmal bulunma şartı aranmayacak. Veli ile gerçek veya tüzel kişi arasında yapılacak sözleşme dikkate alınacak ve güzergah izin belgesi bu şekilde verilecek" şeklinde bir madde eklendi.

Yüzde 7 indirimli yakıt

Bayraktaroğlu, yönergede değişen diğer maddelerle ilgili şunları söyledi: "9 kişi altında hizmet sağlanan araçlarda, öğrenci mesafe ücretinin 9 kişi üzerinden hesaplanıp kişi sayısına bölünerek tahsil edilebilme hakkı sağlandı. İstanbul'daki tüm servis araçlarının beyaz olma şartı getirildi. Kamu, personel ve okul servis araçlarına GPS ve dış kamera takılmasına karar verildi. Bu süre zarfında katıldığımız UKOME toplantılarında personel taşımacılığı alanında da tarife uygulamasına geçilmesi karara bağlandı ve tarife oluşturuldu. BP ile yaptığımız anlaşma ile üyelerimiz akaryakıtı yüzde 7 indirimli alacaklar. Demişimiz üye sayısı 315'e ulaştı."

Bayraktaroğlu, Trafik Akademisi ile kademeli saatin hayata geçirilmesi için çalışmaya devam edeceklerini belirtti.

Sektör küçülecek

Bayraktaroğlu, gündemde olan okul ve personel servisleri kaldırılacak kararı ile



ilgili de açıklamalar yaptı: "Başbakan ulaşım ile ilgili eylem planını açıklarken, 'okul ve personel servisleri kaldırılacak' dediğinde hepimiz şaşırдық. Ertesi gün Başbakan Yardımcısı Ali Babacan okul servislerinin kaldırılmayacağını söyledi. Bu sektör yaşamaya devam edecek. '2018'de servisleri kaldırıyorum' demekle olmaz. Bir taraftan servis firmalarını yatırıma yönlendirirken alınan bu kararı manidar buluyoruz. İstanbul'da 124 km'lik metro 20 yılda yapıldı. 2030'da metro ağı 700 km'ye ulaşacak. Yani servis taşımacılığı uzun bir süre varlığını sürdürecektir."

Bayraktaroğlu, 21 Aralık'ta İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen zümre toplantısında plaka tahdidi konusunu ele alacaklarını da sözlerine ekledi.

Hükümetin yapamadığı işi yapıyoruz

İSTAB'ın kurucuları arasında yer alan **Bayram Özata** da okul ve personel taşımacılığının İstanbul'da toplu taşımının yerine getiremediği işlevi yerine getirdiğini ve sektörün kolay kolay ortadan kaldırılamayacağını dile getirerek, "Herkes işine sınıksız sarılsın. Bazi işleri ortadan kaldırmak Başbakan'ın elinde değil, bunun için şartların oluşması lazım. Biz sektör olarak hükümetin, devletin yapamadığı işi yapıyoruz" dedi.

Hazırlıklı olun plaka tahdidi geliyor

Eski İSTAB başkanı Hakan Orduhan, plaka tahdidi konusunda gündemi değiştirecek açıklamalar yaptı. Orduhan, sektörü hazırlıklı olması konusunda uyardı ve "Haberiniz olsun, hazırlığınızı yapın, esnaf odası dillendirdi yapamadı, ama bugün kaldırmayı planladıkları servis sektöründe göreceksiniz, plaka tahdidi olacak" dedi. Orduhan, sektörün tedarikçisinin kıymetini çok iyi anladığını belirterek, "3 veya 5 yıl sonra bilemiyorum, ama plaka tahdidi İstanbul'da olacak. Servis sektörü bir açığı kapatmak için ortaya çıktı. İstanbul'a servis taşımacılığı yakışmıyor, doğru. Biz belediyenin karşılayamadığı bir ihtiyacı açığını kapatmak için ortaya çıktık. İstanbul'un her mahallesinde oturmalı taşımacılığı götürdüğünüzde, elbette kendiliğimizden yok olacağız" ifadelerini kullandı. ■



30 yılın ardından...

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

BusStore'dan, turizm taşımacılarına takas kampanyası

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el araç alım satımındaki yapılanması Busstore, turizm taşımacılarına Kasım Kampanyası hazırladı. 19 Kasım Perşembe günü Tüm Otobüsçüler Federasyonu'nda yaklaşık 60 TTDER üyesinin katıldığı toplantıda Mercedes-Benz Türk BusStore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı, Kasım ayına özel "Otobüsleri Gençleştirme" takas kampanyasını tanıttı.

Yenikapı'daki turizm parkına sahip çıkın

Toplantının açılış konuşmasını TTDER Başkanı Sümer Yiğci yaptı.

Yiğci, Turizm taşımacılarının Yenikapı'daki turizm parkına sahip çıkması gerektiğini söyledi. Turizm taşımacıları olarak bir park alanına sahip olmak için uzun seneler uğraştıklarını kaydeden Yiğci, "Garaaja sahip çıkın ve araçlarınızı oraya park edin. Oranın birtakım eksiklikleri giderilecek ve bizlerin ihtiyacı olan bir yer haline gelecek. O garaj sizindir, arabalarınız yol kenarında duracağına garaja gidin" dedi.

Yiğci, turizm taşımacılarının derneğine de sahip çıkmaları gerektiğini vurguladı: "Bu derneğe herkes yardımcı olmak zorundadır. 17 senedir bu derneği ayakta tutuyoruz, sizlerin desteğiyle bir 17 sene daha TTDER'i ayakta tutacağız."

İstanbul turizm kentidir

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım da Yenikapı'daki turizm parkının hayırlı olmasını diledi. Sahil koridorunun bu



park sayesinde trafikten kurtulacağını dile getirerek turizm taşımacılarının hayatını kolaylaştıracak görüşmeler halinde olduklarını, İstanbul'un turizm kenti olarak kabul görmesi ve taşımacılara buna göre davranılması için ellerinden geleni yapacaklarını söyledi. Yıldırım, CNR Fuar Merkezi'nin oradaki alanın da turizm taşımacılarına tahsis edileceği müjdesini verdi: "CNR'ın arka tarafında bulunan büyük park alanının da turizmcilere verilmesi konusunda girişimde bulunduk. Bu park turizm taşımacılarının işlerini kolaylaştıracak.

Karaköy'deki turizm otobüsçülerinin yaşadıkları sıkıntılarla ilgili girişimlerde bulunacağız. İstanbul bir turizm kentidir. Buradaki karar verici arkadaşlar buna göre davranacak."



Otobüsçülük en büyük paya sahip olacak

Yıldırım, otobüs taşımacılığının havayolu taşımacılığı kadar değerli bir taşıma olduğunu ve otobüsçülüğün her zaman var olmaya devam edeceğini söyledi. Türkiye'nin dünyada hatırı sayılır otobüs işletmecilerinden biri olduğunu dile getiren Yıldırım, "Biz de otobüsçüler olarak varız diyeceğiz ve bunu her platformda dile getireceğiz. Otobüsçülük bugün de yarın da en büyük paya sahip olacak" dedi.

İkinci el storu kurulsun

Yıldırım, ikinci el araç konusunda Türkiye'nin mevcut yapısını gözden geçirerek otomotiv şirketlerinin de desteğiyle ikinci el storunun kurulması gerektiğini söyledi: "Senenin bazı aylarında üreticilerle bir araya gelip arabasını satmak isteyen meslektaşlarımıza imkan yaratmamız

lazım. Yenikapı'da, havaalanında, ikinci el otobüslerin satılmasını sağlamamız lazım. Türkiye'de bütün bakanlıkların katılımı ile Türkiye'yi ikinci el otobüs mezaatı haline getirmemiz lazım" diye konuştu.

22 bayi ile Türkiye'ye erişiyoruz

Busstore Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı, Busstore yapılanması hakkında turizm taşımacılarına bilgiler verdi, avantajları paylaştı. Akı, Busstore'nin Türkiye genelinde 22 bayisi bulunduğunu ve bayi ağını etkin kullanarak Türkiye geneline erişebilmenin gayreti içinde olduklarını belirterek, "Biz Busstore olarak, farklı markaların da alım satımını yapıyoruz. İkinci elde otobüs ve midibüs seçenekleri sunuyoruz. Tek noktada hizmet düşüncemizle alım, satım, takas ve finansman işlemlerinizde gereksinim duyduğunuz her aşamada yanınızdayız" dedi.

Busstore geliştirdi

Akı, 2009 yılında kurulan Busstore'un geride kalan 5 yıl içinde çok büyük aşama kaydettiğini söyledi. 2009 yılında 99 otobüs satışıyla başladıkları yolculukta bugün, toplamda bin 38 adede çıktıklarını dile getirdi.

Busstore'un 9 kişilik ekibinin otobüs camiasını yakından tanıdığını ve bunun avantajını kullandıklarını belirterek, "Türkiye'den Azerbaycan, Gürcistan, Rusya ve Ukrayna'ya otobüs ihraç edilmiş. Biz de Busstore olarak, bu ülkelere yoğunlaşıyoruz. Türkiye'de ikinci el pazarında lider olduğumuzu belirtmeliyim. Daimler'de Almanya'nın ardından satış rakamlarında ikinci sıradayız" dedi.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in başarısı

Busstore'a kendilerine gelen taleplerde otobüsçülerin 2010 araba verip 2013 model araç alma isteğinde olduklarını dile getiren Akı, bu nedenle Ekim ayında bununla ilgili bir kampanya başlattıklarını söyledi: "Takas kampanyamızla Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in de desteği var. Bugün Mercedes-Benz'in yakaladığı başarıyı değerlendirdiğimizde hem ikinci elde hem de sıfır araçta Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in çok önemli bir katma değeri var. Biz burada herhangi bir model marka sınırını koymadan elinizden çıkarmak istediğiniz ikinci el araçlara talip oluyoruz." ■

Kasım ayına özel kampanya

Kasım ayı sonuna kadar sürecek bu kampanya kapsamında BusStore, müşterilere eski model Mercedes-Benz veya başka marka otobüslerini BusStore'a takasa vererek, ikinci el Mercedes-Benz Travego 15 SHD alma fırsatı sunuyor. Böylece otobüs müşterileri araçlarını daha yeni araçlar ile gençleştirme şansına sahip olabiliyor.



Engelli uyumu yönetmeliğe kaldı

Yolcu taşımacılarının merakla bekledikleri engelli mevzuatında değişiklik yapıldı. Yeni ve eski araçların uyumuyla ilgili önemli esaslar bir yıl içinde çıkarılacak Yönetmeliğe bırakıldı.

5378 sayılı Engelliler Hakkındaki Kanun'da, yolcu taşımasıyla ilgili bazı hususlarda değişiklik yapılmasına ilişkin düzenlemeler 18 Kasım 2014'te TBMM'de kabul edildi. Değişikliğin neler getirdiği hususu pek açık olmayıp tartışılıyor. Buna bir katkı sunmak üzere taşıma veya taşıtların durumuna göre eski ve yeni düzenlemeleri karşılaştırmalı olarak vermek istiyoruz. Burada eski ve yeni taşıtlara ilişkin durumları ayrı ayrı ele alacağız.

Eski (mevcut) araçlar:

* Özel ve kamu toplu taşıma araçları: Değişiklik yok. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten (2005) itibaren 8 yıl içinde uyum sağlayacaklar.

* Yolcu gemileri: Değişiklik yok. 07.07.2018'e kadar uyum sağlayacaklar.

* Sürücü hariç 9-16 koltuklu toplu taşıma araçları, özel ve kamu şehirlerarası toplu taşıma araçları ile turizm taşıma araçları: 07.07.2018'e kadar uyumlu hale getirilme zorunluluğu kalktı. Bunun yerine, bu araçlarla verilen hizmetlerin 07.07.2018'e kadar uyumlu olma

zorunluluğu getirildi. Burada hizmetin uyumuyla ilgili durumun yeni araçlarla birlikte bir yıl içinde çıkarılacak yönetmelikle belirlenmesi söz konusu.

Yeni araçlar: (Değişiklik tarihinden sonra üretilecek)

* Özel ve kamu toplu taşıma araçları, sürücü koltuğu hariç 9-16 oturma yeri olan araçlar ile yolcu gemileri dahil şehirli yolcu taşıma araçlarından uygun olmayanlara, yeni düzenlemenin yürürlüğe girmesinden sonra yetki belgesi, izin veya ruhsat verilmeyecek. Bu durum, değişikliğin yayımlanmasından önce üretilmiş, uyum zorunluluğu olduğu halde buna uygun olmayan araçların yetki belgesi, izin veya ruhsata yazılabilme kapısını aralayabilir.

* Şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı, servis taşımacılığı ve turizm taşımacılığı yapan araçların uyumu ile ilgili esaslar bir yıl içinde çıkarılacak yönetmelikle düzenlenecek. Bu süreçte belgeye

kayıt, ruhsat, yetki belgesi yasağı yok.

07.07.2018'in durumu

Önceki düzenlemeye göre, yeni taşıtlar engelliye uyumlu üretileceği; eski taşıtlar da bu tarihe kadar uyumlu hale getirileceği için bu tarihte uyumlu olmayan taşıt kalmayacaktı. Şimdi ise mevcut ve yeni bazı araçların uyumu ile ilgili esaslar yeni bir yönetmeliğe bırakılıyor. Yeni yönetmelikte eski araçların bu tarihe kadar uyumu gerekli olacak gibi. Ancak yeni araçların uyumuyla ilgili süre henüz belirsiz.

Bu arada 07.07.2018'e kadar dönüşmesi gereken, ancak zorlukları bulunan eski araçlar, Yönetmelik yayımlanana dek üretilip belgelere yazılacak uyumsuz araçların dönüşüm sorunu da eklenecek ve bu sorun büyüyebilir.

72 saat

Engelliye uyumlu olmayan araçların bulunabileceği, adı geçen tarihe kadar karayolu ile turizm taşımacılığı veya şehirlerarası toplu yolcu taşımacılığı yapanların engelli yolculara azami 72 saat içinde uygun hizmet sunma zorunluluğu ise mevcut haliyle sürüyor.

Denetim ve ceza

Sürenin bitimine kadar yükümlülüklerini yerine getirmeyenlere verilmesi öngörülen cezaların kapsamına yeni getirilen yükümlülükler ile Yönetmelikle belirlenecek yükümlülükler de eklendi. ■



Doruk LE'de 10 metrelik seçeneğiniz var

4 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olan Otokar, şehirli yolcu taşımacılığına yönelik otobüsü Doruk LE'nin 10 metrelik versiyonunu da piyasaya sürdü.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, çıktığı günden bu yana şehirli yolcu taşımacılığı alanında devrim yaratan orta boy otobüsü Doruk LE'nin 10 metrelik versiyonunu da müşterilerinin beğenisine sundu.

10 metrelik yeni versiyonu ile kullanıcısına daha fazla yolcuyu hesaplı şekilde taşıma imkanı sunan Doruk LE, düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri vaat etmeye devam ediyor.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Otokar olarak yeni

aracımızın ortaya çıkışında her zaman olduğu gibi müşterilerimizden gelen talep ve beklentileri göz önünde bulundurduk. Yoğun hatlardaki orta boy ve büyük boy otobüsleri arasında, ara bir boyut araç ihtiyacına yönelik olarak 10 metrelik Doruk LE otobüsümüzü çıkardık" dedi.

