1_Layout 1 16.01.2015 23:12 Page 1

Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 171 • 19 - 25 Ocak 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2015'in ilk toplantısında sektör sorunlarına çözüm aradılar, sektör sorunlarını ele alıp görüş belirlediler

UYOF TAHDİDE KARŞI

- Tahdit; kapsamı net olmayan, sektöre zarar verecek yanlış bir taleptir.
- Görüşülüp ortak karar alınmadan tahdit talebinde bulunulması yanlıştır.
- Sektörün ortak amaçlarına yönelik sivil toplum çalışmaları artırılmalıdır.

Uluslararası ve Yurtiçi Yolcu Taşımacıları Federasyonu (UYOF) Yönetim Kurulu, 2015 yılının ilk toplantısında sektör sorunlarını ve gündem konularını ele aldı. Başta TOFED tarafından açıklanan şehirlerarası otobüs sektörüne tahdit getirilmesi talebi olmak üzere çeşitli konularda görüşler açıklandı.

✔ KATILIMCILAR

13 Ocak Salı günü İmran Okumuş başkanlığında yapılan yönetim kurulu toplantısına Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Duman, Anadolu Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevizci katıldı.

✔ OTOBÜSÇÜLÜĞE TAHDİT

Tahdit talebinin sektörün görüşleri alınmadan yapılmış, sektörün gelişimine ve rekabet ortamının iyileşmesine fayda getirmeyecek, amacı belirsiz yanlış bir talep olduğu görüşünde birleşildi.

✔ İMRAN OKUMUŞ

- Otogar çıkış ücret artışları engellenmeli, indirim sağlanmalıdır.
- İndirimli bilet kampanyalarına izin verilmemelidir.
- Sektöre girişler asgari özmal koltuk artışıyla sınırlanabilir.
- TOBB Sektör Meclisini önemsiyoruz.

✔ KEMAL ERDOĞAN

- Plaka tahdidi, işletmecileri değil sadece plaka sahiplerine yarar sağlayabilir.
- Lobi çalışması yapmalı, siyasette ağırlığımızı hissettirmeliyiz.
- Güven vermek için lehimize aleyhimize her konuda gerçekçi olmalıyız.
- 2013'e kadar süren yolcu artışı 2014'te gerilemiştir.

✔ MEHMET ALİ AKÇİN

- Mevzuatlarda ve sektör yapılanmasında devletle işbirliği yapmalıyız.
- TOBB Sektör Meclisi iyi, fakat uzun soluklu bir açılımdır.
- Otobüsçülük bu kadar göz ardı edilmemelidir.

✔ METİN CEVİZCİ

- Ankara'da servislerde tahdit var, ama kimse açıklanan fiyatlara uymuyor.
- Tahdit uygulandığında sıkıntıyı biz taşımacılar çekeriz. ■ 4'te

UYOF Yönetim Kurulu Başkanı İmran Okumuş, Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, İstanbul Bölge Müdürü Metin Yücel, Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Duman, Anadolu Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevizci, Uyof Genel Sekreteri Yakup Selim Tomaç.

Has Otomotiv, Efor Turizm'e 30 Sprinter teslim etti

6'da

Manisa Büyükşehir'den 17 ilçeye otobüs müjdesi

2'de

Otomotiv 8-9'da

TOPLAM OTOBÜS PAZARININ LİDERİ 2 BİN 451 OTOBÜS, 1412 TREYLER SATTI

Otokar 2015'te yüzde 10 büyümeyi hedefliyor

3'te

TEMSA 2015'te 9 yeni ürünü tanıtacak

Toplam otobüs pazarının 6 bin 348 olarak gerçekleştiği 2014'te Temsa, büyük başarılara imza atarak 1907 adet satışla yüzde 30'luk bir pazar payı elde etti.

Dinçer Çelik

12'de

MERSİN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ FİLOSUNA

60 Temsa Avenue

Burhanettin Kocamaz

5'te

Sayfa 10-11'de

Dr. Zeki Dönmez

Taşımacı gündeminden notlar... 7'de

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Yatırımları, Boğaz Geçişleri ve Marmaray - 2 2'de

Mustafa Yıldırım

Sektör meclisini neden verimli kullanamıyoruz? 7'de

Akif Nuray

KKK: Kapılma Komşu Kavgasına... 2'de

Salim Altunhan

Aktarmasız seri ve güvenli ulaşım... 4'te

Cumhur Aral

Sahip 8'de

Brisa otobüs sektörüne kazandırmaya devam ediyor 6'da

2_Layout 1 16.01.2015 22:55 Page 1

Ulaştırma yatırımları, Boğaz geçişleri ve Marmaray - 2

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

İstanbul' da 1. ve 2. Boğaz köprülerinin inşa edilmesi, şehrin yapısında ve ulaşım sisteminde önemli ölçekte değişimleri beraberinde getirmiş olup 29 Ekim 2013 itibariyle bir bölümünün açılış gerçekleştirilen Marmaray da şehrin ulaşımında ve köprü trafiğinde belirgin bir etki oluşturacaktır. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere, banliyö hatlarının da tamamlanmasıyla Gebze-Halkalı arasında İstanbul'un güney aksında doğu-batı hattı boyunca Marmaray önemli bir trafik talebini karşılayacaktır. İstanbul'da ulaştırma sisteminde karayolu ulaştırma türünün türel dağılımda ağırlıklı bir payı olup bu ağırlık Boğaz köprülerinin inşasıyla birlikte daha da artmıştır. Bir diğer etken ise, Boğaz köprülerinin inşasının, şehrin her iki yakasının hem Boğaziçi ekseninde ve hem de Marmara kıyıları ve iç bölgelerde gelişimini hızlandırmasıdır. Boğaz köprülerinin inşası, doğrudan veya dolaylı olarak otomobil sahipliği oranlarının artmasına ve Asya-Avrupa yakaları arasındaki nüfus ve istihdam dağılımının nispeten Asya yakası lehine değişmesine katkıda bulunmuştur.

Nüfus hareketliliği

Tablo 1'de görüldüğü üzere 1. Boğaz köprüsünün inşası öncesinde Avrupa yakasının şehrin nüfusundaki ağırlığı yüzde 76'larda iken inşa sonrasında bu oran yüzde 69'lara düşmüş, 2. Boğaz köprüsünün de tamamlanmasıyla birlikte 1990'larda bu oran yüzde 66'lara gerilemiştir. 2000 yılı başlarında ise Avrupa yakasının ağırlığının yüzde 64'e düştüğü görülmektedir. Bu süreçte; sürekli olarak göç almaya devam eden İstanbul'da köprülerin inşasının da bu göçün ivmesinde nispi bir etki oluşturduğu söylenebilir. Dolayısıyla, 2 Boğaz köprülü İstanbul'da 1970'li yıllardan bu yana, hem şehrin yerleşik nüfusunda nispi bir Asya yakasına kayışı ve hem de şehre o süreçte göçle gelen, gelmekte olan nüfusun yerleşim yeri seçiminde nispi bir Asya yakası tercih edilirliğinde artış gözlemlenmiştir. Bu dönemde; insanların Asya yakasında oturup Avrupa yakasında çalışması, köprülerin varlığı sayesinde tercih edilebilir bir seçeneğe dönüşmüştür.

İstanbul	1970	1980	1990	2000
Avrupa Yakası	76%	69%	66%	64%
Asya Yakası	24%	31%	34%	36%

Tablo 1. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları Nüfus Dağılımı

Otomobil artışı

Tablo 2'de görüldüğü üzere İstanbul'un nüfusu 1970'lerden günümüze geometrik olarak artmış, nüfus 4-5'e katlamıştır. Aynı süreçte; özel otomobil sayısı, nüfus artışından daha da yüksek bir oranla artış göstermiş, 1970'lerden 2000'lere gelindiğinde trafikteki özel otomobil sayısı 30 katı artmıştır. Otomobil sahipliğindeki artışın, oldukça yüksek olan nüfus artışından dahi belirgin bir şekilde yüksek olması, Gayrı Safii Milli Hasıla'daki (GSMH) artış, tüketim kültürünün radikal bir şekilde değişimi ve karayolu ulaşım türünün gerek ulaştırma sistemindeki ve gerekse de toplu taşıma sistemindeki ağırlığı olarak açıklanabilir. Bu dönemde; kişi başına düşen özel otomobil sayısı; 1970'lerde 0,017; 1980'lerde 0,042 ve 2000'lerde 0,140 olarak gerçekleşmiştir. Bu da; son 30 yılda yaklaşık 10 katı bir artışa tekabül etmekte olup günümüz itibariyle bu oranlar daha da ileri bir seviyeye gelmiştir. Tablo 1 ve Tablo 2'deki veriler dikkate alındığında; Avrupa yakasının yıllara göre, her dönem nüfus ağırlığının üzerinde bir istihdam ağırlığına sahip olduğu görülmektedir. İstanbul; Cumhuriyet döneminden öncesinde sadece Tarihi Yarımada merkezli olup, takibinde Beşiktaş-Ortaköy-Taksim şeridinde ve Asya yakasında Üsküdar-Kadıköy hattında gelişmiştir. 1990'lardan itibaren İstanbul'da çok merkezli gelişim hızlanmış olup, şehrin nüfus ve istihdam yoğun bölgelerinin oluşturduğu ağırlık merkezi, git gide tedrici olarak Boğaz'dan ve denizden uzaklaşmıştır. Boğaz köprülerinin işletime alınması ve ilgili bağlantı yollarının tamamlanmasıyla, boğaza mesafesi olan bölgelerde yeni istihdam alanlarının açılması da kolaylaşmıştır.

İstanbul	1970	1980	2000
Nüfus	3.500.000	4.800.000	12.900.000
Özel Otomobil Sayısı	60.000	200.000	1.800.000
Kişi Başına Düşen Özel Otomobil	0,017	0,042	0,140
Avrupa Yakası İstihdam Oranı	%80	%77	%71
Asya Yakası İstihdam Oranı	%20	%23	%29

Tablo 2. İstanbul'da Yıllara Göre Asya-Avrupa Yakaları İstihdam Dağılımı ve İstanbul'un Nüfus, Otomobil Sayısı Değerleri

Ulaştırma sistemindeki türel dağılım

Tablo 3'te görüldüğü üzere genel olarak karayolu ulaştırma türünün İstanbul'da her dönem ağırlığı olduğu göze çarpmaktadır. Boğaz köprülerinin işletime alınmasının; karayolunun ağırlığına arttırmaktan çok özel otomobil kullanımındaki artışa katkı yaptığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla; İstanbul'da dengeli türel dağılımın sağlanmasında, kategorik olarak köprü inşasının olumsuz etki oluşturacağı söylenemez. Bu çerçevede; inşası devam eden 3. Boğaz köprüsünün raylı sistem geçişine (muhtemelen yüksek hızlı demiryolu) imkan sağlaması da ayriyeten göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak özel otomobil sahipliğindeki artışın doğru yöne kanalize edilmesi gerekliliği ise açıktır. 1. Boğaz köprüsünün işletime alınması sürecinde özel otomobil sahipliğinin yüzde 19,30'larda iken, 1996 itibariyle 2. Boğaz köprüsünün de artık devreye girmiş olmasıyla beraber bu oran yüzde 19,20'ye yükselmiş olup, 2006 itibariyle ise yüzde 26,34'tür.

Minibüs ve servisler...

Aynı süreçte, taksi-dolmuşların ulaştırma türel dağılımından aldığı pay belirgin şekilde düşmüş olup okul, iş vb. yolculuk amaçlı kullanılan servis araçlarının payı ise ciddi bir artış göstermiş ve yüzde 10,40'tan yüzde 21,48'e yükselmiştir. Bu artışta özellikle; 1996 sonrası dönemin etkili olduğu görülmektedir. Bu çerçevede; özel otomobil sahipliğindeki artışı, servis araçlarındaki artışla paralel de değerlendirebiliriz. Ancak servis araçlarının; deniz ulaşımına entegrasyonu konusunda, özel otomobillerin deniz ulaşımına entegrasyonuna göre daha geniş imkanların olduğunu da söyleyebiliriz.

Otobüste durum

Burada bir başka noktada; 1987'den günümüze, nüfus artışı ve Gayrı Safii Milli Hasıla'daki (GSMH) artışa paralel, genel olarak toplu taşıma filolarının yeterli ve gerekli artışı gerçekleştirdiği görülebilir. Buradan hareketle; toplu taşımanın verimliliği ve işlerliğinin arttırılmasında aciliyetli ihtiyacın filo temininde ziyade entegrasyon olduğu ifade edilebilir. Aynı dönemde minibüslerin payı 1987 itibariyle yüzde 19,00 iken, 2006 itibariyle bu oran yüzde 16,71'dir. Minibüslerdeki, oransal anlamdaki tedrici azalma da GSMH'deki artış ve toplu taşıma organizasyonundaki iyileşme üzerinden okunabilir. Ancak şehirleşme ve ulaşım ağlarının artışına paralel olarak, minibüs hatlarında da miktar olarak kayda değer bir artışın olduğu söylenebilir. Minibüs araçları, hatları ve işletiminin, güvenlik, konfor, zaman vb. hizmet parametreleri bağlamında standardizasyonu da bir zorunluluktur. 1987'de yüzde 35,20 olan otobüs (İETT+Özel Halk Otobüsleri) türel payının özellikle 1996'dan sonraki süreçte, 2006 itibariyle yüzde 24,12'ye düştüğü görülmektedir. Buradaki düşüşün önemli bir kısmı Özel Halk Otobüsleri'nde gerçekleşmiş olup, bu düşüşte, gerçekleştirilmiş olan kentiçi raylı sistem yatırımlarının etkili olduğu söylenebilir.

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

Ulaşım Türü	1987 (%)	1996 (%)	2006 (%)
Özel Otomobil	19,30	19,20	26,34
Taksi+Dolmuş	10,20	9,40	4,75
Servis Araçları	10,40	11,50	21,48
Otobüs (İETT+Özel Halk Otobüsü)	35,20	34,10	24,12
Minibüs	19,00	19,60	16,71
Raylı Sistemler	3,80	3,60	4,60
Deniz Ulaşımı	2,10	2,60	2,00

Tablo 3. Yıllara Göre İstanbul'da Ulaştırma Türel Dağılımı

Manisa Büyükşehir'den 17 ilçeye otobüs müjdesi

Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, 17 ilçeye 17 otobüs müjdesi verdi. Büyükşehir Belediyesi tarafından satın alınan otobüslerin ilçelerin kullanımına sunulacağını belirten Başkan Ergün, otobüslerde incelemelerde bulundu. Başkan Ergün'e incelemeleri sırasında Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Halil Memiş, Genel Sekreter Yardımcısı Fuat Uzun ve Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz eşlik etti. Başkan Ergün, otobüslerin ilçe koordinatörlüklerine tahsis edilerek vatandaşların hizmetine sunulacağını dile getirdi.

Başkan Ergün, "İlçelerdeki koordinatörlüklere tahsis edilecek olan otobüsler, vatandaşlarımızın mezarlıklara gidip gelmesi, sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri ve amatör spor kulüplerinin faaliyetlerinde kullanılabilecek. Ayrıca uygun talepler de değerlendirilerek vatandaşlarımızın hizmetine sunulacak. Manisa'mıza ve bütün ilçelerimize hayırlı olsun" diye konuştu. ■

Akif Nuray
anuray59@gmail.com

KKK: Kapılma Komşu Kavgasına...

Taşıma Dünyası gazetesine ilk yazımı, Mart 2013'te yazdım. İlk yazımda, 'Dünya Haritası'nı bilmenin, ona bakmanın, kendimizi bu harita üzerinde değerlendirmenin geçerli tutum olduğunu vurgulamıştım.

Hala dünya haritasına bakıyorum ve oradaki inşaatı görmeye ve gidişatını anlamaya çalışıyorum.

Yine bakalım:

Dünya nüfusunun yüzde 30'u motorlu taşımayı tanımıyor, yüzde 70'i de otomobili tanımıyor. Yüzde 60'ı elektriğe erişemiyor, hala. İçme suyuna erişemeyenler de birkaç milyar kişi.

Bunların içinden 1 milyar kişi dünya gelirinden yüzde 1,2 alırken, başka 1 milyar kişi aynı gelirin yüzde 74'ünü alıyor. Halbuki dünya gelirini dünya nüfusuna böldüğümüzde kişi başına düşen gelir, Türkiye kadar, yaklaşık 10 bin 500 Dolar, hem nominal olarak hem de satın alma paritesine (PPP) bağlı olarak.

Dünyanın 540 noktasında savaş olduğunu yazmıştık birkaç hafta önce.

Neden bunların hepsi ılıman kuşakta? Petrolün, doğalgazın, madenlerin, nüfusun toplandığı coğrafyada?

Bu kadar büyük ihtiyaç varken hangi talep daralıyor da petrol ve tüm hammaddeler hızla ucuzluyor?

"Artık devletler ne yüzde 100 müttefik; ne de yüzde 100 düşman!" lafını en büyük devlete ne söyletiyor

2008 devam ediyor ve Yeni Dünya oluşuyor. Reel ekonomilerin finansa kurban edildiği dönem sancılarla kapanıyor. Bilişim'in ve Lojistik'in yöneteceği verim ve dağılım ekonomisi geliyor.

Geliyor mu?

Satın alma paritesine (PPP) göre, 2000-2012 döneminde gelişmiş ülkelerin 3 bin Dolarlık ortalama maaşları azalıyorken; gelişmekte olan ülkelerin bin dolar olan ortalama maaşları artıyor. Dünya ortalaması ise 1.600 Dolar. Dünya Çalışma Örgütü (ILO) bildiriyor; zayıf ülkelerin cari açıkları azalıyor, gelişmiş ülkelerin cari fazlaları küçülüyor. (+/-) yüzde 4 olan bu ortalama sıfıra yaklaşıyor. Dağılım değişiyor!

