

Travego S: Yollarda iz bırakacak yenilik. ■ **12'de**
Tourismo 15: Dört mevsim, 7 bölge, tek yıldız. ■ **3'te**

Vito ve Sprinter Eco
 Panelvan şehir şehir
 dolaşiyor. ■ **7'de**

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP 2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 179 • 16 -22 Mart 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Otobüsünüzü gençleştirmek ister misiniz?

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

Terminallerde yaşanan zorluklar şehirlerarası otobüsçüyü canından bezdiriyor

TERMİNAL ZULMÜ...

- **UDH Bakanlığı,** tekel konumundaki terminallerin kullanımını zorunlu kılıyor, ama soyguna çare üretmiyor.
- **Belediyeler** keyfine göre terminal yapıp bunun zorluk ve maliyetlerini otobüsçülere ödetiyor.
- **Belediye imtiyazlı** özel terminallerde taşımacı ve yolcu soyuluyor; mülk sahibi belediye seyrediyor.
- **Sivil toplum örgütleri** özel terminallere direnmiyor, belediye terminalleri de buradaki şartları dayatıyor.

Öncelerde karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı veya otobüsçülük denilince akla şehirlerarası tarifeli taşımalar gelirdi. Çok prestijli bir iş olan bu taşımalardeki firma ve otobüs sayısı tarifesiz/turizm/grup taşımalarına göre çok fazlaydı. Geçen zaman içinde tarifesiz taşımacılık hızla gelişirken tarifeli taşımalar geriledi. Yaşanan sorunlar nedeniyle gelecekte daha da küçülmesi beklenen tarifeli taşımacılığın en büyük problemlerinden birisi terminaller. İşte, terminal gerçeği!

✓ Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliği, kalkış-vanşların yetki belgeli bir terminalden yapılması zorunluluğunu getirdi. Yetki belgeli terminal bulunmayan yerlere, yine mevcut terminal kullanılmak zorunda.

✓ KTY'ye göre özel terminal yapım ve işletmesi serbest ise de belediye imar mevzuatına göre sadece belediyeler terminal yapabilir veya yaptırabilir.

✓ Belediyeler taşımacıların görüşünü almıyor, yanlışlar yapıyor. Yanlış yerlerde, gereksiz büyüklük ve lükste terminal inşa ediyor. Keyfiliğin zorluk ve maliyetleri, yüksek kira ve kapı çıkış ücretleri şeklinde otobüsçülere ödetiliyor.

✓ Yap-İşlet-Devret yöntemiyle özel sektöre yapılan belediyelerden kiralanın veya satın alınan özel terminaller kamu hizmeti niteliği gözetilmeden 'az hizmet-yüksek fiyat' esasıyla yüksek kâr anlayışıyla işletiliyor.

✓ UDH Bakanlığı, kendi koyduğu kurala göre rekabetsiz koşullarda gerçekleşen terminal soygunlarını görmezden geliyor.

✓ Bazı terminallerde özel otomobillerden alınan yüksek park ücretleri nedeniyle yolcular seyahatlerini azaltıyor, özel araç kullanıyor, diğer modları tercih ediyor; firmalar yolcu kaybediyor.

✓ Taşımacı sivil toplum örgütleri kötü hizmet veren veya yüksek çıkış ücreti uygulayan özel terminal işletmelerine seyirci kalıyor.

✓ Özel terminallerin kötü işletme politikaları belediyelerce işletilen terminallere kötü örnek oluyor.

✓ Terminallerle ilgili duyarsızlıklar günden güne artıyor, eski çözümler bile artık uygulanmıyor, yeni terminallere bunlar yansıyor, sorun büyüyor.

... ve en kötüsü; terminallere ilişkin tüm gerçekler gözmezden geliniyor; bu da olası çözümleri imkansız kılıyor veya zorlaştırıyor. ■

Efatır,
35 adet 9+1 Caravelle,
10 Crafter aldı ■ **7'de**

İstanbul 2'nci Bölge'den
AK Parti Milletvekili
Aday Adayı oldu **Gazetemizin yazarı**

Taşımacılardan İlcalı'ya tam destek

Prof. Dr. Mustafa İlcalı,
7 Haziran seçimlerinde
milletvekili olduğu takdirde
toplulaşım yasaasının
Meclis'ten çıkması için var
gücünüle çalışacağını
vurguladı.

2002-2007 yılları arasında
22'nci dönem Erzurum
milletvekili olarak görev
yapan Prof. Dr. Mustafa
İlcalı, karayolu
taşımacılarının bir kanuna
kavuşması için öncü olmuş
ve Meclis'ten 2003 yılında
çıkmasını sağlamıştı.



2'de



TÜRSAB YK Üyesi ve Diana Travel YK Başkanı Burak Tonbul:
 "Bireysellerin kötü hizmeti bizi taşımacı yaptı" ■ **4'te**

Lojistik Dünyası

Otobüsçünün Kapıkule'deki x-ray çilesi bitti

Edirne Valisi Dursun Ali Şahin, Kapıkule sınır kapısından giriş çıkış yapan yolcu otobüslerine uygulanan x-ray zorunluluğunun Bakanlık



kararı ile kaldırdığını söyledi. ■ **3'te**

8-9-10-11'de dopdolu

"O Dağın Ardında Ne Var", Celal Aras kişisel tarih anlatısı kitabını Korkut Akın sizler için yazdı. ■ **11'de**



Ankara Otobüsçüler Kooperatifi
25 Nisan'da genel kurula gidiyor

137 üyesi bulunan SS Ankara Otogar İşletmecileri Otobüs İşletmeciliği ve Servis Hizmetleri Taşıma ve İşletme Kooperatifi, 25 Nisan Cumartesi günü saat 14.00'te yapılacak. Mevcut Başkan Aytekin Aydın, yeni dönemde aday olmazken Başkan Yardımcısı Ethem Ateş tek aday olarak seçime hazırlanıyor.

ASTI'de Seç Turizm'in işletmeciliğini de yapan Ethem Ateş, "35

yıla yakın bir süredir bu sektörün içindeyim. Esnafımız zor bir süreç yaşıyor. Amacımız üyelerimizin gelecekte endişe duymaması ve hisselerinin değer kazanması. Bu yöndeki çalışmalarımızı yönetim kurulundaki arkadaşlarımızla birlikte hayata geçireceğiz. Genel kurul sonrası yönetime geldiklerimizde hem otogar yönetimiyle hem de belediyeyle, iyi bir diyalog halinde, sorunlarımızı çözümler üretmek amacındayız. Genel kurulumuzun sektörümüze hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■

MAN Motor
Revizyon Kitleri
yeni avantajlar
sunuyor



6'da



Diana Travel Turizm'e
Temsa'dan 18 Safir ■ **5'te**



Dr. Zeki
Dönmez

Terminal anlayışında önemli yanlışlar

7'de



Prof. Dr.
Mustafa
İlcalı

Yazarımızın yazıları haftaya devam edecek.

2'de



Mustafa
Yıldırım

Meclis'e bir uzman gönderiyoruz.

7'de



Akif
Nuray

Başka Bir Dünya mı?

2'de



Salim
Altunhan

Sorumluluk, verimlilik, güvenilirlik

4'te



Cumhur
Aral

Karakterli Olmak

6'da

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

16 - 22 Mart 2015

İstanbul 2'nci Bölge'den AK Parti Milletvekili Aday Adayı oldu Taşımacılardan Ilıcalı'ya tam destek

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, 7 Haziran seçimlerinde milletvekili olduğu takdirde toplu ulaşım yasası ANKARA Meclis'ten çıkması için var gücüyle çalışacağını vurguladı.



Caner ÖZCAN

2002-2007 yılları arasında 22'nci dönem Erzurum milletvekili olarak görev yapan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, karayolu taşımacılarının bir kanuna kavuşması için öncü olmuş ve Meclis'ten 2003 yılında çıkmasını sağlamıştı.

Milletvekilliğine aday adaylığını açıklayan Bahçeşehir Üniversitesi UYGAR Merkezi Başkanı ve kurulundan beri gazetemizin yazarı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, 13 Mart Cuma günü Kasımpaşa Sosyal Tesisleri'nde; şehirlerarası, kentiçi, lojistik ve servis taşımacılığı sektörlerinin mensupları ile bir araya geldi. Daha önce milletvekilliği yaptığı dönemde Karayolu Taşıma Kanununun yasallaşmasında önemli katkıları olan Ilıcalı, milletvekili olması durumunda toplu ulaşım için bir yasa üzerinde çalışacağını söyledi.

Toplu ulaşım yasasına ihtiyaç var

Prof. Ilıcalı, bugüne kadar taşımacılarla kurduğu iletişim ile sektöre faydalı olacağına inandığını



söyledi. Toplu ulaşımın mutlaka bir yasası olması gerektiğini vurgulayan Ilıcalı, "İstanbul'da 2023 yılı için 776 kilometre raylı sistem hedefleniyor. Bu hedefe ulaşmak için yasal düzenlemeye ihtiyaç var. Deniz ulaşımının artırılması için mutlak surette bir idari düzenlemeye ihtiyaç duyuluyor. Karayolu trafik kanununda özel halk otobüsleri ile ilgili, gelişen teknolojinin kullanılmasına yönelik trafik güvenliğine ilgili buna ait

düzenlemelerin yapılması gerekiyor. Trafik bilincinin artırılmasına yönelik trafik öğretmenliği branşına ihtiyaç var" diye konuştu.

Plaka tahdidine destek

İstanbul'da bugünkü hali ile plaka tahdidinin uygulanamayacağını, tahdit için teknik ve yasal düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu belirten Ilıcalı, böyle bir düzenlemede servis sektörünün dışında

bırakılmayacağını kaydetti: "Nasip olursa, Mecliste bu konu ile ilgili büyük katkı sağlayacağıma inanıyorum. İstanbul'da tahdit uygulanır ama 'bugünkü hali ile' dersek popülist olur, herkesi sıkıntıya sokar. Yöneten yönetilen, halkın herkesin kabul edeceği çözümleri bulmak lazım" dedi.

Ulaştırmadan lojistiğe...

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, Mustafa Ilıcalı'nın taşımacının yanında olduğunu belirterek, "Türkiye son on yılda ulaştırma altyapısı ile çok önemli şeyler yaptı. Sayın Başbakan da ulaştırmadan lojistiğe dönüşüm programını açıkladı. Bu anlamda, Sayın Ilıcalı'nın Mecliste bulunması gereken bir dönemdir diye düşünüyorum. Kendisine başanlar diliyorum" dedi.

Sektöre büyük katkı sağladı

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, servis taşımacılığı sektörünün en büyük sorunlarından biri olan plaka tahdidini konusunda Ilıcalı'nın kendilerine destek verdiğini dile getirerek, "İstanbul içinde 60 bine ulaşan servis aracı var. Bunların aileleri ile birlikte yansması yaklaşık 250 bin civarında. 250 bin ailenin ona büyük desteği olacak" diye konuştu.

Ulaştırma bir bütündür

İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, ulaştırmanın bir

kentte bir bütün olarak düzenlenmesi gerektiğini söyleyen Ilıcalı'nın büyük katkıları olacağını belirterek, "Hocamızın yazılarını takip ediyorduk. Bu adaylığını çok olumlu buluyorum. Bizi parlamentoda sonuna kadar destekleyeceğinize inanarak, çıkmış olduğunuz yolun hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

Servis sektörü sınırlanmalı

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ise, İstanbul'da servis sektörünün sınırlanması gerektiğini, bunun İstanbul'a zarar verdiğini belirterek, "Hocam, bu konular da çok uzman. Onun için işi bilen kişilerin idare etmesi başka olur, derdimizi anlatabiliriz. Kendisine başanlar diliyorum" dedi.

Sektörün temsilcisi olacak

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan da şehirlerarası taşımacılığının zor bir süreçten geçtiğini belirterek, Ilıcalı'nın milletvekili olması halinde sektörün yanında olacağını söyledi.

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım da, Mustafa Ilıcalı'nın, İstanbul ulaşımı için unutulmaz emekleri olduğunu söyledi: "Bu sektörün sorunlarını gündeme getirdiğinizi biliyoruz. Bu sektörün mecliste temsilcisi yok. Mecliste bizim sorunlarımıza yakın, bizim sorunlarımızı bilen, engelli yasasında olduğu gibi alınan bir kararda 'durun bakalım, ne yapıyorsunuz' diyecek birine ihtiyacımız var." ■



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'ya desteklerini açıkladılar:

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, TTDER Başkanı Sümer Yiğci, İSTAB Başkanı Ali

Bayraktaroğlu, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSDER Başkanı Murat Erdoğan, İstanbul Otobüs AŞ Genel

Müdürü Abdullah Yasir Şahin, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, Genel Sekreter Onur Orhon, UND İcra Kurulu Başkanı

Fatih Şener, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, İstanbul Taksiciler Esnaf Odası Başkanı Yahya Uğur.

ISUZU YİNE İHRACAT ŞAMPİYONU!

İhracatta 10 yıldır şampiyonluğu kaptırmayan Isuzu küçük otobüsler, 11. yılda yarışı bir kez daha zirvede tamamladı.



ANADOLU GRUBU

65. YIL

www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTurkiye
www.twitter.com/IsuzuTurkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)

30 YIL ISUZU



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Başka Bir Dünya mı?

Geçen haftaki yazının sonuna ilâşerek, sizi bu hafta başka bir dünyaya götürüyorum.

Bu dünya, taşıma dünyası halkının bilmediği, rekabetin ölümcül olduğu, canın hesabının tutulmadığı bir dünya. Sigortası yok, bankası yok, gümrükleri yok. Bu dünya tek parça veya tek bütün. ABD'nin yıllık silah harcaması, dünya harcamasının yüzde 45'i. Çoğu AB ülkesi olan 10 ülkenin toplamından fazla. Bu 10 ülkenin her biri Türkiye'nin 3 katı fazla silah harcaması yapıyorlar. AB ülkelerindeki silah envanteri -kişi başına düşen savunma demirbaşı- Türkiye'nin 27 katı idi, yıllar önce. Yeni rakamı bulamadım.

2014 yılında, S. Arabistan ve Körfez ülkeleri Batı Avrupa ülkelerinin toplamından fazla silah almışlar. 2015'te S. Arabistan, dünya silah alımlarının 1/7'sini gerçekleştirecek, tek başına. Afganistan'da incelenen 475 bin silahın yüzde 43'ünün seri numaralarının veya ürün kodlarının eksik veya hatalı olduğu bulunmuş. ABD'nin teslim tutanakları (SCIP) ile teslim tutanakları (OVERLORD) arasında bu kadar büyük fark var;

Afganistan'da düzelmiyor...

Ne demek oluyor, yukarıdaki rakamlar? Camileri, kiliseleri, türbeleri, müzeleri, arkeolojik ören yerlerini darımadığın edenler; bugün aynı yerlerde adam kesenlere, kültür mirasına balyozla girişenlere ne söz söyleyecekler?

Birleşmiş Milletler (BM), bütçesi kalmadığını ve zaten hiçbir fayda sağlamamış olan GİDA yardımını kestiklerini bildiriyor. Türkiye'nin sağladığı ve sağlamaya devam edeceği milyarlarca dolarlık harcamanın yanında bahşış bile düşmeyecek BM Gıda Yardımı.

Kestiği yardım da GİDA Yardımı. Gıdayı kestikten sonra başka ne kesecek kil!

Acıların büyüğü insanlık tarihinin doğduğu, bilimin temellerinin oluştuğu, uygarlığın başladığı; varoluş efsanesinin, ilk yerleşik düzenin, ilk tarımın, ilk yazının, ilk kitabın, ilk kanunun, ilk antlaşmanın gerçekleştiği saygıdeğer topraklarda - Mezopotamya'da - gerçekleşiyor, bizim topraklarda.

Geçen yıl bir devlet sözü geçti: Barış denkler arasında olur! Doğru söz, denkler arasında barış, evet, var. Denk olmayanlar ne olacak? Büyümeler paylaşırsa, kalkınma yaygınlaşırsa, yoksullar da müşteri olabilir, barış yaklaşacak. Sız barışsı ne zamanlarda bekliyorsunuz? Cevap yukarıdaki rakamlarda.

Biz bu ortamın küçük bir üyesiyiz. Kimsenin ülkesinde değiliz. Savunma sanayii ihracatımızı arttırmaya çalışıyoruz. Üretimin 1/3'ünü ihraç ediyoruz. Üretimde her işin yüzde 30'unu yerli KOBİ'ye yaptırıyoruz. Savunma sanayii teknolojilerinin tabana yayılmasını sağlamaya çalışıyoruz. Barışımızı korumaya çalışıyoruz. Söz veriyorum; Gelişmiş Ülke insanı olduğum zamanda da bunları gözlemeye ve söylemeye devam edeceğim! ■



7 Haziran seçimlerinde

Murat Koçak, Çorum'dan aday adayı

Uzun yıllardır Ulusoy Sungurlu Dağ Tesisleri işleticisi Murat Koçak, Çorum'dan, Adalet ve Kalkınma Partisi'nden milletvekili seçilmek üzere aday adaylığını açıkladı.