Büyük boy otobüslerin hem boyut hem de maliyet açısından dezavantajlı olduğu noktalar için özel olarak tasarlanıp geliştirilen Doruk LE otobüsü, aynı zamanda Design Turkey ödülleri de "İyi tasarım" ödülünün sahibi. ■



4 » Gündem

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: 25'ten fazla otobüse sahip firma sayısı 65 olan sektörde

“Birkaç yıl içinde firma sayısı yarıya kadar düşecek”

“Sektörde hali hazırda hizmet veren yaklaşık 340 firma var. Ancak aktif çalışma sayılarına baktığımızda bu sayı 200 aslında. Filosunda 25 ve üstü otobüs olan firma sayısı 65. Maliyetlerin çok artmasının da etkisiyle büyükler çok fazla büyüyken, küçüklerin bu maliyetlerle mücadele etmesi çok zor. Benim düşüncem sektörde yaşanan konsolidasyon süreci hızlanacak. Kurumsal firmalarla bölgesel firmalar pazarın yarısını domine edecek. Her ilin kendi yerel firmaları bir ikiye düşecek. Ben birkaç yıl içinde aktif çalışan firma sayısının yarıya düşeceğini düşünüyorum.” dedi.

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan ile hem sektörde yaşanan sorunlara ve çözüm yollarına yönelik hem de firmanın hedeflerini, çalışma biçimlerini, yatırımlarını içeren geniş bir söyleşi gerçekleştirdik. Kemal Erdoğan'a birçok soru sorduk. Erdoğan'dan sektöre ve firmasına yönelik çok özel açıklamalar aldık. 6 yıldır Kamil Koç'un genel müdürlüğünü yapan Kemal Erdoğan, çok yoğun bir mesai içinde çalışıyor. Bu yıl 60 bin km'nin üzerinde sadece karayolu seyahati gerçekleştirmiş. Röportaj sonrasında yine bir seyahate çıkmak üzere hazırlık yapıyordu. Kamil Koç Genel Müdürlüğü, Kağıthane'de, taşınılan yeni binada çok modern ve keyifli bir çalışma imkanına kavuşulmuş. Binaya girerken, dev bir ekranda, kendi isimleriyle “hoş geldin” yazısı karşılıyor konukları. Biz de aynı şekilde karşılandık. Konukların ismi ziyaret bitene kadar ekranda kalıyor.

■ Profesyonel yönetici

- Kemal Erdoğan karayolu yolcu taşımacılığının en önemli profesyonel yöneticileri arasında yer alıyor. Bilgiye, veriyeye dayanan açıklamalarıyla, doğrusu gazetecilerin büyük keyif duyacağı bir yöneticisi portföyü sunuyor. Röportajımız o kadar uzun ve keyifli, bir de özel açıklamalarla geçti ki, iki bölüm halinde yayınlamayı daha doğru buldum. Birinci bölümde Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan'ın sektöre yönelik, ikinci bölümde ise firmasına yönelik değerlendirmelerini okuyabileceksiniz.

Yolcu taşımacılığı sektörü, yaşadığı sorunlara çözüm bulmakta zorlanıyor. Firma sahiplerinin “sektör bitiyor” açıklamaları ile karşılaşıyoruz. Bu, yıllardır dile gelen söylem, ama şu da bir gerçek, artık işler eskisi gibi değil. Firmaların gerçekten zorlandığı bir süreç yaşanıyor. Öte yandan sektör mensupları, sizce, maliyetleri düşürmek için niye ortak mücadele edemiyor? Örnek vermek gerekirse, otogar çıkış fiyatlarının yükselişi herkes için ciddi bir maliyet kalemi oluştururken, bu yüksek maliyetlere yönelik mücadelede bir birliktelik sağlanamamasının nedeni sizce nedir?

Otogar fiyatları ile ilgili teşhis biraz farklı. Sektörün nabzını çok iyi tutmuş bir organizasyon aslında otogarı bloke ediyor. Öyle veya böyle herkes bağlanmış durumda. Bir şekilde sus payı ile vs. birilerini durduruluyor. Sektörün belki de en zahmetsiz, en az riskle, en fazla parayı ve oranısız parayı kazandırdığı tek kısım otogarlar. İstanbul'dan günde 2000 otobüs çıkıyor. Sayı büyüdükçe sinerjinin artması ve maliyetlerin düşmesi gereken bir yapı olması gerekirken, aksine çıkış ücretleri yükseliyor. Belki de çok önemli kısımlardan bir tanesi bu. Sektör kendi parasıyla kendisiyle rekabet eden devasa bir şirketi doğurdu. Temel nokta; sivil toplum kültürü, örgüt yapısı yok.

■ Üç federasyonumuz var ama...

Doğru. Üç federasyonumuz var ve konfederasyon olmaya çalışıyoruz. Bunun yerine tek bir örgütü bir yapı olsaydı, daha iyi olurdu Üç federasyonun hiçbirinin planında sektör emekçilerine yönelik düş noktası bile yok Biz bunu UYOF'ta yapmaya çalışıyoruz. Ben bu konuda telkinlerde bulunmaya çalışıyorum. Kaza geçiren şoförümüzün çocuklarına verilecek bir bursumuz bile yok.

■ Vakıf kuruldu bunun için...

- Vakfın verdiği burs falan var mı ben görmedim. Vakıf siyasi amaçlı olarak kurulduğunda farklı, sektöre hizmet için kurulduğunda farklı. Birilerinin hayatına dokunmak isterseniz, bu sektörde hayatını vermiş kapitanların çocuklarına burs verirsiniz ve en kötü onların hayatına birazcık dokunursunuz. Biz ne yapıyoruz, kapitanlarımıza iyi bakıyor muyuz? Bir dinlenme alanı, sıcak duş alacak noktaları, rahatça oturacak lokalleri yok. Uyku kabinleri, sıcak duş alacak noktaları yaptırmaktan, ıtır olabilecekleri

ortam sağlamaktan, bu kadar aciz miyiz? Onlara bu kadar mı uzağız. Bizim kapitanlarımızın yaptığı işin uçak kapitanlarından özde hiç farkı yok. Sayıları fazla, sorumlulukları biraz daha az olduğu için değerli görülüyorlar. Bu çerçevede hakikaten sizden şahsi destek istiyorum. Sosyal bilinci biraz artırdığımız bir sektör olmalıyız. 60 bin kişi istihdam eden sektör var. Tek bir sesimiz çıkmıyor. Türkiye Şoförler Odası'ndan daha düşük bir nüfus değil. Ziraat odalarından daha düşük nüfus değil, pamuk üreticilerinin 60 bin kişi olduğunu düşünmeyin.

■ Otogar çıkışları cironuzun ne kadarını kapsıyor?

- Yüzde 6.6.5 civarında ve bu çok büyük bir rakam. Otobüs başına 3,2 kaptan çalıştırıyoruz. Biz, kaptanlara ödediğimizden -bazı aylarda bazı parkurlar için- daha fazla parayı otogarlara ödöyoruz. İnanılmaz asalak bir sistem doğrusu. Bir yandan diyorsunuz ki, buradan kalkmak zorundasınız, bir yandan diyorsunuz ki, ben ne dersem o; bu fiyattan gireceksin, bu fiyattan çıkacaksın. Üç saatten fazla kalırsan, park ücreti alırım, nefes alırsan, şunu yaparsan ceza keserim. Ödediğimiz paraların kaptanlara ödenenlerden daha fazla olması en kanıma dokunan şey. İşin doğrusu İstanbul otogarı diğer otogarlardan fiyatlarında da öncülük yapıyor. Benim şahsım fikrim İstanbul Otogarının talepleri doğrultusunda nüfusa göre artan bir skala konulmuş durumda. Bu çok sağlıklı bir sistem. Nüfus arttıkça sinerji oluşur, sinerji oluştuğca daha fazla otobüs hareket eder. Güvenlik amiriniz 10 otobüs hareket eden yerde de bir tanedir, 2000 hareket eden yerde de bir tanedir. Burada bir sinerji oluşması ve daha ucuz olması gerekir. Rekabete kapalı, kanunen kullanmak zorunda olduğunuz bir alan ve fiyatlar yukarıdan dikte ediliyor.

■ Pekî, otogar çıkışları neye göre belirlenmesini istersiniz?

- Aslında otogardan çıkan araç sayısı artıkça bu rakamın düşmesi gerekir. Ters orantı aslında. Bakanlığın sektörlü regüle etmek için maksimum, minimum gibi bazı müdahaleleri hiç de fena değil. Ama Bakanlığın otogarlardan konusunda yeterince iyi analiz yapmadığını düşünüyorum. Belediyelerin de otogar çıkışlarını doğru planlanmadığını düşünüyorum. Küçük bir merkez için devasa bir yer yapıyorsunuz. Ne ısıtmak mümkün ne soğutmak. Erzurum'a bir otogar yapıyorsunuz 25 metre yüksekliğinde, bunu ısıtmak mümkün mü? Çok orantısız ve siyasi kararlar alınıyor. Sonrasında onu verimli işletmek zorlaşıyor. Bence otogarlardan aslında kamu olarak işletilmesi zorunlu alanlara, kar amacı gütmemeli aksine maliyetleri ile çalışmalı.

■ Özel terminal izni verilmeli mi?

- Özel terminal izni verilse, bu bir serbest piyasanın rasyoneline döner. İki tane otogar için izin verilse ve bu iki otogar birbiri ile rekabet etse fiyatlar yarıya düşer. İstanbul'da böyle bir şey olamaz da; olabilse böyle olabilir.

■ Ortak servis ve ortak acente çok konuşuluyor, ama bunlar da hayata geçmiyor?

- Sektörün biraz daha elenmesi gerekiyor. Rasyonel firmaların sayısı arttığında böyle bir sağduyu daha rahat oluşacak diye düşünüyorum. Bugün için değil ama yakın bir zamanda alternatifimiz kalmayacak belki de.

■ Siz kurumsal ölçekteki ulusal firmalarla bu adımı atmaz mısınız?

- Düşünebiliriz. Ama şu ana kadar bunu konuşmadık. O zeminin oluştuğunu düşünmüyorum. Ama her geçen gün o zemin sağlamlaşıyor. Bizim sadece İstanbul servis operasyonumuzun yıllık maliyeti 11 milyon TL.; İzmir ve diğer illeri kattığımızda 25 milyon TL'yi buluyor. Yazıhane, yer hizmetleri ve otogar giderlerinden bahsetmiyorum.

■ Genel ciro içinde servisin maliyet oranı nedir?

- Bütün Türkiye baktüğınızda acentelerin servis maliyetini bilmiyorum, ama yüzde 5'e yakın yüzde 4'tür belki.

■ Servis hizmetinin ücretlendirilmesi konusu var...

- O iki tarafı çok keskin bir bıçak. Servisi ücretlendirmeye başladığınızda servisi ücretlendirmeyen şirketin öne



çıktığını göreceksiniz. Bu sefer su seviyesi yeniden belirlenecek, tekrar her şey sıfıra dönecek. Ben şu anda yapılabilir görmüyorum. Belki servisleri birleştirmek daha gerçekçi. Ankara'daki gibi yapı olabilir. Daha tarafsız bir yapı o. İzmir'deki gibi belli firmalar, belli logolar altında buluşabilir. Birlikler birbiri ile işbirliğine girebilir. Üçü de sektöre fayda sağlayabilir.

■ Acente kendi komisyonunu yolcudan almalı görüşüne ne dersiniz?

- Ben onun çok gerçekçi olduğunu düşünmüyorum. Sonuçta tüketici ödediği paraya bakar. Bu acente tarafından karşılanmış, şirket tarafından karşılanmış ona bakmaz. Yani toplamda herkes brüt bileti fiyatı üzerinden yürüme zorunda. Brüt fiyatın nasıl paylaşılacağı daha ticari bir konudur Son tüketiciyi çok ilgilendirmez.

■ Bu kiş çok zor mu geçecek?

- Bence geçecek, biz ona göre hazırlık yaptık. Geçen yıldan daha zorlu değil, ama kolay bir kiş olmayacak. Çünkü kâr marjları giderek düşüyor. Mazot fiyatı yükselmeye başlarsa çok daha zor olacak. Sektör, enflasyon artışı kadar maliyetlerindeki artışı bileti fiyatlarına yansıtamıyor. Devamlı aşağıya doğru gidiyoruz. Her yıl bir öncekinden daha zor geçiyor, çünkü her yıl daha az kazanıyor otobüsçü. Üstüne üstlük birikimleri eriyor. Onun için zor olacak. Veresiye aldığı parayı harcamaya başlamış şirketler yavaş yavaş aradan çıkmaya başlıyor, habire eleniyorsunuz.

■ Kisa mesafeli hatlarda rekabet artıyor, onun geleceğini nasıl görüyorsunuz?

- Kısa hatlarda durum çok kritik, çok iyi yönetilmesi gereken bir iş. Mesafe kısıldıkça sefer sıklığı çok artar; maliyeti iyi yönetemezseniz kâlfiete de çok daha fazladır. Kaldı ki, sabit gider maliyeti yüksek olan İstanbul ve İzmir çevresindeki kısa hatlar ateşten gömlek gibidir. İyi yönetemezsiniz çok sıkıntı yaşarsınız. İstanbul etrafındaki kısa hatlarda ben elenme olacağını düşünüyorum. İzmit, Adapazarı gibi koruma altındaki yerlerde değil ama Çorlu ve Çerkezköy'de elenecek, belki Tekirdağ'da da...

■ İzmit Körfez Geçişi'nin yeni cazibe hattı olacağı söyleniyor...

- Bizim oradaki esas rakibimiz karayolundaki bireysel arabalar. Sektör olarak kamu spotu yapacaksa, altını çezeceğim nokta şudur: Bireysel arabalarla gitmeyin, otobüsle gidin; çünkü daha ekonomik, daha çevreci, daha güvenli. Kazaya karışma oranınız, kazada ölme ve yaralanma oranınız azdır. Bizim için ne kadar cazip hale getirecekse bireysel arabayla gitmeyi de cazip hale getirecek. İzmir'e gitmek için daha önce otobüse binerken belki de arabasıyla gitmeye başlayacak. Ben çok büyük bir sinerji getireceğini düşünmüyorum.

■ Süper belge konusunun tekrar gündeme getirileceği konuşuluyor...

- Süper belge büyük firmalarla hiç bir şey getirmeyecek bir uygulama olur. Ben Müsteşar Yardımcısı Sayın Talat Aydın'ın buna karşı çıkacağını düşünüyorum.

■ Pendik-Ankara hızlı tren hattı açıldı. Bu hat Halkalı'ya geldiğinde 'sektörün omurgası kırılacak' yorumları yapılıyor. Siz nasıl görüyorsunuz?