* * *

Şimdi biraz yaklaşarak, Türkiye'mize bakalım:

500 milyar dolarlık ihracat ile 2023'te dünya ticaretindeki payımız yaklaşık 2 katına çıkacak (yüzde 0,8'den 1,5'e).

Avrupa ülkeleri arasında çalışabilecek yaştaki kişi sayısı en yüksek olan ülkeyiz ve ortalama yaşımız 29.

Hızlı gelişen ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında köprüyüz. Türkiye, 4 saatlik uçak yolculuğu ile 1 milyar kişiye ve 21 trilyon dolarlık pazara erişiyor.

Bankacılık sistemimiz AB ülkelerinin 2 katına varan sermaye yeterlilik oranına sahip, yani çok etkin.

Yüzde 20 olan Kurumlar Vergisi; Brezilya, Hindistan ve AB ülkelerindeki yüzde 30-35 seviyelerinden düşük.

"Türkiye'nin sunduğu bu avantajlar, Mercedes-Benz, Nestle, Ford ve HP gibi global şirketlerin Türkiye'yi bölgesel üretim merkezi olarak seçme sebepleri" diyor, denetim şirketi.

Yapısal reformlarla dağılımlarımızı düzelteceğiz. Kapılmayacağız Komşu Kavgasına.

* * *

Taşıma dünyasından da bir haber var:

Bilişim ve lojistiğin verim ve dağılım etkisi olarak UDH Bakanlığının, Ulusal Ulaşım Kartı diyebileceğimiz uygulamasını inceleyebiliriz. Bu kart tüm illerde, tüm taşıma türlerinde geçerli olacak; ulaşımın tüm verilerini depolayacak; ulaşım hakkında bilgi ve rapor üretilecek; ücretlendirme, gelir yönetimi, vergilendirme konularına hizmet edecek. Taşımada ulusal verimliliğimizi izleyip düzeltebileceğiz.

* * *

Kişisel gelişim hakkındaki 15 öneriden birini çok beğendim: Hibrit Olmak. Türkçesi, melez olmak. 5-10-15 yıl içinde bilişim, enerji, verimlilik etkileri iş yaşamını dönüştürecek. Hem o hem bu olmak, hem orada hem burada olmak, düştüğünde kendi kalkabilen, hemen ilerleyebilen insan olmak gerekecek. Dünyalı olmak gerek.

Eğitim çok önemli. ■

İETT'YE eTÜRKİYE ÖDÜLÜ

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ve TBV tarafından, 2003 yılından bu yana düzenlenen "12. eTürkiye (eTR) Ödülleri" TBMM Tören Salonunda sahiplerini buldu. 6 kategoride yarışarak finale kalan 20 kamu ve kurum kuruluşu arasında birinci olan 6 kurum jürinin yaptığı final oylamasının ardından belli oldu. Ödül alanlar elektronik oylama ile belirlendi. Yapılan oylamanın sonucunda Yerel Yönetimlere Yönelik Kategorilerde "Büyük Ölçekli Belediye kategorisinde" İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğünün "İnteraktif Yolcu Bilgilendirme Sistemi" ödüle layık görüldü. Ödülü İETT Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ahmet Bağış aldı. ■

3_Layout 1 16.01.2015 22:55 Page 1

TOPLAM OTOBÜS PAZARININ LİDERİ 2 BİN 451 OTOBÜS, 1412 TREYLER SATTI

Otokar 2015'te yüzde 10 büyümeyi hedefliyor

2014'ün kötü bir yıl olmadığını, ancak kıran kırana yaşanan rekabet nedeniyle zor bir yıl olduğunu belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "2015 de zor bir yıl olsa da satışlar durmayacak. Toplam pazarın 6 bin 350'lerin üzerinde olacağını düşünüyoruz. Bütün hedeflerimizi yüzde 10 büyüme üzerine yaptık" dedi.

Otokar, 14 Ocak 2015, Çarşamba günü yaptığı yıl değerlendirme toplantısında 5'inci yılda da Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olduğunu açıkladı. Otokar, 2014'te toplam 4 bin 266 adet ticari araç üretimi gerçekleştirdi. Toplantıya Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Satış Müdürü Murat Tokatlı ve Pazarlama Müdürü Tarkan Burak katıldı.

İki farklı pazar seviyesi

2014'ü değerlendiren ve 2015 hedeflerini paylaşan Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, yılın ilk yarısı ile ikinci yarısında farklı pazar seviyeleri yaşandığını belirtti: "Yerel seçimlere kadar toplu taşıma gayet hareketli gitmekteydi. Hatta tüm sektör için söylüyorum; araç yetiştirmekte zorlanıyorduk. Servis ve turizm tarafında yoğun bir talep vardı. Satışlarımız da bir önceki yıla göre artışlar vardı. Ancak yerel seçimlerden sonra sanki her şey değişti, yaz havası bir anda rüzgarlı, yağmurlu bir havaya döndü ve durgunluk başladı."

Ücretsiz taşıma otobüs yatırımını etkiledi

Pazarlarının önemli bir bölümünü kapsayan belediye ve özel halk otobüs tarafında seçim öncesinde 65 yaş üstü ücretsiz taşımaya yönelik alınan kararın belediye ve özel halk otobüs tarafını memnun etmediğini, bu durumunda araç yatırımını etkilediğini belirten Akgül, "Otobüsçü daha önce ücretli taşıdığı yolcuyu bedava taşır hale gelindi. İstanbul'da ücretsiz taşınan yolcunun ortalaması aylık yüzde 12 civarında. Bu kararla geliri azalan otobüsçü araç alımını azalttı, bir süre sonra da durdurdu. 2013 yılında belediye ve halk otobüslerinin toplam otobüs satışı içindeki payı yüzde 38'ken bu oran 2014'te yüzde 13 oldu. Bu olumsuzluk hala devam ediyor" dedi. Sistemin aslında halk otobüsçüsünü aracını yenilemeye teşvik ettiğini dile getiren Akgül, "Kurum aracın yaşına göre biletten belirli bir para alıyor. Örnek 1 yaşındakinden bir, iki yaşındakinden iki kuruş alıyor. Siz, 'belediyeye para ödeyeceğinize, aracına öde' diyor" dedi.

Küçük kamyon pazarı büyüdü

Treyler pazarında yılın ilk yarısının iyi gittiğini belirten Basri Akgül, daha sonra Suriye ve Güneydoğu'da yaşananlar nedeniyle pazarın olumsuz etkilendiğini söyledi. Küçük kamyon pazarı ise diğer ürünlere nazaran büyüyen bir trend içine girdiğini belirten Akgül, "Rakipler nezdinde ve bizim içimizde de modellerin çoğalması, yeni segmentlerin yaratılıyor olması küçük kamyon pazarının büyümesini sağladı" dedi.

Müşteri memnuniyetine büyük önem veriyoruz

2014'te 4266 ticari araç ürettiklerini ve müşteri memnuniyetine çok fazla önem verdiklerini vurgulayan Basri Akgül, "Her yıl rekabet daha da artıyor. Bir yıl önceki yılı arıyoruz. Bu durumda bile müşterilerinize karşı hizmet kalitesini artırmak zorundasınız. ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi'ni almaya hak kazandık, bunu birkaç bayiimiz ile birlikte yaptık. Servisleri de buna yönlendirmeye başladık" dedi.

Cironun yüzde 4'ü Ar-Ge'ye

"2014 yılında en başarılı Ar-Ge merkezi ödülünü aldık" açıklamasını yapan Basri Akgül, "Yılın ilk 9 ayında 2.9 milyon dolar yatırım yaptık. Ciromuzun yüzde 4'ünü Ar-Ge yatırımlarına ayırıyoruz. Yatırımlar 2015'te de devam edecek. Avrupa'nın en iyi Ar-Ge merkezine sahip üreticilerden biriyiz. Ar-Ge merkezi ile tasarım süremiz kısaldı ve müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebiliyoruz. Türkiye'nin ve Avrupa'nın sayılı büyük test merkezlerinden biri Otokar EMC/EMI Test Merkezimiz akredite oldu. Artık elektromanyetik kısımların dış etkilere karşı korunması testleri yapılabiliyor. Üstelik bu Ar-Ge imkanlarımız tüm sektörün kullanımına açık" diye konuştu.

3 otobüsten 1'i Otokar

Basri Akgül, 2 bin 451 otobüs satışı ile en çok tercih edilen otobüs markası olduklarını belirterek, "Bu yıl 15 bininci Sultan otobüsümüzü banttan indirdik. Başarımızda Sultan'ın çok önemli bir yeri var. Her zaman bizim lokomotifimiz oldu. 14 yılda 15 bin Sultan ürettik. Sultan'ın boyunu uzattıkça uzatıyoruz. 25 kişiden 35 kişiye kadar geldi. Artık daha fazla uzatmayalım diyoruz. Sultan Türkiye'nin en ekonomik otobüsü. Sağlamlığı, dayanıklılığı, yakıt ekonomisi, motor performansı, işletme giderleri, bakım maliyetleri açısından baktığımızda Türkiye'nin bir numarası.

9 metrelik bir segment üretmiştik. Ancak 9 metrenin işletme maliyetlerinde daha az yolcu kapasitesi ile yüksek kalması, otobüsçüye yeni bir ürün sunma zorunluluğunu getirdi. 21 oturan ve 62 ayakta olmak üzere toplam 83 kişi taşıma kapasitesine sahip 10 metrelik Doruk LE'yi satışa sunduk. Şu anda Mart ayı üretiminin tamamını sattık, Nisan ayının satışlarını bitirmek üzereyiz. Bu araç yüzde 25 civarında düşük yakıt tüketimi ile ciddi bir ekonomiklik getirdi. Birçok belediye 12 metrelik yerine bu aracı tercih ediyor. Biz bu aracın 2015'e damga vuracağını düşünüyoruz. Personel ve servis taşımacılığı için özel olarak geliştirilen Tempo modelimizi de yeniledik. 2015'ten itibaren aracın, koltuklarını ve iç renklerini değiştiriyoruz. Ocak ayında pazara vereceğimiz araçlar artık Tempo'daki iyileştirme faaliyetlerinin son noktası. Engelsiz Sultan Maxi aracımızı ilk kez Busworld Türkiye'de müşterilerimizin beğenisine sunmuştuk. Sultan S modelinde de 29 koltuğu standart hale getirdik" dedi.

KENT otobüsler 95 milyon km yol yaptı

İETT'ye 4 garajda başarıyla hizmet verdiklerini belirten Basri Akgül, Kent otobüslerinin şu ana kadar 95 milyon km yol yaptığını belirterek, "Araçların servisten hizmete devam etme oranı yüzde 99'un üzerinde. İETT'den övgü alıyoruz. Bizim yolda kalan servis aksatan aracımızı çok nadir görürsünüz. Bu iki yıllık dönemde en fazla yol yapan aracımız da 210 bin km'lere geldi. İETT'de toplam 2 bin 200 şoföre eğitim verdik" dedi.

Sağdan direksiyonlu pazarlara giriyoruz

İhracatta müşteri ihtiyaçlarının ön planda olduğuna dikkat çeken Basri Akgül, "Geniş ürün gamımızla fark yaratıyoruz. Eurobus Expo 2014 Fuarı'nda şehiriçi ve turizm sektörlerine yönelik Kent, Sultan Mega ve Doruk modellerimizin (Avrupa'ya Vectio adıyla sattığımız) sağdan direksiyonlu versiyonlarını sergiledik. Bu üç araçla sağdan direksiyonlu pazarlara girmeye yönelik adımlar attık. İlk sağdan direksiyonlu aracımızı Kıbrıs'a sattık. Kıbrıs'ta iki yıldır 9 metrelik Doruk çalışıyor. Şimdi 12 metrelikler giriyor. İngiltere'de bayi ağımızın yapılanmasını tamamladığımızda özellikle Vectio ve Kent ile 35 kişilik Sultan Mega tipiyle İngiltere pazarında yerimizi alacağız. Avrupa'da kriz devam ediyor. Avrupa pazarı hala 2008 seviyelerine gelemedi. Bazı pazarlarda düşme devam ederken, bazı pazarlarda yatay, bazı pazarlarda kıpırdanma var. Almanya pazarı kısmen hareketli. İspanya, Fransa, İtalya'da ciddi bir hareket yok. Biz Avrupa'dan çok şey bekliyoruz" dedi.

Yeni ürün KENT U

Servis ve kısa mesafeli hatlara yönelik yeni araçları KENT U'yu pazara sunduklarını ve bu aracı büyükşehir statüsüne kavuşan illere satmaya başladıklarını belirten Basri Akgül, "Büyükşehirlerin hizmet alanlarının genişlemesi ile mesafeler arttı ve buralara yönelik yeni bir ürün ihtiyacı doğdu. 25 kişiden, 56 kişiye kadar kapasite normal araçlarda, halk otobüslerinde ise 48 kişiden 107 kişiye kadar yolcu kapasitesine ulaşan araçlar geliştirdik. 2015 yılında ürün gamımızı geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

Atlas tüm Türkiye'de tanıtıldı

2013 yılı ortasında kendileri için çok önemli olan yepyeni bir segmente adım attıklarını hatırlatan Akgül, 2014 yılında kamyon satışlarının arttığını ifade etti: "Dayanıklılığı, taşıma kapasitesi ve özellikle zor görevlerdeki başarısıyla pazarda beğenilen Otokar Atlas için 2014 yılında bayi ağımızı güçlendirdik. Atlas'ı müşterilerimize daha yakından tanıtmak amacıyla 11 ilde tanıtım etkinlikleri gerçekleştirdik."

Treylerde de iddialı

Treyler konusunda da müşterilerinin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda geniş bir ürün gamına sahip olduklarını belirten Akgül, 2014 yılında önemli filo teslimatları gerçekleştirdiklerini söyledi: "2014 yılını 1,412 adetlik satışla tamamladık. Geçtiğimiz yıl TırExpo fuarında tanıttığımız yeni araçlarımız pazarda büyük beğeni topladı. Özellikle tren yolu taşımacılığına uygun olarak geliştirdiğimiz semi-treylerlerimiz için önde gelen uluslararası lojistik firmalarından sipariş aldık. ADR'li treyler talebi her geçen gün artıyor. Bunda, Bakanlığın işi sıkı tutmasının da etkisi var. ADR'li olmayan tankerler artık rafineriden içeri sokulmuyor. Şu anda bizim de kapasitemizin büyük bölümü dolmuş durumda" dedi.

2015 hedefleri

Akgül, 2015 yılına ilişkin hedefleri de açıkladı: "Otobüs alanında elde ettiğimiz başarıyı 2015'te de sürdürmek istiyoruz. Kamyondaki pazar payımızı daha da artırmak için çalışıyoruz. Ayrıca treylerde özellikle tehlikeli madde ve frigorifik araçlarda öncü ve uzman konumumuzu devam ettirmek öncelikli hedeflerimiz arasında. Otobüste yeni bayi ağına ihtiyacımız yok. Zaten en çok otobüs bayisine sahip markayız. Ancak kamyonda yeni bayiliklerimiz olacak."

18 metrelik körüklü aracımızı tanıtacağız

Bu yıl bulunmadıkları segmentlere yönelik araç üretimi yapacaklarını belirten Basri Akgül, "Körüklü araç projemiz var. Tip onay süreci devam ediyor. Her şeyi tamamlanmış durumda. 2015'in ilk yarısında bu aracı ihalelere girecek hale getireceğiz" dedi.

Yüzde 10 büyüme üzerine

Bütün programlarını yüzde 10 büyümeye göre yaptıklarını belirten Basri Akgül, "Aslında kötü bir yıl geçirmedik. Kıran kırana rekabet nedeniyle zor bir yılı geride bıraktık. 2015'te satışlar durmayacak. Türkiye'nin büyüme planı yüzde 4 civarında. Biz iki katı kadar büyümeyi hedef olarak kendimize belirledik. Otokar olarak büyüyeceğiz, geri gitmeyeceğiz. Herkes için zor bir yıl olacak. Ancak biz büyümeyi ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. 2015 bizce her halükarda 2014'ün seviyesi olan 6 bin 348'lerin üzerinde olacak. Belediyeler alım konusunda yavaş yavaş çalışmalara başladılar. Oranın hareketleneceğini, özellikle 65 yaş üstü ücretsiz taşıma konusunda bir destek verilirse de kentiçi otobüs pazarında bir patlama olacağı düşüncesindeyiz" dedi.

2016'da Euro 5 stokları

2016'da Euro 6 normuna geçişle birlikte araç fiyatlarının da artacağına dikkat çeken Basri Akgül, "Euro 5 normunda araçlara yönelik 2016'da bir talep oluşacağı yönünde bir düşünce var. OSD aracılığıyla üretimin belirli bir kısmı kadar stok yapma imkanının sağlanması için görüşmeler sürüyor" dedi. ■

İETT'nin elektrikli otobüste öncü olmalı

Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsünü biz yaptık. Herkes elektrikli otomobil deyip ortalığı birbirine katıyor, ama Türkiye'de iki yıldır elektrikli otobüs var. Geçtiğimiz yıl, İETT'de, aracımız 6 ay boyunca Tarihi Yarımadada çalıştı. Bu araç, Otokar'ın dünya teknolojisindeki yerini gösteriyor. İsteyen her belediyeye götürüyoruz, ama artık bu aracımızın ticari hale dönme zamanı geldi. İETT; toplu taşımada öncü bir kamu kuruluşumuz, bu konuda adım atmasını bekliyoruz. Avrupa'nın sayılı ilkleri arasına giren Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsünü İETT'nin, 2015 yılında filosuna katmasını bekliyoruz.

4_Layout 1 16.01.2015 23:26 Page 1

Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Aktarmasız seri ve güvenli ulaşım...

Sosyal medyayı takip ediyorum. Hem insanların, dolayısıyla potansiyel müşteri portföyünü hem de beklentilerini öğrenme şansına erişiyorum. Tabii, öğrendiklerim de cabası.