Koçak, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet vermenin insan tanımaya ve insanın sorunlarına çözüm bulmaya çok yararı olduğunu, tesislerinde mola veren otobüslerdeki yolcularla diyalog içinde olmasının yaşanan sorunlara vakıf olmasına yardımcı olduğunu söyledi. Özellikle kadınlara ve gençlere yönelik çalışmalar yapacağını açıklayan Murat Koçak, iş, istihdam, spor, sosyal ve kültürel projeler hazırlattığını, Çorum'un sosyal ve ekonomik yönden kalkınması için gece gündüz çalışacağını ifade etti. ■

16 - 22 Mart 2015

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

TTDER yönetimi, görev bölüşümü yaptı

Geçtiğimiz hafta dokuzuncu olağan genel kurulunu gerçekleştiren Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) yönetimi, ilk yönetim kurulu toplantısını Sümer Yıgıcı başkanlığında yaptı.

10 Mart Salı günü dernek binasında gerçekleşen yönetim kurulu toplantısına; TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, yönetim kurulu üyeleri Mümtaz Er, Mehmet Öksüz, Şevket Ak, Hüseyin Satır, Aydın Opçin, Seyit Ali Özdamar, Mehmet Katırcıoğlu, Yahya Kemal Yaşaroğlu, Koray Yılmaz, Güray Buruk, Selahattin Üstün, Nurullah Demirgezer, Fatih Çolak, ve Serkan Temizsoy katıldı. Görev dağılımının yapıldığı toplantıda; Mehmet Öksüz Başkan Yardımcısı, Hüseyin Satır Muhasip üye, Seyit Ali Özdamar'ın Genel Sekreter olarak görev yapması kararı alındı. Denetim Kurulu Başkanı da Nurullah Demirgezer oldu. ■



TTDER Yönetim Kurulu Üyesi ve Tamer Turizm sahibi

Mümtaz Er: 2015 yılından umutluyum

Turizm sezonunun Mart ayı ile başladığını ve ilerleyen aylarda daha iyi olmasını beklemediklerini dile getiren Er, "Veriler, turizm sezonunu iyi olacağını gösteriyor. Biz hazırlıklarımızı yaptık. Turizmci için sezonun iyi olması, ülkenin içinde bulunduğu durum ile alakalı. Türkiye turizm potansiyeli olan bir ülke. Kongre turizmi, kültür turizmi ülkemizde turizm sezonunun canlı geçmesini sağlıyor. İstanbul, gelen turisti ağırlamak için sıkıntı yaşamıyor. Otel sayısı İstanbul ile birlikte Türkiye'nin her yerinde çoğaldı. Konaklama fiyatları ucuz. 2015 yılı iyi başladı. Yılın geri kalan 9 ayından da umutluyuz" diye konuştu.

Mercedes ve Isuzu yatırımı

Mümtaz Er, Tamer Turizm olarak sezonun başlaması ile filolarını da yenilemeye başladıklarını belirterek, "Yeni araç yatırımı yapıyoruz. Her sene mutlaka aracımızı yenilememiz gerekiyor. Filoya Mercedes ve Isuzu marka araçlar ekledik. Sezonadaki duruma göre yeni araç yatırımı yapmayı düşünüyoruz" dedi.

Otobüs satışlarının Euro fiyatları üzerinden yapıldığını Euro'da büyük bir artış yaşanmadıkça kendileri açısından olumsuz bir durum olmayacağını belirten Er, "Yatırımlarımızda yükselen kurlardan olumsuz etkilenmedik. Kurların yükselişinin esasında şöyle de bir avantajı var; yurtdışından gelen turistin parası daha kıymetlendiği için daha ucuz seyahat edebiliyor, tatili ucuza gelebiliyor. Bu da yurt dışından daha fazla turist gelmesini sağlıyor" ifadelerini kullandı.



Mümtaz Er

Otobüsçünün Kapıkule'deki x-ray çilesi bitti

4 ay önce sınır kapılarında her otobüsün x-ray cihazına girmesine yönelik başlayan uygulamaya son verildi.

Tek bir x-ray cihazının bulunması ve özel araçlarla, otobüslerin de bu cihazdan geçirilmesinin mecburi olması, hem otobüsçüyü hem de yolculuyu mağdur ediyordu. Otobüsün x-ray cihazından çıkmasını saatlerce beklemek zorunda kalan yolcuların ülkemize yaptıkları seyahatlerde ciddi düşüşler yaşıyordu.

Eski uygulamaya dönüldü

Taşıma Dünyası'na, Kapıkule Sınır Kapısı'nda geçişler konusunda bilgi veren Metro Turizm kaptanlarından Fehim Savaş, "4 ay önce başlayan her otobüsün x-ray cihazına girmesine yönelik uygulama, hepimize çileli bir süreç yaşattı. Şimdi eski sisteme dönüldü, artık her otobüs değil, gün içerisinde hangi araç denk gelirse o x-ray cihazına giriyor. Her 100 otobüsten ortalama 3'ü x-ray cihazına giriyor. Bu

uygulamaya yönelik hem otobüsçülerin hem de yolcuların büyük şikayeti vardı. Çünkü mağdur olan sadece otobüsçü değildi. Yolcular da saatlerce otobüsün x-ray cihazından çıkmasını bekliyordu. Bu uygulama nedeniyle günü birlik veya birkaç günlüğüne ülkemizi ziyaret etmek isteyen yolcuların sayısında çok büyük düşüşler yaşıyorduk" dedi.

Yolcu sayısında artış bekliyoruz

Her gün İstanbul-Edirne-Kırcaali hattında sefere gittiğini belirten Fehim Savaş, "Bu uygulama nedeniyle 2015 Ocak ve Şubat aylarında yolcu sayısı hiç de beklediğimiz gibi olmadı. Şu an itibarıyla (12 Mart Perşembe) aracımızda 17 yolcu var. Ancak x-ray uygulamasının kalktığının duyulması



ile yolcu sayısında tekrar büyük bir artış bekliyoruz" dedi.

Valinin katkısıyla...

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan, gazetemize yaptığı açıklamada,

otobüsçünün ve yolcuların yaşadığı mağduriyetin son bulması için kamu nezdinde çok ciddi girişimlerde bulunduklarını vurgulayarak, "Bu uygulamanın sadece sektörümüzün değil, ülkemizin ekonomisine ve tanıtımına zarar verdiğini kamu yönetimine aktardık. Biz, turist getirerek ülkemize katma değer yaratıyoruz. 4 aylık süreçte çok ciddi yolcu düşüşleri oldu, otobüsçünün de maddi kayıplar büyük. Sayın Valimiz Dursun Ali Şahin de şikayetimize sahip çıktı, sorunun çözülmesine katkı sağladı; kendisine teşekkür ediyoruz" diye konuştu.



Bakanlık kararı ile son buldu

Edirne Valisi Dursun Ali Şahin, Kapıkule sınır kapısından giriş çıkış yapan yolcu otobüslerine uygulanan x-ray zorunluluğunun Bakanlık kararı ile kaldırıldığını söyledi: "Kapıkule sınır kapısından geçen tüm otobüslerin x-ray taramasından geçirilme uygulaması özellikle tatil günlerinde, yoğun bir otobüs geçişlerinde uzun kuyruklar oluştuyordu. Yolcu otobüslerinin x-ray tarama cihazına yönlendirilmesi, Bakanlık kararı ile 11 Mart'ta sona erdi. Görevli personelimiz, daha önce olduğu gibi risk analizleri ve değerlendirmelere göre çalışmalarına devam edecek" dedi. ■



Dört mevsim, yedi bölge, tek yıldız: Tourismo 15.

Üstün yakıt tasarrufu, uzun bakım aralıkları ve sektör liderliğini elinde tutan Mercedes-Benz güvencesi ile tüm Türkiye'de turizmin en parlak yıldızı Tourismo 15.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

4 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dunyasi

16 - 22 Mart 2015



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Sorumluluk, verimlilik, güvenilirlik

Döne dolaşa hep aynı noktaya geliyoruz ister istemez. Hizmet sektörü, gelecekte dünyanın en belirleyici sektörü olacak, bu kesin. Karayolu yolcu taşımacılığı, ülkemizde hizmet sektörünün en birincisi. Çünkü sorumluluğunun farkında, çünkü güvenilir, çünkü verimli. Ancak kazın ayağı yer zaman aynı değil...

Karayolu yolcu taşımacılığı noktasında noktaya insanları evlerine, işlerine, asker ocaklarına, hastanelere, gezi ve tatillere ulaştırıyor, ama verimliliğini engellemeye çalışanlar var. Karayolu yolcu taşımacılığı Cumhuriyet'in kuruluşundan bu yana sorumluluğunun bilincinde, gece gündüz, kar yağmur, yaz kış, bayram seyran dinlemeden insanların talepleri doğrultusunda taşımış. Yollar izin vermede de, hava koşulları uygun olmasa da, birbiri ardına engeller çıksa da hepsini teker teker aşmış. Gerekliğinde yeni teknolojilerle, büyük yatırımlarla (bir otobüs, neredeyse bir fabrika yatırımına eşit) hizmetini aksatmamış. Tabii, bu, hem verimliliği getirmiş hem de güvenilirliği... Bugün Anadolu'da hala en güvenilir insanlar otobüsçülerdir. İnsanlar kıskançlıktan birbirlerini keserken otobüsçüye emanet edip uzun yola gönderiyor sevdiklerini hala.

Verimlilik başlı başına bir konu... Verimli olmasına verimli bir sektör, ama son 10-15 yıl öncesine kadar doğru düzgün bir yasası bile yoktu. Otobüsçülerin kendi aralarında belirledikleri, yazılı olmayan centilmenlik kuralları vardı. Bütün eksikliklerine rağmen düristçe sürdürülüyordu. Ancak nüfus artışı, gidilen merkezlerin çoğalması ve bağlı olarak araç sayısının artmasıyla belli bir düzenlemenin gerekliliği çıktı ortaya. Verimliliği düzenlenmesi gereken bu yasa ve yönetmelikler, istenilen verse de yeterli olmadı.

Belediyeler, baktılar ki otobüsçüler düzenli ve sürekli çalışıyor, insanlar için otogarlar bir merkez oluyor, keseri kendilerine yontarak buradan rant elde etme yarışına girdiler. İnsanların kolay ulaşamayacağı yerlere, şehrin dışına haddinden fazla büyük otogarlar yapıp bunları otobüsçünün sırtına sardılar. Isıtması bir der, temizliği bir der, ticareti bir der olan ve onca yatırımın karşılığını alamayacak büyüklükteki otogarların bedelini ödemek zorunda kalan otobüsçülerde ister istemez verimlilik düştü.

Şimdi, söyler misiniz, neden elinizi eteğinizi çekmiyorsunuz karayolu yolcu taşımacılığı yapan otobüsçülerden? Daha ne istiyorsunuz, bırakın bugüne kadar yaptıkları gibi başayın, sorumluluklarının bilincinde, verimlilikle ve karşılıklı güvenle sürdürsünler işlerini. ■

Personel taşımacılığına yönelik fiyat tarifesi yayımlandı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi UKOME Personel Servis Araçları Taşıma Ücret Tarifesi'ni ilan etti.

Bir yıl boyunca geçerli olacak araç koltuk tipine göre ve günlük fiyat tarifesi belirlendi. Buna göre, 10-17 koltuklu araçlarda ilk kalkış ücreti 86 TL, her km için artış ise 0,88 lira; 18-25 koltuklu araçlarda ilk kalkış ücreti 119 TL, her km için artış 1,37 lira; 26-35 koltuklu araçlarda ilk kalkış ücreti 147 TL, her km için artış 1,73 lira; 36-45 koltuklu araçlarda ise ilk kalkış ücreti 157 TL, her km için artış 1,84 lira oldu. ■



Hiç olmamasından iyi

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, UKOME'nin açıkladığı fiyat tarifesini gazetemize değerlendirdi: "Personel taşımacılığına yönelik fiyat tarifesi ilan edildi. Tabii, talebimiz bu değildi. Daha önceki tarife beş yıl önce açıklanmıştı ve bu tarife aslında beş yıl önceki fiyatlara göre belirlendi. Biz daha yukarlarda bir fiyat tarifesi bekliyorduk. Fakat beş yılın birikimini birden telafi etmek mümkün olmadığı için yeniden bir şeyler kaybetmeyelim diye bunu kabul ettik. Alt komisyonda ve UKOME gündeminde bu durumu açıkça ifade ettik. İnşallah bundan sonra yavaş yavaş bu farkı telafi edeceğiz. Aşağı yukarı beş yılda Türkiye'deki enflasyonu dikkate alırsak, en az yüzde 55 oranında bir seviye olması lazım. Sıkıntı, 2010 yılından beri çıkmayan fiyat tarifesinden kaynaklanıyordu; bunu yavaş yavaş telafi edeceğiz." ■

TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi ve Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul:

"Bireyselcilerin kötü hizmeti bizi taşımacı yaptı"



Burak Tonbul, "İlk otobüslerimiz, 1981'de alındı. Bizi otobüsçülük yapmaya iten, bireyselciler oldu. Yarın bireyselciler, servis kalitesini bizim istediğimiz seviyeye yükseltirse, biz bu işten vazgeçeriz. Bizi bu işe iten tedarikçinin verdiği servisin kendisi. Yoksa organizatör olmak bizim için çok daha iyi" dedi.

Diana Travel, 2014'ü 1,5 milyon Avrupalı turiste hizmet vererek kapatmanın mutluluğunu yaşıyor. Filosunda 140 araç bulunan Diana Travel, yeni otobüs yatırımları ile hedeflerini büyütmeye devam ediyor. Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul ile sektörün yaşadığı sorunlar ve firmasının çalışmaları ve hedeflerine yönelik bir röportaj gerçekleştirdik.

1977'de Kuşadası'ndan yola çıktı

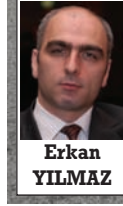
1976 yılında Kuşadası'nda acente olarak faaliyete başladıklarını, 1981 yılında ilk otobüs yatırımını yaptıklarını belirten Burak Tonbul, "Samos ile Kuşadası arasında feribot seferleri yaparak ve bu yolla Kuşadası ve bölgesindeki tarihi yerleri görmeye gelen misafirlerle günü birlik çevre turları düzenleyerek bu işe başladık. Samos'a operasyon yapan Avrupalı tur operatörlerini ikna ederek İzmir Havalimanına charter uçuşlarına baktılarını sağladık. İlk otobüslerimiz, 1981 yılında alındı. Bizi otobüsçülük yapmaya iten, bireyselciler oldu. Yarın bireyselciler servis kalitesini bizim istediğimiz seviyeye yükseltirse, biz bu işten vazgeçeriz. Bizi bu işe iten tedarikçinin verdiği servis düzeyi. Yoksa organizatör olmak bizim için çok daha iyi. Bölgedeki hızlı gelişimi uyarak şirket merkezimizi 1998 yılında Antalya'ya taşındık. Bugün 10 şubemiz ve 3000 çalışanımızla hizmet veriyoruz" dedi.

Turist sayısında yüzde 50 büyüme

2014'te iki farklı büyüme yaşadıklarını vurgulayan Burak Tonbul, "Ana iş alanımız incoming servisleri. Turizm, geçen yıl yüzde 6 civarında, biz yüzde 10 büyüdük, 2013'ten 2014'e kişi sayısı olarak baktığımızda yüzde 50'nin üzerinde büyüdük. 2013'te bir milyon 100 bin, 2014'te ise 1 milyon 500 binin üzerinde turiste hizmet verdik. 2015'te hedef 2014 seviyesi. Şu anda yavaş yavaş bir toparlanma var. Misafirlerimizi ağırlıklı olarak kültür turlarına çıkarıyoruz. Değişen turizm gerçeklerinde de sektörü iyi takip eden ve doğru pozisyon alan bir firma olduğumuzu düşünüyoruz. Bunun da karşılığını görüyoruz" dedi.

En pahalı yatak boş yataktır

Kurun yanı sıra sınırlarda yaşanan gelişmelerin onları olumsuz etkilediğini belirten Burak Tonbul, "Biz Euro bazlı çalışıyoruz. Euro'nun düşmesinden çok, son dönemde sınırlarımızdaki gelişmeler bizi mutlu etmiyor. Avrupalı turist kolay ve hızlı reaksiyon gösteriyor. Bu da bizi negatif etkiliyor. Rus pazarında etkinliğimiz acente bazında fazla değil. Rus pazarı Antalya açısından tahmin ediyorum yüzde 30 yüzde 35 geriye gider. Bu da yaklaşık 1-1,5 milyon arası düşüş demek. Bu eksiği de maalesef fiyatların düşmesi ile görürüz. Ancak Antalya'daki oteller çok aktifler. Onlar



in önemli olan boş yatak olmaması. Turizmde boş yatak bir gün gitmişse, ertesi gün onu bir daha doldurma şansınız yok. O yüzden en pahalı yatak boş yataktır. Bu sene yerli turizmde bir canlanma olur" diye konuştu.