- Bence kırmayacak, yeni bir şekil alacak. İsteyen otobüs, isteyen tren,

isteyen otomobiliyle gelecek. Bu suyun gittiği yer gibi etrafım yeşertmeye başlayacak. Ankara'dan İstanbul'a gelen insanlar Trakya'ya nasıl gideceğinin planını yapmaya başlayacak. İstanbul'dan da Ankara'ya gidenler Yozgat'a, Çorum'a, Çankırı'ya, Sivas'a nasıl gideceklerinin hesabını yapacak. Tren yolu sadece İstanbul-Ankara arasında hareketi domine ediyor. Bu hatta yıllık 17 milyonluk bir hareketlilik var. Ama sadece İstanbul-Ankara yolcu kitlesi, yıllık yolcu taşıma kapasitesinin yüzde 5'ini ancak oluşturur. Bu da 7,5- 8 milyon civarı. Ankara-İstanbul hattındaki yolcuların daha uzun hatlara verdiği finansal bir zarar var. Sefer sayısını azaltır ama omurgayı kırmaz.

■ En çok para kazanılan hattın İstanbul-Ankara olduğu söylenir...

- Ben aynı fikirde değilim. Bütün Doğu firmaları Ankara'dan geçer. Kış döneminde 20 TL'ye de bileti bulabilirsiniz. Yeter ki, otobüs boş olsun. 81 ilin 40'ına Ankara'dan geçilerek gidilir. İstanbul-Ankara yolcusu, Doğu firmaları için can suyu oluyor. Biz İstanbul-Ankara hattında 1 milyon civarında yolcu taşıyoruz. Demiryolu bence uçaktan veya otomobilden daha fazla pay alacak. Karayolundan ne kadar pay alırsa bizi de o kadar etkiler. TCDD yıllık 7,5 milyon yolcudan bahsediyor. Bu abartılı bir rakam. Bunun için her 10 dakikada 200 km hızlı giden seferlerin olması gerekiyor. Bu da teknik olarak pek mümkün değil.

■ Demiryolundaki gelişmeler sektörlü nasıl etkiler?

- Demiryoluna göre birçok üstünlüğümüz var: Daha esneğiz, daha yüksek frekansta sefer yapıyoruz, daha ucuzuz. Sadece tek bir dezavantajımız var; daha yavaşız. Biz 5,5 saatte gidiyoruz onlar 3,5 saatte. Molasız 5 saate düşer. Bu dezavantajın yanına fiyat da eklenirse, tabii ki etkileniriz. Demiryolları taşıması, karayollarının hızını tam olarak kesemez, pek çok kombinasyon içinde tek alternatif hala karayolu. Türkiye'de havacılığın yüzde 70'i İstanbul-Ankara-İzmir-Antalya hattında yapılıyor. Hızlı demiryolu taşımacılığının yüzde yüzü de Konya, Ankara, Eskişehir ve İstanbul arasında yapılıyor. Bu bir varyasyon yok. Çankırı'ya gitmek isterseniz Ankara'dan yine karayoluyla gideceksiniz. Demiryolu bir pazar payı alır, olması gereken budur.

■ Engelli donanımı ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

- Hiç ayağı yere basmayan, rasyonellikten çok uzak, çok popülist bir proje. Bunun otobüs taşımacılığına açacağı zararı tahmin bile edemezsiniz. O lifter 50 bin Euro. Ayrıca otobüs içindeki güvenliği azaltır; otobüsün ağırlığını, dengesini bozar. Ses ve toz yalıtımını olumsuz etkiler, kapasitesini düşürür. Eğer böyle bir ihtiyaç varsa buna toplumsal, sektörel bir çözüm getirilebilir. Haber verilir, ona yönelik uygun otobüs orada hazır tutulur. Bütün otobüslerin değiştirilmesi anlamsız. Tekerlekli sandalye ile sabitlenecek bir yer isteniyor, tekerlekli sandalyeyle seyahat etmek, koltukta seyahat etmekten çok daha güvenli değil. Seyahat eden kişi otobüsün içinde ne hareket edebilir ne de tekerlekli mekanizmayı koltuk kadar sabit tutabilirsiniz. Kaza anında tek yönlü momentum yok ki. Otobüs yana da düşebilir, ters de dönebilir. İsteniyorsa ona özgü koltuk yapılabilir. Engellinin otobüse inmesi-binmesi için otogarlarda bir sistem kurulabilir. 2018'den sonra da yapılmasını mümkün görmüyorum. Biz sektör olarak araçlar yapalım, engellileri özel minibüslere gidecekleri yere taşıyalım çok daha ucuz. Ambulans kiralamak bu işten daha ucuz. Biz çok daha özel aparatlar yapabiliriz, iki koltuğu birleştirebiliriz. Engellinin yatacağı mekanizmalar yapabiliriz. Bunlar çok daha kolay ve çok daha rahat edecekleri bir sistem. Ama her otobüse lift yapmak bütün statığı değiştiriyor. Eski otobüslere yaptırmak zaten, hem zor hem yanlış.

■ Birkaç yıl içinde firma sayısının çok azalacağı iddialarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

- Sektörde hali hazırda hizmet veren yaklaşık 340 firma var. Ancak aktif çalışma sayılarına baktığımızda bu sayı yaklaşık 200 aslında. Filosunda 25 ve üstü otobüs olan firma sayısı 65. Maliyetlerin çok artmasının da etkisiyle büyükler çok fazla büyüyken, küçüklerin bu maliyetlerle mücadele etmesi çok zor. Benim düşüncem sektörde yaşanan konsolidasyon süreci hızlanacak. Kurumsal firmalarla bölgesel firmalar pazarın yarısını domine edecek. Her ilin kendi yerel firmaları bir ikiye düşecek. Ben birkaç yıl içinde aktif çalışan firma sayısının yarıya düşeceğini düşünüyorum. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde birleşmeler artacaktır. Bu birleşmeler olurken de ortaya çıkan en önemli konu adalet.

Bana göre Kamil Koç bu sektörde kazan kazan prensibini koşulsuz şartsız uygulayan tek firma. Yaptığımız her iş birliğinde bizde kazanıyoruz iş birliği yaptığımız firmalarda kazanıyor. Çünkü bizim olmazsa olmazımız adalet. Sürekli söyledğimiz bir şey var; maliyetlerimiz arttı, rekabet koşulları sertleşti, uçak ve hızlı trende ciddi hareketlilik var. Durum bu kadar netken hesabımızı çok düzgün yapmamamız gerekli. Artık ayrıarak küçülmek yerine birleşerek büyümek zamanı.

■ Alibeyköy Terminali kalkış noktası olmalı mı?

- Bence olmalı. Biraz da olsa rekabeti artırır. Üstelik İstanbul Otogar'ının trafiğini rahatlatır, fiyatlarını regüle eder. Şu anda serbest bir rekabet ortamı yok. Bugün otogar çıkışı 85 lira. Biri çıkıp buradan çıkış 185 lira dese, ben ya bu işi bırakmak ya da 185 TL'yi ödemek zorunda kalırım. Başka bir model yok.

■ Alibeyköy'den bugün kalkış olsa günlük seferlerin kaçımı oranı ne olur?

- Yüzde 40'ını kaydırmayı düşünürüz. Günlük kalkışlarımızın 400'ü bulunduğu günler oluyor. Bugünlerde 320 civarında.

■ TCDD sektörle rekabet etmeye başlarsa, bir tepki gösterilmesini istersiniz?

- Rasyonel olarak tepki gösterilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bize dokunmayan yılan bin yaşasın mantığıyla hareket edemem. 'Benim müşterimin yüzde 10'unu etkiliyor tepki göstermem, yüzde yüzünü etkiliyor tepki gösteririm' gibi bir mantık olamaz. Gereğinden fazla oranısız güç kullanımıyla, otobüs şirketlerine büyük harcanması gerektirğini düşünüyorum. Demiryollarında, normal şartlarda en ucuz km hakkı 6 senttir. O da Çin'dedir. Aynı mantıkla İstanbul-Ankara hattının da 28 dolar olması gerekiyor. Ama Çin ile eşit şartlarda gelir dağılımımız yok. Bunun altına indiginde çok orantısız olduğunu düşünüyorum. Almanya ve Fransa'da, km başı 35 sente kadar çıkıyor. Fiyatlar makul seviyelerde olması gerekir. Bu da ekonominin daha dengeli olması için gereklidir. ■

Gelecek hafta

Hızlı büyüyen Kamil Koç'u Actera grubu satmak istiyor mu? Kamil Koç'u İDO işbirliği neden bitti?, BUDO ve TCDD işbirliği nasıl gidiyor? Kamil Koç kaç otobüs yatırımı yapacak? 2015'te ne kadar yolcu taşıyacak? Kaç hatta daha girecek. Bünyesine katılan firma sayısı kaç olacak? Farklı alanlara girilme planları var mı? Kemal Erdoğan'dan daha birçok özel açıklama gelecek hafta.



Temsa Yetkili Satıcılarına Felek Otomotiv de katıldı...

Temsa'nın Samsun bayisi Felek Otomotiv oldu. Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, bölgede Temsa tercihinin yoğun bir şekilde arttığını belirterek, "Prestij, düşük yakıt tüketimi ile bölgemizdeki servis ve personel taşımacılarının yoğun tercih ettiği bir ürün haline gelmeye başladı. Bizi Temsa bayisi olmaya müşterilerimiz yöneltti. Biz de bölgede müşterilerimize Temsa avantajlarını yaşatabilmek için bayiliğini aldık" dedi.

2014 yılında küçük otobüs segmentinde pazar liderliğini elde eden Temsa, yeni hizmet noktaları oluşturmaya devam ediyor. Temsa bayiliğine katılan en son üye Felek Otomotiv oldu. 21 Kasım Cuma günü düzenlenen törenle Felek Otomotiv'in yeni hizmet noktasının açılışı yapıldı. Törene Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Pazarlama Müdürü Mert Özkaynak, Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır, Türkiye genelinden bayi sahipleri ve yöneticileri katıldı.

Pazarda ve hizmet noktasında büyüyoruz

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2014 yılını çok önemli başarılarla imza atarak geride bıraktıklarını belirterek, "2014'ten çok mutluyuz. Prestij, Safir ve Avenue satışlarımız artarak sürüyor. Bu artış pazar payımızın da büyümesini sağlıyor. Yeni müşteriler ve büyüyen pazar payı bizi yeni hizmet noktaları oluşturmaya itiyor. Bugün Samsun'da yeni bir iş ortağımızın bize katılışını kutluyoruz. Felek Otomotiv'in bize katacağı sinerji ile Karadeniz bölgesinde ve çevre illerde Temsa ürünlerini kullananların ve bu ürünü kullanarak para kazanan, evine eklemek götüren yeni taşımacı dostlarımızın oluşacağını biliyoruz.



23 yıldır otomotiv sektöründe hizmet veren ve bu bölgede saygın bir isme sahip Sayın Tevfik Felek ve ekibine 'hoş geldiniz' diyor ve başarılar diliyorum" dedi.

Müşteriler yöneltti

Temsa Prestij'lerin düşük yakıt tüketimi ve dayanıklılığı ile müşterinin tercihi olmaya başladığını belirten Felek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, "Artık taşımacılar tasarruflı araç almaya çalışıyor. Km başına maliyetlere baktıklarında müşterilerimiz Prestij araçların tasarruflı olduğunu ifade ediyorlar.

Felek Otomotiv

Felek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Felek, 1993 yılında Ordu Ünye'de başladığı otomotiv sektöründeki süreçle ilgili bilgiler verdi. Asıl mesleğinin tuhafiyecilik ve nakliyecilik olduğunu belirten Tevfik Felek, "1990'lı yıllarda binek otomobil alım satımı da yapıyordum. 1993 yılında, arkadaşım Cemil Yürür, binek otomobil bayiliğine yönelik

Yeni yatırım yaparken de, "Prestij'i filomuza katmak istiyoruz" dediler. Bu talepler bizi Temsa bayiliğini almaya yöneltti. Prestij araçların ikinci el değerlerinin de çok iyi olduğunu gördük" diye konuştu.

Otobüs müşterisi güven duymak istiyor

Otobüs müşterisinin diğer müşteriler gruplarından ayrıldığını belirten Tevfik Felek, "Otobüs müşterisi daha zor bir müşteri. Bütün sektörlerde kârlar azaldı. Ancak taşımacı grubu çok daha büyük zorluklar içinde çalışıyor. Onların en büyük maliyet kalemini

ortaklık teklif etti. Ben de otomotiv sektörüne bir şekilde atılmak istiyordum. Birçok farklı markanın da bayiliğini aldık. 2000 yılında ayrıldık, kardeşim Cem Felek ile 1 Ocak 2001 yılında Felek Otomotiv'i kurduk. 2004 yılında Samsun'da Mutsubishi Plaza'yı satın aldık. Samsun'a gelmek çok isabetli ve başarılı oldu. Daha sonra müşterilerimin Temsa ürünlerine yönelik ilgisi beni, Temsa bayiliğine yöneltti" dedi.

yakıt oluşturuyor. Yakıtta cimri araçlar öncelikli tercih ediliyor. Bunun yanı sıra müşterinin size güven duyması lazım. Bizim, bu güveni oluşturduğumuzu düşünüyorum. Bu ülkenin en önemli değerlerinden Sabancı gibi bir kuruluşun markasını yanınıza aldığımızda müşteriyi ikna etmek muhakkak ki daha kolay. Ben Temsa'nın Adana fabrikasını da ziyaret ettim. Üretim ve Ar-Ge çalışmalarını hayranlıkla izledim. Bu ailenin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyorum" dedi.

İkinci elde iyi pazarımız var

Artık sıfır satışların takas olmadan çok zor yapılır hale geldiğine dikkat çeken Tevfik Felek, "İkinci elde iyi bir pazarımız var. Türkiye'de bilinen bir markayız. Ayrıca otobüsü iyi bilen Satış Müdürü Fatih Yavuz arkadaşımız var. Müşteri sizden bir bilgi istediğinde siz ona cevap vermekte zorlanırsanız kaybedersiniz. Sahip olduğunuz personelin kalitesi bu noktada ortaya çıkıyor" diye konuştu.

Satış sonrası hizmet de verilecek

Prestij satışının yanı sıra satış sonrası hizmet vereceklerini de belirten Tevfik Felek, "Satış ve satış sonrasına yönelik 5 milyon TL'lik yeni bir lokasyon yatırımını da yapıyoruz. 300 bin TL'lik bir yedek parça stoku oluşturalım. Toplam personel sayımız 60 olacak. Serviste aynı anda 5 araca işlem yapılabilecek. Lokasyonumuz çok hareketli ve taşımacıların erişimlerinin çok kolay olacağı bir yerde Hopa'ya kadar giden Karadeniz yolu üzerinde, şehir

merkezine de 4 km mesafede" dedi.

2015 hedefleri

2015 yılında 50 Prestij satışının üzerine çıkma hedefi belirlediklerini ifade eden Felek, "Çok geniş bir alanda faaliyet göstereceğiz. 50'nin üzerine çıkacağımızı düşünüyoruz,

Tekerlegi olan her türlü aracı ikinci elde almak gibi bir avantaja da sahip olduğumuz için otobüs yatırımlarını düşünen her müşteriye ulaşılabiliyoruz. Erzincan'a, Van'a, Kayseri'ye, Sivas'a, Kars'a buradan ulaşmak mümkün. Prestij satışının yanı sıra Safir satışının da yetkisini aldık" dedi. ■

Kanarya Tur'a 5 Prestij

Felek Otomotiv, Temsa bayiliğini almasının hemen ardından teslimatlara başladı. Samsun'un önde gelen personel ve servis taşımacılarından Kanarya Tur'a 5 Prestij verdi.