Şimdi anlatacağım konu, Ankara-İstanbul hızlı demiryolu hattı ile ilgili. Yeni açılan hattın iyi olduğunu ve ulaşımı hızlandırdığını konuşuyorlardı. Araya girdim, "İstanbul'a kadar değil Pendik'e kadar geliyor tren, ama asıl sıkıntı ondan sonra. Çünkü oradan ulaşım için ya taksi tutulması gerekiyor ya da belediye otobüsüyle merkezi bir yere gidilmesi gerekiyor" dedim. Metronun olduğunu, trafik derdinin bulunmadığını söylediler. Peki, dedim… gidip gelin de görelim. O iki arkadaş yola çıktı, eğer yüzleri olursa geldiklerinde yaşadıklarını anlatırlar, ben de size aktarırım.

Sosyal medya dedim ya, Amerika'da bir araştırma yapmışlar… kamerayla da çekmiş paylaşmışlar. Belki siz de izlediniz… Ben izlememiş olanlar için anlatayım: Bir alışveriş merkezinin ortasına iki ip çekip 'burada sıraya giriniz' yazmışlar. On dakika geçmeden, hiçbir anlamı ve sebebi olmadan onlarca insan kuyruğa girdi. Birbirlerine sorsalar da, kimse hiçbir şey bilmediği gibi, eften püften cevaplar verdiler. Kimsenin bu cevaplardan tatmin olması mümkün değilken, kimse sıradan çıkmadı.

Uzman kişi bunun edinilmiş güdü olduğunu, çok farklı kaynaklardan etkilendiğimizi ve bunu da doğruymuş gibi yaptığımızı, daha da ileri gidip çevremizi etkilediğimizi söyledi.

Şimdi gelelim başa… Hızlı tren muhakkak ki çok yararlı. Ancak gerek altyapısının yeterince tamamlanmamış olması gerekse de kalkış ve varış noktalarının asıl merkezler olmaması sebebiyle bugün için rantabl değil, yani verimli değil. Bırakın Edirne'yi İstanbul'da bile insanların Pendik'e ulaşması için geçen sürede şehirlerarası otobüsler Ankara'ya gider. Aktarmasız, ikramlar eşliğinde, güvenli ve huzurlu yolculuk her zaman tercih edilir, zaten otobüslerin tercih edilmesi de bu yüzden…

Pendik'te trenden indikten sonra otobüsle metroya ulaşacaksınız. Ayrılık çeşmesi durağında Marmaray'a aktaracaksınız, Yenikapı'dan bineceğiniz hızlı tramvay sizi otogara ulaştıracak. Gidişte de tersi olacak… Eğer valiziniz varsa, küçük çocuklarınızın elinden tutmanız gerekiyorsa, çektiğiniz çile insanı hayattan bezdirir.

Buna rağmen otobüsçüler şimdiden geleceği görüp tedbir almalı. Bugün hızlı trenden ağzı yananlar yakın bir gelecekte mumla arayacağımız yolcularımız olacak. ■

BİLET FİYATLARINA TABAN-TAVAN OLMASIN

Toplantıda bilet fiyatlarına yönelik taban-tavan uygulaması konusunda da görüş alışverişinde bulunuldu. Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Duman, "Bence taban-tavan diye bir uygulama olmamalı. Biz basiretli tüccarlarız. Bilet fiyatlarımızı kendimiz belirleyelim" derken Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan ise "Bu uygulama da kurala uyan firmalar zarar görüyor. Bu masanın etrafında oturan hiçbir firmaya fayda sağlamaz. Serbest olması da zarar vermez" diye konuştu.

TURİZM TAŞIMACILARI DA ÜYE YAPILSIN

UYOF Başkanı İmran Okumuş, turizm taşımacıları ile yakın temas içinde olmak istediklerini belirterek, "Turizm taşımacılarının federasyonumuza katılmaları konusunda çalışma yapmayı amaçlıyoruz. Turizm taşımacılığı kimsenin tekelinde değil. Bizim için bu sektörün tüm oyuncuları haklarını aramak bizim gönül işimiz. Bu dava ile yola çıktık ve bunu savunuyoruz. Hiçbir zaman tekele bireysele ve kişilere hizmet etmiyoruz. Biz sektörün tamamına hizmet eden bir yapı kurduk. Onun için de insanların fikirlerine saygımız var, ama bizim de fikirlerimize saygı gösterilmesini istiyoruz" dedi.

UYOF'A KATILMAK İSTEYEN DERNEKLER VAR

Toplantı sonunda Türkiye'deki tüm otogarların çıkış fiyatlarına yönelik bir çalışma yapılması kararı alındı. UYOF'a katılmak isteyen derneklerin başvurularının, yönetim kurulunda değerlendirilmesinin ardından kabul edilmesi kararı alındı.

Uluslararası Ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) Yönetim Kurulu 2015'in ilk toplantısını gerçekleştirdi

UYOF tahdide karşı

UYOF Yönetim Kurulu otobüsçülüğe tahdit getirilmesine yönelik talepleri değerlendirdi. İmran Okumuş başkanlığında bir araya gelen yönetim kurulu üyeleri, bu isteğin sektöre sorularak Bakanlığa iletilmediğini dile getirerek, tahdit uygulamasının sektördeki rekabet ortamına veya gelişimine olumlu bir etki sağlamayacağını vurguladılar.

İmran Okumuş

UYOF Yönetim Kurulu üyeleri 6 Ocak'ta TOFED'in 10'uncu kuruluş yıldönümü etkinliklerinde Kurucu Başkan Galip Öztürk'ün şehirlerarası otobüs sektörü için tahdit getirilmesine yönelik yaptığı açıklamaları değerlendirdi. 13 Ocak Salı günü İmran Okumuş başkanlığında yapılan yönetim kurulu toplantısına Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Duman, Anadolu Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevizci katıldı.

UYOF'un talepleri

Yürüttükleri çalışmalara yönelik bilgiler veren UYOF Başkanı İmran Okumuş, ilk sırada çözüm bulmak için çaba gösterdikleri çalışmanın otogar çıkışlarına yönelik indirimlerin olduğunu belirtti: "En azından bunu sezonluk yapalım. Çünkü yazla, kış sezonu arasında fiyat farklılıkları var. Bu farklılığı otogar çıkışlarında da hayata geçirelim. Büyükşehir statüsüne kavuşan illerin artmasıyla otogar çıkış fiyatlarında yeni bir taban-tavan düzenlemesinin zorunlu olduğunu Bakanlığa ilettik. Otogar çıkış fiyatları bilet fiyatlarının üzerinde olmasın diye görüş de açıkladık. Kısa mesafeli hatlarda daha düşük otogar çıkışı alınması talebimiz de bulunuyor. Bunun yanı sıra kampanyaların tamamen durdurulmasına yönelik bir talebimiz oldu. Çünkü koltuk kapasitesinin yüzde 10'una yönelik alınan bu izinlerin aracın tamamına uygulandığını ve sektöre zarar verdiğini dile getirdik. Bir talebimiz de uluslararası taşımalarda uygulanan yüzde 25 doluluk oranı şartının kaldırılmasıydı. Bu düzenlemenin iptaline yönelik açtığımız davamız sürüyor."

Sektöre sorulmadan gitmek yanlış

Batum'da TOFED'in etkinliğinde Kurucu Başkan Galip Öztürk'ün dile getirdiği tahdit talebine yönelik değerlendirmede de bulunan Okumuş, "Sayın Galip Öztürk, bu taleple Bakanlığa başvurduklarını, 5 yıl taşıt kartı dondurulmasını istediklerini, Müsteşar Yardımcısı Sayın Talat Aydın'ın da 3 yıla sıcak baktıklarını söylediğini 'size müjde veriyorum' diyerek açıkladı. Ben bize sorulmadan bu tür bir taleple Bakanlığa gidilmesini ve bunun bir sektör görüşü olarak sunulmasının doğru olmadığını ifade ettim. Orada konuştuğum birkaç arkadaşımın bu konuya sıcak bakmadığını da gördüm. Yine de UYOF yönetim kurulunda bunu tartışıp, değerlendireceğimizi; olumlu bir destek çıkmazsa bunu da açıklayacağımızı ifade ettim. Ayrıca talebin altının da doldurulmadığını gördük. Burada tahdit istenirken ne hedefleniyor? Buna yönelik bir bilgi yok. Teklifin ne için edildiğinin açıklanması gerekiyor. Tahdit yani sınırlama diye bir şey olmamalı. Şehirlerarasında, D1 için söylüyorum, 341 firma fazla. D2 için turizmde de 40 bin otobüs fazla. Şu yapılabilir: D1 için istenen 150 koltuk kapasitesi, 500'e çıkarılabilir. Bu, sektöre daha ciddi oyuncuların girmesini sağlayabilir. Bununla ilgili bir sektör toplantısı talebinde bulunalım. İstanbul'da, Ankara'da, nerede istenirse orada yapılabilir. Ben Sayın Bakanın danışmanına bu isteğimizi ilettim ve 'can taşımak ciddi bir iştir, can taşıyanlar ciddiye alınmalı; bunu böyle iletin, lütfen' dedim" diye konuştu.

Sektörel menfaat için çalışılmalı

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinde köklü bir değişiklik yapılmasını istediklerini belirten İmran Okumuş, "Şu anki mevzuat, geçmişte sektöre birçok fayda sağlamış olabilir, ancak şimdi değişen koşullar içerisinde fayda sağlamıyor, yetersiz kalıyor. Bakanlık ile yapılan görüşmelerde taleplerin bu noktaya odaklanması gerektiğine inanıyorum. Kişisel hareketlerin ön planda olması sektöre fayda getirmiyor. Sektörün menfaati yerine kişisel ve şirket menfaatleri tartışılıyor. Biz sektörün çıkarına olan konularda söylemimizi değiştirmeyeceğiz. Sektörün çıkarına yönelik alınacak tüm kararların yanında olacağız, destek vereceğiz. Artık sektör mensupları söylemden çok eylemin hayata geçmesini bekliyor" dedi.

Duayenler furyası

İmran Okumuş, Türkiye'de bir duayenler furyasının oluştuğuna dikkat çekti: "Bu sektörde herkes duayen. Tecrübeye saygımız var, ama bu duayenlerin sektöre katkısının ne olduğunu anlamış değilim. Duayen söyleminden çıkmak lazım. Artık katkı katan insan gibi, artık değer katan insanlar var demek lazım. Hepimiz aynı gemideyiz, tartışılmayacak tek yanımız bu. Bir defa bu geminin su almaması lazım. Ama bu gemi su almış. Bu gemi su aldığı gibi, can yeleği de yok. Kime sığınacağız, onu bilmiyoruz. Onun için bu söylemlerin eyleme geçmesi lazım."

TOBB Sektör Meclisi Şubat'ta toplanıyor

İmran Okumuş, TOBB bünyesinde kurulan Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin iki yıldır toplanmadığına da dikkat çekerek, "Sektör Meclisinin yeniden işlev kazanması için bir çalışma yapılması gerektiğini düşünüyoruz. TOBB sorunlarımızı ve taleplerimizi hükümete iletebilmek için iyi bir nokta olabilir. Yeni Sektör Meclisi Şubat ayında oluşacak, TOBB Başkanına sunuldu. Biz Sektör Meclisi'ni çok önemsiyoruz ve yeniden hayata geçmesi için yoğun bir gayret göstereceğiz" dedi. ■

İmran Okumuş başkanlığında yapılan yönetim kurulu toplantısına Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, İstanbul Bölge Müdürü Metin Yücel, Nilüfer Turizm Genel Müdürü Emrah Duman, Anadolu Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevizci katıldı. Toplantıda UYOF Genel Sekreteri Yakup Selim Tomaç, İş Geliştirme Sorumlusu Hüseyin Yaşar hazır bulundu.

KAMİL KOÇ GENEL MÜDÜRÜ KEMAL ERDOĞAN

Kısıtlama zarar verir

Erdoğan, bu tür kısıtlamaların ekonomiye de, sektöre de zarar verdiğini düşündüğünü söyledi: "3-5 yıldır şehirlerarasında yaz döneminde 7 bin 500 otobüs çalışıyor. Kışın bir kısmı çekiliyor. Mesele araç sayısında değil. Mesele araç sayısında olsa, tahdit ederseniz ve arz talep dengesini sağlarsınız. Yazın bize ancak yeten bir otobüs sayısı var. Kışın da yüzde 25-30 fazla geliyor. Böyle baktığınızda plaka değer kazanacak. Biz bireysellere hava parası ödemeye başlayacağız veya elimizdeki plakalara hava parası ödeyeceğiz. Bunun dolmuş, taksi plakasından hiçbir farkı yok. Ben sektördeki rekabeti sonlandıracağına asla inanmıyorum. 7 bin 500 otobüs, yazın yine 7 bin 500 otobüs olarak çalışacak. Kışın 6 bin 6 bin 500'e düşecek. Sonuçta arz fazlasını yok edecek bir sistem değil bu, arzı fiktif olarak değerlendirecek bir sistem. İstanbul'da plaka tahdidi yok, öğrenci servis fiyatı 100 lira. Ankara plaka tahdidi var, ben şu an normalin iki katını ödüyorum. Plakaların plaka sahiplerine faydası olabilir ama uzun vadede sektöre hiçbir faydası yok. Milli Eğitim'in servisleri denetleyecek sistematiği yok. Ulaştırma Bakanlığı da denetleyemeyeceği bir kuralı koyduğunda aynen kampanyalarda olduğu gibi olacak. Çünkü kurala uyanlar için bir ayak bağı oluşurken, uymayanlar için de bir alan yaratılacak."

Lobi çalışması ihtiyaç

Sektörün çok önemli bir taşıma kapasitesiyle hizmet verdiğini belirten Kemal Erdoğan, kamu tarafında bu önemin ve değerin iyi anlaşılamadığına dikkat çekti: "Geçen hafta İstanbul'da Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Lütfi Elvan'ın bir toplantısı vardı. Ben o toplantıya gittim. Yaklaşık 1 saat 15 dakika konuştu. Türkiye'de havayolu ile taşınan iç yolcu sayısı 40 milyon civarında. Biz 210 milyon civarında taşıyoruz. Demiryolu, da 6-7 milyon kadar taşıyor. 1 saat 15 dakika içinde 1 dakika da şehirlerarası otobüs sistemine ayrılamaz mı? Bir dakika ayırmadı. Uzun uzun havaalanlarından bahsetti. Hakkari'ye, Yozgat'a yapılacak havaalanından bahsedildi. Yozgat'ta havaalanı çalışma ihtimali bence sıfır. Bizim Ulaştırma Bakanlığı'nda en ufak bir ağırlığımız yok. Bence buna çalışmamız lazım. Yurtiçi yolcunun, kurumsal olarak taşınmasının yüzde 70'ini biz yapıyorsak, bizim gündem olmamız gerekiyor. Hiçbir gündemde yerimiz yok. Sayın Bakan'ın gündeminde de, en azından şu anda yok. Burada çok ciddi bir kamu hizmeti var. Ama 10 yıldır olan sivil toplum örgütleri de bunu başaramamış gibi hissettim. Bunun yöntemini bulmamız gerekiyor. Çok iyi niyetli bir bakan olabilir. Sorulara pozitifte yaklaştı. Bölünmüş yollar var, yeni karayollarına yapacakları yeni yatırımlar var. 2016'da, yapacakları demiryolu yatırımlarının bütçesi karayollarını geçiyor. Geçmesi de gerekli ama bizim onların gündeminde yerimiz hiç yok. Bu taşımayı özendirecek ve değerini anlatacak bir lobi çalışmasına ihtiyacımız var, öncelikli olarak. Engelli Yasası'nda yaşadığımız sorun gibi yeni mevzuatlarla karşılaşmayalım. Engelli Yasası, kimsenin görüşü alınmadan oluşturuldu ve daha sonra tadilatlar yapılmaya çalışılan bir kanun oldu. Hala ne olduğu da belli değil. Bakan ve Müsteşar Yardımcısından randevu almalıyız. Yakında icracı bakanlıklar istifa edecek. Takvimimizi iyi hazırlamamız gerekecek. Gelecek bakanın kim olacağını da, takip ediyor olmamız lazım. Bunları ticari bir kaygı ile söylemiyorum, sektörel olarak söylüyorum. Bu sektörde 60 bin kişi çalışıyor. 60 bin kişiyi temsil edebilecek bir dernek olabilirsek, ağırlığımız siyasi olarak da kat be kat artar. O zaman otobüsçü, yönetici ya da herhangi bir işadamı gibi gitmeyeceğiz. Sivil toplum örgütü olarak gideceğiz. Bence, tabana yaydığımızda çok etkili olur. TOBB iyi bir nokta, orada çok aktif olmamız lazım. Bakanlık ile yakın irtibatta olmamız, kendi düşüncelerimizi iyi anlatmamız lazım. Güven sağlayabilmeye yönelik olarak nalına da mıhına da vurmak lazım; lehini de aleyhini de anlatmak lazım. Bunu anlattığımız zaman, bunun çıkar grubu olmadığı daha net anlaşılacaktır. Çünkü bu masanın etrafında oturanlar gayet güzel işbirliği adımları atıyor, ama çıktığımızda peronda rekabet ediyoruz. Bunu iyi planlamamız gerekiyor. Şimdiden, adımlar atmaya başlamalıyız."

Yolcu 2014'te artmadı

Kemal Erdoğan, "2008'den 2013'e kadar sürekli bir yolcu artışı elde ediyorduk. 2014'te bütün Türkiye'de yolcu sayısının gerilediğini düşünüyorum" dedi.