Otobüs kullanımına bölgesel düzenlemeler

Turizm taşımacılarının belirli bölgelerde yoğunlaşmasının sektör açısından sıkıntılar doğurduğunu belirten Tonbul, "İstanbul, Antalya, Kuşadası gibi merkezlerde otobüs bulunuyor, sorun hissedilmiyor. Ama turizmin daha düşük seviyede olduğu, Trabzon, Çanakkale, Mersin gibi kruvaziyer gemilerinin de arada bir uğradığı yerlerde D2 belgeli otobüs bulmak neredeyse imkânsız. Bu bir sıkıntı. D1'e kayıtlı otobüsti D2'ye kullanamıyorsunuz. Altyapıda doğru bir seçenek, ama turizmin gelişmediği bölgelerde kimse, D2 belgesine araç kaydedip senede gelecek üç kruvaziyer gemisi için beklemez. O yüzden oralarda ya turizmi geliştireceksiniz ya da bir ara formül bulacaksınız. Bence bölgesel düzenlemeler olmak zorunda. Yoksa o bölgelerde D2'li araç bulamayız. Biz de kruvaziyer gemisine Trabzon'da servis vermek için arabayı buradan göndermek zorunda kalırsız" dedi. İstanbul ve Kuşadası'nın kruvaziyer turizminde öncelik aldığını belirten Burak Tonbul, "Antalya bu açıdan gelişmiş değil, gerek de yok. Marmaris, Kaş, Çanakkale, Trabzon, Samsun, Sinop'un gelişmesine yönelik çalışma yapılmalı" dedi.

8+1 kararı sıkıntı yarattı

8+1 araçların otomobile dönüştürülmesinin ardından ciddi sıkıntılar ile karşılaştıklarını belirten Burak Tonbul, "Sektörümüzde bunu suistimal eden arkadaşlarımız var. Özellikle büyükşehirlerde korsan taksiçilik yapıyorlar. Bizim işimiz korsan taksiçilik yapmak değil, bizim işimiz transfer yapmak. 9+1 araç almak zorundasınız. Ama o segmentteki araçlar da çok rahat değil. Buna uygun çözümlemeler bulmak

durumundasınız. Müşteri memnuniyeti oluşacak şekilde hizmet vermek zorundasınız. Bizim işimiz havaalanı personeline, onları sabah evinden alıp oraya götürmeye yardımcı olmak değil. Bizim işimiz gelen müşterinin oteline transferidir. Bunun adı doğru koyulduktan sonra hiçbir sıkıntısı yok" dedi.

2+1 otobüs yatırımımız olacak

Yerli iç turizm pazarında hareketlilikleri bulunmadığını ve iddialı olmadıklarını belirten Burak Tonbul, "İşimizde temel nokta, konfor düzeyi yüksek araçlarla misafirin gideceği yere en hızlı ve en güvenli şekilde ulaşması. Önümüzdeki dönemde yatırım planımızda 2+1 araçlar olacak. O araçları teknoloji ile donatabiliriz. Misafire, araca bindiğinde sadece rehber, elinde mikrofonla servis vermesin; misafirlerimizin ekrandan da bilgi alabileceği birçok projemiz var" dedi.

Turizm bir kültürdür

Turizm taşımacılarının en büyük sorununun haksız rekabet olduğunu dile getiren Tonbul, "Taşımacı arkadaşlarımız, maalesef çok kültürlü değil. Başta şoför kullanımı olmak üzere taşıdıkları misafirin güvenliğine hiç özen göstermeyip insanların güvenliğini tehlikeye atıyorlar. Bu da haksız rekabet demektir. Denetimlerin artırılması lazım. Biz kesinlikle çalışma saatlerine uyarız, eğitimlerimize özen gösteririz. Kadromuzu yaz-kış iş olsun olmasın, muhafaza etmeye çalışırız. En önemlisi de teknik altyapıya özen gösteririz. Ama maalesef turizm taşımacılığında iş alabilmek adına eğitimden kaçınıyor, bir an evvel bunun önüne geçmek lazım. Turizm bir kültürdür, bu kültürü almamış acente ile bu işi yapmamalısınız, şoför ile servis vermemelisiniz. Hepimiz 12 ay boyunca, bir hafta-14 gün tatil için çalışıyoruz. Kimsenin o tatili rezil etmeye, bahşış peşinde koşup müşteriyi kötü davranmaya hakkı yok. Turizm sektörüne yapılacak en büyük ihanet budur. ■

ŞEHİRİN İÇİNDEKİ PARK YETERSİZLİĞİ

Şehirlerinde esnafın en büyük şikâyeti; müşterinin şehre inmiyor olması. Biz şehre indirmeye çalışıyoruz ama şehirde, indi bindi yapabileceğimiz doğru alanlar yok. Çok sık cezalarla karşılaşmak bizi üzüyor.

ŞOFÖRLERE YABANCI DİL EĞİTİMİ ZORUNLU

Araç başına 1,9 şoför ortalamamız var. Yoğun dönemimiz 1 Nisan-31 Ekim tarihleri arasındır. Ancak biz ana kadromuzu kışın da istihdam ederiz. Kışın arkadaşlarımız yabancı dil eğitimlerine katılmak zorundalar. Bunun yanı sıra üniversitelerle işbirliği yaparak ilkyardım ve müşteri ilişkilerine yönelik eğitim seminerleri düzenleriz.

BELGE SINIRLAMASI YANLIŞ OLUR

Turizm taşımacılığına yönelik belge sınırlamasının veya sektöre girişin zorlaştırılmasına yönelik düşüncenin karşısında olduğunu vurgulayan Burak Tonbul, "2006'da Antalya Havalimanına 6 milyon turist gelmiş. 2012'de 12 milyon turist gelmiş. Bu gelişme karşısında neyi sınırliyorsunuz? Türkiye çok turist istiyorsa, Antalya'da her yıl 30 bin 40 bin yeni yatak kapasitesi ekleniyorsa, burada D2'yi sınırlamak çok popülist bir yaklaşım olur. Eğer sınırlayacaksanız, İstanbul'daki taksileri sınırlayın önce. Biz bir taraftan insanları, daha iyi otobüs üretin diye zorluyoruz, öbür taraftan da belge vermeyeceğiz diyoruz. Bu olmaz. Bunun yerine denetim yapılmalı; sürekli ve düzenli denetim. Bir de tabii, eğitim var, hizmet iyi eğitim, sektörel eğitim verilmeli; misafire nasıl davranılır, nasıl yardımcı olunur" dedi.

ELBİRLİK TURİZM İLE 38 YILLIK İŞBİRLİĞİ

Müşterimizi kendi filomuz ile taşımaya özen gösteriyoruz. Kalan yüzde 20 müşterimizi de en az 10 yıldır birlikte çalıştığımız tedarikçilerimiz ile götürüyoruz. Kuşadası'nda Elbirlik firması ile 38 yıldır birlikte çalışıyoruz. Herhalde Türkiye'de az rastlanan bir durum. Bizi servis kalitesi ile üzmeyen, servis anlamında istediğimizi karşılayan bir şirket.



Ulaştırma Bakanlığı'ndan 26 yaş sınırı eleştirilerine cevap

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 24 Şubat 2015 tarihinde yaptığı düzenleme okul servis sürücülerine 26 yaş sınırı getirmişti. Bu düzenlemeye yönelik yapılan eleştirilere Bakanlık bir basın açıklaması ile cevap verdi.

Yapılan düzenlemenin ardından bazı yayın organlarında Bakanlık ve servis sürücülerine yönelik nezaketsiz ifadelerle eleştirilerin yapıldığının belirtildiği açıklamada, "Her hangi bir bilimsel veriyeye dayanmayan haber, yorum ve değerlendirmeler yer almaktadır. Bu konudaki doğru bilginin vatandaşlarımızla aktararak, vatandaşlarımızın daha doğru değerlendirmeye yapmalarına imkan sağlamak üzere aşağıdaki açıklamaların yapılması ihtiyacı doğmuştur. Bilindiği üzere, şoförlük, kişisel bilgi ve beceriyi

gerektiren ve bedeni çalışmanın yanı sıra, zihni ve psikolojik unsurları da bünyesinde barındıran bir meslek dalıdır. Takdir edileceği gibi, trafik güvenliği ve kamu taşımacılığı sadece aracı sevk ve idareden sorumlu şoförün sorumluluğuna terk edilemez. Alt yapı, denetim, eğitim gibi unsurların da devrede olduğu büyük bir sistemdir. Dolayısıyla taşımacılık sistemi ilgili kanun ve yönetmeliklerle ve en önemlisi de bu mevzuatın tam ve yerinde uygulanmasının sağlanmasıyla sağlıklı bir şekilde dengede kalabilir. Sistemin tek bir parçasına odaklanılması ise eksik ve yanıltıcı sonuçlara yol açacaktır.

Diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de okul servis aracı şoförleriyle ilgili yasal düzenlemelere baktığımızda, şoförün eğitimi ve sağlık kontrolleriyle ilgili önemli düzenlemeler yapılmıştır.

Bu çerçevede, Bakanlığımız görev ve yetki alanı içerisinde bulunan mesleki yeterlilik eğitimi ve mesleki yeterlilik belgesi verilmesi, Sağlık Bakanlığı'nın görev ve yetkisi içinde bulunan psikoteknik değerlendirme ve psikiyatrik muayene ve Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yayınlanan servis aracı şoförü ulusal meslek standardı, okul servis aracı kullanan şoförlerin mesleklerini eğitimi, sağlıklı ve kaliteli bir şekilde sağlamak açısından önemli düzenlemelerdir.

Elbette, şoförlerin yaşı, olgunluk ve deneyim açısından diğer ticari araç kullanan sürücülerde olduğu gibi okul servis aracı şoförlüğü için de önemli olmakla beraber tek başına yeterli değildir. Nitekim, son düzenleme ile daha önce 18 yaşında B sınıfı ehliyetini alan bir kimsen az 3 yıllık tecrübeden sonra yani 21 yaşında

servis şoförlüğü yapabiliyor iken, yönetmelikte yapılan değişikliklerle 18 yaşında B sınıfı ehliyetini alan bir kimsen için en az 5 yıllık tecrübeden sonra ve 26 yaşını doldurmak kaydıyla servis aracını kullanabilme şartı getirilmiştir. Yönetmelikte 30 yaş sınırının getirilmiş olması halinde ise sektörde mevcut çalışanların bu durumdand oldukça olumsuz yönde etkileneceği ve sürücü temini konusunda sıkıntı yaşanacağı bir gerçektir.

Ayrıca, eldeki veriler, "yaşlı şoför suç/kusur işleme, genç şoför suç/kusur işler" gibi bir değerlendirmeyi desteklememektedir. Öyle ki; bugün basında çıkan bir makalede plakası verilerek konu edilen aracın şoförünün de 40 yaşında ve evli olduğu tespit edilmiştir" derildi. ■

16 - 22 Mart 2015

Diana Travel Turizm'e Temsa'dan 18 Safir

Safir, şehirlerarası otobüs firmalarının yanı sıra, turizm taşımacılarının da öncelikli tercihi olmaya devam ediyor

Antalya'nın en önemli turizm acente ve taşımacıları arasında yer alan Diana Travel, 18 Safir yatırımı yaptı. Araçlar, Antalya Havalimanı'nda düzenlenen törenle teslim edildi. Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul, "1,5 milyon Avrupalı turisti Türk markamız Temsa ile taşımadan gurur duyuyoruz" dedi.

"Temsa bizim gururumuz"

Araçların teslim töreninde açıklamalarda bulunan Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul, "Müşterilerimizi Temsa araçlarla taşımak bizim çok hoşumuza gidiyor. Temsa bizim gururumuz. Bizim yıllık 1.5 milyon dolayında Avrupalı misafirimiz var. Onları Türk markamızla taşımak bize gurur veriyor. Bu alışverişi yapmaktaki birinci kriterimiz buydu. Bunu gerçekleştirmekte katkısı olan Sayın Murat Anıl'a da çok teşekkür ediyorum, bu alışverişin gerçekleşmesinde en büyük katkı onun" diye konuştu.

Safir teknik olarak çok üstün bir araç

Burak Tonbul, Safir araçların teknik olarak çok üstün olduğunu vurguladı: "Safir'ler teknik olarak çok üstün araçlar. İçerisindeki konfor düzeyi ve geniş bagaj hacmine sahip olması önemli bir tercih nedeni. Bunlara araçların zorlu koşullara göre çok dayanıklı olması ile düşük yakıt tüketimi özelliklerini de eklediğinizde bu araçları isteyerek tercih ediyorsunuz. Temsa, hem garanti hem bakım konusunda özel avantajlar da sunuyor."

Yeni yatırımlar 2016'da

Filolarında 140 araç bulunduğunu belirten Tonbul,

"2005 yılında aldığımız 18 Safir aracımızı vererek, 18 yeni Safir aldık. Bundan sonraki süreçte filo yaş aralığını iki veya üç yıl içinde değiştirmeyi planlıyoruz. Araç bazında ilave yatırımımız yok. Ama 2016 yılında filomuzdaki diğer araçları değiştirme planımız var. Yeni yatırımlara yönelik Murat Bey ile görüşmelerimiz sürüyor" dedi.

Temsa pazar payını büyötmeye devam ediyor

"Diana Travel ile yıllara dayanan güven ve dostluğumuz var" açıklamasını yapan Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, "Yılda 1,5 milyon dolayında Avrupalı turisti ülkemizde ağırlayan, ülkemizin tanıtımına çok önemli katkılar sağlayan Diana Travel'e Safir araçlarımızın hayırlı olmasını diliyoruz. Safir araçların yolcu taşımacılarının öncelikli tercihi haline gelmesi bizi çok mutlu ediyor. Biz müşterilerimize artık otobüsü anlatmak zorunda kalmıyoruz. Son iki yılda Temsa'nın pazarda büyük bir yükselişi var. 2015 yılının ilk iki ayında da çok önemli satış seviyelerine ulaştık. Peş peşe yaptığımız teslimatlar ile pazar payımız büyötmeye devam ediyor. Umarım bizim adımıza bu olumlu gelişmeler böyle devam eder. 2016 yılında Euro 6 motorlu araçlarla birlikte yeni ürünlerle Safir aracımızı destekleyecek, daha yüksek adetlerle pazar payını biraz daha yukarıya çekmek en önemli hedefimiz" dedi.

Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy da yaptığı açıklamada, "Diana Turizm bizim için çok önemli bir firma. Antalya'daki en güçlü firmalardan bir tanesi. Avrupalı turistlere hizmet veriyorlar. Bu yıl çok ciddi bir atılım bekliyoruz Diana Travel'den. Bizim araçlarımızla daha rahat daha ekonomik, daha keyifli bir turizm sezonu geçirmelerini diliyoruz" dedi. ■



Murat Anıl

Burak Tonbul

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 5



Kediler de otobüs sever...

10 Mart Salı günü düzenlenen törene Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Diana Travel Mali ve İdari İşler Koordinatörü Malik Ejder Özkan, Yurtiçi Satış Müdürü Baybars Dağ, Temsa Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Ant Oto Otobüs Satış Müdürü Utku Taşkın ve Satış Danışmanı Ahmet Gürsoy katıldı.



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

Safir VIP 41

41 kere maşallah

TEMSA Safir VIP, 2015'de 41 kişilik 2+1 koltuk düzeniyle en iyi konfor ve en yüksek kazancı sunmak için yollarda.



www.temsa.com.tr

SA

6 » Otomotiv

Taşıma
Dünyası

16 - 22 Mart 2015

TASARIM, TEKNOLOJİ VE TEDARİK GÜCÜ İLE

TAYSAD 2030'a koşuyor

TAYSAD, seçimsiz gerçekleşen 37. Olağan Genel Kurulu'nu tamamladı. 345 üyeye, 22 milyar dolarlık iş hacmine, 8 milyar dolar doğrudan ihracata, 140 bin istihdama, üyeleri aracılığıyla 47 Ar-Ge merkezine ulaşan TAYSAD, dünya otomotiv endüstrisinde küresel marka yaratabilmek için sektöre yol gösteriyor. 'Güçlü Sanayi Güçlü Marka' sloganıyla 22 üyesinin 24 ülkede 59 tesis yatırımıyla sektöründe 'küresel marka'lar yaratan TAYSAD, hedeflerini daha da ileriye taşıyabilmek için 28 ana strateji ve 149 eylem planından oluşan 'TAYSAD Strateji Çalışması'nı tamamladı.

Kaynakları, organizasyon yapısı ve kurum kültürü ile kritik iç süreçlerinde mükemmelliği yakalamayı ve paydaşlarına değer yaratmayı amaçlayan TAYSAD, nihai fayda olarak da Türkiye otomotiv tedarik sanayinin dünyadaki etkinliğine ve ülke ekonomisine katkı sunma hedefiyle sektörel olarak teknoloji lideri bir kümelenmeye doğru gidilmesini öngörüyor.

TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, "Araç üretimi küresel olarak 2023'de yıllık 113 milyon



adede ulaşırken, büyümenin, Çin, Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Hindistan'da olması beklenmektedir. Tüm bu gelişmeler ışığında, küresel pazardaki toplam parça üretiminin 1,4 trilyon dolardan 2020'de 2,3 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. Böyle bir ortamda biz de tasarım, teknoloji ve tedarik gücümüzle '3T-10-2030' vizyonumuzu gerçekleştireceğiz" diye konuştu. ■

TAYSAD 37. Olağan Genel Kurul'da ödül alan firmalar Başkan Dudaroğlu ile bir arada.

18 firma 'TAYSAD Başarı Ödülleri'ne layık görüldü

Patent kategorisinde **Aktaş Hava Süspansiyon AŞ**, faydalı model kategorisinde **Grammer Koltuk AŞ**, endüstriyel tasarım kategorisinde **Kale Oto Radyatör AŞ**, eğitim kategorisinde **Mutlu Akü AŞ** ve ihracat kategorisinde **Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ** birincilik ödülleri kazandı.

ÇOK ÖZEL FİYATLARLA SATIŞTA

MAN Motor Revizyon Kitleri yeni avantajlar sunuyor

Türkiye'de yıllardır sektöre öncülük eden MAN, portföyünde bulunan ve yüzde 60'a varan fiyat avantajı sunan Motor Revizyon Kit portföyündeki kit çeşitliliğini 55'e çıkardı. Tamamı orijinal yedek parçalardan oluşan Motor Revizyon Kitleri ile MAN Yetkili Servislerinde yapılacak motor bazlı tamiratlar artık çok daha önemli avantajlar sunuyor.

Hem MAN servis ve orijinal yedek parça güvencesi taşıyan, hem de büyük fiyat avantajları sunan Motor Revizyon Kitleri ile ilgili değerlendirmede bulunan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Can Cansu, "İş ortaklarımızın her zaman yanında olmaya ve her koşulda MAN müşterilerinin yüzünü güldürmeye devam edeceğiz" dedi.

MAN, ürün ve hizmet alanındaki eşsiz niteliklerinin yanı sıra Yedek Parça portföyünde yaptığı değişiklikler ve gelişmeler ile turizmden, lojistikte, seyahatten ve inşaata kadar tüm sektörlerdeki yaşam boyu iş ortaklarını, işletme maliyetlerinde önemli tasarruflar sağlıyor, cazip avantajlar sunuyor.

Motor Revizyon Kitleri

Portföyü 55 adete çıkartılarak zenginleştirilen Motor Revizyon Kitleri, MAN Yetkili Servislerinde



Can Cansu

yapılacak en küçük çaplı tamirattan, en büyük yenilemeye kadar tüm tamiratlarda artık çok avantajlı fırsatlar sunuyor. Geleneksel MAN orijinal yedek parça ve servis güvencesini taşıyan, yüzde 60'a varan indirimler sağlayan Motor Revizyon Kitleri artık çok daha fazla motor tipini kapsıyor. MAN müşterilerinin yüzünü güldürmeye devam edecek Motor Revizyon Kitleri, 2015 yılının ilk aylarından itibaren sunuldukları MAN Yetkili Servislerinde, müşterilerden yoğun talep ve takdir gördü.

Yaşam boyu iş ortağı

MAN'ın "yaşam boyu iş ortağı" olarak tanımlandığı müşterileri, 1 yıl

yedek parça garantisi taşıyan Motor Revizyon Kitleri ile, artık motor revizyon ve tamiratlarını, orijinal

Orijinal parça kullanımı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Can Cansu, araçlarda orijinal parça kullanmakla, tam güvenlik, yüksek kalite standardı, bir yıl garanti, toplam maliyette ucuzluk, MAN güvencesiyle teknik destek, sigorta muafiyetleri, estetik ve sürüş rahatlığı, sorunsuz montaj, ikinci elde katma değer, yakıt tüketiyilme performans artışı sağlanabildiğini açıkladı.

parçalar ile ve çok daha uygun fiyatlarla gerçekleştirebilecek. Bu hem işletme maliyetlerinde önemli bir tasarrufa yol açacak, hem de bu da araçlarının ikinci el değerine de doğrudan ve pozitif bir etki yaratacak.

Müşterisinin yüzünü güldürmeye devam edeceğiz

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Can Cansu, "MAN, satış sonrası hizmetler kapsamında da yaşam boyu iş ortaklarımızın yanında. Servis Hizmetleri ve Yedek Parça alanlarında sektöre öncülük eden uygulamalarımızın sonuncusu da; hem güvencemizi taşıyan hem de müşterilerimize çok önemli avantajlar sunan Motor Revizyon Kitleri oldu. MAN olarak, müşterilerimizin, diğer bir deyiş ile yaşam boyu iş ortaklarımızın yüzünü güldürmeye ve her koşulda sonuna kadar yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi. ■



YURTDIŞINA AÇILIYOR...

Karsan-Italy ile Avrupa'da...

Karsan, yeni ürün ailesini Avrupa'da pazarlamak ve satmak amacıyla Torino'da kurduğu Karsan-Italy şirketi ile faaliyetlerini artık Avrupa'da da sürdürecektir. 12 Aralık 2014 tarihinde kurulan Karsan Italy SRL; Karsan markalı JEST, ATAK ve STAR araçlarının öncelikli olarak Batı Avrupa'daki pazarlarına, satış ve satış sonrası hizmetlerini yürütecek. Şirketin Genel Müdürlüğüne David Siviero atandı.

Karsan; Karsan-Italy'nin kuruluşuyla, engellilere yönelik küresel ihtiyaca uluslararası boyutta cevap verecek konsept ve teknoloji ihracatına da başlamış

oluyor.

Karsan CEO'su Murat Selek, "Uluslararası arenada da hep çevreci ve engelli erişimine uygun araçları görüyoruz. Karsan, Türkiye pazarına sunduğu yenilikçi ürünleri ve geliştirdiği konsept; teknolojik ve inovatif yaklaşımla bir adım öne geçti. Karsan marka araçların yollarına sunduğu konfor ve araç sahiplerine/sürücülere sağladığı kolaylıklar sebebiyle popüleriteleri ve dolayısıyla Türkiye'deki pazar payları her geçen gün artıyor, benzer ilgiyi Avrupa'da da bekliyoruz" dedi. ■



GÜÇLÜ ÇİZGİLERİ VE YENİ TASARIMIYLA

Yeni Trafic Türkiye yollarında

Renault, ticari araç ürün gamının en yeni üyesi Yeni Trafic'i, Türkiye'de müşterileriyle buluşturuyor. Dış tasarımından motorlarına, kabininden yükleme alanına kadar tamamıyla yenilenen Trafic, Türkiye pazarında bir önceki neslinin devam ettirmeyi hedefliyor.

Çarpıcı çizgileri ile dikkat çeken Yeni Trafic, Renault markasının yeni marka kimliğini temsil eden dış tasarım ve binek araçlara özgü kabin tasarımını birleştiriyor. Yeni Trafic'te güçlü ve dinamik dış dizayn, konfor ve ergonomiyi buluşturan iç tasarımı ile bir araya geliyor.

Yeni Trafic, yüksek yükleme



hacmi ve uzunluğu ile dikkat çekiyor. Yeni Trafic, bir önceki nesline göre 21 cm daha uzun ve 6 m3 yükleme hacmi sunuyor. Ayrıca 4,15 m yüksekliği ile segmentinin en uzun yük taşıma kapasitesine sahip.

Yeni Trafic, bir önceki nesline göre 100 km' de yaklaşık 1 litre daha az yakıt tüketiyor. Karma yakıt tüketiminde, 100 km'de 6,5 L karma tüketim ile segmentinde lider. Şehir dışında 5,7L/100 km; şehir içinde ise 7,8 L/100km yakıt tüketimi değerleriyle kuralları yeniden belirliyor. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Karakterli Olmak

Teorik olarak, bizlere, her seviyedeki insan için "sözünün eri" olma, sözünün arkasında durma ve vaat edildiği gibi davranmanın bir erdem olduğu öğretilirdi. Söz ve davranışların tümünde tutarlı bir insan olunması gerektiği öğütüldü. Doğduğumuz andan itibaren böyle söylemlerle büyüttük.

Kişinin olduğu gibi davranması ya da davrandığı gibi olması, büyük İslam filozofu Mevlana tarafından da öğütlenmiştir. Bunun yanı sıra bütün dinler ve ahlak öğretilerince insanın içinin ve dışının bir olması, tasvip edilen, yüceltilen bir özelliktir.

Fakat sözlerle, davranışları tutarlı bir insan olmak o kadar kolay değildir. Pek çok yerde dürüst ve tutarlı davranmak her zaman işe yaramaz hatta aksine bazı durumlarda ters bile tepebilir. Mevcut sistemde açık ve şeffaf olmak, içi dışı bir olmak her zaman gerçekçi olmayabilir ve hatta insanı sıkıntıya bile sokabilir. İnsanın kendi değer yargılarıyla içinde bulunduğu ortamın değerlerinin uyuşmadığı durumlarda düşüncesini açıklaması riskli olabilir. Kendi duruşunu, görüşünü ve planlarını açıkça anlatan insanlar, bazı ortamlarda kendilerini tehditlere ve saldırılara açık hale getirirler.

Her ne kadar söylediği gibi davranmak bir erdem olsa da, pek çok insan bu standardı her zaman tutturamaz. Bu nedenle bir insanın dediğini yapamaması her zaman onun karakterinin zayıf olduğu anlamına gelmez. Karakter bütünlüğüne sahip olan insanlar bile bazı durumlarda söylediklerini yapamazlar. Kendimize özgü bir kişilik geliştirmek istesek de, içine girdiğimiz ortam, sahip olduğumuz kişiliği esnetir. Kendilerine çok güvenen insanlar bile, bazı sosyal çevrelerde, bazı ortamlarda kendileri gibi olmakta zorlanırlar.

Genel olarak, insanın düşünceleri içinde bulunduğu ortamın baskısına yenik düşer ve davranışları bir ortamın değerlerine uyum göstermeye başlar. İnsan, kendi özüne sadık kalmakta zorlanır, önceden hangi düşünceleri dile getirmiş, ne söylemiş olursa olsun, bunların arkasında duramayabilir. Bu da insanın tutarsız davrandığı sonucunu ortaya çıkarır. Sadece ortam değil, insanın hayatta karşı karşıya kaldığı durumlarda da onu tutarsızlığa sürükleyebilir.

Tutarlı olmak, içi dışı bir olmak hem her insanın sahip olmak istediği bir erdem hem de insanı en çok zorlayan konuların başında gelir. Bazen çok dürüst insanlar bile yapacaklarından fazlasını vaat etmek zorunda kalabilir, bazı durumlarda sahip oldukları inançlar doğrultusunda davranamayabilirler. Ama yine de her girdiği kalıbın şeklini alan kemiksiz bir insan olmakla karakterli bir insan olmak arasında herkesin bildiği ve anladığı bir fark vardır. Karakter bütünlüğü olan insanlar, koşullara göre esneseler de özlüklerini korurlar.

Karakterli olmak insanın doğuştan sahip olduğu bir özellik değildir. İnsan kendi karakterini her gün yaptığı seçimlerle, aldığı kararlarla, olaylar karşısında aldığı tavırlarla oluşturur. Karakter, insanın sahip olduğu değerleri, her günkü tercihleriyle hayata yansıtmadır.

İnsan, Goethe'nin dediği gibi, kendi karakterini, etinden ve kemiginden elleriyle inşa eder. ■

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: 179 • 16 - 22 Mart 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.050 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İznil Alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ictibas

edilemez.

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR

16 - 22 Mart 2015

Tasıma
Dunyasi

Gündem » 7



Mustafa Yıldırım

**Tüm Otobüsçüler
Federasyonu (TOF)
Genel Başkanı**

my@ulusoy.com.tr

Meclis'e bir uzman gönderiyoruz

13 Mart Cuma günü, Prof. Dr. Mustafa İlcalı'nın, 7 Haziran seçimleri için aday adayı olduğunu açıkladığı toplantıya katıldık. Gerçekten Türkiye'de bu kadar ulaşımçıyı bir araya toplayabilecek bir siyasetçi çok zor bulunur. Mustafa Hoca, tevazusu, bilgisi, becerisiyle, geçmişte yaptıklarıyla, içtenlikli yaklaşımıyla bu kadar insanı yanına topladı. İnsanlar onun hakkında güzel şeyler söylediler, beklentilerini anlattılar.

Sektörün temsilcisi olacak

Taşımacılık sektörünün, bu büyük camianın Meclis'te bir siyasi temsilcisi yok. Dolayısıyla biz, Mustafa Hoca'yı Meclis'te sadece milletvekili olarak değil, ulaşımçıların temsilcisi olarak görmek istiyoruz. Bunu kendisine ifade ettik. Meclis'te taşımacılık/ulaştırma konulu bir yasal düzenleme yapılacağı zaman veya ihtiyaç duyduğumuz zamanlarda Mustafa Hoca'ya rahatlıkla erişebileceğimize, sorunlarımızı çözebileceğimize inanıyoruz.

Modları tanıyor

Mustafa Hoca, bütün taşıma modlarını çok iyi bilen, karayolu taşımacılığını çok iyi bilen, kimin ne olduğunu, ne olması gerektiğini çok iyi bilen biri. Ulaşımında verimlilik kavramını onunla yakalayabileceğimize ve onun peşinden koşarak, ulaşım sistemleri arasında bir dengeyin yakalanabileceği bir yapı oluşturabileceğimize inanıyoruz. Yeter ki kendisini doğru bilgilendirelim ve yakasını bırakmayalım.

Peşini bırakmayacağıız

Ulaşımçıların bu kadar yakınındaki bir insanın Meclis'te olması gerçekten sektör açısından belirleyici. Hoca'nın da, bir önceki dönemden daha tecrübeli olduğunu inanıyoruz. Mustafa Hoca, siyasetten neler yapılması gerektiğini de öğrendi. Onun için, çıktığı yolda kendisine başarılar diliyorum. Biz ulaşımçıları olarak onun destekçisiyiz, destekçisi olmaya devam edeceğiz. Prof. İlcalı'nın ulaşımın sorunlarını çözeceğine de sonsuz inancımız var.

Otomotivcilerle bir arada...

Otomotivcilerle ilgili bir toplantıda, Türkiye'de üretilen otobüslerin, toplu taşıma araçlarının üstlendiği fonksiyonu dile getirdim. Türkiye'de üretilmiş 630 bin otobüsün üretim değeri yaklaşık 92 milyar dolar. Türkiye ekonomisine bu kadar büyük destek vermiş bir yapıyı ve sadece Ulaştırma Bakanlığından belge almış taşıtların taşıdığı 1 milyar 600 milyon yolcu var. Karayolu yolcu taşımacılığının sosyal sorumluluğu olan çok önemli bir sektör olduğunu ifade ettim. Toplantıda, otomotiv dünyasının, Türkiye'deki taşıma sistemine göre yeni taşıtlar tasarlayıp üretmesi konusundaki fikirlerimizi paylaştık. Türkiye'nin tasarımı önemsemesi lazım. Ortadoğu'dan Kafkaslara, Balkanlara kadar olan bölgede gerçek alçak tabanlı toplu taşıma araçlarının yapılması lazım geldiğini ifade ettik. Özellikle şehirci taşıtlar için söylüyorum; her biri birer kent mobilyası olarak tasarlanmalı. Kentin görüntüsüne değer katmalı diye düşünüyorum. ■

Vito ve Sprinter Eco Panelvan şehir şehir dolaşıyor

İSTANBUL	16 - 17.03.2015	İstoç
	18 - 19.03.2015	Perpa
	20.03.2015	Masko
	21 - 22.03.2015	Forum İstanbul
	23.03.2015	Masko
	24 - 25.03.2015	Ram / Kuru Gıda Hali
	26 - 27.03.2015	Laleli Tekstil
	28 - 29.03.2015	Meydan AVM
	30 - 31.03.2015	Yedpa
	01 - 02.04.2015	Modoko
+ANKARA	03.04.2015	Metro
	04 - 05.04.2015	Marmara Forum
	13 - 15.04.2015	GİMAT
	16 - 17.04.2015	Oz Ankara Topyancılar / Erciyes / ATB
	18 - 19.04.2015	CEPA
	20.04.2014	Başkent Organize Sanayi
	21 - 22.04.2015	Sitelir
	25.04.2015	Taurus
	26.04.2015	AnkaMall
	27.04.2015	Kısıkköy Mobilyacılar Sitesi
İZMİR	28.04.2015	MTK
	29.04.2015	Aykusan
	30.04.2015	Karabağlar
	02 - 03.05.2015	Forum Bornova
	04 - 05.05.2015	Tepecik - Gıda Topyancılar
	06 - 07.05.2015	Tepecik - İnşaat & Elektrikçiler Bölgesi
	09 - 10.05.2015	Optimum Outlet
	11.05.2015	Niğde Gıda Topyancılar
	12.05.2015	Gemlik Zeytin Hali
	13.05.2015	İnegöl Mobilyacılar Sitesi
BURSA	14 - 15.05.2015	Niğde Küçük Sanayi
	16 - 17.05.2015	Anatolium
	23 - 24.05.2015	Carrefour

Efatur, 35 adet 9+1 Caravelle, 10 Crafter aldı



Öğrenci, personel, operasyonel kiralama ve transfer hizmetlerinde faaliyet gösteren Efatur, 45 adet Volkswagen araç yatırımlı yaptı.