Felek Otomotiv, hızlı başladı. İlk teslimatını da Kanarya Tur'a 5 adet Prestij'le yaptı. Felek Otomotiv'in merkezinde düzenlenen Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır ve Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan da hazır bulunduğu törenle; Satış Müdürü Fatih Yavuz, Kanarya Tur şirket ortaklarından Recep Öztürk'e 5 adet Prestij teslim etti.

Prestij tercihi

1998 yılında kurulan ve günde 10 bin dolayında yolcu taşıyan Kanarya Tur'un kiralık araçlarla birlikte filosunda 140 araç bulunduğunu belirten şirket ortaklarından Recep Öztürk, 2008 yılından beri Temsa marka ürünler kullanmaya ağırlık verdiklerini kaydetti. Prestij tercihlerinin nedenini, düşük yakıt tüketimi, güçlü süspansiyon ve yüksek konfor ve kaliteli servis ağı olarak açıklayan Recep Öztürk, "Artık taşımacılar gelirlerini artırmakta zorlanıyor. Yapmamız gereken

giderlerimizi kısmak. Prestij sağladığı düşük yakıt tüketimi ile önemli bir maliyet avantajı sağlıyor.

Filonun tamamı Prestij olacak

Filomuzda şu an 25 Prestij bulunuyor. Önümüzdeki birkaç yıl içinde filomuzdaki 70 dolayında midibüs aracımızın tamamını Prestij'e dönüştürmek istiyoruz. Turizm taşımacılığına yönelik faaliyetlerimizi de başlatıyoruz. Samsun'da böyle bir boşluk var. D2 ve TÜRSAB belgemizi aldık. Bu süreçte birlikte yatırımlarımız artarak devam edecek. Turizmde beklediğimiz verimi alabilirsek Safir araç yatırımları da yapabiliriz" dedi.

Bölgede Temsa bayiliğine ihtiyaç vardı

Felek Otomotiv'in Temsa bayiliğini almasından mutluluk duyduklarını da ifade eden Recep Öztürk, "Bölgede buna büyük ihtiyaç vardı. Felek Otomotiv de işini çok iyi yapan, müşteri diyalogunu üst düzeyde tutan bir bayi. Bu yeni yatırımlarımızda bunun da önemli bir etkisi oldu" dedi. ■



Performans, Ekonomi, Konfor... Bu mudur? Budur!



Prestij Super Deluxe

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

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

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

www.temsa.com.tr



6 » Gündem



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Yeni ideoloji: Lojistik

2008 -krizi değil de- evrimi devam ediyor. Siyasal sonuçlara önemli bir halka eklendi; Japonya bu ay parlamentosunu feshederek, seçime gidecek.

Başbakan ekonomiyi düzeltemediği için görevi bırakma kararını açıkladı.

Hatırlarsınız; AB parlamento seçimlerinde, karşıt görüşler oy kazanmıştı.

Bu ay ABD ara seçimlerinde iktidar kaybetti. Yılın başlarında Almanya'da muhalefet partisi koalisyon ortaklığına yükseldi. Parasal tedbirler çözüm olmadı. Siyasal sonuçlar başladı, yapısal düzeltmeler tamamlanıncaya kadar sürecek.

"Kaliteli demokrasi için seçim sisteminden, partiler yasasından başlayarak gitmek lazım" diyen MÜSİAD Başkanı yapısal reformdan bahsediyor.

Siz yapısal önerinizi oluşturduunuz mu?

Geçen hafta, Logitrans-2014 fuarında açış konuşmalarını dinledim.

Avrupalı araştırma kuruluşu Türkiye'de bakır olan 7 iş alanı belirlemiş; başta ilaç sektörü var, lojistik sektörü ikinci sırada! 10. Kalkınma Planı nakliyecilikten lojistiğe geçiş öngörüyor. Lojistik, ticaretin tüm fonksiyonlarını kapsayan bir ortak fonksiyon.

2023 hedeflerimizde ihracatımız 2,5 kat, yurtdışı hasılamız 2 kat artıyor. Çok etkin bir lojistik yönetimi, çok etkin bir ulaşım altyapısı gerekli olacak. Etkin lojistik performans için iyi kullanılan yazılımlar şart.

Fuarda çok geniş katılımlı bir yazılım şirketinde, neden bu fuara katıldıklarını ve neden kuvvetli katıldıklarını sordum... Tamamı KOBİ olan lojistik sektöründe yazılım kullananların artması sayesinde kayıpların azalacağını, istihdam kalitesinin iyileşeceğini, verimliliğin artacağını, rekabet gücünün yükseleceğini ve sektörün büyüyeceğini anlatmak ve göstermek istediklerini anlattılar.

Ticari araç üreticilerine sordum katılma amaçlarını; müşterilerinin müşterisi olan yük sahiplerinin ihtiyaçlarını ilk ağızdan dinlemek, anlamak ve araçlarında uygun yenilikleri belirlemek için fuarda yer aldıklarını anlattılar. Araçlarının verimliliğini arttırmak için, demek ki.

Bir araştırmacının soru setindeki sonucu sorusuna cevaben açış konuşmalarında bir yazılım temsilcisine sıra verilmesinin sektörde etki yaratacağını önerdim. Tamamı KOBİ olan sektörün verimlilik zafiyetinin çareleri ortaya çıkacak. Yeni ideolojiyi lojistik yaratacak; standardizasyon ile, süreç ile, yazılım ile...

"Yolsuzluk algısı" konusundaki küresel araştırmada, 2004'te 145 ülke içinde 77'nci sıradan 2013'te 177 ülke içinde 53'üncü sıraya iyileştik. İtalya 69, Yunanistan 80'inci sırada. Bu, dünya rakamı (Corruption Perception Index).

Tüm komşularımızdan ve çevre ülkelerden iyi durumdayız. ■

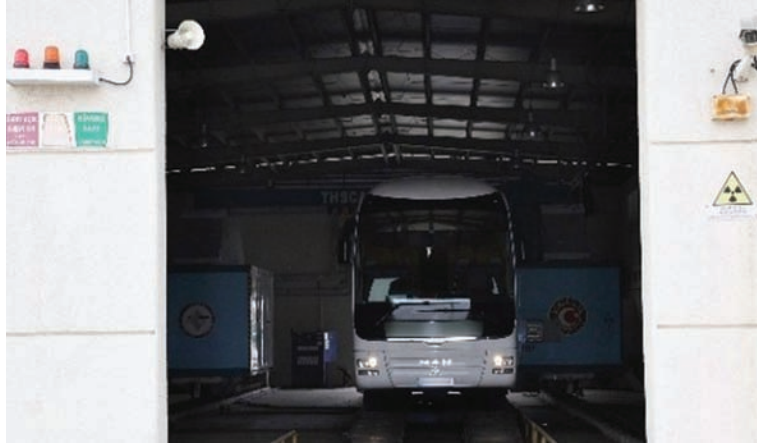
Sınır kapılarında X-Ray taraması otobüsçüleri vuruyor

Edirne Kapikule ve İpsala Sınır Kapısı'nda, yurtdışına giden ve yurda gelen otobüslerin tümü x-ray taramasından geçirilmeye başlandı.

Geçtiğimiz günlerde özellikle uyuşturucu ile mücadele kapsamında alınan kararlar arasında yer alan otobüslerin x-ray cihazından geçirilmesi uygulamasına başlandı. Ekim ayı sonunda Edirne'ye gelerek Kapikule'de incelemelerde bulunan Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli, hedefleri arasında Türkiye'ye giren eşya ve insan taşıyan tüm araçların x-ray'dan geçirilmesi olduğunu açıklamasından sonra, yolcu otobüslerine Kapikule'de x-ray taraması başlatıldı. Bakan Canikli, aynı şekilde Türkiye'ye gelen tüm kargo ve konteynerlerin x-ray denetimine gireceğini de Edirne temaslarında açıklamıştı. Bakan Canikli'nin açıklamaları kapsamında x-ray cihazlarının çoğaltılarak birkaç yıl içinde, yurt dışına çıkış ve yurda giriş yapan tüm kargo, konteynerlerin taramasında kullanılması bekleniyor.



Bakan Canikli, Kapikule Sınır Kapısı denetiminde tüm otobüslerin x-ray taramasından geçirilmesi talimatı verdi.



Kaptanlar: Sınırlar cehenneme döndü

Sınırlarda yaşanan soruna yönelik kaptanlarla da görüştük. Kaptanlar, daha önce otobüslerden bazılarının x-ray'den geçirilken artık araçların tamamının x-ray taramasına tabi tutulduğunu belirttiler. Bu uygulamanın sınırda 7-8 saatlik bir yığılmaya neden olduğunu açıklayan kaptanlar, "Özellikle Cuma, Cumartesi ve Pazar günü burası bir cehenneme dönüşüyor. Günlük bir veya birkaç günlük ziyaret için ülkemize gelen

turistler, saatlerce bekletilmeye bir anlam veremiyor. Şu anda bu sorun nedeniyle günlük taşınan yolcu sayısı yüzde 80'lere kadar geriledi. Böyle devam ederse ülkemize turist getirme imkanımız kalmaz. Bu uygulamaya en büyük gerekçe olarak bonzai adı verilen uyuşturucu haplar gösteriliyor. Kaçakçılığı engellemenin yolu bu olamaz. Namusuyla çalışan taşımacılara zulüm yapılıyor" dedi. ■

Otobüsçülere köstek olunuyor

Edirne'de ikamet ettiğini ve yıllardır yurtdışına taşımacılık yaptıklarını belirten Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan, yurtdışına çalışan otobüsçülerin günah keçisi haline geldiğini söyledi: "İlk bavalı ticaretini başlatan bizleriz. Ne hikmetse 25 yıldan beri kendi ayağımıza sıkıyoruz. Yurtdışına çalışan otobüsçülere destek olması gereken devlet köstek oluyor. Otobüsçü uzun bir süredir yüzde 25 doluluk şartı nedeniyle sıkıntılar yaşıyor. Yüzde 25 doluluk şartını sağlayamayan Türk otobüsçüsüne çıkış izni verilmiyor. Romanya, Bulgaristan otobüsçüsüne bu kural uygulanmıyor. Türk otobüsçüsü çalışmasın, yabancı plakalı otobüsler çalışsın mı isteniyor. Yıllardan beri bu yetmiyormuş gibi, şimdi x-ray sorunu ortaya çıktı. Sağ olsun, yeni Bakanımız, ayağının tozuyla 'bütün otobüsler x-ray taramasına girecek' talimatı verdi. Türk plakalı otobüsçülerin hepsi kaçakçılık mı yapıyor? Yıllardır olmayan bir uygulama yapıldı. Çok yanlış, hem otobüsçü hem yolcular canından beziyor. Gümrüğe geldiğine, geleceğine pişman oluyor. Zaten kaçakçılık yapanlar bellidir. Benim hayatım kapılarda geçti. Öyle muayene memurları var ki, otobüsün yürüyüşünden



Salim Altunhan

anılarla, hangi otobüste kaçak olduğunu, hangi otobüsçünün kaçakçılık yaptığını bilirler. Böyle tecrübeli memurlara inanmıyorsun; her otobüsü x-ray taramasından geçiriyorsun. Kurunun yanında yaş da yansın. Bonzai'nin nereden geldiği belli değil. Bunun kaçta kaç otobüsle gelir? Ben otobüsçünün bunu yapacağına inanmıyorum. Uçaklar var, gemiler var. Gemiden yüzlerce ton kaçak akaryakıt karaya geçiriliyor, bonzai kaçakçılığı yapılamaz mı? Zaten güneydoğu sınırlarımız kevgir olmuş durumda. Otobüsçü neden bu riski alsın? Tabii, otobüsçü günah keçisi, vur abalya, nasıl olsa sesi çıkmıyor. Bonzai satanlara verilen ceza ne? Çok daha kolay yollar vardır, insanlar neden otobüslerle bunu getirsinler? Otobüsçüye zulüm yapılıyor" dedi. ■

MAN'ın kendi bünyesinde İstanbul'dan sonra ikinci satış ve servis noktası oldu

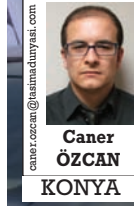
MAN Konya Satış ve Servis Merkezi açıldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, Konya'da 14 bin m2 alan üzerinde kurulu olan ve ayda 500 araca hizmet vererek, çevre illere de ulaşacağı satış ve servis merkezini açtı.

15 Kasım Cumartesi günü gerçekleşen açılışa konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticari Araçlar Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Konya, MAN markası ile özdeşleşmiş, geçmişten günümüze kadar bayrağımızın en yükseklerde dalgalandığı bizim için vazgeçilmez bir şehir. MAN olarak müşterilerimize daha yakın olabilmek, ihtiyaçlarına en etkin şekilde cevap verebilmek adına İstanbul'dan sonra kendi bünyemizdeki ikinci el satış ve servis noktamızı Konya'da devreye almaya karar verdik. Konya halkının ve değerli MAN müşterilerimizin göstereceği ilgi, bu kararımızın ne kadar isabetli ve doğru bir karar olduğunu ortaya koyacak" ifadelerini kullandı.

MAN'ın olmayanlara kız verilmez

Konya'nın MAN tarihinde önemli bir yeri olduğunu vurgulayan Bekiroğlu, "MAN aracı olmayanlara kız verilmeyen bir şehir Konya. Dolayısıyla, hem duygusal anlamda hem ekonomik anlamda önemli.



Türkiye'nin öntümüzdeki yıllarda, ekonomi, ticari ve aynı zamanda da sanayi anlamında da en yüksek sıçramaları yapmasını beklediğimiz bir şehir Konya. Biz Konya'da 3 bin m2'si kapalı, toplam 14 bin m2'lik bir alanda müşterilerimize hizmet vereceğiz. Tesislerde sıfır ve ikinci el araç satışı, boya kaporta dahil olmak üzere her türlü servis hizmeti, eğitim hizmetleri verilecek. Ekonomik sürüş,

araç teknik eğitimi gibi etkinliklerin de yapılacağı MAN Konya tesisimizde araç finansmanı konularında da hizmet verilecek" ifadelerini kullandı.