ANADOLU TURİZM GENEL MÜDÜRÜ MEHMET ALİ AKÇİN

Ticaretin serbest olmalı

Akçen, ticaretin serbest olması gerektiğini belirterek, tahdide karşı olduklarını belirtti: "Biz burada karşıyız ama plaka tahdidi için Sayın Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın'a başvuruda bulunmuşlar. Kimin, hangi firmanın görüşü alınmış? Ticaretin serbest olması lazım. Eğer tahdit koyulursa sektör kendini geliştiremez ki. Mevzuatları düzenlemek, sektörü yeniden yapılandırmak için, öncelikle devlet ile bizim yan yana gelmemiz lazım. TOBB Sektör Meclisi iyi bir açılım ama uzun soluklu bir iş. Almanya, havayolunda, demiryolunda kendisini geliştirdi, karayolunda da gelişmek istiyor. Demiryolu bütçesine de karayolu bütçesine de bir şey demiyoruz, ama şehirlerarası otobüs sektörü de bu kadar göz ardı edilmemeli. 2015 Ocak ayı ile birlikte Türkiye genelinde otogarlar zamlara başladı. Uşak, Kütahya, Eskişehir örnek. Biz Uşak'ta yüzde 31 olarak yapılmak istenen zamma yönelik girişimleri yaptık ve bu oranı yüzde 10'a düşürdük. Kütahya Belediyesi'ne gittik durumu anlattık. Yüzde 40 zamdan bahsediyorlar. Bence her ile yönelik bu tür çalışmaları yapacak bir sistemi oluşturmamız gerekiyor."

ÖZKAYMAK TURİZM GENEL MÜDÜRÜ METİN CEVİZCİ:

Cevizci, "Aslında servis taşımacılığı için Milli Eğitim'in açıkladığı bir fiyat tarifesi var. 1 km'den 4 km'ye kadar 150 TL; 4 km'den 8 km'ye kadar 160 lira diyor, ama bunun hiçbiri uygulamada yok. İki katını uygulanıyor. Yarın sektörümüzde tahdit uygulandığında bu sıkıntıları biz de yaşayacağız. Milli Eğitim'i dinlemiyor, neden dinlesin?" ■

5_Layout 1 16.01.2015 22:57 Page 1

MERSİN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ FİLOSUNA

60 Temsa Avenue katıldı

Cumhuriyet Meydanı'nda Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ile katıldığı teslmat töreninde konuşan Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, "2015 yılında da otobüs alımlarımıza devam edeceğiz. Mersin'deki insanlarımızın ulaşım problemlerini kökünden çözme gayreti içerisinde olacağız" dedi.

Mersin'de yaşayanların ulaşım sıkıntılarını giderebilmenin mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Başkan Kocamaz, 2015 yılında da otobüs alımlarımıza devam edeceklerini bildirdi. Mersin'in bir ulaşım mastır planının olmamasını eleştiren Başkan Kocamaz, kentin raylı sistem ihtiyacına da yer verdiği konuşmasında özellikle Temsa araçları tercih ettiklerini belirtti: "Bölgeden bir firma, elimizin altında oldukları için şikâyetlerimizi de anında iletiriz. Özellikle ihaleye çıkmadık. Devlet Malzeme Ofisi'nde bu araçları aldık. Daha önce de Mersin halkının hizmetine sunulan toplam 307 aracın tamamını da Devlet Malzeme Ofisi'nden aldık. Yeni araçların Mersin halkına hayırlı olmasını temenni ediyorum" diye konuştu.

Mersin'e hayırlı olsun

Temsa Genel Müdürü Çelik de firmalarının 65 ülkeye otobüs sattığını, Türkiye'de de İstanbul ve İzmir başta olmak üzere birçok şehirde kendi otobüslerinin olduğunu söyledi. Firmada çalışanların yaklaşık üçte birinin Mersin ve Tarsus'ta oturduğunu da belirten Çelik, artık araçlarını Mersin'de görmekten büyük mutluluk duyduklarını söyledi. Çelik, engelliye uygun, konforlu ve en son teknolojiyle donanmış araçların Mersin'e çok yakışacağını vurgulayarak, hayırlı olmasını diledi. ■

Başkan Kocamaz, Avenue otobüsün kaptan koltuğuna geçerek, aracı bir süre kullandı.

Tüm Testlerden **Yıldızlı Pekiyi!**

Toplu taşımacılık alanında yapılacak en kazançlı yatırım olan TEMSA Avenue şehir içi otobüsleri, yakıt tasarrufunda 1 numara olmaya devam ederek, liderliği kimseye kaptırmıyor. Ekonominize katkıda bulunan Avenue'ya şimdi bütçenizi güvenle emanet edebilir ve taşımacılığın tadını cebinizi düşünmeden çıkarabilirsiniz.

TEMSA Kazançlı Yolculuklar

temsa.com.tr

6_Layout 1 16.01.2015 22:58 Page 1

Has Otomotiv, Efor Turizm'e 30 Sprinter teslim etti

caner.ozcan@tasimadunyasi.com
Caner ÖZCAN

Efor Turizm, Has Otomotiv'den aldığı 30 Sprinter'i öğrenci taşımacılığında değerlendirecek. 10 Ocak Cumartesi günü Has Otomotiv'in Hadımköy lokasyonunda gerçekleşen teslimat törenine, Mercedes-Benz Türk AŞ Hafif Ticari Araç Satış Filo Yönetimi Onurcan Tosun, Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Osman Çoban, Hafif Ticari Araç Satış Filo Danışmanı Nalan Şimşekli, Efor Turizm'den Orhan Özil, Kazım İmir, Mustafa Emir, Mukaddes Özin Akyolcular katıldı. Bu teslimatla Efor Turizm'in filosundaki araç araç sayısı 60'a yükseldi.

Has Otomotiv Genel Müdürü Cem Aşık, Efor Turizm ile uzun sürecek bir yolun ilk adımını attıklarını söyledi. Yılın ilk teslimatını gerçekleştirdiklerini belirten Aşık, "Efor Turizm'e bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyorum. Ekip arkadaşlarıma da teşekkür ediyorum. Efor ile olan alışverişimizde Mercedes-Benz'in de desteğini aldık. Bu her zamanki gibi bir paket satışı idi. Efor Turizm'e bol kazançlar diliyorum" dedi.

İstanbul'da 5 bine yakın araç sattık

2014 yılını değerlendiren ve 2015 yılı ile ilgili öngörülerini de paylaşan Aşık, şunları söyledi: "3 yıldır çok farklı senaryolarla karşı karşıya kalıyoruz. 2013'ün sonunda piyasalarda yaşananları biliyorsunuz. 2014'ün sonuna doğru benzer bir şey yaşadık. Hatta hedeflerimizle ilgili ciddi endişeye düştüğümüz anlar oldu. Ancak bütün arkadaşlarım canla başla çalıştılar. Kendilerine teşekkür ediyorum ve biz hedeflerimize eriştik. Hafif ticari araçlarda hedefimizi yüzde 120 oranında aştık. Toplamda Has otomotiv olarak İstanbul'da 5 bine yakın araç sattık. Bunun tabii ki büyük bir bölümü otomobildi. İkinci sırada kamyon, üçüncü sırada hafif ticari araç ve dördüncü sırayı otobüs aldı. Has Grup olarak baktığınızda da yaklaşık 6 bin 500, 6 bin 800 seviyesinde bir araç satışımız oldu."

Kendimize ve markamıza güveniyoruz

Aşık, 2015 senesinin kolay geçmeyeceğinin çokça dile getirildiğine değinerek, "2015'in çok zor bir sene olacağına inanmıyorum. Bir kriz beklentimiz yok. Hepimiz için sağlıklı ve başarılı bir yıl dilerim. Biz kendimize ve markamıza güveniyoruz. Temsil ettiğimiz ürünün kalitesi ortada. Hafif ticari araçlarda yeni Vito'muz geldi. Sprinter'in satışları gayet iyi gidiyor. Araç kendisini kanıtladı" dedi.

Has Otomotiv ile omuz omuza

Efor Tur adına konuşan Orhan Özil ise Mercedes'in kendisini kanıtlayan bir marka olduğunu belirterek, teslimattan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Has Otomotiv ile her zaman birlikte olacaklarını, Mercedes teslimatlarının devam edeceğini vurgulayan Özil, "Bu teslimatta Mercedes-Benz Türk ve Efor Turizm'in önemli katkıları var. Has Otomotiv ile omuz omuza her zaman yürüyeceğiz. Has Otomotiv ile işbirliği yapmaktan mutluyuz. Biz, firma olarak kazançtan ziyade hizmeti ön planda tutuyoruz. Mercedes kendisini kanıtlamış bir marka. Dünyanın bir numaralı aracı. Araç tercihimizde bu özellikleri etkili oldu" diye konuştu.

Plaka tahdidi esnafı rahatlatır

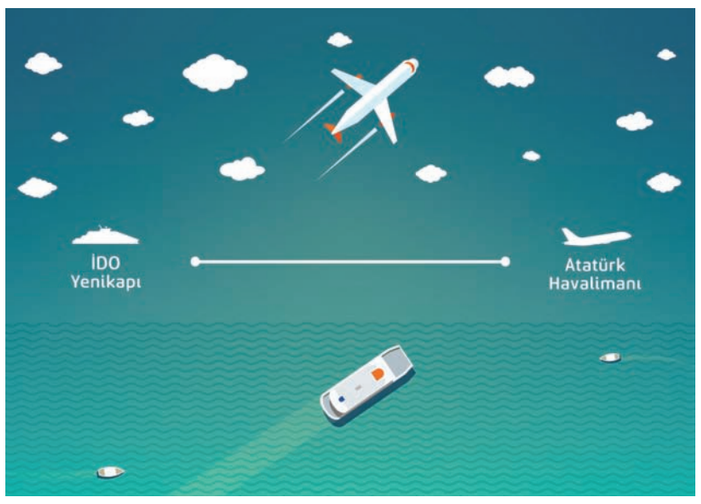
Özil, İstanbul'da servisçi esnafını plaka tahdidinin rahatlatacağını dile getirerek, "Tahdit güzel bir şey. Piyasada çok korsan var. Adamın bir yerde üç beş kuruş parası var. Hemen servis taşımacılığı işine girmiş. Tahdit konusu bir senedir konuşuluyor. Plaka tahdidinin gerçekleşeceğine inanmıyorum. Ama olursa esnaf rahat bir nefes alır" dedi.

Gurur verici bir şey

Has Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Osman Çoban, Mercedes camiasına katılalı 2 ay olduğunu belirterek, Efor'un kendisinin de Mercedes çatısı altında ilk teslimatı olduğunu söyledi: "Ben bu camiaya iki ay önce katıldım. Bu gurur verici bir şey. İlk teslimatımda yüklü bir alım yapan firma ile çalışmak, gerçekten güzel. Sonuç itibari ile ekip olarak iyi bir iş çıkardık. Mutluyum. Herkese teşekkür ediyorum." ■

FİRMALARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE ÜRÜN

Mercedes Benz Türk AŞ Hafif Ticari Araç Satış-Filo Yönetimi Onurcan Tosun, Mercedes-Benz Türk olarak, araç satarken fark yaratmaya çalıştıklarını, araç sattıktan sonra da firmanın yanında olduklarını belirterek, "Biz ürünü satmadan önce müşterilerimizi birebir tanımaya çalışıyoruz. Yaptıkları işi öğrenip onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz. Piyasanın en kaliteli ürününü satıyoruz. Bu ürünü satarken gerekli finansman koşullarını, sağlamaya, en iyi finansmanı vermeye satış sonrası birimimizle servis tarafında azami desteği sağlamaya çalışıyoruz. Efor Tur bu araçları iki sene sonra yenilemek istediğinde bayilerimiz aracılığı ile yeni araçları temin edeceğiz. 30 araçlık teslimatın hem Has Otomotiv'e hem Efor Tur'a hayırlı olmasını dileriz" dedi.



İDO yolcularını havalimanına bağlıyor

İstanbul'da yeni metro hattının devreye girmesiyle birlikte İDO'nun Yenikapı Terminali'nden Atatürk Havalimanı artık sadece 36 dakikaya indi.

Böylece Bursa, Bandırma ve Yalova'dan İDO feribotlarını kullanarak Yenikapı'ya gelen yolcular havaalanına hızlı ulaşabilecek. Denizyoluyla havayolunu buluşturan yeni hat, İstanbullu yolcularla birlikte, özellikle Bursalı, Bandırmalı ve Yalovalı yolcuları sevindirdi.

TOYOTA'NIN HİDROJEN YAKIT TEKNOLOJİSİ

Otobüslerde kullanılıyor

Toyota, Mirai adını verdiği hidrojen yakıt hücreli otomobilin ardından geliştirdiği bu teknolojiyi şimdi de otobüslerde kullanmaya başladı. Toyota'nın Hino ile birlikte ürettiği otobüsler Japonya'da Toyota City–Oiden hattında test amaçlı çalışmaya başladı. Toyota otobüsün yakıt hücresi sistemini, Hino ise hibrit teknolojisine sahip otobüsün şasi dahil olmak üzere karoseri üretimini üstlendi. Yeni yakıt hücreli otobüste sekiz adet 480 lt'lik yüksek basınçlı hidrojen tankı, 2 adet yakıt hücresi ünitesi ve 2 motor yer alıyor. Toyota'nın Hino ile birlikte ürettiği çevreyi kirletmeyen otobüsün en önemli özelliklerinden biri ise, acil durumlarda binalara veya tesislere elektrik sağlayabiliyor olması.

Toyota ve Hino tarafından üretilen hidrojen yakıt hücreli otobüsün testleri halka açık yollarda sürecek. Bununla birlikte yakıt deposunun dolumu yaklaşık 10 dakika süren otobüsün, klima gibi elektronik aksamları işlevsel iken 150 km. yol katedebiliyor.

Brisa otobüs sektörüne kazandırmaya devam ediyor

Brisa şehirlerarası otobüs sektörünün düzenlediği her etkinlikte onların yanında olup desteklemeye ve artık geleneksel hale gelen çekilişlerle de kazandırmaya devam ediyor.

TOFED'in 5-6 Ocak'ta Batum'da düzenlediği 10'uncu yıl etkinliklerinde Brisa yine otobüsçülerin yanındaydı. Stantlarında Bridgestone marka otobüs lastiklerini ve Bandag marka kaplama lastiklerini tanıttıklarını belirten Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, "Brisa olarak otobüsçünün çözüm ortağı olmanın yanı sıra etkinliklerinde de yer almaya özen gösteriyoruz. TOFED'in 10'uncu yıl etkinliklerinde Brisa olarak yerimizi aldık. Standımızda kaplama lastiklerimizin tanıtımını yaparak kış lastikleri regülasyonunu anlattık. Zorlu kış sezonu boyunca Brisa lastiklerin onların iş sürecine sağladığı kazanımları aktarma fırsatı da bulduk. Otobüsçülerin markalarımıza olan ilgisi bizleri çok mutlu ediyor" dedi.

Gala yemeğinde, Brisa'nın geleneksel hale gelen otobüs lastiği çekilişi düzenledi. Bu yılki çekilişi diğerlerinden farklı kılan bir de ilk yaşandı. Brisa, 4 sektör mensubuna yapılan çekilişle Teknosa Çeki hediye etti. ■

Galip Öztürk, Brisa Servis Hizmetleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz'e TOFED'e desteklerinden dolayı plaket sundu.

Brisa lastik ve Teknosa çeki kazanan talihliler

Lastik:

1. Ayyıldız Turizm: Şahabettin Ayyıldız
2. Lüks Gümüşhane Turizm: Sebahattin Çimen

Teknosa çek:

1. Veli Tol
2. Mehmet Özkeleş
3. Hikmet Budak
4. Hayrettin Yağız

Lastik kazananlar...

Brisa standına ilgi yoğundu.

Tatlıses Turizm filosuna 2 Travego kattı

25 özmal otobüsle hizmet veren Tatlıses Turizm 2015 yılında hedeflerini büyütüyor.

Şanlıurfa, İstanbul, Ankara, İzmir, Çanakkale, Yalova, Zonguldak, Antalya ve Mersin hatlarında 25 özmal otobüslerle hizmet verdiklerini belirten Tatlıses Turizm Tic. Ltd. Şti'nin sahibi Osman Asoğlu, yolculara daha iyi, daha kaliteli hizmet vermek için yeni otobüs yatırımları yaptıklarını söyledi. 2015 yılı ile birlikte filolarına 2 Travego kattıklarını vurgulayan Asooğlu, "2014 yılını, hem hizmet süreci hem de yolcu sayısında yaşanan artışla büyük bir mutluluk içerisinde geride bıraktık. Bölgemizde yolcuların öncelikli tercihi olmaya devam ediyoruz. Seyahat sürecinde onların beklentilerinin de üzerinde bir hizmet kalitesi sunuyoruz. 2015 yılında yeni otobüs yatırımları yapmaya devam ederken yeni hatları da hizmet noktalarımıza ekleyeceğiz. Tatlıses Turizm, yolcunun duyduğu güvenle hedeflerini yükseltmeye devam edecek" dedi. ■

7_Layout 1 16.01.2015 22:59 Page 1

Mustafa Yıldırım
TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı
my@ulusoy.com.tr

Sektör meclisini neden verimli kullanamıyoruz?

TOBB bünyesinde faaliyet göstermesi gereken, ancak bir süredir aktif olarak çalışamayan Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin mutlaka yeniden yapılandırılıp, bir an önce çalışmalara başlaması gerektiğini düşünüyorum. Bu Meclis içinde temsil edilmeyen kurumların da temsil edilmesini sağlamamız lazım. Oradaki seçimin de demokratik bir şekilde yapılması lazım. Kazananın yardım görmesi, kazanmayanın da kazananı tebrik edip yoluna devam etmesi lazım. Sektör meclisi verimli bir şekilde kullanılamadı.

Plan ve projeyle gelinmeli

Odalar Birliğindeki en pasif sektör meclisi durumuna düşürüldük, buna kimsenin hakkı yok. Oraya gelen arkadaşımızın önce planla, projeyle, taahhütle gelmesi ve bunun için de gerektiği ölçüde çalışıyor olması lazım. Oraya gelen arkadaşlarımız bu niyetle gelirse yardımcı olmaya hazırız. Meclisin, bugüne kadar olduğu gibi oyalama boyalama yeri olarak kullanmaması lazım. Bugüne kadar hiçbir netice almadık, gündeme 3-4 konu taşıyabildik. Çözülebilir konuları oraya taşıyıp çözüme ulaştırmamız lazım. Odalar Birliği fırsat veriyorsa bizim bunu sektör olarak doğru değerlendirmemiz lazım diye düşünüyorum. İnşallah bundan sonraki süreç bu şekilde yönlendirilir. Toplantıya katılımımız bu doğrultuda olacaktır. Kim olduğumuzun değil, ne yaptığımızın önemli olduğu anlayışı ile yola devam edeceğiz. Herkesin de aynı anlayışta olmasını istiyoruz.