Araçlar 13 Mart Cuma günü, Volkswagen yetkili satıcısı Altur Otomotiv merkezinde düzenlenen törenle Efatur'a teslim edildi. Törene, Efatur Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet İbrahim Emlak, Genel Müdür Kayhan Yılmaz, Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven, Satış Müdürü Taner Kozlan katıldı.

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven, "Bizim için çok önemli bir teslimat töreni. Efatur, değerli müşterilerimizden, iş ortaklarımızdan. Efatur'a, daha önceki alımların bir devamı olarak 35 Caravelle, 10 Crafter araç teslim ediyoruz. Caravelle, 9+1 aracımız sınıfında tek. Aracımız

aracımızın da belli versiyonlarını geliştiriyoruz. Bizim için çok önemli bir proje bu. Bize de hakikaten, binek kullanıcıların yanı sıra ticari hayattaki ihtiyaçlara yönelik doğru ürünleri pazara sunduğumuzu ve bunun talep gördüğünü gösteriyor. Sektörün öncü firmalarının tercih etmesi de doğru yolda olduğumuzun garantisidir. Kendilerine teşekkür

Ediyorum. Bu satışın hayırlı olmasını diliyorum" dedi. 1000'in üzerinde 9+1 Caravelle satış hedefi Ticari araç pazarının 2015 yılına çok hareketli başladığını belirten Kerem Güven, "Pazarda ciddi bir yükseliş var. Ticari araç pazarı geçen seneye göre bu ay yüzde 80, toplamda ise yüzde 50'den fazla yükseldi. Biz, bunun da üzerinde büyütüyoruz. Seçimlerden sonra pazarın dinamiklerinin ne olacağını bilmiyoruz; pazarın hareketliliğine göre hedeflerimizi revize edebiliriz. Şu anki hedefimiz 2014'teki seviyeyi aşmak. 2014'te 24 bin araç satmıştık; pazarın tek olduğu için, 9+1 aracımıza gelen talebe araç yetiştirmeye çalışıyoruz. Talebin sene sonuna kadar 1000 adetlin üzerinde çıkacağını tahmin ediyoruz" dedi.

Caravelle tanıtım turu

Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Taner Kozlan, 9+1 aracı tanıtmak üzere bir tur planladıklarını belirterek, "Başta İstanbul, İzmir, Antalya, Aydın olmak üzere birçok ilde tanıtım organizasyonları düzenleyeceğiz. Nisan ayının ilk iki haftasında gerçekleşecek bu organizasyonlarda hem ürünleri tanıtacağımız hem de kendimizi daha iyi anlatacağımız çok önemli bir döneme giriyoruz. Müşterilerimize ve onların yolcularına düşük yakıt tüketimi ile en iyi ürünleri sunmaya çalışıyoruz. Filo alımlarında özel avantajlarımız var, müşterinin araç parkına, toplu alımına bağlı olarak özel destek uyguluyoruz. 9+1 Caravelle piyasada tek bir ürün olmasına

Mercedes-Benz Türk, 16 Mart – 24 Mayıs 2015 tarihleri arasında yeni Vito'yu ve 300'ün üzerinde farklı sektörde kullanılabilecek Yeni Sprinter Eco Panelvan'ı İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa şehirlerinde yakından tanıttak.

Mercedes Benz Türk'ün hafif ticari araç ürün gamının iddialı oyuncuları Yeni Vito ve



rağmen fiyatı hala çok uygun. Müşterimizi iş ortağımız olarak gördüğümüz için en uygun fiyatla en uygun ürünü buluşturmak istiyoruz. Uzun vadeli işbirlikleri yapmak istiyoruz. Zaman zaman onlarla bir araya gelip ürün üzerindeki düşüncelerini almak istiyoruz; bu toplantıların ana amacı bu" diye konuştu. ■

Sprinter Eco Panelvan aşağıdaki lokasyonlarda sergilenerek kullanıcılara yakından tanıtılacak: Bu kapsamlı tur ile Mercedes-Benz Türk, müşterilerinin stratejilerini yakından takip ederek beklenti ve taleplerini yerinde dinlemeye, araç ve hizmetlerini sektöre detaylı olarak anlatmaya devam ediyor. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Terminal anlayışında önemli yanlışlar

Bu haftaki yazımda terminallerle ilgili bazı ilginç konular üzerinde duracağım. Yazacağım bazı hususlar, bazılarını ters gelebilir. Lütfen, biraz ufkunuzu genişletin ve yazdıklarımı okumaya sabırla devam edin. Umarım ki sonunda düşüncelerim ilginç, hatta üzerinde durulmaya değer gelecektir.

Terminal zorunluluğu...

İşe mevzuattaki şehirlerarası otobüslerin, bana göre gereksiz terminal zorunluluğundan söz ederek başlayalım. Hemen denecek ki, herkes istediği yerden kalkış-varış yaparsa, bunun sonu nereye varır? UDH Bakanlığı yönetmelik yaparken taşımacılıkla ilgili her şeyi düzenlemeye kalkmış, sanki bazı konuların aslı sorumlusu ve onların mevzuatı yok gibi. Örneğin, gıda ile ilgili konularda Tarım Bakanlığının, sağlıkla ilgili konularda Sağlık Bakanlığının ve mevzuatının unutulması gibi... Neredeyse onların işine de el atılmış. Terminal zorunluluğu olmayınca belediyeler mutlaka buna el atacak ve kendi sorumluluk alanının özelliklerine göre kalkış-varış, indirme-bindirme gibi konulara daha uygun çözümler getireceklerdir. Böylece belediyesi olmayan, belediye alanında bulunmayan köyleri de kapsayan terminalde indirme-bindirme gibi gariplikler oluşmayacaktır.

Terminal yetki belgeleri

Bana göre Karayolu Taşıma Kanununda kapsanmadığı halde Karayolu Taşıma Yönetmeliği terminallerle ilgili yetki belgesi zorunluluğunu getirdi. Diyeceksiniz ki, iyi değil mi? Cevap: faydasız! Önce yetki belgesi terminal için değil, işleten için. Bunda da belirli sermayeden başka hiçbir şey yok. Ayrıca yetki belgesiyle işletilebilecek terminallerin özellikleri de belirtilmiş. Peki, bu şartları sağlamazsanız ne olacak? Tabii ki bu terminale yetki belgesi verilmeyecek. Peki, verilmeyince ne olacak? Bu terminal kullanılamayacak, denilebilir, ama öyle değil.

Terminal yapma...

Karayolu Taşıma Yönetmeliği özel terminal yapma ve işletmesine izin veriyor; tabii, yerel yönetimden izin alabilmek kaydıyla. Bu yapım izninin alınabilmesi için bu yerin imar planlarında terminal alanı olarak belirlenmesi gerekiyor. Tabii ki böyle belirlenen yer özel kişilere ait değil belediyeye ait olmalıdır. Belediye kendine ait bu yerde özel terminal yapılmasına izin verir mi? Bana göre hayır! Çünkü belediye için daha iyi olan seçenekler var: Kendisinin yapması, yaptırması gibi...

Öyleyse, terminal yapmak veya en azından yaptırmak belediyenin hakkı. Belediyenin yaptığı veya yaptırdığı bir terminale yetki belgesi vermeseniz ne olur? Hiçbir şey! Aynı yerde ayrıca bir de yetki belgeli terminal bulunamayacağına göre, bu terminale Yönetmelikteki terminal bulunmayan ("yetki belgeli terminal" demek isteniyor) yerlerdeki şartlar uygulanacaktır. Yani aynı yer yine başka bir statüde terminal olarak kullanılacaktır. Böyle kullanılıncı, buranın bir kaybı olacak mı? Hayır! Hatta Yönetmelikteki kurallardan, denetim ve cezalardan muaf bile olacak.

Belediye mevzuatı

Belediye Kanununun "yetki ve imtiyazlar" başlıklı

15'inci maddesinin J bendinde ("otobüs terminali kurma, kurdurma, işletme, işletme veya bu konuda birine izin verme" konusu yazılı. Yani, bu iş belediyenin yetki veya imtiyazı. Benzer hususlar Büyükşehir Belediyeleri Kanunu 7L bendinde de var. Burada başkasına yapım izni verme dahil, tüm haklar belediyede. Niye? Belediyeye para kazandırmak için mi, yoksa bunlar kamu hizmeti anlayışıyla yapılsın, işletilsin diye mi? Bu arada büyükşehir belediyelerinin diğer normal belediyelerle benzer hak ve imtiyazlara sahip olduğu Büyükşehir Belediyeleri Kanununda yazılı.

Özelleştirme

Belediye Kanunu 15'inci maddesinde yetki ve imtiyazlarla ilgili bazı hizmetlerin belirli şartlarla özelleştirilebileceği belirtiliyor. Burada terminal yok. Aynı durumun büyükşehirler için de geçerli olduğunu söyleyebiliriz. Öyleyse belediyelerin sahip olduğu terminallerin bilinen anlamda özelleştirilip özel sektör anlayışıyla işletilmesi söz konusu olamaz. Aksi olsaydı, bunu mevzuatta görürdük. İşin özü, terminallerin kamu hizmeti niteliğinde oluşu ve rekabetin mümkün olmaması nedeniyle tümüyle özel sektöre devredilemeyeceğidir.

Belediyelerin sorumluluğu

Belediyenin yap-işlet-devret yöntemiyle yaptırdığı bir terminalin işletmesinde, kiraya verdiği, işlettiği veya sözüm ona özelleştirdiği bir terminalde dahi belediyenin sorumlulukları devam eder. Zira bunlar belediyenin özel görev, yetki, imtiyaz ve sorumluluk alanlarıdır. Rekabete açılması da mümkün olmayan bu alanlarda belediyenin asli hizmet sorumlusu olarak en azından bazı kuralları koyma, takip etme, denetleme gibi hak ve sorumlulukları ortadan kalkmaz. Buraları işleten de bu hakkı aldığı belediyeye, "burası özel işletme sana ne" diyemez. Zaten bu durum işletme veya yap-işlet-devret sözleşmelerine bu şekilde girmelidir. Girmemesi olması da işletme keyfiliği hakkı vermez.

Belediye sorumsuzluğu

Belediyeler uygun olmayan yerlere gereksiz büyüklükte, gereksiz derecede lüks, bölgenin durumuna da uymayan yanlış mimari projelerle terminal yapıyor. Bunun ağır faturası oluyor. Bu yanlışın düzeltilme olanağı da bulunmuyor. Kötü niyet olmasa da ender karşılaşılan bu yanlış uzun yıllar, yani yeni bir terminale kadar sürüyor. Tabii, yenisinde de yanlış olmazsa. Buna bir de profesyonelce olmayan, belli kişi ve kurumların kolladığı (bunlar, spor gibi iyi amaçlı görünümde de olabilirler) yanlış işletme politikaları eklenebiliyor. Böylece daha da büyük fatura otobüsçüye kesiliyor. Bazı belediyeler siyaset gereği bu tartışmalardan kurtulmak için, burayı devretme yolunu seçiyor. Tabii, en çok parayı verene... Hem de daha yüksek bedelli satım için sorumluluklarının gereği olan şartları da karşıdakine hatırlatmıyor. Böyle bir devir çözüm değil, gerek otobüsçünün gerekse yolcunun mağdur olduğu daha büyük problemler getiriyor.

Çözüm tabii ki mümkün. Önce uygun bir anlayış gerekiyor. ■

Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 179 • 16 - 22 Mart 2015

www.tasimadunyasi.com



Thermo King 2015 stratejisini bayileriyle birlikte belirledi

2014 yılını zirvede tamamlayan Thermo King, 2015 yılına iddialı hazırlanıyor. Satış grafiği ve pazar payını daha da yukarılara taşımak isteyen Thermo King yetkili satıcıları, 2015 yılı stratejilerini belirlemek için bir araya geldi. İzmir'de gerçekleşen Thermo King Yetkili Satıcılar toplantısına 14 bayiden toplam 16 kişi katıldı.

Doğuş Otomotiv Thermo King Genel Müdürü İlhami Eksin, aynı amaç için bir araya gelmiş ekipler olarak markalarını en üst noktaya çıkartmayı amaçladıklarını söyledi: "Thermo King olarak müşterilerimize en iyi hizmeti vermeyi arzu ediyoruz.

Burada yaratılan sinerjinin müşterilerimize ve markamıza olumlu yönde yansıtacağına inanıyoruz."

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Suna Türk, 2015 yılı yol haritalarını çizdiklerini belirterek "Thermo King'in başarılarında büyük pay sahibi olan yetkili satıcılarımızın görüş ve önerilerini dinleme fırsatı bulduk. Biz de onlardan beklentilerimizi aktardık. Amacımız 2015 yılında sahada, her an müşterilerimizin yanında olmak. Onları dinlemek, doğru ürün için tavsiyelerde bulunmak, sorunlarına en doğru çözümü üretmek" dedi. ■

ISUZU'dan yeni çözüm ortağı: NPR 10 XLONG

Düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleriyle büyük beğeni toplayan Isuzu NPR10 ailesi müşteri beklentileri doğrultusunda büyüyor. Tüketici ihtiyaç ve taleplerini değerlendiren Anadolu Isuzu, daha fazlasını taşımak isteyenler için şimdi de NPR10 XLONG'u piyasaya sunuyor.

Özellikle havalı yük taşıyan ve daha uzun kasa ihtiyacı olan tüketicilerin iş yükünü hafifletecek NPR10 XLONG, kullanıcılarının hem karlılığını arttıracak hem de zamandan tasarruf sağlayacak. Standart olarak sunulan tam havalı disk fren sistemi, 4475 mm. dingil mesafesi, 6.3



metre kasaya uygun şasesi ve düşük boş ağırlığı ile dikkat çeken NPR10 XLONG, kalite ve dayanıklılığı ile gıda taşımacılığından, inşaat sektörüne, profil taşımacılığından, tavuk taşımacılığına, şehirci/şehir dışı nakliyeden belediye hizmetlerine kadar çok yönlü kullanılabilme avantajları ile tüketicilerin hizmetinde olacak. ■

CEVA LOJİSTİK, DEPARTMANLARI BİRLEŞTİRDİ

İki atama birden

Lojistik sektörünün önde gelen şirketlerinden CEVA Lojistik, Tüm iş geliştirme, satış, kilit müşteri yönetimi, çözüm mühendisliği ve müşteri hizmetleri departmanlarını "İş Geliştirme Direktörlüğü" çatısı altında birleştirdi.

Operasyon birimlerinin güçlerini bir araya getiren "İş Geliştirme Direktörlüğü" birimi, tecrübeli isimler tarafından yönetilecek. 2004 yılından beri, Depo Operasyonları ve Ev Teslimatları İş Birimi Direktörlüğü görevini yürüten operasyon biriminin tecrübeli ismi **Murat Karadağ**, "İş Geliştirme Direktörlüğü"ne atandı.

Bugüne kadar Murat Karadağ tarafından yönetilen "Depo Operasyonları ve Ev Teslimatları İş Birimi Direktörlüğü" ile "Inbound Operasyonları" bölümü ise "Kontrat Lojistiği, Ürün Yönetimi" çatısı altında birleştirildi. Kontrat Lojistiği Operasyonları Direktörlüğü'ne ise Ceva Inbound Operasyonları İş Birimi Direktörü **Hakan Çetin** getirildi. ■



Petrol Ofisi Madeni Yağları Aralıksız 5 yıldır lider

2014 yılında yaklaşık 11 bin tonu ihracata yönelik olmak üzere toplam 99 bin 500 ton madeni yağ satışı gerçekleştiren Petrol Ofisi, 2010, 2011, 2012 ve 2013 yıllarının ardından 2014 yılında da madeni yağ pazarının lideri oldu.

Sektörde üst üste 5 yıl lider olarak önemli bir başarıya imza atan Petrol Ofisi, PETDER 2014 yılı verilerine göre, madeni yağ ve kimyasallardan oluşan toplam madeni yağ sektöründe yüzde 25,2 pazar payı elde etti ve pazar lideri konumunu korudu. Özellikle hedeflenen ürün gruplarında satış tonajı ve pazar payı artışı yakalayarak liderlikteki yerini sağlamlaştıran Petrol Ofisi Madeni Yağları, müşteri odaklı yaklaşımı ve doğru stratejik adımları ile bu liderliği önümüzdeki yıllarda da sürdürmeyi hedefliyor.

OMV Petrol Ofisi Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Bizim için önemli olan müşterilerimize yakın olmak, talep ve ihtiyaçlarını iyi anlamak, onlara değer yaratan ürün ve hizmetler sunmaktır. Çalışmalarımızı bu yönde şekillendiriyor, mevcut ve potansiyel müşterilerimize en yeni teknolojileri sunma konusunda hep 'öncü' olarak hareket ediyoruz" şeklinde konuştu. ■



MarCom'dan Omsan'a İki ödül birden...