MAN, hep yakın oldu

Bekiroğlu, MAN'ın 250 yıllık tarihinde teknoloji konusunda lider bir firma olduğunu belirtti ve Osmanlı'dan günümüze Türklerle yakın işbirliği içinde olduğunu

söyledi: "250 yıl içinde birçok önemli şeyi gerçekleştirdik. Osmanlı'dan bu yana MAN, Türklerle her zaman işbirliği içerisinde oldu. 1912 Tarihî Galata Köprüsü MAN tarafından inşa edildi. 1966'da Almanya dışındaki ilk üretim için İstanbul'da fabrika kuruldu. 1967 yılında İstanbul'da, ilk MAN kamyon banttan çıktı. 1981'de MAN Türkiye, ilk ihracatını gerçekleştirdi. 1986'da Türkiye'deki ilk körüklü otobüs MAN tarafından üretildi"



Tuncay Bekiroğlu

Ayda 500 araca hizmet verecek

MAN Konya Satış ve Servis Merkezi, 1.500 m2 kapalı alanda 4 bakım-onarım kanalı, 1 fren test kanalı, şase ve kabin doğrultma tezgahları ve otobüs-kamyon boya fırınına sahip bulunuyor. Servis, bakım-onarım işlemleri için günlük 20; ayda ise 500 araca hizmet verilecek. Serviste MAN standartlarına uygun bakım-onarım, kaporta-boya işlemleri yapılabildiği

gibi ön düzen ön düzen ölçümü ve onarımı da yapılabilecek. Yedek parça departmanı, Konya'nın yanı sıra Aksaray, Niğde, Karaman, Afyon, Kayseri, Sivas ve Nevşehir illerine de hizmet verecek. Merkez bünyesinde bulunan Yol Yardım aracı ile 7 gün 24 saat boyunca 444 4 626 numaralı telefondan ihtiyacı olan müşterilerin yanında olacak.



Konya Satış ve Servis Merkezi'nin açılış kurdelesini MAN Kamyon ve Otobüs Ticari Araçlar Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Man CFO Christian Duft, Satış ve Pazarlama Direktörü

Eren Gündüz, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Can Cansu, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, MAN İstanbul Şubesi Satış Direktörü Aydın Yumrukçal kesti.

24 - 30 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Tüm Otobüsçüleri Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım:

"Sınırlarımızda çile var"

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, yurtdışından turist getiren otobüslere Kapıkule ve İpsala Sınır Kapısı'nda x-ray cihazı ile aramaların başlatılmasının çileli bir süreci başlattığını vurgulayarak, "Bir otobüs 7-8 saat sınır kapısında bekliyor. İki günlük ziyaret için ülkemize gelmek isteyen turistler bu çileyi görünce gelmekten vazgeçiyorlar. Bu uygulamanın gerekçesinin kaçak akaryakıt olduğunu söyleniyor. Ancak ulaşımın önüne engeller koyarak bir ülkenin gelişimini sağlayamazsınız" dedi.

19 Kasım Çarşamba günü Cnbc-e kanalında Finans Cafe programına katılan TOF Başkanı Mustafa Yıldırım karayolu yolcu taşımacılığının yaşadıkları sorunlara dikkat çeken açıklamalarda bulundu.

Akaryakıttaki indirimler...

Dünya piyasalarında akaryakıt ham madde fiyatlarının gerilemesine rağmen bu indirimlerin Türk kullanıcılarına yansımamasının en büyük nedeni olarak akaryakıt üzerindeki yüksek vergilerin olmasını gösteren Mustafa Yıldırım şunları söyledi: "Dünya piyasalarında akaryakıt fiyatlarındaki yüzde 40 gerileme Türkiye'de 4.5 liralık pompa fiyatına 10 kuruşluk bir indirim olarak yansıyor. Bizim sorunumuz petrol şirketlerinin pompada yapacakları 10 kuruşluk indirim değil. Asıl sorun akaryakıt üzerindeki yüksek vergilerdir. Yüzde 40 gerileyen dünya piyasalarındaki petrol fiyatlarına rağmen bizim ÖTV'nin ve KDV'nin sabit rakam olarak alınması nedeniyle yansıma çok az oluyor. EPDK'nın daha doğrusu hükümetin adım atması gereken en önemli adım dünya piyasalarında yüzde 40



gerileyen petrol fiyatlarında neden yüzde 2,5 indirim yapıyor. Bizim beklentimiz dünya piyasalarındaki yüzde 40 gerilemenin hiç değilse yüzde 30'unu bize yansıtarsa, yüzde 10'u da devlete kar olarak kalsın. Beklentimiz yüzde 2, 3 değil; dünya piyasalarındaki gibi yüzde 30, 40 indirim bekliyoruz" dedi. Yıldırım, kaçak akaryakıtın önünün kesilmesi ile akaryakıt üzerindeki vergilerin indirilme imkanının doğacağını kaydetti.

Sınırlardaki çile

Yurtdışı yolcu taşımalarının önüne engeller konulduğunu ve sınır kapılarında çileli bir sürecin yaşandığına dikkat çeken Başkan Yıldırım, "Ulaşımın önüne engeller konuluyor. Yüzde 25 doluluk sağlayamadığınızda, yurt dışına çıkamıyorsunuz. Niye? Kaçakçılık yapıyorsunuz onun için. Kaçakçılığı önlemenin yolu ulaşımın önüne engeller koymak mıdır? Gümrük

saatlerce kuyrukta bekliyor ve yolcu dolu otobüsler yüklerle eşit muamele görüyor. Bu ayıbın ortadan kaldırılması gerekiyor" diye konuştu.

Karayolu göz ardı ediliyor

Yıldırım, taşıma modlarında yaşanan gelişmelerin karayolu taşımacılığını nasıl etkilediğini yönelik değerlendirmelerde de bulundu. Hava yolunda yaşanan gelişimi takdir ettiklerini, raylı sistemlerin, deniz yolu taşımacılığına bu ülkenin ihtiyacı olduğunu belirten Yıldırım, "Bizim sorunumuz karayolunun göz ardı edilmesidir. Almanya, İtalya, İspanya, Fransa karayoluna geri dönüyor. Türkiye'de bir yandan diğer taşıma modlarında sistemlerin geliştirilmesine büyük destek verilirken karayolu gibi mükemmel gelişmiş, dünyaya model olmuş bir sistemimizi yok ediyoruz. Otoyollar, duble yollar yapıldı, yol güvenliği, yol kalitesi arttı yolculuk konforu arttı. Bunların hepsini alışıyorduz ama bir şeyi yapamadık... Karayolu taşımacılığının diğer taşıma sistemleri ulusal ve kentsel anlamda toplu taşıma sistemine entegre olması lazım. Sistemden sisteme geçişin ekonomik bir biçimde hızlandırılması lazım" dedi. Yıldırım, belediyelerin yeni otoparkları şehrin dışına taşımasını da eleştirdi.

Havaalanında turizm otobüsçülerine park alanı

Yenikapı'daki miting alanında turizm otobüsçülerine yer tahsis edilmesinden memnuniyet duyduklarını ifade eden Yıldırım, "Sayın Kadir Topbaş'tan havaalanının orada CNR'ın arkasında yine turizm otobüsçülerine yönelik bir park alanı istediğimizi ifade ettik. Görüşmelerimiz sürüyor. Katılımcı bir anlayışla bizi dinledikleri için Sayın Topbaş ve ekibine teşekkür ediyorum" dedi. ■

Gündem » 7



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Gerçekçi olmak zorundayız

Gazetemizde ve diğer bazı yayın organlarında, otobüsçülüğün zor durumunu anlatılıp çözüm talepleri sıralanıyor. Zorda olduğu, çözüm gerektiği doğru da; çözüm önerileri tartışmalı. Bu arada, şunu da belirtelim ki ne zorda olduğu ne de buna ilişkin çözümler yeni. Böyle olunca, benim cevaplarım da pek yeni olmayabilir.

Önerilerden yanlış bulunamlara karşı çıkmak pek hoş karşılanmasa da bir görev. Aksi halde olmayacak dualara 'amin' denilerek zaman kaybedilir. Gerçekçi olmak zorundayız. Bu kapsamda önerilerin Türkiye'nin ekonomik politikasına uygun olması ilk şarttır.

Serbest piyasa

Unutulmaması gereken ilk husus; ülkemizin, rekabetçi serbest piyasa ekonomisini tam olarak kabul etmiş olmasıdır. Bu husus, aday olduğumuz AB ilişkilerinde ve ilgili mevzuatta çokça görülebilir. Taşıma Kanun ve Yönetmeliğinde bunu açıkça görebiliriz. Hal böyle olunca, devletimizin kabul edip uygulayacağı çözümler de bu esasa uygun olacaktır. Üst düzey devlet görevlilerinden, hatta Bakanlardan bile buna aykırı işler yapmaları beklenemez. Öyle ki, bu durum, Bakan ile bürokratların serbest piyasa fikrinde olmamaları halinde de geçerlidir. Onlar kendi doğrularını değil, ülke politikasını uygulamak zorundadır. Bu politikaya uymamak ancak bunun değiştirilmesi halinde mümkündür -ki bu da Meclisin, Hükümetin, iktidarnın işidir. İsteyenler bu görüşleri paralelinde siyasete atabilirler.

Verimlilik sağlamak

Şüphesiz ki ülke kaynaklarının doğru kullanılması, boşa harcanmaması hepimizin isteği... Buna da bağlı olarak bazı çözümler akla gelebilir. Ancak bunların serbest piyasa anlayışına aykırı olmamaları da şarttır. "Benim çözümüm serbest piyasaya aykırı, ama çok iyi; mutlaka uygulanmalıdır" denilemez. Bu kapsamda serbest piyasanın kaynakları çok iyi kullanmadığı iddiası çok tekrarlanmıştır, ama tercih serbest piyasa yönünde olmuştur. Bu nedenle mevcut durumda serbest piyasayı içimize sindirmeli, buna aykırı çözümleri unutmalyız.

Bu kapsamda verimlilik vb. önemli ve itibarlı kavramlar için dahi olsa vatandaşların girişim ve ekonomik serbestliğini kısıtlayıcı firma sayısı otobüs, hat vs. kısıtlamalarını unutup. Verimlilik, serbest piyasa içinde ve ona aykırı olmadan girişimcilerin yatırımcıların işletmecilerin sağlaması gereken bir şeydir. Bunu devlet değil, taşımacı sağlar, piyasa sağlar. Devleti bu amaçlarla kandırmak mümkün de değildir.

Taşıma ücretleri

Serbest piyasada, devlet mal veya hizmetlerin asgari gerekleriyle ilgilenir, bunu düzenler ve denetler; o kadar. Mal veya hizmetlerin ücretleri tamamen piyasaya bırakılır, yeter ki piyasada rekabet olsun. Özel haller dışında düşük fiyat, yüksek fiyat, kampanyalı fiyat vs. tamamen serbesttir. Buna rağmen taşıma mevzuatında taşıma ücretlerine ilişkin önemli düzenlemeler ve kısıtlamalar yer almıştır. Bunları biraz da idarenin serbest piyasaya güvenmeyeşine bağlamak gerekir. Bunları eleştirmek, karşı çıkmak, düzeltilmesini, kaldırılmasını istemek mümkündür, ama daha fazlasını ve ağırlığını istemek yanlıştır.

Servis konusu

Servislerin yüksek maliyet getirdiği doğrudur. Bunu kimse dayatmamaktadır. Üstelik tek maliyet kalemi servis değildir. Servis hizmeti verilmesine ilişkin hukuki bir zorunluluk olsaydı karşı çıkabilirdik. Hiçbir zorunluluk yokken ne isteniyor? Maliyetli bulan, bunu vermez, olur biter. Tabii ki bu durumda yolcu kaybedecektir. Acaba sektör olarak bu hizmet verilmediğinde de sektör yolcu kaybetmeyecek mi? Özel araca, trene, uçağa yönelmek veya seyahatten vazgeçmek kısmen de olsa söz konusu olmayacak mı?

Bir başka fikir de ücretsiz servisten ücret almak. Bu durumda ücretsiz servis, ücretli servis olmayacak mı? Şehir içinde ücretli taşıma yapmak belediye izniyle minibüsçülerin, dolmuşçuların, kentiçi taşımacılarının işi değil mi? Ücreti servis taşıtına binerken değil de biletle alırken tahsil etmek neticeyi değiştirmez. Yolcu, verdiği toplam ücrette bakar. Bu kapsamda acente ücretinin yolcudan alınması gibi öneriler var. Şu anda da yolcudan alındığını söylemek mümkün değil mi? Yolcudan alınan paradan verilmiş olması bu anlama gelmez mi?

İş serviste de bitmez. Otobüste ikram isteyenlerden de farklı ücret alıp bundan da kazanç sağlamak düşünülebilir. Tabii, yolcuya çayı kahveyi parayla satmak için ayrıca çay ocağı belgesini de alırsınız.

Bir çelişki

İşin zorluklarından bahsedip kolaylaştıracı çözümler isteniyor. Bunların genel anlamına teşvik de diyebiliriz. Tabii ki teşvikin konuşulanlardan öte özel kolaylıkları da var. Peki, bu kolaylıklar sağlandığında işler iyileşip cazibe arttığında, daha fazla kişi bu işe yönelmeyecek mi? Bu durumda artan rekabet, taşıma ücretlerini düşürüp işleri zorlaştırmayacak mı? Bunun sonunda ya yeni kolaylıklar istenecek ya da artan rekabeti önleyici kısıtlamalar, verimlilik vb. gerekçelerle süslenerek istenmeyecek mi?

Serbest piyasa kendi içinde bir dengeler sistemidir. Hepsini dikkate almak zorundasınız. Üstelik kendi doğrularınızı dayatamazsınız. Örneğin, 'rekabet iyidir, ama fazlası zararlıdır' diyemezsiniz. Rekabet yüzünden firmalar batarsa, bu insanları kim taşıyacak diye korkutsanız da fayda etmez. Serbest piyasa boşluk kaldırmaz, boşalan yer birilerince hemen doldurulur. Serbest piyasaya göre ne kadar rekabet varsa o kadar iyi demektir. Serbest piyasaya aykırı çözümler serbest olsa da dikkate alınmayacaktır. Bunu dikkate almayanlara ve benim gibi bunları yazanlara kızmanız da hiçbir şeyi değiştirmez. ■

Continental 3. nesil kış lastiklerini geliştirdi

Continental, geçtiğimiz yıl ilk kez pazara sunduğu 3. nesil lastiklerini güvenli sürüş teknolojileri doğrultusunda geliştirmeye devam ediyor. Continental kış sezonunda, kamyon ve otobüslerin tüm akslarında kış lastiği kullanılmasını tavsiye ediyor.

Brüt ağırlığı 12 tona kadar veya 12 tondan daha ağır olan araçların kullanıldığı dağıtım şirketlerine yönelik kış lastiği üreten ilk firma olan Continental'in kamyonların ön, çekiş ve treyler akslarına yönelik, 17,5" ve 19,5" ebatlarındaki jantlarına özel geliştirdiği lastik konsepti yüzde 40'a varan üstün çekiş gücü sunuyor.



Allison donanımlı

PAZ3204 otobüsler, Rusya'da test edildi

Rusya'da çok sayıda otobüs işletmesi filolarını yenilediğinden, şehir sokaklarında sıkça Allison 2100 Serisi tam otomatik şanzıman donanımlı PAZ 3204 otobüsler görülüyor. Moskova'nın en büyük toplu taşımacılık şirketlerinden birinde gerçekleştirilen testler, Allison donanımlı PAZ otobüslerin daha az bakım gerekliliği ve düşük işletim maliyetleri ile pek çok avantaj sunduğunu ortaya koyuyor.

1995 yılında kurulan Ochakovo Taşımacılık Şirketi, geçen yıl işletim testi amacıyla sekiz adet Allison donanımlı tam otomatik otobüs aldı.