Ulaşım Lojistik Zümre Toplantısı

Bir başka konu da İstanbul Büyükşehir Belediyesinde yapılan ulaşım lojistik zümre toplantısı. Ulaşım lojistik platformu kentiçi kararlar alıyor. Böyle bir zümrenin de yine bizim, sektör meclisimiz tarafından talep edilmesi önem taşıyor. Bu toplantıda İstanbul genelindeki otogar, cep terminalleri, servis araçları ile ilgili düzenlemenin yapılmasına yönelik görüşlerin açıklanması gerekiyor. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Hakan Orduhan'a bu talebimizi ilettik. Ticaret Odası'nda veya çeşitli yerlerde çeşitli toplantılar yapıldı. Ancak bugüne kadar sonuca giden somut bir proje olmadı. İstanbul kent trafiğinin çözülmesi konusunda tutumlarımız baştan beri belli.

Kademeli saat düzenlemesi şart

İstanbul trafiğinde çözümün yeni yol yatırımları ile olmayacağı belli. Yol kullanma kararlarının gözden geçirilmesi lazım. Yol kullanma kararlarının birinci hamlesi, İstanbul'da trafiğe çıkış süresini uzatmaktır. Bu da, 08.30 ise bunu 06.30'a çektiğimizde yüzde yirmi trafik rahatlayacaktır demektir. Bir servis arabasını tek ayak kullanabilen servisçi arkadaşlarımız bir taraftan ulaşım ekonomisine fayda sağlarken, diğer taraftan kent trafiğine büyük bir rahatlık getirmiş olacak. Yani ana arterlerimiz yüksek plazaların bulunduğu hareketliliğin fazla olduğu merkezlerimizde trafik yoğunluğu en aza inecek ve geçit vermeyen noktalar geçit vermeye başlayacak. Bu servis araçları ile ilgili değil; karayolundaki trafiği düzenlemedir ama servis araçları da buradan nasibini alacaktır. Dolayısıyla İstanbul'daki trafik sorunu daha az vasıta ile verimli bir şekilde çözülecek diye düşünüyorum.

Trafikte geçen süre…

O toplantıda dile getirilen bir başka konu da 3,5 ve 5 ton araçların İstanbul trafiğine girişleri oldu. Kaç ton olursa olsun yük taşıtlarının İstanbul trafiğine çıkma sürelerini iyi belirlemek gerekiyor.

Toplamda 600 bine yakın taşıtın kayıtlı olduğu söylendi. Bu araçların her biri trafikte ortalama 5 saat yük dağıtıyor, taşıma yapıyor. Bırakın 600 bini, 400 bin olsa 2 milyon 400 bin taşıt saat olarak karşımıza çıkıyor ki, trafiğin neden kilitlendiği de bir şekilde ortaya çıkıyor.

İnsanların trafikte olmadığı saatlerde, yük taşıtları 22.00 ile 06.00 saatleri arasında bütün yüklerini dağıtacaklar. 600 bin kamyon, kamyonet, pikap ne kadarı trafiğe çıkıyorsa, bunlar trafikten çekildiğinde, saat düzenlemesi kent lojistiği ile ilgili bu projeyi hayata geçirdiğinde, İstanbul trafiği, bize göre yüzde 25 yüzde 30 rahatlayacak. Hissedilir bir şekildeki bu rahatlama, yapılanın ne kadar doğru olduğunu ortaya koyacak. İstanbullular kent içinde çok daha rahat hareket ederken, ulaşıma çok daha hızlı katılacaklar. Ben, Türkiye'nin her yanında, sanayi, ticaret ve esnaf odalarını çok daha etkin bir şekilde kullanmamız gerektiğine inanıyorum.

UKOME toplantıları

Bizim UKOME'de katılımımız yok. Güncel sorunların çözümü konusunda katılımcı anlayış ile servisçiler, turizmciler ve şehirlerarası hatta yük taşımacıları için UKOME ile toplantı yapılması gerektiğini söylüyorum. UKOME'de her ne kadar oy hakkımız yoksa da, UKOME'nin bizimle toplantı yapması ve İstanbul genelinde çözüm üretmesi gerekir. Katılımcı bir anlayış ile yapılan bu toplantılar sektörel sorunlarımızın çözümüne de yardımcı olacaktır diye düşünüyorum. Bu anlayışı Türkiye'ye hakim kılmamız lazım. Meslektaşlarımızın bulundukları şehirlerde bu anlayış ile hareket etmeleri durumunda, oradaki komitelerimizi, meclislerimizi doğru çalıştırırsak, sorunlarımızı çözüme kavuşturma yollarını bulmuş oluruz, diye düşünüyorum.

İyi haftalar diliyorum. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Ocak ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2015'in ilk ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda şirket, otobüsten kamyona, otomobilden hafif ticari araca çeşitli faiz ve taksit imkânları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuyor.

Mercedes-Benz otobüsler

Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında; Finansman paketi ile birlikte 3 yıllık "Mercedes-Benz Kasko" paketi tercih edildiğinde 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için için 40 ay vadeli yüzde 0,85 sabit faiz oranı ile 8.951 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri ile 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları içinse yüzde 0,32 sabit faiz oranı ile 2bin 676 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor.

Mercedes-Benz kamyonlar

Tüm Mercedes-Benz kamyon modelleri için "Mercedes-Benz Kasko" tercih edildiğinde180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,87'den başlayan avantajlı faiz oranları sunuyor. Kampanya kapsamında 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 612 TL'den başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz kamyona sahip olmak mümkün. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,33'ten başlayan faiz oranları, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 1.146 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle kampanyadan yararlanılabilir.

2014 üretimi Mercedes-Benz Axor 2529 CD, Axor 2529 K, Axor 3229 ve Axor 3240 kamyon alımlarında geçerli özel finansman kampanyası çerçevesinde 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 421 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden yararlanmak mümkün.

2014 üretimi Mercedes-Benz Atego 1518 ve Atego 2124 ve Actros 1844 ve Actros 1941 ile Axor 1829 K kamyon alımlarında da benzer kampanya kapsamında kullanıcı lehine aylık ödeme seçenekleri bulunuyor.

TruckStore kampanyaları

Mercedes-Benz Türk'ün kullanılmış kamyonları çatısı altında bulundurduğu TruckStore markası altında bulunan "Ocak ayı Fırsat Araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 80 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,19'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 32 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor. Kampanyada Euro ödeme seçenekleri de bulunuyor.

MERCEDES-BENZ HAFİF TİCARİ ARAÇLAR

Yeni Sprinter

Geliştirilen güvenlik donanımı, karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle segmentindeki standartları yeniden belirleyen Sprinter'in 2014 model araçları için Ocak ayında avantajlı kampanyalar sunuluyor. Bu kapsamda "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde tüm vadelerde sabit % 0,84 faiz oranı ile kurumsal müşteriler 769 TL'den başlayan aylık ödemelerden yararlanabilirler.

Vito

Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, arttırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile pazarda yerini alan yeni Vito için Ocak ayında sunulan kampanya kapsamında "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde tüm vadelerde sabit % 0,84 faiz oranıyla kurumsal müşteriler 769 TL'den, bireysel müşteriler ise 791 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerini tercih edebilirler.

2. El Hafif Ticari Araç kampanyaları

Mercedes-Benz'in 2. El hafif ticari araç markası Used 1 çatısı altındaki hafif ticari araç takası kapsamında kullanılmış araçlar için sunulan kampanya kapsamında % 0,95 sabit faiz oranıyla kurumsal müşteriler ayda 526 TL'den, bireysel müşteriler ise 543 TL'den başlayan aylık ödemelerden yararlanabilirler.

Mercedes-Benz Sprinter – Rüzgar Savrulma Asistanı

Yeni Mercedes-Benz Sprinter'de otomatik frenleme sistemiyle aracın yanal rüzgârlar sebebiyle savrulmasını engelleyen, şeridinde seyrine devam etmesini sağlayan ve 80 km/h üzerindeki hızlarda devreye girerek rüzgarın geliş yönüne bağlı olarak ilgili tekerleklere, aracın savrulmadan devam etmesi için fren müdahalesi yapan "Rüzgar Savrulma Asistanı" Ocak ayında ilave araç aksesuar paketi olarak avantajlı fiyatlarla Mercedes-Benz yetkili servislerinde sunuluyor.

Mercedes-Benz Vito - Dış Ayna Araç Aksesuar Paketi

Mercedes-Benz Vito sahipleri için hazırlanan yeni "Dış Ayna Paketi" kapsamında aracın gövde renginde, sinyal özelliği bulunan, elektrikli katlanabilen ve ısıtılabilen, bu sayede görüş konforunu artıran dış ayna, fiyat avantajı ve orijinal yedek parça güvencesi ile tüm Mercedes-Benz yetkili servislerinde sunuluyor.

Mercedes-Benz Türk'ün, Ocak ayına yönelik kampanyasında binek otomobiller de yer alıyor. ■

Pirelli'ye yeni Ticaret Direktörü atandı

Türk Pirelli'de Aşkın Bedük'ten boşalan Ticaret Direktörlüğü görevine Livio Magni getirildi.

2000 yılında Milano Üniversitesi Ekonomi ve İstatistik Bölümü'nden mezun olan **Livio Magni**, Pirelli kariyerine 2008 yılında İtalya pazarında Ürün Müdürü olarak başladı. 2011 yılında Pirelli Grubu'nda dünya çapında Ürün Müdürlüğü görevini yürüten Livio Magni, 2012 yılında İspanya Pirelli'de Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı. Livio Magni, 2013 – 2014 yılları arasında da Pirelli İspanya Satış Direktörü görevini yürütmesinin ardından 2015 Ocak ayı itibariyle Türk Pirelli Lastikleri Ticaret Direktörlüğü görevine atandı.

Livio Magni, İspanyolca ve İngilizce biliyor. ■

Trafikte her an, sorumlu davran!

Dr. Zeki Dönmez
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Taşımacı gündeminden notlar

Köşe yazımı çoğu zaman bir konuya ayırıyorum. Böyle olunca bazı konulara sıra gelmiyor. Özellikle de bir köşe yazısını dolduracak kapsamda olmayan konular yer bulamıyor. Bu nedenle bazı haftalarda birden fazla konuyu ele alıyorum. Bu hafta da öyle olacak.

Otobüsçüye tahdit

TOFED tarafından açıklanan 'otobüsçülüğe tahdit' konusunu geçen hafta duyurduk. Ben de köşemde bunu analiz etmeye çalıştım. Bu konu, şimdi de UYOF'un gündemine geldi. UYOF, çeşitli sakıncalar belirtip buna karşı çıktı. Bakalım, TOF da buna ilişkin görüşünü açıklayacak mı? Açıklarsa ne diyecek?

Bu arada UYOF'un bu talebe ilişkin özel bir eleştirisi dikkatimi çekti. Bu talep konusunda kendilerinin bilgilendirilmediği şikayeti var. Bilmem, TOF'un haberi var mıydı? Sektör sivil toplum kuruluşlarının birbirlerinden bağımsız işler yaparak diğerlerinden bir adım öne geçmeye çalışmaları normal. Buna rağmen taleplerin gerçekleştirilebilir olması ve geniş bir kesimce desteklenmesi de başarı açısından önemli.

Diğer taşımacılarda durum ne?

Şehirlerarası taşımacıların durumlarından şikayetle devletten çözüm istediklerini sıkça duyarız. Bunların bir kısmının mevcut ekonomik anlayışa aykırı olduğu da bir gerçektir. Uluslararası yolcu taşımacıları, tarifesiz/turizm taşımacıları, kentdışı kısa mesafeli (D4) yolcu taşımacıları ile çeşitli yük taşımacıları da dertlerini belirtip çözüm istemekle birlikte bu türden taleplerde pek bulunmazlar. Acaba onların ekonomik durumları iyi, keyifleri yerinde mi? Yoksa mevcut ekonomik sistemin sonuçlarını ötekilerden daha çok mu kabullenmişler?

Sebze meyve fiyatları

Geçen akşam televizyon izlerken dünyada yavaş da olsa sürekli biçimde azalan gıda fiyatlarının Türkiye'de böyle olmadığını belirtip çözüm isteyenler olduğunu gördüm. Fiyatlardaki artış veya dalgalanmaların çeşitli nedenleri anlatıldı. Tabii, bunda zaman zaman afet türüne varabilen mevsimlik iklim koşullarının da payı olabiliyor. Çözüme gelince… Çeşitli öneriler yanı sıra sebze meyve fiyatlarında taban-tavan uygulaması da gündeme getirildi. Görüldüğü gibi serbest piyasadan yakınan sadece otobüsçüler değil. İsteyen girip araştırma yapabilir. Üreticilerin çoğu işlerinin kötü olduğunu belirtip özel çözümler isteyecektir. Bu çözümlerin serbest piyasaya aykırılığı da onlara göre sorun değildir. Zira kendilerinin tüm diğer üreticilerden farklılığını dile getirip öncelik isteyeceklerdir.

Otogar fiyatları

Mal ve hizmet fiyatlarının serbest piyasada belirlenmesi esasının ancak özel istisnaları olabilir. Bunlardan birisi çok özel kriz koşulları nedeniyle fiyatların aşırı düşmesi, yıkıcı hal alması sebebiyle taban fiyat getirilmesi olup pek istisnai bir uygulamadır. Bunun ötesinde pazardaki oyuncu sayısının az olması veya aralarında işbirliği yapması sonucu artan fiyatların tavan olarak sınırlandırılması daha sık ortaya çıkabilir. İşte, terminal veya otogar denilen yerlerin durumu bu gruba girer. Her yerde bir veya birbiriyle rekabet etmeyen birkaç terminal bulunabilir. Böyle olunca da fiyat sınırlaması kaçınılmazdır. Sektörde buna tekrar ihtiyaç duyulduğunun işaretlerini görüyoruz. Bu arada daha önce de belirttiğimiz gibi otogar ücreti bir vergi olmayıp aracın geliri ile ilişkilendirilemez. Uzak veya yakın ucuz veya pahalı tüm taşımalar aynı hizmeti aldıkları otobüsleri için aynı ücreti ödemek zorundadırlar.

SRC belgeleri

Taşıma güvenliğini amaçlayan her uygulama benim için önemlidir. SRC'yi de böyle gördüm. Ancak SRC'nin ne kadar katkı yaptığını; hatta ne ölçüde denetlendiğini tam bilmiyorum. Duyduğum bir şey kafamı karıştırdı. Muafiyetle SRC almak için başvuran pek çok kişiye belgesinin ulaşmadığını/ulaştırılamadığ ını duydum. Bu kişiler başka müracaat veya başka yollarla belge mi aldılar, yoksa belgesiz çalışmaya devam mı ediyorlar? Deneyimi olanın bununla belge alıp araç kullanması formaliteden öte bir anlam taşımayabilir. Ya diğerleri? Deneyimi olmayan mutlaka eğitim alması gerekenlerin durumu ne? Bu kapsamda muafiyet veya eğitim/sınav yollarıyla kaç kişinin SRC 1-2-3-4 türü belge aldığı, belgeli sürücü sayısının taşımalar için yeterli olup olmadığı önemli. Bu arada SRC konusunun aranması ve buna ilişkin denetimler de önemli. Keza sürücülerle ilgili sağlık konuları da belirsizlik içinde. Taşıma güvenliği için çok önemli gördüğüm sürücü konusunun gerek idare gerekse taşımacılar açısından çok fazla önemsendiğini bilmek ve görmek istiyorum. Bu arada hangi yetki belgesi sahiplerinin hangi tür SRC eğitimleri verdiğinin de Bakanlığın internet sitesinden açıklanmasında fayda olabileceğini düşünüyorum.

İran'da TIR'lara çözüm

Haberlerde Türk TIR'larının İran'dan aldıkları akaryakıt için fiyat farkı ödemeyecekleri yer aldı. Bu çok önemli bir gelişme. Ancak haber pek net değildi. Sadece İran'a yönelik taşımalar için mi, yoksa transitler de dahil mi anlayamadım. İkili taşımalar ülke ekonomisi için şüphesiz ki çok önemli. Hele ihracat taşımaları… Türkiye de bildiğim kadarıyla bunları teşvik ediyor. Transitler ise farklı. Her ne kadar KUK ve KUKK toplantılarında karşı tarafı ikna için transit taşımaların kendileri için ne kadar iyi ve önemli olduğu söylenirse de bunlar ülkeler için önemli yükler getirirler. Karşılıklı olarak bunun görmezden gelinmesi bu yüklerin olmadığı anlamına gelmez. Gelecekte bu düşüncenin daha da artacağını ve ülkeden geçen transit araçların daha fazla engelleneceğini düşünüyorum. Uluslararası taşımacılar hiç kusura bakmasınlar, buna da yanlış demek mümkün değildir. ■

8_Layout 1 16.01.2015 23:00 Page 1

RENAULT GRUBU'NDAN 2014'TE (RENAULT-DACİA) 133 BİN 212 ARAÇ SATIŞI

Renault 2015'te hafif ticari araçta etkinliğini artıracak

Bu satış rakamıyla binek ve hafif ticari araç toplam pazarından yüzde 17,4 pay elde ettiklerini aktaran Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, 2013'e göre yüzde 0,4 artış kaydettikleri bu payla son 13 yılın en yüksek pazar payını gerçekleştirdiklerini belirtti. Aybar, hafif ticari araç pazarında 2015 yılında yeniliklerle birlikte etkinliklerini artıracaklarını söyledi.