Omsan, iletişim ve medya alanındaki çalışmaları ile dünyanın en önemli pazarlama ve iletişim programlarından biri olan uluslararası MarCom Ödülleri'nde 2 kategoride birden ödüle layık görüldü. 2010 yılında hayata geçirdiği Arabam Tatilde projesi ile Omsan, Bütünleşik Pazarlama Kategorisinde Platin Ödül'e, kurumsal ilan çalışmaları ile de Kurumsal Reklamcılık Kategorisinde Altın Ödül'e layık görüldü.

MarCom Ödülleri'nde hem Platin hem de Altın ödüle layık görülmelerinden ötürü gururlu olduklarını belirten Omsan Lojistik Stratejik Planlama ve Pazarlama Müdürü Faysal Yalınkılıç, ilk küresel Türk lojistik firması olma vizyonu ile faaliyetlerini yürüten Omsan'ın üst üste aldığı uluslararası ödüllerin doğru yolda ilerlediklerinin önemli bir göstergesi olduğunu söyledi. ■

ETİS, ORTA ANADOLU'DA

Lojistik merkez açtı

Bölgesel büyüme stratejisi doğrultusunda lojistik hareketliliğin yoğun olduğu bölgelerde lojistik ağını genişleten Etis Lojistik, bölgesel lojistik merkezi sayısını 14'e çıkardı. Etis, Kütahya'da Mart ayı başında faaliyete geçirilen yeni lojistik merkeziyle bölgesel genişleme stratejisini de sürdürmüştü. Kara tarafındaki her türlü lojistik talebe intermodal çözümleri ile organizasyon üreten Etis, yeni iş fırsatlarına yakın olmak için özellikle üretim, madencilik,



hasat vb. gibi kaynaklardan beslenen lojistik hareketliliğin yoğun olduğu bölgeleri tercih ediyor.

Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kılıç, 2015'teki yatırımlarını sürdürceklerini belirterek, geçen yıl yüzde 60'lık organik bir

büyüme yakalayan Etis'in bu yıl 240 milyon TL ciro ile kapatmayı planladığını açıkladı. Bu iddia doğrultusunda Kütahya Lojistik Merkezinin hedefler doğrultusundaki yatırımların ilk halkalarından biri olduğunu hatırlattı. ■

Reiser Schwertransport GmbH

8 dingilli Kässbohrer hidrolik low-bed aldı

2002 yılından bu yana Tırsan bünyesinde faaliyet gösteren Kässbohrer'in Adapazarı'ndaki tesislerinde üretilen her tür ağır yük taşımacılığına uygun 8 dingilli hidrolik dümenleme sistemine sahip low-bed, bir arkadaşının filosunda görüp beğendiğini söyleyen Reiser Schwertransport Yönetim Kurulu Başkanı Stephan Reiser, bu alışveriş sonrası çok daha güçlü olduklarını belirtti.

İki şirket arasındaki işbirliği, proje taşımacılığı uzmanı Reiser Schwertransport'un beklentilerinin, Kässbohrer'in low-bed mühendisliğindeki deneyimi ile karşılanması sayesinde mümkün oldu. ■



TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ DESTEKLEDİLER

Ford Otosan'da "Kadınlar Günü" kutlaması

Ford Otosan Gölcük lokasyonunda tüm kadın ve erkek çalışanların davetli olduğu 6 Mart Cuma günü etkinlik düzenlendi. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Ford Otosan olarak Türkiye otomotiv sektöründe istihdam konusundaki öncülüğümüzü, kadının iş hayatındaki yeri ve önemine vurgu yaparak güçlendireceğiz. Mevcutta bin Ford Otosanlı kadınla birlikte çalışıyor olmaktan gurur duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde daha fazla kadın çalışanın şirketimizde yer almasını teşvik edecek uygulamaları devreye alacağız" dedi ve tüm kadın çalışanları temsilen Nazlı

Erdoğan'a teşekkürlerini sundu.

Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörü Nursel Ölmez Ateş, aynı işi yapan kadın ve erkek çalışanlara eşit ücret ve sosyal hakların uygulandığı Ford Otosan'da çalışma hayatında cinsiyet ayrımcılığının önlenmesiyle, ekonomik büyümenin yanı sıra toplumsal dengenin sağlanacağına olan inancını paylaştı: "Kadınların ekonomik potansiyellerine ulaşmasıyla istikrar ve refah pekişebilir; ancak bu sürecin gerçekleşmesi sadece kadınların talepleriyle mümkün değil, erkeklerin de desteklerine ihtiyaç var." ■



Ford Otosan, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü hediyesi olarak bin kadın çalışanı adına Mor Çatı Derneği'ne bağışta bulundu. VKV Ford Otosan Gölcük Kültür ve Sosyal

Yaşam Merkezi'nde, "Kadınlar Çektiklerini Sergilediler" fotoğraf sergisi açıldı. "Kurdele Ya Da Artı Sonsuz" tiyatro oyunu izlendi.

Evrim Aras "Yılın Kadını" ödülünü Özgecan için aldı

Aras Kargo CEO'suna uluslararası ödül

Alanında öncü kurumlara ve kişilere 14 yıldır çeşitli dallarda ödül veren, Avrupa Komisyonu ve Milan Expo 2015 sponsorluğundaki IAIR Global Economy & Sustainability (Küresel Ekonomi ve Sürdürülebilirlik) organizasyonun, bu yılki IAIR Awards ödül töreni 10 Mart'ta Hong Kong'da gerçekleştirildi. Sektöründe öncü ve yenilikçi atılımlarıyla dikkat çeken Aras Kargo'nun Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Evrim Aras, özel ödül kategorisinde "Yılın Kadını" ödülünün sahibi oldu.

Kurum jürisi, Evrim Aras'ın bu dalda ödüllendirilmesine kriter olarak, 2014 yılında Birleşmiş Milletler'de Kadınların Güçlenmesi Prensiplerine imza atarak Türkiye'deki tek kargo şirketi olması, Birleşmiş Milletler'de yaptığı "Erkek egemen iş alanında kadın lider olmak" konuşmasının yansımaları ve Aras Kargo'nun 2012 yılındaki finansal performansı ile Frost & Sullivan



şirketinin Büyümede Mükemmellik Ödülü'nü almış olmasını gösterdi.

"Özgecan için alıyorum"

Evrim Aras, ödülünü aldıktan sonra, "Sadece Türkiye'de değil kargo sektöründe, dünyada da tek kadın CEO olmak önemli bir sorumluluk. Erkek egemen iş alanlarında kadınların başarılı

olmaması için hiç bir neden yok. Yeter ki kadınlarımıza eşit fırsatlar verilsin. Dünyanın tüm ezilen, şiddete uğrayan, öldürülen kadınlarına, bu ödülün daha iyi bir dünya için umut vermesini diliyorum. Ödülümü, annesi 20 yıllık Aras Kargo emekçisi olan ve geçtiğimiz ay hunharca katledilen kızımız Özgecan'a adıyorum. Daha önce de belirttiğim gibi katilleri cezalandırılana kadar bu işin takipçisi olacağımıza bir kez daha buradan söz veriyorum. Daha iyi bir dünya hayaliyle çalışan, üreten, sevgi ve hoşgörüyü yaymaya kendini adanmış tüm kadınların yolu açık olsun" dedi. ■



16 - 22 Mart 2015

**Lojistik
Dünyası**

» 9

Mars Logistics,

Sürdürülebilirlik Raporu yayınladı

10. ŞİRKET

Mars Logistics, 2013 yılına ilişkin faaliyetlerinden doğan sosyal, çevresel ve ekonomik performanslarını değerlendiren ikinci sürdürülebilirlik raporunu yayınladı. Küresel Raporlama Girişimi (GRI)A+ düzeyinde hazırlanan rapor ile Mars Logistics Türkiye'de sürdürülebilirlik raporuyla bu seviyede onay alan 10'uncu şirket olma unvanını elde etti.

Mars Logistics'in 2013 yılı Sürdürülebilirlik Raporu performansı 3 ana başlık altında toplanıyor. Ekonomik sürdürülebilirliğin vazgeçilmez unsurlarını, operasyonel verimlilik ve müşteri memnuniyeti olarak tarif eden Mars Logistics, müşteri odaklı bir kalite

anlayışıyla mevcut müşterilerinin beklentilerini ve ihtiyaçlarını iyi analiz edip, yeni müşterilerle kazanmaya devam ediyor. Her konuda olduğu gibi performansı iyileştirmenin yolunun da ölçümlemeden geçtiğinin bilinciyle, memnuniyet anketleri yapan Mars Logistics paydaşlarına performanslarını değerlendirme fırsatı veriyor.

Sosyal sürdürülebilirlik performansının en önemli unsurlarını çalışanlar ile ilişkiler ve onların sağlık ve güvenlikleri olarak belirleyen Mars Logistics, şirket içi iletişimi artırmak için açtığı platformları geliştirmeye, çalışanlarının ve sürücülerinin sağlık ve güvenliği için aldığı

önlemlere ve verdiği eğitimlere devam ediyor. Çevresel duyarlılığı ise bir zorunluluk olarak

değerlendiren Mars Logistics, etkilerini en aza indirmek için hem idari hem de operasyonel faaliyetlerini

bu anlayışla şekillendirmektedir. Çevresel etkilerini enerji verimliliği, CO2 emisyonlarının azaltılması ve atık yönetimi alanlarında yöneten Mars Logistics'in faaliyetlerinden kaynaklanan karbon salınımını azaltmak önümüzdeki dönem için hedeflenen aksiyonlar arasında yer alıyor. İkinci Sürdürülebilirlik Raporu'nu GRI A+ seviyede yayınlayan Türkiye'deki 10 şirket arasında olan Mars Logistics; toplumsal potansiyelin gelişimini sağlamak ve toplumsal duyarlılık bilincini gelecek nesillere aktarmak için özgün, yenilikçi ve kalıcı değerler oluşturarak fark yaratmak adına çalışıyor. ■



Ford Trucks'ın 2015'teki ikinci 4S plazası Sakarya'da 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 Akgün bayinin açılış törenine Sakarya Valisi Hüseyin Avni Coş, Emniyet Müdürü Osman Babadağı, Büyükşehir Belediye Başkanı



FORD AKGÜN

Toplam 1.240 metrekare kapalı alana sahip olan Ford Akgün'ün 4S standartlarındaki yeni tesisi, 210 m2 showroom, 562 m2 servis, 55 m2 yedek parça alanı ile Ford müşterilerine hizmet verecek. Arifiye Hanlı Mahallesi Eskişehir Caddesi No: 97'de yer alan tesiste; satış, servis, ikinci el ve yedek parça hizmetleri tek çatı altında verilecek.

Zeki Toçoğlu, İlçe Belediye Başkanları İsmail Karakullukçu, Aydın Yılmaz, Cavit Öztürk, Ahmet Soğuk, Hüseyin Genç, Tacettin Özkahraman, Cevat Keser, Zeynur Özel, Ali İnci, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mahmut Kösemusul, 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 ile Akgün Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Akgün katıldı.

Ali Y. Koç, 20 yıllık işbirliklerinden ötürü Akgün ailesine teşekkür etti: "Biz şirketimize yeni yatırımlar yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede kamyon bayi ağımız da giderek güçleniyor. Bugün bayilerimiz ağır ticari araç stratejimiz doğrultusunda başladığımız 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 topluyoruz. Bugün gerçekleştirdiğimiz açılışımızla birlikte, Ford Trucks hizmeti veren tesis sayımız 25'e ulaştı. 2015 sonu itibarıyla Türkiye genelinde toplam 30 Ford Trucks plaza ile hizmet vermeye 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 büyütüyoruz." ■



Akıllı kol saati ile giyilebilir teknolojilere öncülük yapıyor Scania'dan yeni teknoloji atağı

Scania, kamyonlar ile iletişim kuran akıllı kol saati ile ağır ticari araç sektöründe kullanılacak giyilebilir teknolojilere öncülük yapıyor. Scania Watch, yakıt tüketimi, sürüş verimi ve ortalama hız gibi değişkenler hakkında bilgi toplamak için aracın yanında olmanıza gerek kalmayan kolay bir yöntem sunuyor. Scania Watch ayrıca e-posta, metin mesajları ve telefona gelen çağrı bildirimleri için de kullanılabilir.

Black Griffin adı verilen kol saati ilk etapta 999 adet üretilerek piyasaya sürülecek. WICKit adı verilen kablosuz gösterge paneli ile birçok bilgiye tablet üzerinden kablosuz bir şekilde ulaşılabilir. Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli,

bunun heyecan verici bir teknoloji olduğunu belirterek "Bir kol saati ile kamyon filolarının gerçek zamanlı takip ve analiz yapabilecek olması, kamyonun teknik sistemlerinden alınabilen önemli bilgileri ve verileri takip edebilecek olması heyecan verici" dedi. ■



Continental'den Filoları Özel Düşük Profilli Yeni Lastik: Conti EcoPlus HD3

Continental'in düşük profilli kullanıma özel geliştirdiği ilk çeker aks lastiği yeni Conti EcoPlus HD3, kuşak katında kullanılan 0° teknoloji sayesinde, yeni sırt tasarımıyla yakıt verimliliği ve yüksek kilometre güvencesini bir arada sunuyor. Continental'in tüm üçüncü nesil ticari araç lastiklerinde

olduğu gibi basınçlı hava kaybını önleyen AirKeep iç astara sahip Conti EcoPlus HD3, kaplanabilir Premium karkas kullanılarak geliştirildiği için yeniden dış açılabilir olma özelliği taşıyor. Yan yüzeyinde M+S simgesi ve 3 tepeli dağ kar tanesi simgesi olan lastik karlı zeminler için de güvenli sürüş sağlıyor.

Continental'in filoların yeni araç konseptleri konusundaki ihtiyaçlarını yakından takip ederek 315/45 R 22,5 ebatlarında geliştirdiği lastik, düşük çapına rağmen ikili kullanımda 11,6 tonluk aks yükü kaldırabiliyor. Sınıfının en düşük profiline sahip Conti EcoPlus HD3, izin verilen maksimum toplam yükseklilik aşılmadan 3 metrelik iç yüksekliğin olabileceğini en iyi şekilde kullanılabilesini sağlıyor. ■



ÜSTÜN YOL TUTUŞ VE UZUN ÖMÜR VAAT EDİYOR.

Petlas'tan ağır ticari araçlara 4 yeni lastik

İlk lastiğini 1976 yılında üreten ve kapasitesini giderek artıran Petlas, yeni ürünlerini de piyasaya sürüyor. Treylar için dört mevsim lastiği olarak tasarlanan NZ 305, yol dışı ağır ticari lastiği RM 905 ve yol ve yol dışı kullanım için (karma-on/off road) tasarlanan SC 700 ile RC 700 lastiklerini tüketicilerinin beğenisine sundu.

Petlas Satış Direktörü Ahmet Candemir, "Petlas olarak ağır ticari lastik pazarında ihtiyaç olan



yüksek performanslı ve dayanıklı treylar, yol dışı ve karma hizmet lastiklerini ürettik. Performans ve güvenlik odaklı bu ürünler

yeni nesil ağır ticari araçların ilk tercihi olacak" dedi.

Petlas'ın treylar lastiği olarak tasarlanan yeni ürünün NZ 305, M+S işaretiyle karlı ve ıslak zeminde dengeli sürüş, üstün yol tutuş ve uzun ömür sunuyor. Ticaretin yükünü taşıyanlar için her mevsim yüksek performans garantisi ediyor. RM905 ise, şantiye ve lastiği zorlayan her türlü arazi şartlarında uzun ömür, hasar direnci ve en üstün çekişi sağlamak için geliştirilmiş. Yol dışında ve şantiyede her pozisyonda üstün performansla kullanılabiliyor.

Karma servis (On/Off Road) kullanımı için geliştirilen iki yeni ürününden ön aks lastiği SC 700 ve çekiş aksı lastiği RC 700 ile asfaltta ve lastiği zorlayan şantiye şartlarında uzun ömür, hasar direnci ve yüksek yol tutuşu sunuyor. ■



2015 büyüme tahmini yüzde 3

Lastik sektörü 2015'e umutla bakıyor

Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği'nin düzenlediği sektör değerlendirme toplantısında konuşan LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman, son 10 yılda yüzde 50'nin üzerinde büyüyerek önemli bir ivme kazanan sektörün; son birkaç yılda yaşanan zorluklara rağmen uzun vadede büyümeye devam ettiğini kaydetti. Bayman; lastik piyasasının 2014 yılı verilerini paylaşılarak 2015 yılı ile ilgili gelişme tahminlerini açıkladı.

Hakan Bayman, dünya lastik pazarının büyümeye devam ettiğini, 2014 yılında tüm dünyada 1.7 milyar adet lastiğin satıldığını, pazarın bir önceki yıla göre yüzde 4.5 artış gösterdiğini kaydetti: "Türkiye'de 2014 yılında 20 milyon adet lastik satıldı. Toplam pazar önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 1.5 civarında daralırken, ticari lastik pazarında bu daralma yüzde 7 civarında oldu. Ancak zorluklara rağmen 2015 yılı için ümitliyiz. Sındırma döneminin ardından genelde hızlı büyüme beklentisi olmasına rağmen 2015'de lastik pazarı için yüzde 3 civarında büyüme öngörüyoruz" diyen Bayman, 2014 yılının ihracat verilerini de paylaştı.