Ochakovo Başmühendisi Alexander Kudinev, test sürüşleriyle ilgili yaptığı açıklamada, "Allison tam otomatik şanzıman donanımlı PAZ 3204 otobüsler üstün avantajlarını ortaya koyuyor. Günde ortalama 240 km yol kateden ve yaklaşık 21 km/h hız ile çalışan otobüsler, fabrika testleri sırasında olamayacak zorlu koşullarda performans gösteriyor" dedi. ■



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

Detaylı Bilgi için

24 Saat: 444 4 626

www.man.com.tr

MAN | Service
Genuine Parts

Mercedes-Benz çekicileri müşterilerle buluştu

Mercedes-Benz Türk, 19-21 Kasım tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Logitrans Uluslararası Transport Lojistik Fuarı'nda sektörün en çok tercih edilen araçlarını sergiledi, ayrıca yenilenmiş motorların Mercedes-Benz garantisi ile sunulması anlamına gelen "Reman" hizmetini de ön plana çıkardı.

Bu yıl 8'inci kez düzenlenen fuarda, Mercedes-Benz Türk çekici segmentindeki; Axor 1840 LS, Actros 1844 LS ve Actros 1841 LSRL modellerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.



Süer Sülün

Bahadır Özbayır

Kamyondan çekiciye geçişin sembolü

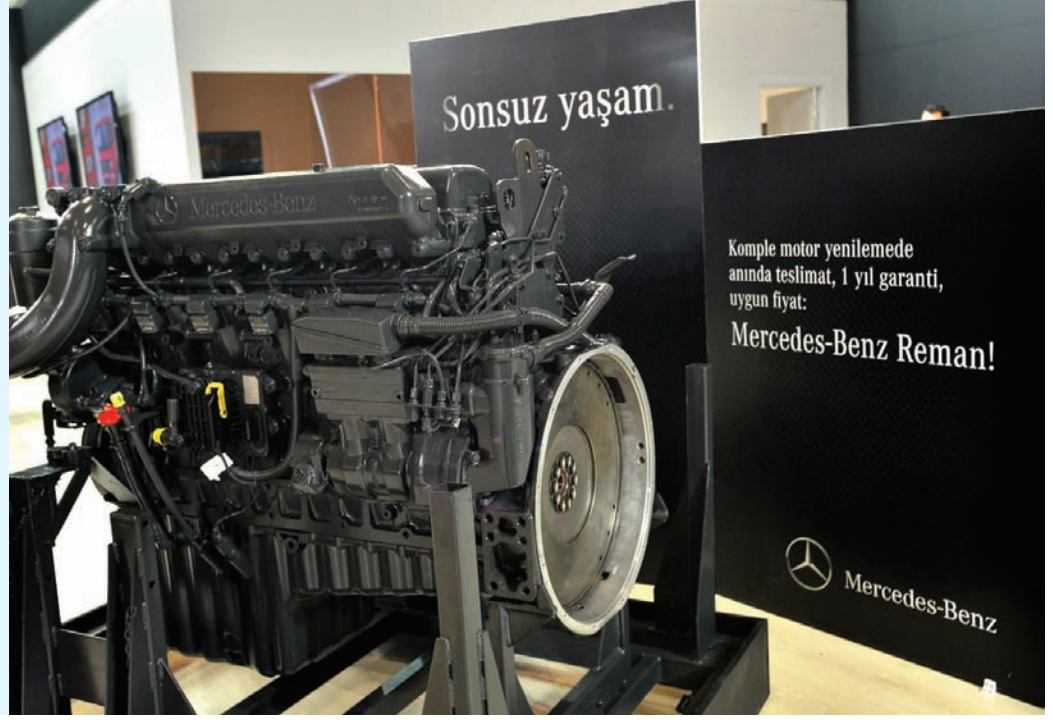
Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Müdürü Süer Sülün, "Lojistik sektörünün ihtiyaçlarını dikkatle takip edip, ihtiyaç ve beklentilere uygun ürünleri zamanında piyasaya sunmaya ve lojistik sektörü ile işbirliğimizdeki başarılarımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Türkiye'de araç parkı günden güne büyüyor, filoların oranı artıyor ve araç parkı gençleşiyor. Türk lojistik filosu Avrupa'da önde gelen büyük filoların arasında. Girişimci ruhu ve dinamizmi çok yüksek. Biz de müşterilerimize sektörün önde gelen tedarikçisi olarak katkı yapmaktan büyük memnuniyet duyuyor ve bu sebeple de bu fuarda olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise "Mercedes-Benz Türk olarak Axor ve Actros çekicilerimizle kamyondan çekiciye geçişin sembolü ve lokomotif olduk. Geçtiğimiz yıl 10 bin adet yeni Mercedes-Benz çekici bu sektörde yerini aldı. Bu yıl yine başarılı bir yıl geçiriyoruz. Hedefimiz ürünlerimiz ve hizmetlerimiz ile Türk lojistik sektörünün sağlıklı büyümesine katkı sağlamaktır" diye konuştu. Ulaşım altyapı çalışmalarının artması ve lojistik sektörüne yapılacak iyileştirici yatırımlarla Türk lojistik sektörünün hızla büyümesini beklediklerini ifade eden Özbayır, gelecekte çok daha büyük hacimlerden, hem Türkiye içinde hem de uluslararası arenada çok daha güçlü bir lojistik sektörden bahsedebileceğini ifade etti. ■



Türkiye'de bir ilk: "Reman" motor uygulaması

Mercedes-Benz Türk, eski kamyon motorlarının Almanya'daki Mannheim Fabrikası'nda Mercedes-Benz uzmanlığıyla yenilenmesini sağlıyor. İngilizce "Remanufacture" sözcüğünün kısaltılmış hali olarak yeniden üretim anlamına gelen "Reman" işlemi sayesinde uygun fiyata yüksek performans sağlayan Mercedes-Benz Türk, "Reman" motor kullanıcılarına 1 yıl boyunca sınırsız kilometre, yedek parça ve işçilik garantisi veriyor.



Otokoç'tan, İstanbul Sultanbeyli'de İkinci Ford Trucks 4S tesisi

Otokoç, ikinci Ford Trucks 4S tesisini İstanbul Sultanbeyli'de hizmete sundu. Kamyon satış, servis, yedek parça ve ikinci el hizmetlerini bir arada sunan "4S Plaza" şubesinin açılışı 19 Kasım Çarşamba günü Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir ve Otokoç Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven ve yoğun bir katılımı gerçekleşti.

Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, ağır ticari araç segmentinde hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini arttırmak için 4S yapılanması ile tüm ihtiyaçları tek çatı altında karşıladıklarını belirtti: "1982 yılında Eskişehir İnönü Fabrikası'nı kurduk ve kamyon üretimine başladık. Eskişehir, İnönü çekici,

kamyon, motor ve aktarma organları fabrikamızda, 55 yıllık tecrübemiz ve yüzde 100 yerli mühendislik ve işçilik gücümüzle ürettiğimiz çekici ve kamyonlarımız bugün yüzde 70'in üzerinde yerlilik oranı ile Türkiye ekonomisine yüksek katma değer sağlıyor. Yine İnönü fabrikamızda üretilen, ağır ticari araçlarımızda kullandığımız Ecotorq motorlar, yüzde 100 yerli mühendislik ve üretim gücünün bir ürünü. Çekici ve kamyonlarımız yurtiçinde büyük rağbet görürken, yurtdışında da "Türk Malı" damgasıyla bizleri gururlandırıyor."

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir de, yeni yapılanmayla birlikte Otokoç'un İstanbul Anadolu yakasında ilk kez kamyon servis hizmeti vermeye başladığını belirterek Ford Trucks 4S Plaza'larda müşterilerine Otokoç güvenini ve yüksek hizmet kalitesini yansıtacaklarını belirtti. ■



Üçüncü havalimanı ihalesini alan Ramoil

Filosunu 25 adet Ford 4136D ile genişletti

Mersin'de, akaryakıt ve inşaat taşımacılığı sektöründe çalışan Ramoil firması, araç parkını 25 adet Ford 4136D satın alarak güçlendirdi. Ramoil'in, İstanbul'da üçüncü havalimanı inşaatında kullanmak üzere aldığı araçlar, Mersin Kemak Ford Trucks Bayisi sahibi Kubilay Doğan, Ford Trucks Satış Müdürü Kamuran Kahraman ve Ford Trucks Bölge Satış Müdürü Erşan Ersözül tarafından, şirket sahibi Mustafa Ramiz Hocaoglu'na törenle teslim edildi.

Satışa sunulduğu pazarların standartlarına uygun olarak Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen Ford Trucks inşaat serisi modelleri inşaat, hafriyat ve madencilik alanında faaliyet gösteren müşterilerin beklentilerine uygun olarak; Ford Trucks'ın DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olarak üretiliyor. Ford Trucks modelleri, kullanıcılarına yüksek performans ve düşük yakıt tüketiminin konforunu bir arada yaşıyor. ■



Ford Otosan, Ortadoğu'da da büyüyor

Dubai Ofisi ve Riyad Ford Trucks tesisi açıldı

Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, yatırımlarını Ortadoğu Bölgesi'nde sürdürüyor. Rusya, Türkiye Cumhuriyetler, Doğu Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'da 50'ye yakın ülkeye ihraç edilen Ford Trucks markasının bölgede daha etkin olması için Suudi Arabistan'ın ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkentleri Riyad ve Dubai'de yeni tesisler açıldı.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Trucks uluslararası bayi ağını hızla büyüttüklerini vurgulayarak şunları söyledi: "Suudi Arabistan Krallığı ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde başlayan satışlarımızın, çok yakın bir zamanda tüm

Körfez Ülkeleri ve Ortadoğu'yu kapsayarak tüm bölgeye yayılmasını planlıyoruz."

Riyad'da, Al Jazirah Vehicles Agencies tarafından yapılan yeni Ford Trucks tesisinin açılışı; Al Jazirah Vehicles Başkan Yardımcısı Şeyh Ahmed Al-Muqairain, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, Türkiye Riyad Büyükelçisi Yunus Demirer ve Riyad ABD Büyükelçiliği'nde Misyon Şefi Yardımcısı Tim Lenderking'in katılımıyla 16 Kasım'da gerçekleşti. ■



T.C.
Ulaştırma Denizcilik ve
Haberleşme Bakanlığı

Çağrı Merkezi

444 24 07

24 - 30 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 9

Lojistik Ödülleri 'Atlas' sahiplerini buldu

Bu yıl 5. kez düzenlenen Lojistik Ödülleri Yarışması sonuçlandı. Yarışmada Altın Atlas'ı almak için 49 aday mücadele etti. Ekol, Ceynak, Netlog, Omsan, Reysaş, Ulusoy gibi önemli markaların performansları, projeleri ya da yöneticilerinin yer aldığı yarışma; her geçen yıl daha da güçlü bir katılıma sahne oluyor.

Geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da, faaliyet verilerinin değerlendirilmesi ve online oylama olmak üzere üç ayrı dalda yapılan yarışma, adayların başvurusuna bağlı olarak gerçekleşiyor. Başvurular kategorilere göre dosyalanarak jüri üyelerinin incelemesine sunuldu. Ödüller, Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı sırasında gerçekleştirilen bir törenle sahiplerini buldu.

Ödüller

Ulaştırma belgesine dayalı hizmetler dalında değerlendirme 5 kategoride yapıldı. Aynı kategoride her firmaya yalnızca bir ödül veriliyor. Yarışmanın belgeye dayalı hizmetlere ilişkin ödül değerlendirme sonuçları şöyle gerçekleşti:

- Uluslararası Lojistik İşletmecileri: **EKOL Lojistik**
- Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri: **OMSAN Lojistik**
- Uluslararası Ticari Eşya Taşımacıları: **ALC Lojistik**
- Yurtiçi Lojistik İşletmecileri: **NETLOG Lojistik**
- Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörleri: **CEYNAK Lojistik**

Ulaştırma Bakanlığı yetki belgeleri dışında, oda, dernek, birlik gibi üyeliklere göre yapılan başvurularda şu sonuçlar elde edildi: Uluslararası Deniz Taşıması Firmaları (Forwarder): **TRANS OKYANUS Denizcilik** Demiryolu Taşıması Firmaları (Operatörler): **REYSAŞ Lojistik** Liman İşletmecileri: **MERSİN Liman İşl.** Yarışmada, jüri üyelerinin seçimine bağlı şekilde sonuçlanan Lojistik Proje Ödülleri dalında ise 16 aday yarıştı. Jüri, altı projeyi ödüle değer buldu. Bu projeler ve gerçekleştiren şirketler harf sırasına göre şu şekilde belirlendi:

AHMET AYTOĞAN; 'Konşimento Koleksiyonu ve Sergisi' projesi
ALİAĞA TİCARET ODASI; 'Aliağa'da Yapılan Lojistik Sektör Çalışmaları' projesi
BALO; 'Demiryolu Ağırhlık İntermodal Taşımacılık Hizmetinin Lojistik Şirketlerine Verilmesi' projesi
ERENTEKNIK Otomotiv; 'Araçlar da Yakıt Hırsızlığını % 100 Önleyen Sistemler Buluşu' projesi
ULUSOY Lojistik; 'İntermodal Taşımacılık' projesi
YEŞİLYURT Liman İşletmecileri; 'Yeşilyurt Limanı Yüzey Sulan Toplama ve Arıtma' projesi

www.lojistikodulleri.com üzerinden internet kullanıcıları 4 kategoride toplam 21 adaya oy verdi. Online yarışmanın sonuçları jüri tarafından incelenerek tescil edildi.

Yılın Lojistik Şirketi: **ULUSOY Lojistik**
 Yılın Lojistik Yöneticisi (Karayolu): H. Hüseyin Özdenler (DESA)
 Yılın Lojistik Yöneticisi (Denizyolu): Elbrus Aslan (**SARAS Lojistik**)
 Yılın Lojistik Yöneticisi (Havayolu): Ertunç Laçinel (**ULUSOY Lojistik**) ■

ZF, sürücü eğitimlerini tamamladı

ZF Friedrichshafen AG Almanya ve Türkiye'deki merkezi olan ZF Services Türk'ün ortak çalışması ile organize edilen sürücü eğitimlerinin en sonuncusu 10-14 Kasım tarihleri arasında yapıldı.

ZF Almanya'nın Türkiye pazarından sorumlu, ileri sürüş teknikleri uzmanı Peter Vogler ve ZF Services Türk Kamyon pazarı şanzıman satış sorumlusu Fatih Uzun'un organizasyonu ile gerçekleştirilen bir haftalık eğitim neticesinde ZF

Otomatik şanzımanlı araçlara sahip 50 sürücüye eğitim verildi.

Peter Vogler, konu ile ilgili olarak, bu eğitimlerin amacının şoförlere aracı nasıl kullanacağını öğretmek değil, onlara ZF AS-Tronic ve ZF AS-Lite şanzımanların nasıl en ideal şekilde kullanılacağını aktarmak olduğunu söylerken; Fatih Uzun, özellikle ZF AS-Tronic ve AS-Lite otomatikleştirilmiş şanzımanların sahadaki uygulamalarını yakından görmeyi ve filo müşterilerine kullanım hakkında bilgiler vermeyi amaçlayan eğitimlerin tanıtıma da katkısı olduğunu açıkladı. ■



Lojistik ödülleri alan işletme temsilcileri toplu halde.