2014 yılında 318 bin 246 adet otomobil üretimiyle Türk Otomotiv Sanayisi toplam üretiminin yüzde 27,19'unu, otomobil üretiminin ise yüzde 43,39'unu gerçekleştiren Oyak Renault, otomobil üretiminde liderliğini 17'nci yılda da sürdürdü. Ayrıca Oyak Renault, 2014 yılında 239 bin 922 motor, 251 bin 093 adet vites kutusu, 332 bin 849 ön takım ve 354 bin 145 arka takım şasi üretimi gerçekleştirdi.

İbrahim Aybar — Ales Bratoz

2014 yılında en çok ihracat yapan otomobil üreticisi de Oyak Renault Otomobil Fabrikaları oldu. Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, 257 bin 992 adet otomobil ihracatıyla Türk Otomotiv Sanayisinde bir kez daha liderliği elde ederek Türkiye'nin en büyük ihracatçıları arasında yer almayı sürdürdü.

Müşteri memnuniyetinde de ilk sırada

Müşteri memnuniyeti açısından da 2014 mükemmel bir yıl oldu. 2014 yılında başlatılan "Renault Dinliyor" çalışması 360 derece müşteri memnuniyeti döngüsü sayesinde Renault bu alanda 2 ödüle layık görüldü. IMI (International Management Institute) tarafından düzenlenen organizasyonda Renault, En İyi Müşteri Deneyimi kategorisinde birincilik ödülünü elde etti. Ayrıca Marka; Marketing Türkiye Dergisi, Marketing Management Institute, Şikayetvar.com ve Method Research Company işbirliğiyle bu yıl ilk kez düzenlenen A.L.F.A. Awards'da Müşteri Hizmetleri olarak Otomotiv grubunda birincilik ödülünü elde etti.

Renault Grubu binek ve hafif ticari pazarda da rekor kırdı

Renault Grubu (Renault ve Dacia), 2014 yılında toplam pazarda 133 bin 212 adet satış adedi gerçekleştirdi. Bu satış rakamı ile binek + hafif ticari araç pazarından yüzde 17,4 pay elde etti. Geçen yıla göre yüzde 0,4 artış kaydettiği bu pay ile son 13 yılın en yüksek pazar payını gerçekleştirmiş oldu.

16'ncı kez binek otomobil pazarı liderliğini elde eden Renault, 2014 yılında, gerçekleştirdiği 90 bin 27 adet binek satış adedi ile yüzde 15,3 pazar payı elde etti, pazar payını da yüzde 0,7 arttırdı. Binek + hafif ticari araç pazarında ise gerçekleştirdiği 98 bin 743 adet satış ve 12,9 pay ile Marka sıralamasında ikinci sırada yer aldı. Fluence 32 bin 252 adet satış adedi ile Türkiye'nin en çok satılan modeli unvanını elde etti.

"OYAK RENAULT, TÜRKİYE OTOMOTİV SANAYİSİNİN ÜRETİM VE İHRACAT LİDERİ"

Oyak Renault Genel Müdürü Ales Bratoz ise 2014 yılında, üç vardiya düzeninde 318 bin 246 otomobil üretimi gerçekleştirdiklerini söyledi.

Bu üretimin iç pazardaki yüzde 11,6'lık düşüşe rağmen, Avrupa pazarındaki yükselişin değerlendirilerek ihracat sayesinde gerçekleştirildiğini belirten Bratoz, otomobil üretiminin yüzde 43,39'una, toplam üretimin de yüzde 27,19'una imza atan Oyak Renault'nun Türkiye otomotiv sanayisinde üretim liderliğini sürdürdüğünü ifade etti.

Bratoz, "2014 yılında, 257 bin 992 otomobil ihraç eden Oyak Renault, Türkiye otomotiv sanayisinin toplam ihracatının yüzde 29,14'ünü ve binek otomobil ihracatının da yüzde 44,33'ünü gerçekleştirerek ihracattaki liderliğini devam ettirdi ve Türkiye'nin en büyük ihracatçıları arasındaki konumunu sürdürdü. Bununla beraber, 2014 yılında, 239 bin 922 motor, 251 bin 93 adet vites kutusu, 332 bin 849 ön takım ve 354 bin 145 arka takım şasi üretimi gerçekleştirildi" diye konuştu.

Ales Bratoz, 2015 yılında, 2014 yılında gerçekleştirdikleri üretim seviyelerini devam ettirmeyi öngördüklerini aktararak, "Gelecek yeni projelere hazırlanmak için, yerlileşme oranımızı artırma ve rekabetçiliğimizi geliştirme hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz. 2015 yılında, özellikle motor kapasitemizi daha etkin kullanmayı öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

KAMYON LASTİĞİ TEKNOLOJİSİNDE

İnovasyon ödülü Goodyear'ın

Goodyear´ın düşük dönme dirençli kamyon lastiği FUELMAX S ile piyasaya sürülen IntelliMax Diş Teknolojisi Lüksemburg İş Dünyası Federasyonu (FEDIL) tarafından bu yılın yenilikçilik ödülüne layık görüldü. Bu, Goodyear Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'nın son beş yılda kamyon lastikleri için FEDIL'den aldığı üçüncü ödül oldu.

FUELMAX S yakıt tasarruflu lastiğinde iki kademeli olan b sırt deseni bulunuyor. İlk kademe sırt yıprandıkça yeni bir desen ortaya çıkıyor. Bu şekilde, lastik yıpransa bile yüksek yol tutuş ve düşük dönme direnci sağlıyor.

Lüksemburg Ekonomi Bakanı Francine Closener'in katılımıyla gerçekleşen törende ödülü Goodyear Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Lastik Teknolojisi Proje Yöneticisi Jean-Marie Feller aldı.

Goodyear Avrupa, Orta Doğu Afrika Ticari Lastik Lastik Teknolojisi Müdürü Henk Van Tuyl, "Bu ödülü bir kez daha almaktan onur duyuyoruz. Üçüncü kez bu ödüle layık görülmek Goodyear'daki yüksek yenilikçilik düzeyinin açık bir kanıtıdır. IntelliMax Diş Teknolojisi, yenilikçi olmakla kalmayıp müşterilerimizin karayolu ulaşım endüstrisindeki ihtiyaçlarını karşılıyo ve düşük yakıt tüketimiyle operasyon masraflarını azaltıyor" dedi. ■

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Sahip

Satış, çok anlam içeren bir kavramdır. Bir ürün veya hizmet ya da fikrin dışında da dünyada her şeyin de alınıp satılabildiği; somut dışında soyut kavramların da satılabildiğini, her şeyin bir alıcısının olduğu biliniyor. Bir adım daha ileri gidersek yaratılmışların en şereflisi olan "eşref-i mahlûk" olan insanın da alınıp satıldığına çok şahit olmuşsunuzdur.

İnsan hakları evrensel bildirisi 10 Aralık 1948'de, BM Genel Kurulu'nun Paris'te yapılan oturumunda kabul edilen 30 maddelik bildiridir. Bu bildirinin ilk maddesi insanın tanımıyla başlar.

"Bütün insanlar özgür, onur ve hakları yönünden eşit doğarlar. Akıl ve vicdana sahiptirler." (madde 1)

İnsan haklarının özellikleri: Herkes, ırk, renk, cins, dil, din, siyasal ya da herhangi bir başka inanç, ulusal ya da toplumsal köken, varlıklılık, doğuş ya da herhangi bir başka ayrım gözetilmeksizin bu Bildiri'de açıklanan bütün haklardan ve bütün özgürlüklerden yararlanabilir (madde 2). Ayrıca bu haklar hiçbir şekilde başkalarına ya da kurumlara aktarılamaz.

Birleşmiş Milletler acaba neden böyle bir beyanname hazırlama gereğini duymuştur. Çünkü bu alanda sorunlar vardı ve bunların ortadan kaldırılması gerekiyordu. Şimdi baktığımızda, dünyanın tamamında ve istisnasız olarak uygulanabildiğini söylememiz mümkün değildir. Hatta en başta buna önderlik yapan ülkelerde bile hakla modern köleliğin olduğunu görebilmekteyiz.

Köleliğin olması için sahip de olması gerekir. Sahiplenmek İnsan yaradılışına göre asla yok olmayacak bir oluşumdur. Sahip kelimesi, "herhangi bir şey üstünde mülkiyeti olan, onu dilediği gibi kullanabilen kimse, iye, malik" demektir.

Bugün aleni olarak değilse de manevi ya da maddi güçlerini kullanan pek çok insan kendisini başkalarının sahipleri olarak görebilmektedir. Bunu yok edecek tek olgunun eğitim olduğunu iddia etsek bile ne yaman bir çelişkidir ki, öğretim görmüş insanların da bu egodan çıkabildikleri pek mümkün olmamaktadır. Hatta en çok bu tiplerin "sahip" oldukları yönünde olan inanç daha da yaygındır.

Şirket sahip veya tepe yöneticilerinin bu ego içerisinde kendilerini her anlamda üstün gördükleri ve çalışanlarına köle muamelesi yaptıklarını görmekteyiz. Buna sebep olan da yine insanın kendisidir. Güç karşısında eğilen, bükülen insanlar olduğu sürece bu ego devam edecektir.

Profesyonel mesleklerin en eskisi fahişelik olduğu bilinir. Bu gün bile dünyanın her yerinde bedenlerini maddi çıkarlar için satan insanlar vardır. Bizim çalışma ortamımız kendilerini bu şekilde satan profesyonellerle doludur. Bu kişiler sahip oldukları maddi çıkarımları kaybetmemek veya daha fazla çıkarım için "kişilik"lerini satabilmektedirler.

Çalışma ortamında ve siyasette "normal" olan bu ilişki türü iş hayatına yeni başlayan genç insanlar tarafından da gözlenir. Gençler gördükleri normal ve doğru kavramlarının arasında gelip gitmeler yaşarlar. En sonunda da bir karar verirler. Pek çoğu "normal" hayatı seçerken pek azı da "doğru" davranışı yeğlemektedir.

Dünyamızın, böylece hızlıca normalleşmeye doğru gittiğini söylemek yalan olmaz.

Sular akar, deliler bakar… ■

Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 4 • Sayı: 171 • 19 - 25 Ocak 2015
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**
Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Haber Merkezi **Caner ÖZCAN**
Editör **Korkut AKIN**
Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**
İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**
Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**
Yönetim Yeri
Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00
Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL,** ANTALYA **Pınar KILINÇ** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

9_Layout 1 16.01.2015 23:32 Page 1

ODD Satış ve İletişim Ödülleri 2014

Gladyatörler nefes kesen finalle belirlendi

Türk otomotiv sektörünün 47 markasını çatısı altında buluşturan Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) 'Satış' ve 'İletişim' dallarındaki başarılı marka ve çalışmaları ödüllendirdiği "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2014 Gladyatörleri"nin beşincisi unutulmaz bir finale sahne oldu. 7 Ocak Çarşamba gecesi Zorlu Raffles Otel'de gerçekleşen geleneksel gecede toplam 18 dalda ipi göğüsleyenler, prestijli ödüllerin sahibi oldu. Zaytung ekibinin katkıları ile tören için özel olarak hazırlanan eğlenceli filmler ise geceye renk kattı.

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, otomotiv sektörünün en önemli organizasyonlarından birini gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek,

"2015'e de umut ve heyecanla giriyoruz. Uzun zamandan sonra fuarımızı baharda düzenliyoruz, 21 Mayıs günü kurdeleyi hep birlikte keseceğiz. Eminim markaların fuar için çalışmaları şimdiden başladılar bile. 2015 de 2014 gibi yoğun bir yıl olacak. Kısacık bir mola vermeyi, biraz rahatlamayı, gülmeyi, eğlenmeyi hak ettik" dedi.

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 18 dalda en iyiler, jürinin ödül gecesinde canlı olarak gerçekleştirdiği oylamayla seçildi. ■

Pazar sonuçları da açıklandı

Otomotiv sektörünün yakından takip ettiği ve heyecanla beklediği 2014 pazar rakamları da aynı gecede açıklandı. Buna göre 2014 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 10,04 küçülerek 767.681 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 180 bin 350 adedini yüzde 4,44 düşüşle hafif ticari araç, 587 bin 331 adedini ise yüzde 11,63 düşüşle otomobil satışları oluşturdu.

Ödül Alan Gladyatörler

SATIŞ ÖDÜLLERİ

En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: **KIA**
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: **Fiat Doblo**
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: **Fiat**
En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası: **Maserati**
En Çok Satılan Otomobil Modeli: **Renault Fluence**
En Çok Satılan Otomobil Markası: **Renault**
En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası: **Volkswagen**

İLETİŞİM ÖDÜLLERİ

- Yılın Televizyon Uygulaması: **Fiat / Yeni Fiat Ducato** "Pişmanlar Korosu"
- Yılın Gazete Uygulaması: **Jeep** / "23 Nisan - 4x4 Jeep"
- Yılın Radyo Uygulaması: **Doğuş Otomotiv** / "Trafik Hayattır"
- Yılın Dergi Uygulaması: **Audi** / "Audi A4"
- Yılın PR/Etkinlik Uygulaması: **Ford** / "Courierball"
- Yılın Dijital ve Sosyal Medya Uygulaması: **Renault** / "Bırak R-Link Cevaplasın"
- Yılın Outdoor Uygulaması: **Opel** / "Yeni Insignia"
- Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: **Renault** / "Sizin Fikriniz Sizin Projeniz!"
- Yılın Entegre İletişim Kampanyası: **Mercedes-Benz** / Yeni GLA
- Yılın Basın Lansmanı: **Renault Twizy Lansmanı**
- Yılın Jüri Özel Ödülü: **Ford** / "Yeni Tourneo Courier''
- Yılın Turkcell Teknoloji Ödülü: **Subaru**

İSTANBUL AUTOSHOW 2015'TE

"Dünyanın Harikaları"nı göreceğiz

ODD (Otomotiv Distribütörleri Derneği) ve TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım AŞ işbirliği ile 22-31 Mayıs 2015 tarihleri arasında, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde düzenlenecek İstanbul Autoshow 2015 için hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Dünyanın yeni harikaları olarak tanımlanan çok sayıda marka ve son modeller, 14 salon ve toplam 120 bin metrekare kapalı alanda, otomobil severlerin beğenisine sunulacak. Ziyaretçileri, sıra dışı bir fuar deneyimiyle harikalar diyarına götürecek olan İstanbul Autoshow 2015, sürprizleriyle bu yıl da şaşırtmaya devam edecek.

Otomobil markalarının en dikkat çekici standları, organizatörlerin ise en keyifli etkinlikleri sunmak için sabırsızlandığı fuar yeni harikalarıyla göz kamaştıracak. TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde gerçekleşecek, sektör temsilcilerini ve otomobil severleri aynı çatı altında buluşturacak olan fuar, hafta içi 12.00 - 21.00, hafta sonu ise 11.00 - 21.00 saatleri arasında ziyaret edilebilecek. ■

OTOKAR ÇALIŞANLARINDAN

İhtiyaç sahiplerine kıyafet yardımı

Otokar çalışanı kadınlardan oluşan Kadınlar Kulübü'nün Sosyal Sorumluluk Grubu, Otokar çalışanlarının da desteğiyle başlattıkları proje ile ihtiyaç sahibi ailelere kıyafet yardımı kampanyası gerçekleştirdi. 2 ay boyunca kadın, erkek ve çocuk kıyafetleri toplayan Otokar çalışanları, kıyafetleri kuru temizlemeden geçirerek koliledi. Toplanan 30 koli kıyafet, maddi durumu iyi olmayan ailelere ulaştırılması için Otokar fabrikasında Arifiye Belediye Başkan Yardımcısı Lütfü Tansı ve Kültür ve Sosyal İşler Müdürü Esra Kocabıyık'a teslim edildi.

Köklü geçmişiyle Otokar ailesi, çevre ve sosyal sorumluluk bilinciyle topluma faydalı olma yaklaşımına sahip bir kuruluş olarak çalışmalarını yürütüyor. Bünyesinde barındırdığı sosyal kulüplerden biri olan Kadınlar Kulübü, şirket içi ve şirket dışında farklı konularda iyileştirmeler için çalışmanın yanı sıra etkinlikler ve işbirlikleri geliştirme konusunda da projeler geliştirip uyguluyor. Otokar Kadınlar Kulübü bünyesinde Gelişim Destek, İş'te Eşitlik ve Sosyal Sorumluluk gibi alt çalışma grupları da yer alıyor. ■

MOBİL DELVAC 1'DEN, UZUN YOL KAPTANLARINA

Ağır Vasıta Güvenli Sürüş Eğitimi

Best FM'in sevilen programcısı Cem Arslan'ın sunduğu "Gazoz Ağacı" programında kendilerine yöneltilen soruyu doğru yanıtlayan ağır vasıta sürücüleri, İstanbul Park'ta "Güvenli Sürüş Eğitimi"ne katılma hakkı kazanıyor.

Türkiye'nin çeşitli illerinde kamyon sürücülerine yönelik eğitici ve öğretici 'Mobil Delvac Dostları' etkinliklerinin ardından Mobil Delvac 1 ekibi ağır vasıta güvenli sürüş eğitiminin uzun yol kaptanlarının sürüş tarzına olumlu katkı yapmasını bekliyor.

ExxonMobil Pazarlama Müdürü Gamze Bozkurt, "Bu kampanya bizim için bir sosyal sorumluluk projesi niteliği taşıyor. Uzun yol kaptanlarına trafikte güvenlik ve risklerden korunmak için teorik ve pratik eğitim veriliyor. Mobil Delvac 1 Güvenli Sürüş Eğitimi sayesinde sürücüler, yollardaki riskleri önceden görme ve önlem alma, sürüş tekniklerini geliştirme ve küçük önlemlerle araçlarını nasıl daha ekonomik kullanabileceklerini öğreniyorlar."