2014'ün ihracatı 1.127 milyon dolar

Hakan Bayman, Türk lastik sektörünün uluslararası standartlara uygun üretimle dünya pazarının etkili aktörlerinden biri olduğunu; 2014 yılında 1.127 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini kaydetti: "İhracatın önemli bölümü Avrupa ülkelerine yapıldı. 2015'in Ocak ayında ise 2014 yılının aynı aya göre yüzde 26 azalan lastik ihracatı; 101 milyon dolardan 75 milyon dolara geriledi." ■

MARTAŞ LOJİSTİK

70 Scania çekici alacak!

Scania 2015 yılının ilk büyük teslimatını 70 adetle Martaş Lojistik'e yapacak.

18 Mart'ta Martaş Group'un Hadımköy'deki tesislerinde gerçekleştirilecek törende 70 adet Scania G400 LA 4X2 çekicinin teslimatı yapılacak. 1984 yılından bu yana lojistik sektöründe olan Martaş Group, lojistik sektörü dışında akaryakıt, sigorta ve inşaat sektörlerinde de faaliyet gösteriyor. Düzenlenecek teslimat törenine Scania Genel Müdürü İlhami Eksin ve Martaş Group adına Okan Kurt katılacak. ■



Volkswagen Crafter'lar için Servis kampanyası devam ediyor

Türkiye genelindeki kampanyaya katılan Volkswagen Yetkili Servisleri'nde geçerli olan kampanyada, Crafter modellerin tüm bakımları, orijinal parça değişimleri ve işçilik ücretlerinde cazip indirimler yer alıyor.

Kampanya kapsamında yer alan ve amortisör (ön-arka), baskı-balata, fren diski, fren balatası, silecek, parça gruplarını kapsayan 'Servis Paketi' uygulamasında, orijinal parça değişimlerinde yüzde 30, işçilikte ise yüzde 50 oranında indirim sağlanıyor.

Kampanya kapsamında, 'Bakım Paketi' uygulamasıyla; müşterilere motor yağında yüzde 24, işçilikte yüzde 50 indirim sunuluyor. Ayrıca araçlarının bakımlarını yaptıran Crafter kullanıcılarına 1 lt Castrol 5W 30 motor yağı hediye ediliyor. ■



10 »

Lojistik
Dünyası

16 - 22 Mart 2015

2015'te 9 milyar lira demiryolu yatırımı yapılacak

Bakan Lütfi Elvan, demiryolu altyapısı için 2014 yılında 5,4 milyar liralık yatırım yaptıklarını, bu yıl bu rakamın 9 milyar liraya ulaşacağını söyledi

Dünyanın 3'ncü büyük demiryolu fuarı olma niteliğindeki "Eurasia Rail 5. Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik" fuarı, 5 Mart Perşembe günü İstanbul Fuar Merkezi'nde Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan tarafından açıldı.

UDH Bakanlığı, TCDD, TÜVASAŞ, TÜDEMSAŞ ve TÜLOMSAŞ, KOSGEB, TOBB tarafından resmi olarak desteklenen 18 bin m² alanda kurulan fuara, 25 ülkeden 142'si yabancı, toplam 300 firma ile Almanya, Rusya Federasyonu, Fransa, İran, İtalya, Çek Cumhuriyeti ülke katılım sağladı.

Srbistan Ulaştırma Bakanı Nedjo Trininic, Almanya Devlet Demiryolları Avrupa & Afrika Genel Direktörü Benoît Schmitt, Bulgaristan Ulaştırma Bakanlığı Altyapı Genel Müdürü Veselin Vasilev, Çek Devlet Demiryolları Yönetim Kurulu Başkanı Ludvik Urban, Gürcistan Devlet Demiryolları Genel Müdürü Mamuka Bakhtadze, Bosna Hersek Devlet Demiryolları Genel Müdürü Nijaz Puzic, Kosova Devlet Demiryolları Düzenleme Birimi Genel Müdürü Enis Berisha, Ürdün Hicaz Demiryolları Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Malkawi, İran Devlet Demiryolları Yatırım ve Uluslararası İlişkiler Genel Müdürü Abbas Nazari ve Romanya Devlet Demiryolları Genel Müdürü Ioan Tarnita gibi yabancı üst düzey yetkililer de fuarda hazır bulunduğu fuarda, resmi destekçilerinin yanı sıra Siemens, Alstom, Ulaşım AŞ, ZE, FKT, Skoda, ABB, Vossloh, Knorr Bremse, Bombardier, Aselsan, Hisarlar, Durmazlar, Savronik, Schneider Electric, Huawei, Ansaldo, Talgo, CAF gibi büyük firmalar standlar açtı. Bozankaya firması da ilk defa elektrikli otobüsünü sergiledi.

Orta Anadolu ile Akdeniz buluşuyor

Müsteşar Yardımcısı ve TCDD Genel Müdür Vekili Mehmet Hamdi Yıldırım, Uluslararası Demiryolları Birliği (UIC) Genel Müdürü Jean-Pierre Loubinoux ve AB Türkiye Delegasyonu Müsteşarı François Begeot'un katıldığı fuarın açılışında konuşan Bakan Elvan, Orta Anadolu'yu denizle, limanla ve Akdeniz ile buluşturacaklarını söyledi: "Ankara-İzmir ve Ankara-Sivas YHT hattı çalışmalarımız devam ediyor. Bursa'yı Eskişehir-İstanbul hattındaki YHT hattına bağlayan yaklaşık 60 km'lik hattımız devam ediyor. Yine Orta Anadolu'yu Akdeniz'e bağlayacak önemli bir güzergah olan 8-10 ay içerisinde açacağımız Konya-Karaman hattı, daha sonra Karaman'dan Ulukışla'ya, oradan da Adana-Mersin'e uzanacak ve sanayicimizi denizle, limanla ve Akdeniz ile buluşturacağız."

Yeni hızlı tren hatları

2015 yılında yapımına başlayacakları önemli projeleri olduğunun altını çizen Bakan Elvan, Adana-Mersin güzergahını Habur'a kadar bağlayacak olan HYT hattına yönelik çalışmaların kısa bir süre içinde başlanacağını kaydetti: "Gaziantep-Şanlıurfa hattının yapımı bu yıl başlayacak. Kapikule'ye kadar uzanacak İstanbul-Edirne hattı planlanıyor. Mersin-Adana, Sivas-Erzincan hatlarının da yapımına başlayacağız. Akdeniz bölgesinde Adana-Gaziantep hattındaki çalışmalarımız devam ediyor. Bursa-Gemlik demiryolu projesinin çalışmaları tamamlanmak üzere. Erzincan-Erzurum-Kars, Eskişehir-Kütahya-Afyonkarahisar-Antalya hızlı tren hatlarının kesin projelerini tamamlıyoruz. Antalya-Konya-Aksaray-Nevşehir-Kayseri güzergahı ile Kırıkkale-Çorum-Samsun hattı ve Yerköy-Aksaray-Ulukışla hızlı tren hatlarının da projelendirme çalışmalarına başladık."

9 bin km demiryolu yeniledik

9 bin km'nin üzerindeki eski demiryolu hattını yenilediklerini hatırlatan Elvan, yılsonu itibarıyla tüm konvansiyonel hatları yenileyeceklerini; elektrifikasyon ve sinyalizasyon projelerine de yoğun bir şekilde devam ettiklerini belirtti. Bakan Elvan, önümüzdeki günlerde 80 tren setlik bir ihaleye çıkılacağını, burada yüzde 53'lük yerlilik oranı, Türkiye'de üretim yapma ve yerli ortak bulundurma şartını mutlaka arayacaklarını söyledi.

Kars-Tiflis-Bakü demiryolu açılıyor

2014 yılında 369 km demiryolu altyapısını tamamladıklarını, 2015'te ise 332 km demiryolu altyapısını tamamlayarak vatandaşların hizmetine sunacaklarını bildiren Bakan Elvan, "Marmaray Projesi ile Tarihi İpek Yolu'nu tekrar harekete geçirecek olan Kars-Tiflis-Bakü hattını yılsonu itibarıyla açacağız. Sadece kendi vatandaşlarımızın değil tüm Avrupa'nın, Orta Asya'nın, Uzak Doğu'nun hizmetine sunmuş olacağız" dedi.

Milli trenimiz 2019'da raylarda

Müsteşar Yardımcısı ve TCDD Genel Müdür Vekili M. Hamdi Yıldırım, altyapı yatırımlarına büyük önem verildiğine işaret ederek, "Asya ile Avrupa kıtaları arasında bulunan ülkemiz sadece ulusal değil uluslararası boyutta ulaşım projeleri geliştirirken, merkezine demiryolu sektörünü koymaktadır" dedi.

Özel sektörü demiryoluna bekliyoruz

"Yüksek hızlı ve hızlı demiryolu hatları inşa ederken, mevcut yolları yeniliyor, elektrikli ve sinyalli hale getiriyoruz. Ayrıca, ihtiyacı duyduğumuz malzeme ve araçların üretimini gerçekleştirmek üzere, ileri demiryolu



Fuarın açılış kurdelesini, Bakan Lütfi Elvan, TCDD Genel Müdürekili Müsteşar Yardımcısı Mehmet Hamdi Yıldırım, (UIC) Uluslararası Demiryolları Birliği Genel Müdürü Jean-Pierre Loubinoux, AB Türkiye Delegasyonu Müsteşarı François Begeot ve Türk Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Korhan Yazgan birlikte kesti.

sanayini yerli ve yabancı özel sektör katılımıyla geliştirmeye önem veriyoruz. Bu süreçte, milli trenlerimizin 2019'da raylarda olması yönünde çaba gösteriyoruz" diyen Yıldırım, Demiryolu Kanunuyla demiryolu sektörünün tekel olmaktan çıktığını, serbestleşen demiryolu sektöründe daha fazla yerli ve yabancı özel sektörün katılımını beklediklerini kaydetti. ■

Bombardier'den

Enerji tasarrufu sağlayan metro aracı

Türkiye'nin ilk metro sisteminin Ankara'da kurulmasından sonra, İstanbul, İzmir, Adana, Eskişehir ve Bursa gibi şehirlerde de metro, hafif metro ve tramvay sistemlerinin kurulmasına katkı sağlayan Bombardier, C30 Movia modeli ile Türkiye pazarında büyümeye devam ediyor.

İstanbul Eurasia Rail 2015 Fuarında, Bombardier Demiryolu Araçları Bölümü Türkiye, Doğu Avrupa ve Ortadoğu Bölgeleri Yüksek Hızlı Tren Satış Başkanı Furio Rossi, İskandinavya Bölge Temsilcisi Klas Wahlberg ve Kanada Büyükelçisi John Holmes'un katılımıyla C30 Movia modeli tanıtıldı.



Furio Rossi, "Günümüz ulaşım teknolojilerinin en ileri seviyesinde üretim yapan Bombardier, enerji verimliliğini ve yolcu konforunu bütün süreçlerinin merkezine koyuyor. Gelirimizin önemli bir bölümünü, araştırma ve geliştirmeye harcıyoruz. Türk tüketicisini en son teknoloji ile üretilen araçlarla tanıştırmak istiyoruz. Bombardier araçları enerji verimliliği sağladığı gibi yolcu güvenliği açısından da en üst düzeyde önlemlerle donatılmıştır" dedi. ■

Bakan Elvan, Siemens standını ziyaret etti

Yüksek hızlı tren için ideal ürünler

İstanbul Fuar Merkezi'nde açılan Eurasia Rail- 5. Uluslararası Demiryolu, Şehir İçi Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı'nda raylı sistem alanında en yenilikçi çözümlerini tanıtan Siemens Türkiye'nin standını, UDH Bakanı Lütfi Elvan da ziyaret etti.

Siemens Ulaşım Bölümü, fuarda en yenilikçi çözümlerinden Velaro serisi çok yüksek hızlı trenleri, Desiro bölgesel trenleri, Vectron lokomotif ailesi ve Inspiro serisi metro araçlarıyla, bugünün ve yarının mobilite sistemlerini sergiledi.

Almanya, İspanya, Çin, Rusya ile birlikte İngiltere-Fransa arasındaki Manş Denizi'nin altından geçen Eurostar hattında hizmet veren ve 2015 yılı içinde Türkiye'de işletmeye alınacak Velaro serisi

çok yüksek hızlı trenler, +50 dereceden -50 dereceye kadar geniş bir sıcaklık aralığında sorunsuz olarak çalışıyor. Bu nedenle, Velaro çok yüksek hızlı trenler, Türkiye'nin farklı iklim ve coğrafi koşullarında da sorunsuz hizmet verebilecek en ideal ürünler arasında bulunuyor.

Siemens çözümü olan metro platformu Inspiro ise en yüksek seviyede otomatik sürüş sağlarken, hem sürücüsüz hem de sürücülü operasyonların beraber çalışabilmesine imkan tanıyor. Hafifletilmiş tasarımı ve kullandığı diğer teknolojiler sayesinde işletmelere daha yüksek enerji verimliliği sunan Inspiro, yüzde 94,8'lik geri dönüşüm oranıyla çevreye dost bir sistem sunuyor. ■



ZF, Eurasia Rail fuarında ürünlerini sergiledi

ZE, 5-7 Mart tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezinde düzenlenen Eurasia Rail 2015 fuarında raylı sistemler için geliştirdiği ürünlerini sergiledi. 25 ülkeden 300 katılımcının yer aldığı fuarda demiryolu şanzımanları için ekonomik onarım ve revizyon hizmetlerinden oluşan ürünleri ile katıldı. ZF Satış ve Pazarlama Müdürü Atilla Hassas, fuarda sorularını yanıtladı.

Dişli olan her yerde ZF vardır

ZF'nin, otobüs, kamyon, iş makineleri, traktör, raylı sistemlerde ürünleri olduğunu belirten ZF Satış ve Pazarlama Müdürü Atilla Hassas, "Dişli olan her yerde ZF vardır. Metro ve hafif raylı sistemlerde çift yönlü çalışabilen şanzımanımızla yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu sağlayabiliyoruz" dedi.

Türkiye'de yerli, yabancı firmalar, belediyeler ve resmi kurumlar ile irtibat halinde olduklarını kaydeden Hassas, "ZF, otobüs ve kamyonun yanı sıra raylı sistemlerde de aktif. Trolleybüs ve trambüslerde birçok ürünümüz var. Malatya'daki aracın aksları ZF Kayseri, Samsun, Ankara metrolarında ZF kullanılıyor. Buralarda satış sonrası hizmet de veriyoruz. Herhangi bir yerde bir arıza olduğu zaman müşterinin yanındayız. Ürünü sattıktan sonra da müşteriye çözüm geliştirmek, yanında olmak çok önemli. Müşterilerimizi mağdur etmemeye çalışıyoruz" diye konuştu.

Üretim yapın talebi

ZF'nin, Türkiye'de üretim yapması ile ilgili talepler geldiğini, ancak bunun karar aşamasına gelmediğini vurgulayan Atilla Hassas, "Raylı sistemler alanında ciddi bir potansiyel var. İhalelerin tamamında, 'yüzde 51 yerli olması' şartı getirildi. Burada yerli üreticilere avantaj sağlamıyor. Biz burada yer alabilir miyiz? Bunun henüz fizibilitesi yapılmış değil. Şehiriçi ulaştırmasındaki gelişmeleri takip ediyoruz.

İhaleler umut verici

2015'in Ocak ve Şubat aylarının durgun geçtiğini, ancak ihaleler dolayısıyla geleceğe umutla baktıklarını belirten Hassas, "2015'in ilk iki ayı umduğumuzdan daha düşük yaşandı. Otobüste genel olarak yedek parça satışlarımız, geçen yıllara nazaran biraz daha düşük geçti. İlerleyen zaman içinde bir gelişme bekliyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Özkaymak YK Üyesi Özkan Özkaymak ve Genel Müdür Metin Teviz, Raylı Sistemler Fuarını çok izleyen otobüs firması oldu.



16 - 22 Mart 2015

O dağın ardında ne var?

Dünyanın gelişmesi bu soruyla başlar: O dağın ardında ne var? O dağın ardındaki gördükçe, bir sonrakini, bir sonrakini... derken hem "dünyanızı" geliştirirsiniz hem de yeni olanaklar keşfedersiniz. Çünkü o dağın ardında yaşayanlardan, onların deneyim ve birikimlerinden alacaklarınız vardır. "O dağın ardında ne var" diye soranlar, onun peşinden koşanlar başarılıdır; çünkü bir amaçları, bir hedefleri vardır. "O dağın ardında ne var" diye soranlar çok degiller, ama keşke çoğalsalar...

Bir yol hikayesi

Celal Aras'ın, Kars'tan İstanbul'a, oradan da dünyanın bütün şehirlerine ulaşan bir ağ kuran oluşumunun öyküsü, sıradanmış gibi gözükse de toplam 50 yıllık bir yaşama sığdırılmış uzun, bir o kadar dönemeçli ve en az bir o kadar da engellerle dolu başarı çizgisinin öyküsünü anlatıyor kitap. 50 yaşında doğanın kucağına yatıya giden heyecanlı, heyecanlı olduğu kadar duygusal, duygusal olduğu kadar tutkulu, tutkulu olduğu kadar kararlı, kararlı olduğu kadar başarılı Celal Aras'ın, deyim yerindeyse "sıfırdan başlayan", belki canından çok sevdiği işinin öyküsü... Aras Cargo'nun öyküsü aynı zamanda.