BU FIRSAT HER ZAMAN GELMEZ!

www.scania.com.tr



Scania'dan kur avantajlı satış kampanyası

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



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

Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44)

* Bu kampanya 01.10.2014 - 30.11.2014 tarihleri arasında tüm Scania Yetkili Satıcıları'nda geçerlidir. Kampanya dahilinde, fatura gününe ait TCMB tarafından belirlenen Euro satış kuru esas alınarak; R400 LA4X2HNA highline, G400 LA4X2HNA highline, G400 CA4X2HSA normal kabin çekicilerde 15 kuruş; R440 LA4X2HNA highline kabin çekicilerde 10 kuruş oranında indirim gerçekleştirilecektir. Scania-Doğuş Otomotiv ve Scania model, tasarımı, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme ve kampanyayı durdurma/değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar, kabin ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Scania ürünlerini satın alırken kanun gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz. Kampanya stoklarla sınırlıdır.



10 » Lojistik

**Taşıma
Dünyası**

24 - 30 Kasım 2014

Logitrans fuarında devler buluştu

Sekizincisi gerçekleşen Uluslararası Transport Lojistik Fuarı, lojistik devlerinin buluşmasına sahne oldu. Fuarda Omsan Lojistik, Ulusoy Lojistik, Ekol Lojistik, Etis Lojistik gibi lojistik devleri, müşterileri ile buluştu. Mercedes-Benz Türk, Ford Otosan ve Iveco araçlarını sergiledi. Almanya, Fransa, İtalya ve Yunanistan'ın da aralarında bulunduğu 22 ülkeden 200 katılımcı ürün ve hizmetlerini sergilediği fuarı 10 bin kişi ziyaret etti.



cumhuraral@gmail.com

**Cumhur
Aral**

İKNA

Herkesin en çok istediği özelliklerden birisi de ikna etme gücüne sahip olmaktır. Görüşlerinizi dile getirdiğinizde, dinleyenlerin size katılmasını, başlangıçta uzak dursalar bile konuştuğça ikna olmalarını bekleriz. Özel ya da iş hayatında her an ikna ile ilgili bir durumun içinde olmak durumunda kalabiliriz. İletişim, bir insanın diğerini etkilemesi yani onu ikna etmesi demektir. Verilen bilginin benimsenmesi, istenilen yardımın yapılması, reklam yapılan ürünün tercih edilmesi insanların ikna olması ile ilgilidir.

Liderin, mutlaka sahip olması gereken en önemli özellik, kendi fikirlerini insanlara anlatabilme, kendi düşüncelerini onlara aktararak onları ikna edebilme gücüdür.

Sadece lider değil, işadamları, bilim adamları, anne-baba, öğretmen, doktor, satıcı vb gibi bir başkasıyla iletişim içinde olan herkesin başarıya ulaşmak için karşısındaki insanı ikna etme zorunluluğu vardır. Bunu yapmadan onların gönüllü katılımını almadan başarılı olunması mümkün değildir.

İkna etmek, bir fikri zorla ya da manipülasyonla kabul ettirmek değildir. Bilakis insanların fikirlerini, tutumlarını, davranışlarını kendi rızalarıyla değiştirmeyi kabul etmelerini sağlamaktır.

Pek çok konuda pek çok insan sunulan mantığı anlasa, hatta konunun önemini kavraya bile kendi inançlarını terk etmek istemez. Hayat tarzı, zihniyeti, alışkanlıkları sunulan yeni düşünceleri kabul etmeyi engeller. İnsanlar, yetişkinliğe adım attıkları andan itibaren ikna olmaları da zorlaşır. Bir yetişkinin zihniyetini değiştirmek onu ikna etmek gerçekten çok zor bir iştir.

Mevlana, "Aynı dili konuşanlar değil aynı duyguları paylaşanlar anlaşır" der. İkna olma, duygular aracılığıyla oluşan bir süreçtir. İkna etmek, bir etkileme ve etkilene biçimidir. İkna olma süreci iki insanın aynı dalga boyunu yakalamasıyla başlar. İnsanlar aynı duyguları paylaşmadan ikna olmazlar.

Kişinin bir şeyi farklı yapmasını sağlamak, onun savunma kalkanlarını aşmakla ilgili bir iştir. Bilgiler, mantık sürecini bir noktaya kadar getirir ama insanın gönüllü olarak ikna olmak için duygusal bir bağ kurmaya ihtiyacı vardır.

İkna etmek, işimiz, görevimiz, konumuz ne olursa olsun hepimizin, her an kullanması gereken bir yöntem. İkna edici olmak Allah vergisi bir meziyet değil, öğrenip, geliştirilebileceğimiz bir yetenektir.

Sadece liderler, politikacılar ya da satıcılar değil, başarılı iş ilişkileri ve mutlu bir hayat yaşamak için ikna etme konusunda hepimizin sürekli ilerleme göstermesi lazım. ■



Ford Otosan standı

Ford Otosan ekibi de fuarın ikinci gününde sektör basını ile bir araya geldi. Soldan sağa: Ford Otosan Ağır Ticari Araçlar Pazarlama Ürün Yöneticisi Bahattin Topçu, Kamyon

Birimi Pazarlama Müdür Yardımcısı Tufan Altuğ, Ağır Ticari Araç Pazarlama, Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar, Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, Türkiye ve İhracat Pazarlar Kamyon İş Birimi Burak Hoşgören.



Iveco Standı

Iveco Yeni Daily'i sergilerken Iveco İstanbul Fiat Otomotiv yetkilileri de fuardaydı. Iveco Bölge Müdürü Çağatay Akyol, İstanbul Fiat Yönetim

Kurulu Başkanı Cem Arı, Genel Müdür Hikmet Yılmaz, Filo Satış Müdürü Hakkı Bakan, Satış Müdürü Osman Biga, İkinci el Satış Yöneticisi Ercan Gülbahar müşterilerle birebir görüştü.



Yurtiçi Kargo “Posta Hizmet Sağlayıcısı Yetki Belgesi”ni aldı

1982 yılında Türkiye'nin ilk kargo şirketi olarak kurulan Yurtiçi Kargo, 14 Kasım 2014 tarihinde Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nda gerçekleştirilen törenle hak kazandığı "Posta Hizmet Sağlayıcısı Yetki Belgesi"ni teslim aldı. 6475 sayılı Posta Hizmetleri

Kanunu gereğince ülke genelinde posta gönderilerinin kabulü, toplanması, işlenmesi, sevkı, dağıtımı ve teslimini içeren bu lisansa sahip olan Yurtiçi Kargo, söz konusu yetkilendirilme ile, kargo taşıyıcılığına ek olarak, posta hizmet sağlayıcısı sıfatını da kazanmış oldu. ■



Automotive Testing Show & Expo'da

Otokar, test kabiliyetlerini paylaştı

Otomotiv sanayiinde 50 yılın üzerinde bilgi ve deneyime sahip olan Otokar, dünyanın en önemli otomotiv etkinliklerinden Automotive Testing Show & Expo'ya katılıyor. Son 3 yıldır Latin Amerika'da düzenlenen fuar bu yıl ilk kez Türkiye'de gerçekleştiriliyor.

Otokar, 19-20 Kasım tarihleri arasında Bursa'da gerçekleştirilen Automotive Testing Show & Expo'ya katılıyor. Sektörde Otomotiv Test Gösterisi olarak bilinen etkinlikte otomotiv ve uzay gemisi endüstrileri için test ve geliştirme ekipmanı üreten tedarikçiler bir araya gelme ve deneyimlerini paylaşma imkanı buluyor.

Dünyanın dört bir yanından otomotiv sanayinin

ihtiyaç duyduğu üretim ve test süreçlerinin tanıtıldığı fuara katılan Otokar'ın standında, test imkanlarının tanıtılmasının ötesinde kurumun bu alandaki teknolojik üstünlüklerine vurgu yapılıyor. Güçlü olduğu tasarım ve ürün geliştirme süreçlerinde, gerçek hayatı benzeştiren modern ve teknolojik test altyapı ve metodlarını kullanan Otokar,

bu sayede ürün geliştirme ve devreye alma süreçlerini zaman ve maliyet yönüyle rekabetçi hale getirebiliyor. Otokar, bünyesinde yer alan test imkanları ile birçok yönden Avrupa'nın sayılı test merkezleri arasında yer alıyor. Ayrıca Otokar, modern test imkanlarını, Ar-Ge faaliyetleri yürüten diğer tüm sanayi ve araştırma kuruluşlarına test hizmeti verecek şekilde açık

tutuyor.

Otokar Test Merkezi bugün Türkiye'nin ilk ve tek, Avrupa'nın sayılı tesisleri arasında olan Dinamometreli İklimlendirilmiş Test Odası, Türkiye'nin en yüksek kapasiteli hidrolik yol simülatörü ve Türkiye'nin en büyük ve dünyanın en modern Elektromanyetik Uyumluluk Test Merkezi'nin yanı sıra zırhlı araçlar ve Altay tankı

projesi için dünyanın en gelişmiş ve modernleri arasında olan mayın test ekipmanları ve balistik laboratuvarını da bünyesinde barındırıyor.

Otokar Test Merkezi, Otokar Ar-Ge Merkezi çatısı altında yer alıyor. Ar-Ge, mühendislik ve tasarım konularında pek çok alanda ödül kazanan Otokar, 2014 yılında da Ar-Ge Merkezleri Performans Endeksi Değerlendirilmesi ve Teknoloji Transfer Ofisleri İşbirliği Çalıştayı'nda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından otomotiv sektöründe "En Başarılı Ar-Ge Merkezi" ödülüne layık bulundu. ■



KAYIP

Nüfuz Cüzdanımı ve Av Teskeremi kaybettim. Hükümsüzdür.
ÜNSAL TOSUN



T.C.
Ulaştırma Denizcilik ve
Haberleşme Bakanlığı

Çağrı Merkezi

444 24 07



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 163 • 24 - 30 Kasım 2014

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

Yönetim Yeri

Yeniöbosa Merkez M Köyçeğiz S

N: 19 K: 1 D: 3

34187 Bahçelievler-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.

İhsan Plaza No:11 A/41 Yeniöbosa

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşterileri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

tirili telif hakkı Pivot

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterecek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR



24 - 30 Kasım 2014

Taşıma
Dünyası

Yaşam » 11

Mercedes-Benz Türk'ün sosyal sorumluluk projesi

“Her Kızımız Bir Yıldız” 10 yaşında

Mercedes-Benz Türk'ün, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile hayata geçirdiği Her Kızımız Bir Yıldız Projesi 10 yaşında 56 ilden 3515 Kız eğitim imkânına kavuştu. Kasım 2004'te 17 ilde 200 kız öğrenci ile başlayan proje de 2014 yılına gelindiğinde 56 ilde 3 bin 515 kıza ulaştı. Proje kapsamında 1200 öğrenciye burs veriliyor. Projede, eğitimini tamamlayan 20 Yıldız Kız Mercedes-Benz Türk bünyesinde işe başladı.

17 Kasım Pazartesi akşamı Esmâ Sultan Yalısı'nda gerçekleşen organizasyonla projenin 10 yılını değerlendiren Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, geride kalan 10 yılda binlerce kızın hayatına temas etmekten dolayı mutlu olduğunu söyledi.

Kadınlara fırsat eşitliğini sağlamak zorundayız

Gelişmekte olan ülkelerin en önemli görevinin kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliğinin sağlanması olduğunu belirten Rainer Genes, “Toplumsal eşitliği sağlamak zorundayız. Bir ülke kalkınacaksa bunu kadınların emeği ve katılımı olmadan sağlamak imkânsız. Kadınlar iş yaşamında yarattıkları katma değerin yanı sıra gelecek nesilleri yetiştirerek ve almış oldukları eğitimi çocuklarına aktararak da ülkelerin geleceğini şekillendiriyorlar. Kadınların iş hayatından dışlanması, nüfusun yarısının verimsizliğe mahkûm edilmesi demek. Kadınların ekonomiyeye katılımı ve üretmeleri Türkiye'nin 2023 ekonomik hedefleri arasında yer alıyor” diye konuştu.

56 ilde 3 bin 155 kıza ulaştı

Projenin çıkış noktasına da değinen Genes, gelinen nokta ile ilgili şunları söyledi: “10 yıl önce Mercedes-Benz Türk olarak, 17 ilde 200 kızımızı destekleyerek işe başladık. Mercedes-Benz Türk'ün yanı sıra yan sanayi firmaları, bayiler ve Mercedes-Benz Türk çalışanları da projeye destek verdi. 2014 yılında 56 ilde 3 bin 155 kızımıza ulaştık. 10 yılda bin 551 bursiyer kızımız meslek lisensinden mezun oldu. 560 bursiyerimiz üniversite sınavını kazandı, 360 kızımız üniversite bursu aldı ve 97 yıldız kızımız üniversiteden mezun oldu. Mezunlarımızdan 20'sini Mercedes-Benz Türk bünyesinde işe aldık. Projemiz birçok ödüllü layık görüldü. 2006 yılında Platin Dergisi'nden 'En İyi Sorumluluk' kategorisinde Zirvedekiler, 2007 yılında Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'nden, 'Eğitim Kategorisinde En İyi Sosyal Sorumluluk' kategorisinde 'Altın Pusula' ve 'ODD Satış İletişim Ödülleri', 2010 Gladatörleri-Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi' ödülleri kazandı.



Bu başarılı işbirliğinin mimarı ÇYDD'ye ve projeye destek veren herkese teşekkür ediyorum” ifadelerini kullandı.

Kız çocuklarının eğitimi için anlamlı proje

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Başkanı Prof. Dr. Aysel Çelikel, ‘Her Kızımız Bir Yıldız Projesi’nin eğitimde fırsat eşitliğini sağlayan bir projeye dönüştüğünü belirterek, “Her çocuğun,

Bursiyer kapsamı genişledi

2004 yılında hayata geçen projenin kapsamı zamanla genişledi. İlk dönemde motor, elektrik/elektronik, torna/tesviye, makina ressamlığı ve bilgisayar branşlarında mesleki eğitime öncelik verilirken şu anda proje kapsamında öğrencilere verilen bursların yüzde 68’i teknik lise bursu, yüzde 13’ü sanat, kalan kısmı ise sağlık ve diğer bölümlere verilen burslardan oluşuyor.

her insanın çağdaş bir eğitime ve insana yaraşır bir yaşam biçimine hakkı olduğunu düşünerek 25 yıldır topluma hizmet veriyoruz. Bu proje, kız çocuklarının eğitimi için geliştirilen anlamlı bir proje. Kız çocuklarının okullaşması çocuk yaşta evliliklerin önlenmesinin tek yolu. Toplumun gelişmesinde kız çocuklarının ve kadınların eğitimi için verilen katkıyı çok değerli buluyoruz. Bir kız çocuğunun eğitimi iki ailenin eğitimi demek. Bugüne kadar binlerce kızımız bu büyük projeden yararlandı. Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Bay Genes’e ve emeği geçen bütün arkadaşlara şükranlarımı sunuyorum” dedi.

Gecede sahneye çıkan kızlar, projeye destek veren herkese teşekkür etti ve her kurumdan insanların projeye destek vermeye çağırdı. ■

56 ilde 3155 kız öğrenciye burs

Kasım 2004'te 17 ilde okuyan 200 kız öğrenciyi destekleyerek işe başlayan Mercedes-Benz Türk bu süreçte 56 ilde 3155 kızımıza eğitim desteği verdi. Proje kapsamında 1200 öğrenciye burs verilmeye devam ediliyor.

“20 Yıldız Kıza” iş imkanı

Eğitimi tamamlayan “20 Yıldız Kıza” iş imkanı veren Mercedes-Benz Türk, halen burs verilen öğrenciler için staj, yabancı dil eğitimi ve yurtiçi kültür gezileri gibi imkanlar da sunuyor. Mercedes-Benz Türk yetkilileri düzenli olarak Yıldız Kızları kendi şehirlerinde ziyaret ediyor.

Yıldız Kızlar anlatıyor

Merve Tula,

Hoşdere’de satın alma da çalışıyorum. Kadın anne demektir. Kadın gelecek nesilleri yetiştiriyor. Ben de bir annem ve oğlum en iyi şekilde yetiştiriyorum. Ben de eğitime, çocuğuma, aileme katkıda bulunuyorum.

Saynur Gidici

Marmara Üniversitesi Müzik öğretmenliği bölümü üçüncü sınıf öğrencisiyim. Ben de ileride bu projeye destek vermeyi çok isterim.

Yasemin

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Fabrikası’nda oto elektrik montaj bölümünde çalışıyorum. Burs alan kişiler kendilerini güçlü hissediyor. Ben de ileride, okuyamayan kızlara yardımcı olmak istiyorum.



Soldan sağa Zeynep Tilmaççimen, Rainer Genes, Esra Durmuş

ilerleyebiliyoruz. Herkes kendi elinden geldiğince yardım edebilirse çok büyük farklar yaratabiliriz.

Zeynep Timaççimen

Her Kızımız Bir Yıldız projesi ile karşılaşmamış olsaydım bugün evimde oturmuş örgü örüyordum. Bu proje sayesinde meslek sahibi oldum. Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası’nda kaporta bölümünde tek hanım olarak çalışıyorum.

Esra Durmuş

Otomotiv Mühendisliği Bölümü’nde okuyorum. Bölüm’de okuyorum. Mercedes-Benz Türk’te staj yapıyorum. Eğitim hayatım boyunca Her Kızımız Bir Yıldız projesinden burs aldım. Ben de ileride, okuyamayan kızlara yardımcı olmak istiyorum.

Proje Brezilya’ya da uzandı

Projenin ünü Türkiye sınırlarını aşarak Brezilya’ya geçti. Mercedes-Benz Türk’te görev yapan üst düzey bir yöneticinin Brezilya’ya transfer

olmasıyla binlerce kilometrede ötede de yankı buldu. Bir başarı öyküsüne dönüşen proje ‘Yarının Yıldızları’ adı ile bu kez Mercedes-Benz Brezilya ekibi tarafından hayata geçirildi.

Ford Trucks 3. Ulusal Fotoğraf Yarışmacıları ödüllendirildi

Ford Trucks Sanat Atölyesi’nin bu yıl üçüncüsünü düzenlediği “Kamyoncunun Hayatı/Yollar Sizin Gözünüzle Daha Çekilir Olsun” Ulusal Fotoğraf Yarışması’nda dereceye girenler, ödülleri Logitrans Transport Lojistik Fuarı’nda aldılar. Yarışmada dereceye giren 6, sergileme ve satın almaya layık bulunan 20 eser, Ford Trucks Standı’nda sergilendi.

Coşkun Aral’ın da aralarında bulunduğu profesyonel fotoğrafçı ve akademisyenlerden oluşan jüri üyelerinin yaratıcılık ve teknik açıdan yaptığı değerlendirme sonucunda; Murat İbranoğlu, “Yollar ve Aynalar” isimli fotoğrafıyla bu yılın birincisi seçilerek 5 bin TL ile ödüllendirildi. İkinciliğe layık bulunan İhsan Korkut, “Bir Akşam Yemeği” isimli fotoğrafıyla 3 bin TL, üçüncü seçilen Aytül Akbaş, “Yollarda 2” isimli fotoğrafıyla 2 bin TL ile ödüllendirildi. Mansiyon alan Sertaç Nurtan “Mavis”, Ford Trucks Özel Ödülü’ne layık bulunan İlhan Kılınc “Ford Kıvraklığı” ve Jüri Özel Ödülü’nü kazanan Ahmet Turan Kural ise “Mola” isimli fotoğraflarıyla 1.000’er TL ile ödüllendirildi. Yarışmanın üçüncüsü Aytül Kılınc ayrıca, bu yıl ilk kez verilen Performans Ödülü’ne de layık bulundu.

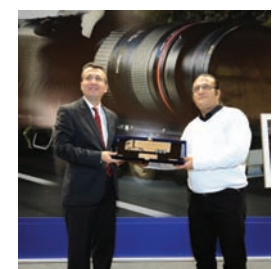
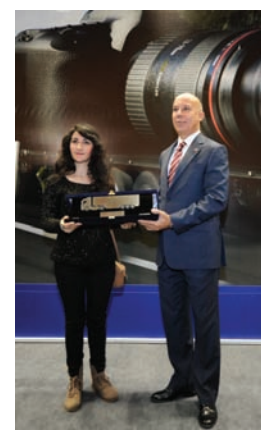


Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan, Ford Trucks Sanat Atölyesi’nin bu yıl üçüncü defa düzenlediği Ulusal Fotoğraf Yarışması’nın, Türkiye’nin ilk kamyon üreticisi Ford Otosan’ın ticari işlerinin yanı sıra sanata, sanatçıya ve topluma verdiği destekle de sektörünün lider şirketi olduğunu belirtti.

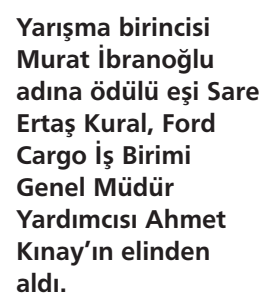
Ford Trucks Pazarlama İletişimi Yöneticisi ve yarışma jüri üyesi

Tufan Altuğ da jüri üyelerinin çok başarılı fotoğraflar arasında ödülle layıklaşmayı seçmekte gerçekten zorlandığını söyledi. Jüre Başkanı Coşkun Aral, Fotoğrafın giderek bir ifade biçimi haline dönüştüğü ve yaygınlaştığı Türkiye’de, üç yıldır düzenlenen Ford Trucks Ulusal Fotoğraf Yarışması’nın birbirinden farklı bakışları ve özellikleri olan katılımcıları ve jürisi ile fark

yarattığına dikkat çekti. Coşkun Aral, fotoğrafları ‘etik ve estetik’ açıdan değerlendirdiklerini; fotoğraflarla verilen mesajın gerek yol, gerek araç güvenliğine uygunluğu dikkate alındığını belirtti: “Bu özellikleriyle ‘Ford Trucks Ulusal Fotoğraf Yarışması’ gelenekselleşmesi ve Türk fotoğrafçılığına yapacağı katkılarıyla önemli bir misyon üstlendi.” ■



İkinci İhsan Korkut’a ödülünü Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan verdi.



Özel Ödül alan İlhan Kılınc’a ödülünü Ford Trucks Pazarlama İletişimi ve İş Geliştirme Yöneticisi Tufan Altuğ verdi.

Jüri Özel Ödülü’nü Ahmet Turan Kural’a Coşkun Aral verdi.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
P2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

24 - 30 Kasım 2014 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Samsun Oto Show Fuarı'nda

Ziyaretçi ve satış rekoru kırıldı

TÜYAP tarafından, Karadeniz Bölgesi ticaretine katkı sağlamayı hedefleyen 18-23 Kasım tarihleri arasında açık bulunan Samsun Oto Show Fuarı'nın ilk gününde 150 araç satıldı. 12 binek otomobil markasının yanı sıra 2 ticari marka ve otomobil aksesuarları firmalarının katıldığı fuar ilk gününde ziyaretçi akınına uğradı. FuaraOrdu, Giresun, Sinop, Çorum ve Amasya'dan ziyaretçiler geldi.

Samsun Oto Show Fuarı'na BMW, Citroen, Fiat, Ford, Kia, Mercedes, Nissan, Seat, Skoda, Toyota, Volvo, Volkswagen gibi binek

otomobil markalarının yanı sıra Iveco ve Mercedes gibi ticari araç üreten markalar da katıldı.

TÜYAP Fuarcılık Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, Samsun Oto Show Fuarı'na gösterilen bu ilgiden çok memnun olduklarını belirterek, "Sergilenen araçların bazıları ilk kez Samsun Oto Show Fuarı vesilesiyle Karadeniz bölgesine getirildi. Sektör burada toplandı. 100 bini aşkın katılımcı ile rekor kırdık. Bu da bölgenin fuarlara özleminin, Samsun'un eski fuar günlerine dönme belirtilerinin göstergesidir" dedi. ■

Kış lastiği üzerine Bilmek istedikleriniz

Karayollarında 1 Aralık tarihinden itibaren uygulanmaya başlayacak olan kış lastiği zorunluluğu ile ilgili bazı konular bir genelgeyle yeniden düzenlendi.



Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği LASİD, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayınlanan yeni genelgeyle yapılan değişikliklere dikkat çekti.. Buna göre; kış lastiği yeniden tanımlandı, ticari araçlarda tüm lastikler için 4 mm diş derinliği aranacak. Römorklarda ise kış lastiği zorunlu olmayacak. Binek otomobiller bu kış da "kış lastiği takma zorunluluğu" kapsamına alınmadı

Kış lastiği genelgesi yeniden düzenlenerek 10 Kasım 2014 tarihinde yayınlandı. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayınlanan 2014/KDGM-09/DENETİM NUMARALI bu son genelge ile 2012 yılında yayınlanan genelgenin bazı maddeleri değiştirildi;

Lastik Sanayici ve İthalatçıları Derneği LASİD'den bildirildiğine göre yeni genelgede otomobiller bu kış da zorunluluk kapsamına alınmadı. LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, 10 Kasım 2014 tarihinde yürürlüğe giren genelgede öne çıkan değişiklikleri şöyle değerlendirdi:

1. Yenilenen genelgede kış lastiği tanımı yeniden yapıldı. Buna göre eski genelgenin 1/a şıkkında lastiklerin kış lastiği olduğunun anlaşılması için kullanılan M+S işareti ile birlikte, "ve/veya kar tanesi (snowflake) işareti"nin bulunması da yeterli olacak. Ayrıca buzlu zeminlerde kullanılabilen çivili lastikler de kış lastiği yerine geçecek.

2. Kamyonet, minibüs ve "A" türü yetki belgelerine kayıtlı otomobillerin tüm lastiklerinin kış lastiği olması zorunludur.

3. Kamyon, çekici, tanker, otobüs, minibüs, otomobil ve kamyonet türü araçların lastiklerinin yavaşta;

a) (M+S) işareti veya
b) (M+S) işareti ile birlikte kar tanesi (snowflake) işareti veya
c) Sadece kar tanesi (snowflake) işareti aranacaktır.

4. Değişikliklerin en önemlisi ise kamyon, çekici, tanker, otobüs, yarı römork ve römork türü araçlarda lastik diş derinliğinin en az 4 mm olması zorunluluğudur.

5. Diğer önemli değişiklik ise, "yarı römork ve römorkların frenleme tertibatı bulunan dingilleri üzerindeki tüm lastiklerin kış lastiği olması" zorunluluğunun kaldırılması olmasındır.

519 TL CEZA KESİLECEK, ARAÇ LASTİK DEĞİŞİMİNE GÖNDERİLECEK

LASİD Genel Sekreteri Bahadır Ünsal, Bakanlık yetkililerince yapılacak yol kenarı denetlemeleri ile ilgili olarak yeni genelgenin koyduğu kuralı şöyle anlattı: "Yol kenarı denetlemelerinde denetçiler, kurallara uygun olmayan araçlara bir idari para cezası karar tutanağı ile ceza kesecek ve araç; denetimle görevli olanlar tarafından lastik değiştirebileceği en yakın yerleşim birimine gönderilecek, yerleşim yerinin adı idari para cezası karar tutanağı üzerinde belirtilecektir." ■

İETT'nin gündemi elektrikli otobüsler

İstanbul Büyükşehir Belediye Meclisi, İETT Genel Müdürlüğü'nün 1 milyar 700 milyonluk 2015 Yılı Bütçesi'ni onaylandı. Belediye Meclisi'nde konuşan İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci, 2014 yılı itibarıyla 3 bin 27 otobüsten oluşan yenilenmiş filosuyla 725 hatta hizmet verdiğini ve günde 4 milyon 250 bin yolcusu ile gidilmediği yer bırakmadığını söyledi. Kahveci, durak sayısını bu yıl 502 adet artırarak 7 bin 405'i açık, 4 bin 611'i kapalı olmak üzere 12 bin 16'ya çıkardıklarını kaydetti.

Tüm İETT filosunu çevre dostu motorlu araçlardan oluşturduklarını aktaran Kahveci, bu araçlar sayesinde bir yılda 2200 ton daha az karbon emisyonu salındığını söyledi. "Araç filomuzda gerçekleştirilmek istediğimiz yeniliklerden bir tanesi de elektrikli otobüsler" diyen Kahveci, elektrikli otobüslerin değişik işletme şartlarında ve hatlarda kullanımının sağlanabilmesi için proje ve model çalışmaları yaptıklarını kaydetti. Kahveci, akıllı duraklarda yolcuları hat ve zamanlama konusunda dijital ekranlar ile bilgilendirdiklerini, duraklarda "Alo 153 Bas-Konuş" sistemi ile her an yolcuların şikayet ve önerilerine kulak verecek bir sistem üzerinde de çalıştıklarını vurguladı. Kahveci, otobüsleri engelli erişimine uygun hale getirdiklerini ve görme engelli yolcular için dış anons sistemini başlattıklarını ifade ederek, "Ayrıca, 3n.iett.gov.tr adresinden erişim sağlanabilen web sitemiz ile engelli yolcumuz evine en yakın duraktan geçen otobüsün kaç dakika sonra geleceğini ve engelli erişimine uygun olup olmadığını online olarak görebiliyor. Şoförlerimize de işaret dili eğitimleri veriyoruz" dedi. ■



Mümin Kahveci

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler



Kasım
sonuna
kadar!

Yılın en kazançlı dönüşümü başladı.

2. El Travego'lar özel takas fırsatları ile BusStore'da sizi bekliyor!

BusStore mevcut otobüsünüzü markası ve modeli ne olursa olsun alıyor, size Travego 15 sahibi olma ve otobüsünüzü gençleştirme fırsatı sunuyor. Travego kalitesini Mercedes-Benz güvencesiyle yaşamak için Kasım ayı sonuna kadar sürecek bu özel kampanyayı kaçırmayın.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

BusStore İstanbul
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No:6, 34522 Esenyurt - İstanbul
Telefon 0212 867 43 00 pbx Faks 0212 867 45 29