Sadece E ve D sınıfı sürücü belgesi taşıyan uzun yol kaptanlarının katılabildiği eğitim, teorik ve pratik olarak kaygan pistte sürüş ve doğru frenleme gibi konulara odaklanıyor. ■

10_Layout 1 16.01.2015 23:03 Page 1

Lojistik Dünyası Gazetesi

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 171 • 19 Ocak 2015 www.tasimadunyasi.com

LİDERLİK GELENEĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Tırsan treyler sektörüne rehberlik ediyor

Türkiye'nin en büyük treyler üreticisi Tırsan 2014 yılında gerçekleştirdiği üretim yatırımları ve Ar-Ge projeleri ile Türkiye treyler pazarına öncülük etmeye devam ederken, kurulduğundan bu yana olduğu gibi 37. yılında da pazar liderliğini sürdürdü. Tırsan, Avrupa'nın en büyük üç treyler üreticisi arasındaki yerini korudu. İstihdam yaratmaya devam etti.

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine göre, 2014 yılında Tırsan %35 pazar payı ile sektör lideri olma geleneğini sürdürdü, son 37 yılda 37 kez yılı lider kapatmış oldu. Tırsan, Türkiye'deki en yakın rakibinden 4 kat fazla araç üretti.

Öte yandan, Avrupa'nın ürün gamı en geniş treyler üreticisi olan Tırsan, Avrupa'nın ilk üç treyler üreticisinden biri olarak Avrupa'daki satışlarını 2014 yılının ocak-kasım döneminde %15 artırdı. En çarpıcı artış ise Almanya'da görüldü. Trafiğe kayıt verilerine göre 2014 yılının ilk 11 ayında Tırsan'ın Almanya'daki satışları %87,7 gibi çok çarpıcı bir oranda arttı. Türkiye'den Almanya'ya yapılan treyler ihracatının neredeyse tamamı, dünyanın dört bir yanında 57 ülkeye ihracat yapan Tırsan tarafından gerçekleştirildi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından 2014 yılı haziran ayında açıklanan 2013 yılı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde Tırsan 178'inci sıradan 159'uncu sıraya yükseldi.

50 bininci aracını üretti

Üretim gücüyle Türkiye treyler sektöründe rakipsiz olan Tırsan, ekim ayında Türkiye'nin en büyük treyler üretim merkezi olan Adapazarı tesisinde son 10 yılda üretilen 50 bininci aracının teslimatını gerçekleştirdi. Tırsan 1998 yılından bu yana Almanya'nın Goch kentinde, 2012 yılından bu yana ise Rusya'nın Tula oblastında birer üretim tesisi işletmektedir. Tırsan'ın üç üretim tesisinin toplam alanı 508.000 m2'ye ulaşmaktadır.

2014 yılında üretim yatırımlarına büyük bir hızla devam eden Tırsan, 10 milyon Euro yatırım yaparak son teknoloji tam otomasyonlu kataforez tesisi kurdu. Kataforez kaplama, treylerlerin omurgası olan şasi ve panellerinin adeta iliklerine işleyerek, şasi ve diğer parçalar darbe ya da delinme gibi dış etkilere maruz kalsa bile pasın yürümesine engel olarak Tırsan müşterisinin yatırımının korunmasını ve araçların ikinci el değerinin artmasını sağlıyor.

2014 yılında Tırsan tanker ve silo üretim tesisini %40 büyüterek, alüminyum tanker ve silo üretim kapasitesini %48, paslanmaz tanker üretim kapasitesini ise %42 artırdı. 2015 yılında devam edecek yatırımlar sonrasında Tırsan'ın tanker ve silo üretim kapasitesinin 2013 yılına göre tam iki katına çıkarılması planlanıyor.

En hafif treyler

İlk olarak 2011 yılında damper semi-treyler üretimine başlayan Tırsan, edindiği deneyimle ürününü daha da mükemmelleştirerek 2014 yılı nisan ayında Türkiye treyler piyasasının en hafif damper semi-treyler aracını tanıttı. Boş ağırlığı 5.900 kg, king pin kapasitesi 11 ton olan yeni nesil Tırsan Damper, özel tasarlanan yüksek kaldırma kapasiteli H-tipi hidrolik silindir sistemi ile donatıldı. Bununla birlikte, özel şartlara yönelik özel çözümler üretme konusunda uzmanlaşan Tırsan, Rusya'nın zorlu iklim ve yol koşullarına yanıt vermek için 32 m3 kapasiteli Kässbohrer Damper'i geliştirdi. Tırsan'ın Rusya'nın Tula oblastındaki tesisinde üretilen Kässbohrer Damper, "Made in Russia" belgeli olarak imal ediliyor.

Almanya'da low-bed ve low-loader araç üretimi

Öte yandan, 2014 yılı şubat ayında Tırsan, Almanya'nın Goch kentinde yer alan üretim tesisinde gerçekleştirdiği bir lansman ile hidrolik dümenleme sistemine sahip low-bed ve low-loader araç serisini ürün gamına ekledi. Dingil sayısı 4 ile 8 arasında değişen hidrolik dümenlemeli low-bed araçlarda taşıma kapasitesi 130 tona kadar ulaşırken, dingil sayısı 2,3 veya 4 olabilen low-loader serisi araçlar ise 325 mm'den başlayan platform yükseklikleri ile en zorlu koşullarda dahi en yüksek verimi sağlayacak şekilde tasarlandı. Tırsan, 2014 yılında low-bed ve low-loader üretim kapasitesini geçen yıla göre %75 artırdı. 2015 yılındaki yeni kapasite artışıyla Tırsan'ın low-bed ve low-loader araç segmentindeki toplam kapasite artış oranının %125'e ulaşması planlanıyor.

Tüm organizasyonunu müşterileri için doğru çözümler üretmek üzere oluşturan Tırsan, çetin yol şartları için müşterilerinin talepleri doğrultusunda 125 mm deve boynu yüksekliğine sahip Maxima Extensive perdeli tenteli semi-treyleri tasarladı.

Ar-Ge merkezini açtı

Türkiye treyler sektörünün ilk Ar-Ge merkezini açarak teknoloji konusunda da sektöre rehberlik eden Tırsan, son 5 yıl içerisinde 10 farklı ürün gamında müşterilerinin ihtiyaçlarına odaklı çözümler sunmak için toplam 20 projeyi başarıyla tamamladı. 88 personelden oluşan uzman kadrosu ile Tırsan Ar-Ge merkezi, 2009 yılından bu yana 1 milyon saat mühendislik zamanı harcayarak projelerini hayata geçirdi.

Tırsan Ar-Ge merkezinde 2014 yılında üç yeni teknoloji geliştirdi ve bu yenilikler Trailer Innovations 2015 yarışmasında yer aldı. Bunlardan ilki Knorr Bremse ile işbirliği içerisinde geliştirilen Fren ile Dümenleme (Steer by Brake-SBB) sistemidir. Bu teknolojiyle birlikte üç ve daha fazla dingilli low-bed tipi araçlardaki serseri dingil ihtiyacı ortadan kaldırılarak dümenleme operasyonu basitleştirilmektedir. Tanıtılan yeni teknolojilerden bir diğeri ise bir kaza anında treylerin arkasındaki araçta yer alan sürücü ve yolcuların güvenliğini artırmak üzere geliştirilen Enerji Sönümleyen Tampon (Rear Underrun Protection Device with Absorption Box - RUPD-AB). Son olarak, OTAM'la birlikte geliştirilen ve park freni, mekanik ayak, katlanır tampon ve perdeli araçlar için çatı kaldırma sistemi gibi farklı işlevlerin, merkezi ve sistematik olarak dijital kontrolüne olanak sağlayan Dijital Treyler Kontrolü (Digital Trailer Control - DTC) Tırsan tarafından 2014'te geliştirilen teknolojiler arasında yer aldı.

- TAİD verilerine göre Tırsan 2014 yılında Türkiye treyler pazar lideridir.
- Tırsan, 2014 yılında da Avrupa'nın en büyük üç treyler üreticisinden biri oldu.
- 2014 yılında Almanya'daki satışlarını %87,7 artırdı.
- 10 milyon ğ yatırımla kataforez tesisi kurdu, paslanmaya karşı savaşı kazandı.
- Tanker, silo, low-bed, damper üretim kapasitelerini artırdı, low-loader treyler üretimine başladı.
- Türkiye'nin ilk ve tek treyler Ar-Ge merkezinde 2014'te üç yeni teknoloji geliştirdi.
- İstihdam yaratmaya devam etti, çalışan sayısını Türkiye'de %12, Almanya'da %58, Rusya'da 2,4 kat artırdı.
- Tırsan 57 ülkeye ihracat yapmaktadır.
- Tırsan ISO 500 listesinde 159. sırada yer almaktadır.
- Üç lokasyonda 508.000 m2 alan üzerinde üretim yapmaktadır.

İnsan kaynaklarına yatırım

Üretim kalitesi ve kapasitesini 2014 yılında daha da yukarıya çeken Tırsan insan kaynakları yatırımlarında da hız kesmedi, istihdam yaratmaya devam etti. Tırsan'ın Adapazarı ve Samandıra tesislerinde çalışan sayısı bir yıl içerisinde %12 artarken, Kässbohrer Almanya bünyesinde çalışan sayısı 2014 yılında bir önceki yıla göre %58 yükseldi. Kässbohrer Rusya bünyesindeki çalışan sayısı ise aynı süre zarfında 2,4 katına çıktı.

2018'de 20 bin araç üretecek

Türkiye treyler pazarının, bölgedeki siyasi gelişmelerin de etkisiyle ancak tek haneli büyüyebildiği bir dönemde Tırsan'ın yaptığı yatırımlarla ileriye dönük bu adımlar, Tırsan markasının globalleşmesinin bir sonucu ve göstergesidir. 2018 yılında yıllık üretimini 20.000 adede çıkarmayı hedefleyen Tırsan, öncelikle doğduğu bu topraklardan aldığı güç ve kararlılıkla, 2015 yılında da yatırımlarına ve gelişmeye devam edecek. ■

ACİL KARGOLAR İÇİN

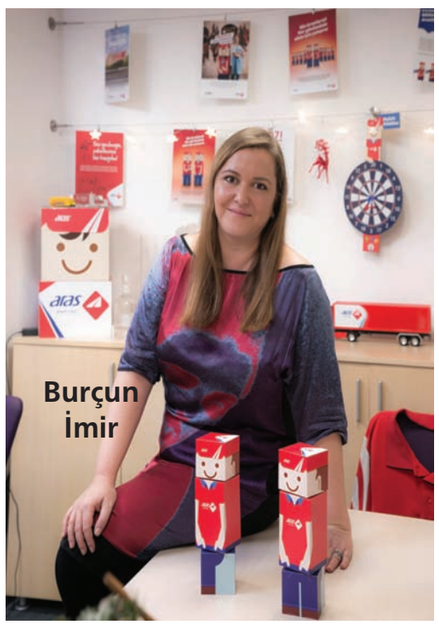
Aras Günaydın

Aras Kargo, yurtdışında 'overnight' kargo olarak bilinen, akşam 17:00'ye kadar şubeye teslim edilen gönderinin adresine ertesi sabah saat 10:00'da teslim edildiği, sektörde benzeri olmayan hizmetini yeni bir reklam kampanyasıyla tanıttı.

Aras Günaydın hizmeti ile 20 kg/ds'yi aşmayan şehiriçi ve şehirlerarası gönderilerin, teslim bilgisi de göndericiye kısa mesajla ücretsiz olarak bildiriyor.

Aras Kargo Genel Müdür Yardımcısı Burçun İmir, "Farklı farklı müşterilerimizin farklı farklı kargo ihtiyaçları var. Aras Kargo bu ihtiyaçları karşılayabilecek zengin hizmet gamına sahip. Markamızın sevimli ve çalışkan temsilcileri Araslar bu kez Aras Günaydın ile bireylerin ve kurumların sabah teslim adresinde olması gereken gönderilerine yönelik bir hizmet sunmakta. 360 derece iletişim mecralarını kullandığımız kampanyamızda sabah saatlerini sesleri ve ritüelleri ile sahipleniyoruz" dedi.

Reklam filmlerini, 19 kişilik bir ekip 2 günde tamamladı. ■



Burçun İmir

TEMEL BİLGİ

KİM?
birçok farklı sektörden kurum ve kuruluşların lojistik ve tedarik zinciri birimlerinin yöneticileri başta olmak üzere, lojistik hizmeti veren şirketler, servis sağlayıcılar, teknoloji firmaları, danışmanlık firmaları, Devlet kuruluşları, sektörel dernekler ve medya kuruluşları karar mekanizmaları

NE ZAMAN? 18 Şubat2015, 09:00 / 17:00

NEREDE? HILTON KOZYATAĞI İSTANBUL OTEL

NİÇİN?
Lojistik, depolama gibi hizmetleri iç bünyesinde ya da dış kaynak olarak kullanan kurum ve kuruluşların profesyonellerine, sahip olma maliyetleri, verimliliği arttırmak, sürdürülebilirlik, bakım- onarım, proje finansmanı gibi konularda üst düzey bilgi alışverişini gerçekleştirmekle beraber stratejik, taktik ve teknik zorluklara alışılmamış düzeyde pratik çözümler sunmak için.

NEDEN KATILMALI?
Mecvut ve gelecek sorunları, çözüm önerilerini tartışın ve **ANLAYIN**,
Delegeler ile fikirlerinizi paylaşın, kalıcı ilişkiler ve **İŞ AĞLARI KURUN,**
Rakipleriniz karşısında avantaj elde etmek için yeni teknolokileri **KEŞFEDİN**,
İşiniz için karlı bir gelecek oluşturmak adına en uygun iş stratejinini **GELİŞTİRİN**,
Stand açarak hedef kitlenize şirketinizin markasını, ürününü ve hizmetini **TANITIN**.

HANGİ SEKTÖRLER KATILIYOR?
Tekstil
Kağıt ve Kağıt Ürünleri
Taş ve Toprak Ürünleri
Kimya - Petrol
Çimento
Oteller
Gıda
Demir - Çelik
Metal Eşya ve Makine
Hastaneler
İş Yerleri / Ofisler
Devlet Kuruluşları

www.vectorevent.com • T: 0 216 450 0 333 • F: 0 216 450 0 337
www.tedarik2015.com

11_Layout 1 16.01.2015 23:03 Page 1

FORD TRUCKS BAYİ ATAĞINA DEVAM EDİYOR

Samsun 4S plazası Tunalar açıldı

Ford Otosan müşterilerine satış, servis, ikinci el ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için yeni bir tesis kuran Ford Tunalar açılış törenine Samsun Valisi İbrahim Şahin, Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz, İlkadım Kaymakamı Turan Atlamaz, İlkadım Belediye Başkanı Erdoğan Tok, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan'ın üst düzey yöneticileri katıldı.

Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, 26 yıllık işbirliklerinden ötürü Tuna ailesine teşekkür etti: "Biz şirketimize yeni yatırımlar yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede kamyon bayi ağımız da giderek güçleniyor. Bayilerimiz ağır ticari araç stratejimiz doğrultusunda başlattığımız Ford Trucks yapılanması için 125 milyon TL yatırım yaparak, eskiden ayrı çatılar altında yürütülen satış, servis, yedek parça ve ikinci el hizmetlerini 4S konseptiyle tek çatı altına topluyor.Gerçekleştirdi ğimiz bu açılışla birlikte, Ford Trucks hizmeti veren tesis sayımız 24'e ulaştı. 2015 sonu itibariyle Türkiye genelinde toplam 30 Ford Trucks plaza ile hizmet vermeyi hedefliyoruz. Yeni 4S konseptli Ford Trucks bayi yatırımları, 'Türkiye'nin Ticari Gücü' Ford Otosan'a güç katıyor. Bundan mutluluk duyuyor ve Ford Trucks işimizin geleceğine olan inancımızı güçlendiriyoruz. Koç Ailesi'nin birer ferdi olarak gördüğümüz bayilerimizle birlikte büyüyoruz." ■

TUNALAR Ford Trucks

Toplam 2.200 metrekare kapalı alana sahip olan Ford Tunalar'ın 4S standartlarındaki yeni tesisi, 225 m2 showroom, 1.000 m2 servis, 260 m2 yedek parça alanı ile Ford müşterilerine hizmet verecek. Samsun-Ankara karayolunun 15'inci km'sinde yer alan tesiste; satış, servis, ikinci el ve yedek parça hizmetleri tek çatı altında verilecek.

ELMAS GRUP LOJİSTİK,

Büyüme çıtasını yükseltiyor

2014'te 100 milyon Doları aşan ciro, 10 milyon Doların üzerinde de yatırım gerçekleştirdi.

64 yıl önce temelleri atılan, 1998 yılında da yeniden yapılanarak lojistik sektörünün öncü kuruluşları arasında yer alan Elmas Grup Lojistik, büyüme çıtasını her geçen gün yükseltiyor. Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Kurucumuz merhum Necdet Elmasoğlu'nun vizyoner kişiliğinin izinde sürdürülebilir büyüme hedeflerimizde kararlılıkla ilerliyoruz. 2015 yılında da yeni yatımlarımız sürecek ve sektördeki ağırlığımız uluslararası boyutta devam edecek. Kapıdan kapıya taşımacılık anlayışının sektördeki en başarılı temsilcisi olarak gümrükleme, antrepo, lojistik, taşımacılık ve ticaret alanında faaliyetlerimiz hız kazanıyor. 2014'te 100 milyon Doları aşan ciro, 10 milyon Doların üzerinde de yatırım gerçekleştirdik" dedi. ■

Elmas Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu

YILMAZLAR OTOMOTİV'DEN

YÖN AVM 6 Isuzu NLR Long Kamyonet aldı

Anadolu Isuzu'nun Anadolu yakasındaki bayilerinden Yılmazlar Otomotiv, Yön AVM'ye 6 adet NLR Long Kamyonet teslim etti. Araçlar Yılmazlar Otomotiv Satış Müdürü Çayan Tubay tarafından firma yetkilisi Ahmet Tütenk teslim edildi.

Yön AVM'nin filosunda 200'e yakın araç bulunduğunu belirten Ahmet Tütenk, "Filomuzdaki Isuzu sayısı 40'a ulaştı. Isuzu araçları tercihimizde etken ise araçların düşük yakıt tüketimi, şehiriçinde dar alanda manevra kabiliyeti ve yüksek performansı oldu. Araç yatırımlarına devam edilmesi konusunda planlarımız var. Yılmazlar Otomotiv'e bu işbirliği sürecinde bize gösterdiği yakın ilgi ve destek için de teşekkür ederiz" dedi.

Yılmazlar Otomotiv Satış Müdürü Çayan Tubay, "2014 yılını Yılmazlar Otomotiv olarak hedeflerimizin üzerinde kapattık. Yeni yıla yönelik beklentilerimiz de, hedeflerimiz de büyük. Bu yılın ilk teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni araçların YÖN AVM'ye şirkete hayırlı, uğurlu olmasını diliyor, Isuzu araçları tercih ettikleri için de teşekkür ediyoruz" diye konuştu. ■

NECDET ELMASOĞLU ANILIYOR

Elmas Grup Lojistik kurucusu, İzmir'in yetiştirdiği değerli işadamlarından ve İzmirsporlu milli futbolcu Necdet Elmasoğlu, vefatının 14'üncü yıldönümünde anıldı. Işıkkent Kabristanı'nda, Elmas Lojistik çalışanları, çok sayıda seveni ve ailesi Elmasoğlu'nun kabrini ziyaret etti. Necdet Elmasoğlu'nun kendisi için her zaman örnek oluşturduğunu ve onun gösterdiği yoldan ilerlediğini ifade eden Elmas Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Babam Necdet Elmasoğlu, iş disiplini, dürüstlüğü, özveri ve emek dolu yaşamıyla, yolumuzu aydınlatmaya devam ediyor. Yokluğuna alışmak çok zor. Bugün de aile büyüğümüz Nasip Elmasoğlu Onursal Başkanlığımızı yürütüyor. Biz teslim aldığımız bayrağı daha da yukarılara taşımak için var gücümüzle çalışıyor ve onun yüce kişiliği önünde her zaman saygıyla eğiliyoruz" dedi.

GÜNDÜZLER TURİZM NAKLİYAT

Kässbohrer ile low-bed filosu kurdu

2002 yılından bu yana Tırsan bünyesinde yer alan Kässbohrer tarafından Gündüzler Turizm Nakliyat'a, Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende beşi 5, beşi ise 4 dingilli toplam 10 adet uzayabilir Kässbohrer K.SLA5 ve K.SLA4 low-bed araç teslim edildi. Tırsan Düzce bayisi Hasmer Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimat törenine, Gündüzler Turizm Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Melih Gündüz, Tırsan Bayi Koordinatörü Aydın Temel, Hasmer Otomotiv Kamyon Satış Sorumlusu Burak Ödül ve Hasmer Otomotiv Tırsan Satış Temsilcisi Ahmet Aykut Turhan katıldı.

Gündüzler Turizm Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Melih Gündüz, "Platform yüksekliği 890 mm olan Kässbohrer low-bedler gabariye uygun taşıma yapmamıza olanak sağlarken emniyeti de artırıyor. 6 metreye kadar uzayabilen özel tasarımlı şasi farklı ebatlardaki ağır yüklerimizi güvenle ve kolayca taşımamızı sağlıyor. Tırsan'ın servis kalitesi seçimimizi belirledi" dedi. ■

HOLLANDA MERKEZLİ TAŞIMA ŞİRKETİ A2B-ONLİNE'A

Kässbohrer, perdeli mega filo teslimatına başladı

Kässbohrer, batı Avrupa'daki ana dağıtım merkezi olan Goch, Almanya tesisinden, Hollanda merkezli taşıma şirketi A2B-online'a 40 adetlik perdeli mega semi-treyler, K SCS M, filo teslimatına başladı.

A2B-online'ın Kässbohrer Perdeli Mega semi-treylerlerini seçme nedenleri arasında, feribot yüklemelerinde verimliliği artıran sağlamlığı ile ünlü şasisi ve çekici bağlanırken daha az zarar görmesini sağlayan eşsiz kingpin tasarımı yer alıyor. Kässbohrer tarafından geliştirilen ve yüklerin, her biri 2,5 ton kapasiteli 236 farklı bağlama noktasından emniyete alınmasını sağlayan K-fix yük sabitleme sisteminin sağladığı esneklik de şirketin Kässbohrer'i seçmesinde etkili oldu. ■

Irak'a sınır kapısı 4'e çıkarılıyor

UND Yönetim Kurulu Başkanı Nuhoğlu, "Irak'ta yeni sınır kapılarının açılması ticarete nefes aldıracak" açıklamasını yaptı

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli'nin Irak'ta sınır kapı sayısının 4'e çıkarılacağına dair açıklamasının sektör tarafından memnuniyetle karşılandığını belirterek, "Irak'ta yeni sınır kapılarının açılması ticarete nefes aldıracak" ifadesini kullandı.

Nuhoğlu, yaptığı yazılı açıklamada, 2023 ihracat hedeflerine ulaşmak için transit geçiş sorunlarının çözülmesi gerektiğine dikkati çekerek, Irak'ta açılacak yeni kapıların ticarete can suyu olacağını bildirdi.

Irak'a açılan tek kapı olan Habur'dan günlük 2 bin giriş, 2 bin de çıkış olmak üzere toplam 4 bin aracın geçtiğini ifade eden Nuhoğlu, "Suriye'ye de sadece Cilvegözü kapısından geçiş yapılabiliyor. Yaşanan sorunlara rağmen Irak ve Suriye'den talepler artmaya devam ediyor. Sayın Bakanımızın Habur Gümrük Kapısının kapasitesinin artırılması ve Irak'a yönelik taşımalarımızda alternatif kapıların oluşturulması adına gerçekleştirdiği girişimler için müteşekkiriz. Bu gelişmeler, özellikle Irak'a taşıma yapan sektör temsilcilerimiz tarafından da heyecanla karşılandı" değerlendirmesinde bulundu.

Nuhoğlu, şunları kaydetti:

"Büyümenin neredeyse tamamının ihracatla gerçekleşmesi ekonomimiz için çok büyük bir gelişme. Ülkemizin Onuncu Kalkınma Planı kapsamında 'Taşımacılıktan Lojistiğe Öncelikli Dönüşüm Programı' hedefleri doğrultusunda girişimlerine devam eden sayın Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli'yi ve bürokratlarımızı kutlamak gerekiyor.

Ülkemizin ve sektörümüzün daha sağlıklı bir geleceğe kavuşmasında Onuncu Kalkınma Planı Hedefleri belirleyici bir rol oynayacak olup, bu hedeflerin gerçekleştirilmesi adına yapılacak her türlü girişim ve sağlanacak her katkı, ülkemizin 2023 yılı hedeflerine ulaşması yolunda sektörümüz tarafından minnetle karşılanacaktır." ■

TÜRKİYE İLE İRAN ANLAŞTI

İhracat artışına kapı açıldı

Türkiye ile İran arasında yeni demiryolu hattı kurulması konusunda anlaşmaya varıldı. Anlaşmayla birlikte İran'a ve İran üzerinden geçiş yapılan ülkelere gerçekleştirilen ihracatta artış yaşanması bekleniyor.

Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, İran İletişim Teknolojileri ve Haberleşme Bakanı Mahmut Vaizi ile ticaretin gelişmesi için önemli kararlar aldı: İki ülke arasında demiryolu hattı oluşturulacak. Anlaşmayla karşılıklı yatırımların ve ticaret hacminin artması hedefleniyor. İki ülke arasında serbest ticaret anlaşması için de ilk adımlar atıldı.

Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, anlaşmanın lojistik sektörüne de önemli katkı yapacağını belirterek, "Geçtiğimiz yıl alınan yüksek geçiş ücretleri ve geçiş belgesi sorunları bu anlaşmayla ortadan kalkacak. Taşımaların demiryoluyla yapılması maliyetleri de düşürecektir" dedi.

İran'ın Türkiye lojistik sektörü için önemli bir noktada bulunduğuna dikkat çeken Ankara, "Geçen yıl iki ülke arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 12 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. İran, hem lojistik taşımalarımızın yoğun olduğu bir bölge, hem de Doğu Asya'ya taşımalarda geçiş noktası konumunda. Yapılacak demiryolu hattı, Asya'ya yapılacak ihracatımızı da olumlu şekilde etkileyecek" değerlendirmesinde bulundu. ■

12_Layout 1 16.01.2015 23:04 Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi
GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL
Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
19 - 25 Ocak 2015 www.tasimadunyasi.com

BAŞARININ EN ÖNEMLİ NEDENİ

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, daralan pazarda büyümeye devam etmelerini temellendirdi: "Bir kere mutfağımız çok iyi. Bu mutfaktan çok iyi ürünler çıkıyor. Araçlarımızda son dönemde çok önemli iyileştirmeler yaptık. 8 bin parçanın bir araya getirildiği el emeği ürünü olan otobüslerde sıfır hata ile üretim yapmanın güçlüğünü dikkate almanızı isterim. Ancak biz üretimimizin yüzde 60'ını sıfır hata ile gerçekleştirdik. Bir kere dış maliyetlerimiz çok azaldı. Bu bizi rekabet yarışında çok öne çeken bir unsur. Ayrıca araçların düşük yakıt tüketimine sahip olması da müşterilerin yeni yatırımlarında da tercihinin Temsa olmasını sağladı. Bütün bunlara ek olarak çok iyi satış ekibi ve satış sonrası hizmetler bayi ağı ve ekibine sahibiz."

PRESTİJ VE AVENUE 2014'ÜN LİDER ARAÇLARI OLDU

TEMSA 2015'te 9 yeni ürünü tanıtacak

Toplam otobüs pazarının 6 bin 348 olarak gerçekleştiği 2014'te Temsa, büyük başarılara imza atarak 1907 adet satışla yüzde 30'luk bir pazar payı elde etti. Tüm ürün gruplarında pazar payını arttırmayı başaran Temsa, Prestij ve Avenue ile pazarda liderliğe ulaşmanın mutluluğunu yaşadı.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2015 hedefleri daha da büyük tuttuklarını; ikisi yurtdışına olmak üzere 9 yeni ürünün lansmanını yapacaklarını söyledi. Çelik, 2015'in lider araçlarından birinin Safir VİP olacağını kaydetti.

Bir dönemin en iyi araçları arasında gösterilen Maraton 2015'te tekrar pazara sunulacak.

Temsa, 16 Ocak Cuma günü Sabancı Holding'te düzenlenen basın toplantısı ile 2014 yılı pazar verilerini ve 2015 hedeflerini paylaştı. Toplantıya Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Temsa yönetim ekibi katıldı.

1907 adet ve yüzde 30 pazar payı

Basın toplantısına 2014 yılına yönelik otobüs pazarı verilerine yönelik açıklamalarla başlayan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "2014 yılında toplam otobüs pazarı 2013'e göre yüzde 19 civarında daralarak 6 bin 348 adetlik bir satışla tamamlandı. Toplam otobüs pazarında Temsa olarak, 2013'te 1253 adet satış gerçekleştirirken yüzde 19 daralan pazarda satış adetlerimizi 654 adet artırmayı başardık ve 2014'te1907 adetlik bir satış ile yüzde 30'luk bir pazar seviyesine ulaştık" dedi.

256 Safir satışı

Coach pazarı olarak adlandırılan turizm ve şehirlerarası otobüs pazarında toplam 1044 adet otobüs satıldığını belirten Dinçer Çelik, "2013'te 1351 olan satış seviyesi 2014'te yüzde 23 civarında daralarak 1044'e düştü. RHD segmenti olarak bakıldığında 2013'te satılan araç sayısı 632 adetti. 2014'te bu rakam 617 oldu. SHD 2 aks segmentine bakıldığında 2013'te 685 olan sayı 2014'te yüzde 40 gerileyerek 409'a düştü. 3 aks SHD pazarı ise 34 adetten 18'e geriledi. Ürünümüz Safir, bulunduğu RHD segmentinde 256 adetlik satış ile yüzde 41 mertebesinde, tüm şehirlerarasında ise yüzde 25 pazar payı elde etti" diye konuştu.

301 Avenue

2014 yılında, şehiriçi otobüs pazarında 816 adet araç satışı gerçekleştiğinin bilgisini veren Çelik, Temsa'nın bu pazarda liderliği elde ettiğini söyledi: "2014'te 301 Avenue otobüs satışı gerçekleştirdik. Şehiriçi otobüs pazarının yüzde 73'ünü oluşturan LF segmentinde Avenue'nun payı yüzde 51, tüm şehiriçinde ise yüzde 37 oldu. Avenue ulaştığı satış seviyesi ile yılı lider ürün olarak tamamlamayı başardı." Dinçer Çelik, kentiçi ulaşıma yönelik üretim gerçekleştiren şirketlerde 2015'te bir kırılma yaşanabileceğini, ancak üreticilerin sayısının fazla olmasının da Türkiye'nin bir gücü olarak değerlendirdiğini belirtti.

1312 Prestij satışı

Lider olarak tamamladıkları ürün gamından ikincisinin de 27-29 kişilik midibüs segmenti olduğunu belirten Dinçer Çelik, 2014 yılında midibüs pazarının toplam seviyesinin 4 bin 488 olduğunu açıkladı. Midibüs segmentinin 2013'te 3957 adet seviyesinde olduğunu belirten Dinçer Çelik, bu segmentin 2014'te yüzde 13 büyüdüğüne dikkat çekti. 2014 yılında 1312 adet Prestij Super Deluxe satışı gerçekleştirdiklerini ifade eden Çelik, "2014 yılına yönelik 1000 Prestij satış hedefi belirlemişken, ürünümüzün müşterilerin büyük beğenisini kazanması, bizim hedeflerimizi aşmamızı sağladı. Midibüs pazarının yüzde 74'ünü Prestij Super Deluxe araçlarının da bulunduğu 27-29 kişilik segment oluşturuyor. Prestij Super Deluxe, kendi segmentinde yüzde 39 mertebesindeki pazar payı ile 2014 yılını pazar lideri olarak tamamladı. Tüm midibüs segmentinde ise, 20 adetlik Prestij City ve 18 adetlik MD9 LE ile birlikte yüzde 30 pazar payı elde edildi. 27-29 kişilik segmente toplam satılan midibüs sayısı 3336, 31-35 kişilikte 468, 35-43 kişilikte 39, 9 metrelik city segmentinde 527, 9 metre üstü ve 12 metrelik otobüs sayısı 118 adet oldu" dedi.

2015'te yeni 9 ürün

Türkiye pazarına yönelik Safir, 12 ve 18 metrelik Avenue dizel, CNG'li Avenue, Prestij Super Deluxe, Prestij City ve MD9'un üretiminin devam ettiğini belirten Dinçer Çelik, 2015'te 9 yeni ürün lansmanı yapacaklarını vurguladı.

26 Şubat'ta Yeni Safir VİP

İkisi yurtdışı olmak üzere 7 yeni ürünün yurtiçi pazarına sunulacağını belirten Dinçer Çelik, "26 Şubat'ta Sabancı Holding'te 41+1 kişilik aracımız Safir VİP'i tanıtacağız. Bunu sırasıyla Opalin, Tourmalin, elektrikli otobüs, Avenue I Bus, Opalin City ve Yeni Maraton izleyecek" dedi.

Maraton yeniden yollara çıkıyor

Yeni ürünlerle Türkiye pazarında sahip oldukları güçlü seviyeyi daha da yukarıya taşıyacaklarını açıklayan Dinçer Çelik, "Maraton bir dönemin en iyi araçları arasında gösteriliyordu. Biz de bu aracımızı tekrar Safir'in bir üst segmenti olarak pazara sunuyoruz. Yeni ürünlerin, pazar payımızı daha da artıracağına inanıyoruz. Yeni ürünlerin lansmanlarında çok kısa süre içerisinde yeniden bir araya geleceğiz" dedi.

Elektrikli otobüs geliyor

2015 yılında elektrikli otobüsü de pazara sunacaklarını belirten Çelik, "Elektrikli otobüslerin, hızla yapılan iyileştirmelerle birlikte 2019-2020'li yıllarda yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Biz yılın ikinci yarısında elektrikli otobüsümüzü pazara sunmuş olacağız" dedi.

Yeni satış kanalları ve servis noktaları

Satış ve satış sonrası hizmetler açısından da büyümeye devam edeceklerini belirten Temsa Genel Müdürü, "Halen 77 noktada servis hizmeti veriyoruz. Bu yıl içerisinde Temsa ailesine en az üç yeni bayi daha katılacak. Ayrıca 2015, ilave servis noktaları ile de satış sonrası hizmetlerde daha da güçlendiğimiz bir alan olacak" dedi.

Dinçer Çelik

Yurtdışı pazarlarda Temsa büyüyor

Yurtdışı pazarlarda da büyümeye devam ettiklerinin belirten Dinçer Çelik, Avrupa'da birçok ülkede ürünlerinin bulunduğunu, bu ülkeler arasına 2014'te Bulgaristan'ın da eklendiğini vurgulayarak, "Yunanistan, Sırbistan bağlantılarımız var. Bizim için giderek büyüyen önemli pazarlardan birisi de ABD pazarı. Burada yüzde 10'luk bir pazar seviyesine ulaştık. Almanya'daki yapılanmamızın içine yeni bir bayi daha eklemeyi düşünüyoruz. Benelüks ülkelerinde ve Sırbistan da yeni bayi ağı oluşturmayı hedefliyoruz. Bize nerede ihtiyaç varsa orayı güçlendireceğiz" dedi.

Soldan Sağa: Temsa İç Denetim Müdürü Burkay Sarohan, Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş, Üretim Direktörü Yunus Yıldız, Uluslararası Pazarlama ve Satış Direktörü Acar Kocaer, İnsan Kaynakları Direktörü Erhan Özel, Genel Müdür Dinçer Çelik, Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Mali İşler Direktörü Ural İnal, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır, Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Pazarlama Müdürü Mert Özkaynak, Satış Destek Uzmanı Burak İçmez.