Celal Aras kimdir?

Celal Aras'ı anlatan bir arkadaşı, "Çünkü çok zeki bir insandı. Celal Bey çok çalışkandı.

Celal Bey çok güçlüydü, dürüsttü ve çok disiplinliydi. Hırshydı, titizdi. Celal Bey çok sertti, çok ciddiye. Ama Celal Bey aynı zamanda çok da neşeliydi, çok samimiydi, çok espriliydi. Yaşamayı çok seven, hayata hakkını veren bir insandı. (...) Birbirine zıt sözcükler sıralıyorum, farkındayım ve bilerek bu yolu tercih ediyorum." (s. 290) diyor. Tüm bu nitelikleri bir bedene sığdıran bir kişinin başarılı olması mümkün mü?

Kendisinin bu niteliklerle birlikte koşturdukları iş arkadaşlarına farklı bakması da mümkün değildir, "Personelinin ihtiyaç duyduğu en önemli şeyin güven, inanç, heyecan ve motivasyon olduğunu" (s. 271) bilir ve ona göre davranır. Böylesi bir sinerjinin oluşup yükseldiği çalışma alanında başarı da, tüm zorluklara, tüm sosyoekonomik çalkantılara rağmen kaçınılmazdır.



Korkut AKIN

Yıllar sonrasının düşü...

"Liderlik, geleceği görmektir" tanımlı Celal Aras'a birebir uyuyor. "Hayal edebildiği kadardı her insanın hayatı. Yıllar sonrasını planlayamayan insanın, düşlerine ulaşması olası bile değildi. Tam da bu yüzden, 5 yıl, 10 yıl, 20 yıl sonrasının cümlelerini kuruyordu sürekli o." (s.137) Kurguladığı her hayalin gerçekleşmesi için gece gündüz, hastalık, sağlık -ki çocuğunun doğumu da var bunların arasında- demeden yeri geldiğinde canını dişine takarak çalışan Celal Aras, aslında yol da gösteriyor genç kuşaklara. İnatçılığını ve muzipliğini çocukluğundan başlayarak bütün yaşamı boyunca yanından hiç ayırmamış... arkadaşları anlatıyor. Sabahlara kadar oyun oynayıp, gün ağarmadan işine giden, bir inat uğruna kilometrelerce kat eden; aynı zamanda üç, beş işi bir arada yapabilen, hiçbirini de birbirine karıştırmayan Celal Aras'ın dolu dolu yaşadığında hemfikir geride kalanlar. Bize de "O dağın ardında ne var" sorusuyla başarı için çok, çoktan da çok çalışmak, dürüst olmak gerekliliği çıkıyor ders olarak bunca yaşanmışlığın içinden...

Okumanın, bilmenin faydaları...

Her şeyin büyük şehirlerde ve onlara yakın çevrelerde olmasını, yaşanmasını bir hata olarak gören Celal Aras, "Türkiye'ye bir faydam olacaksa, bunun farklı bir yolu olmalıydı. Tam da o günlerde bir karar aldım ve kendime bütün Türkiye'yi hedef alan bir program çizdim" (s. 73) diyor. Meraklılığının da etkisiyle çok okuyan Aras, Rusya'da Narodniklerin bilgi ateşini yaktmak üzere köye yönelişini, onlarla birlikte yaşayıp onlarla birlikte üretmek yeni bir hedef oluşturdıklarını öğrenecek ve

bunu kendi yaşamına, hedeflerine uyarlayacaktı. Onun için hep yenilikten yana olacaktı.

Rüzgarın estiği yön

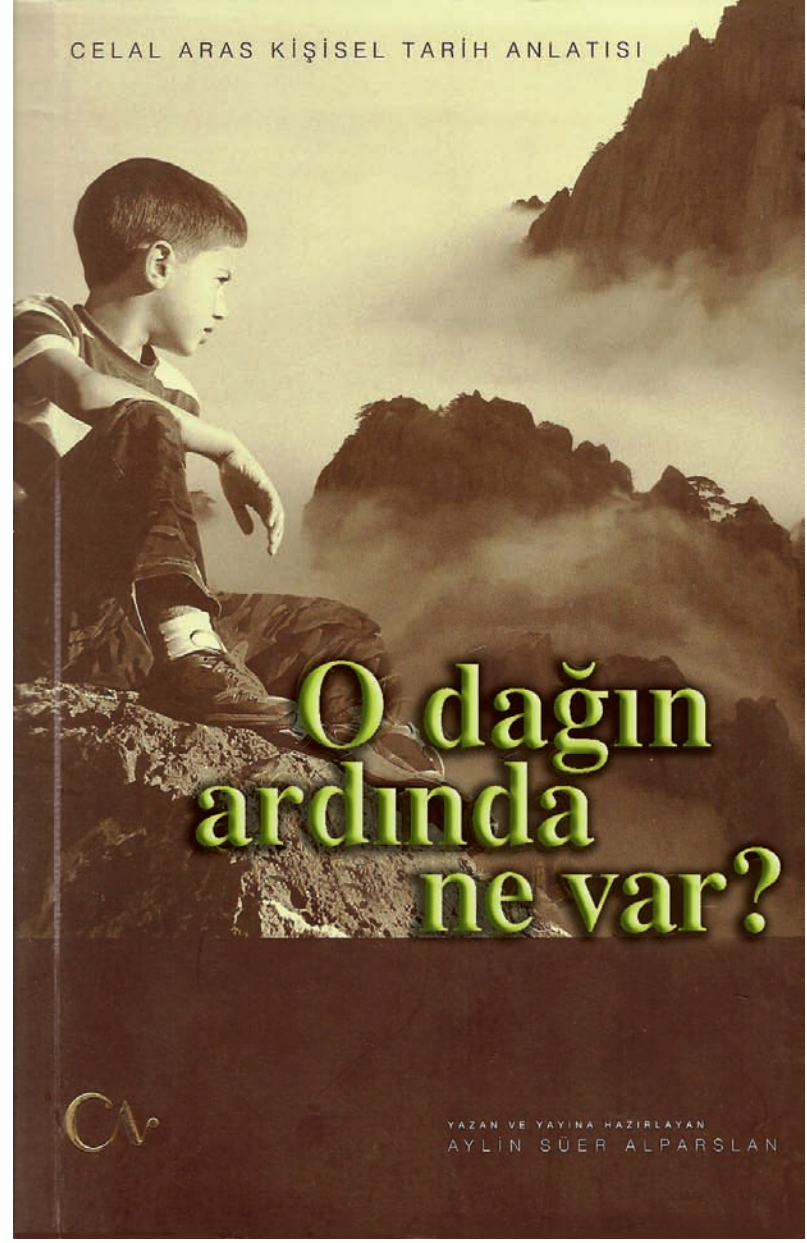
"Somut koşulların somut tahlili" diye anlatılmasa da, o dönemin hemen bütün gençlerinin bildiği bir ilkeyi hayata geçiren Aras, rüzgarın esmesiyle değil yelkenini ne yönde açtığıyla ilgilenecektir. Çünkü rüzgar belirlerse hayatı, iş de zordur, ayakta durmak da... "İnsan elbette bazen kendini akışa da bırakmalı. Her zaman her şeye direnmemiz mümkün değil. Gerekmiyor da zaten." (s. 169) Değil mi ki uçaklar rüzgara karşı hareket ederler hem havalanırken hem de inerken.

1989 yılında yaşanan sosyoekonomik sarsıntıdan sıyrılmasını bu rüzgara karşı duruşla anlatıyor Celal Aras, başarılı olduğunu, bu gün, sadece Türkiye'nin değil dünyanın da her noktasına ulaşan Aras Cargo ile kanıtıyor. Somut koşulların somut tahliliyle yeni bir atılım başlıyor ve o yıl Aras Cargo kuruluyor.

"Reason, season, life time"

Bir şey veya bir kişi insanın hayatına bir nedenle, bir dönem için veya hayat boyu girebilir... Celal Aras birlikte yürüdüğü insanların hayatına öyle bir girmiş ki, ölümünden sonra bile yol arkadaşlığı yapıyor onlara.

"O Dağın Ardında Ne Var?" bir otobiyografik öykü değil sadece, aynı zamanda değişim, dönüşüm, yenilik öyküsü... hedef belirleme, kararlılık ve o yolda direnme öyküsü. Celal Aras'ın yaşadıklarından süzüp kendimize hedef belirleyeceğimizi, öntümüze çıkması olası engellerle nasıl mücadele edeceğimizi de bulabiliyoruz. Hedefe ulaşmak, oyunlarla, şiiirlerle, esprilerle... coşku, heyecan ve aşkla mümkün.



"O Dağın Ardında Ne Var", Celal Aras kişisel tarih anlatısı, Aylin Süer Alparslan, Celal Aras Vakfı Yayınları, 496 s.

50 yıllık kısacık yaşamına o kadar çok şey sığdırmış ki Celal Aras, daha eğitime, spora desteğini anlat(a)madık, çevreciliğine değin(e)medik; kaliteli iş yaşamı için aldığı/aldırdığı belgelere sıra gel(e)medi. "Her nehrin bir denizi vardır. Her insanın da bir hayali..." (s. 384) diyen Celal Aras, adını aldığı, çocuğuna, torununa, işine ad olan Aras Nehrinin doğduğu yerleri

görmekle yetinmeyip okyanuslara yelken açtı.

Değil mi ki dostluklar yollarda kurulur, değil mi ki yol arkadaşı belirleyicidir, değil mi ki yol arkadaşındır en güvendiğin... Gerçek yolun yollarda alınacağına inanan ve yollarda öğrenilenlerin önemli olduğunu bilen Celal Aras'ın yol öyküsünden çıkaracağımız çok şey olacaktır. ■



480

481



Aras'ın 10. yıl kutlamalarında. (1989)

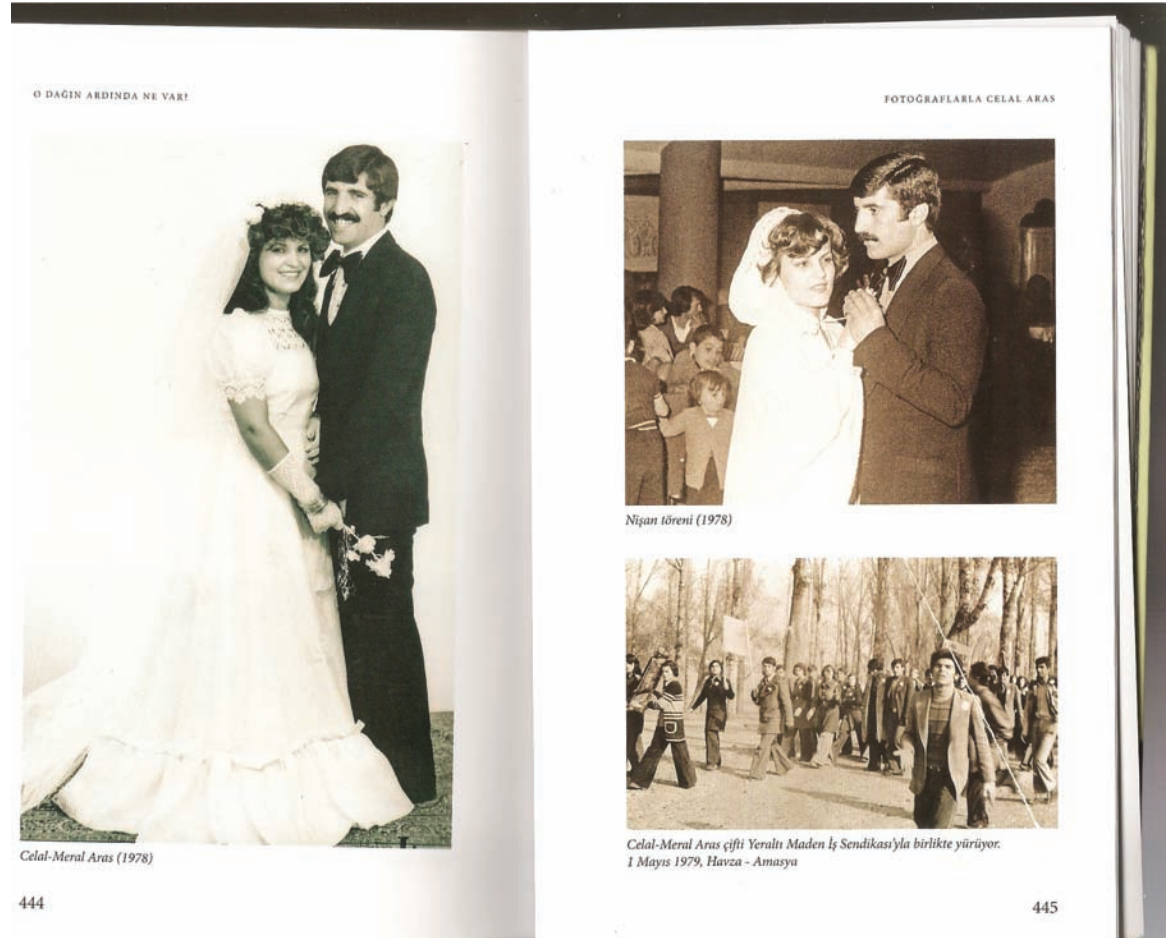
Celal Aras, 25. yıl pastasını geceye katılan sanatçılarla birlikte kesti.



Celal Aras'ın en önemli öğrencileri Evrim ve Baran Aras. Çocuklarını hayata hazırlamak ve onlara devralacakları bayrağı önemini kavratmak, Celal Bey için çok önemlidir.

484

485



Celal-Meral Aras (1978)

Celal-Meral Aras çifti Yarıllı Maden İş Sendikası'yla birlikte yürüyor. 1 Mayıs 1979, Harza - Amasya

444

445



ERZURUM VE ERZİNCAN SEFERLERİ BAŞLADI

Kamil Koç Anadolu'nun zirvesinde

Kayseri, Sivas ve Adana'nın da olduğu 16 ile geçtiğimiz yıl sefer başlatan Kamil Koç, bu yıl Sinop ile başlayan hizmet ağını genişletme operasyonu Erzurum ve Erzincan'la hızlandırdı. Erzurum ve Erzincan'dan başta İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana ve Trabzon olmak üzere birçok noktaya sefer planlaması yapıldı.

Kâmil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, 12 Mart'ta başlayan Erzurum ve Erzincan hatları ile ilgili olarak, "89 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Anadolu'nun zirvesi Erzurum'da olmaktan büyük mutluluk ve onur duyuyoruz. Kâmil Koç Otobüs AŞ için

Erzurum'da olmak son derece önemli ve heyecan verici. Kâmil Koç'un hizmet kalitesini tüm Erzurumluların emrine sonuna kadar sunacağız. Amacımız Erzurum ve Erzincanlılara hak ettiği konforu ve kaliteyi sunabilmek." dedi.

Hedef 18 milyon yolcu

Her yıl yolcu sayısı ortalama yüzde 20 oranında büyüyen ve 2014 yılında 16 milyon yolcu taşıyan Kâmil Koç'un 2015 hedefi; 18 milyon yolcuya hizmet vermek. Son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyüyen firma, 2015 yılında yatırımda da hız kesmeyecek. 2013 yılında 16 ile sefer başlatarak hizmet ağını 40 ilden 56'ya çıkartan firma, 9 ile daha yeni sefer başlatacak. Yeni açılacak hizmet noktalarıyla birlikte Kamil Koç, 2015 yılında 1000 kişi istihdam sağlamayı hedefliyor. Geçtiğimiz yıl filo, terminal altyapısı ve bilgi işlem yatırımları başta olmak

üzere önemli oranda bir öz kaynağı yatırıma ayıran Kâmil Koç, 2015 yılında 1000 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşacak.

1000 kişilik istihdam

Kamil Koç'un yaptığı her yeni yatırımın aynı zamanda yeni iş imkânlarının doğmasına da olanak sağladığını vurgulayan Genel Müdür Erdoğan, yaratılacak istihdamla ilgili olarak, "Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne sağladığımız katkının yanında, Türkiye'nin istihdamına da katkı sağlıyoruz. 2014 yılında yaklaşık 5300 çalışanımızla, 16 milyon yolcumuza hizmet verdik. Bu yıl yaklaşık 1000 kişilik yeni istihdam yaratacağız. Amacımız, sadece içinde çalıştığı şirkete değil aynı zamanda sektöre değer katacak ve sektörün kalite standartlarını yükseltmeye yardımcı olacak bir çalışan kültürü oluşturmak" dedi. ■



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

Herkesin güvenilir dostu, seyahatin gözde markası Travego, 10. yılında özel bir seriye dönüşerek yoluna devam ediyor. Sınırlı sayıda üretilen Travego S size keyifli yolculuklar sunmaya devam edecek.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz