

Doğru iş ortaklıkları her iki tarafa da kazandırır



Soldan: **Mehmet Aksoy** - Kamil Koç Turizm Taşıma Müdürü, **Çağatay Kepek** - Operasyon Direktörü, **Sabri Topçu**, **Kemal Erdoğan** - Genel Müdür, **Rahmi Topçu**, **Mehmet Topçu**, **Metin Üçel** - Kuzey Marmara Bölge Müdürü, **Baki Karakoçan** - İstanbul Otogar Müdürü

ÖZEL HABER

“Yeni katılımlarla hizmet ağımlarımıza büyümeye devam ediyor” diyen Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan başarı için gereken unsuru açıklıyor: “Doğru iş ortaklıkları her iki tarafa da kazandırır.”

Kamil Koç, en son Van ve bölgesinin güçlü otobüsçülerinden Topçu ailesi ile iş ortaklığına gitti. 52 adetlik araca parkına sahip Topçu ailesi ile gerçekleşen iş ortaklığı imza altına alındı. ■ 6'da

Hoşdere Mercedes'in teknoloji üssü

IT Hizmetleri Merkezi'nin İstanbul'da kurulma kararının, Türkiye'deki mevcut iyi eğitilmiş ve yetenekli IT iş gücü göz önünde bulundurularak verildiğine dikkat çeken Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Daimler'den İstanbul Teknoloji Üssü'ne 13 milyon Euro'yu aşkın yatırım ve 200



Daimler IT Hizmetleri Merkezi Açılış Töreni - 8 Nisan 2015

kişiye ulaşacak istihdam yapılacak dedi. ■ 8'de

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 183 • 13 - 19 Nisan 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisinin toplantısı bile yapılamıyor

ÖRGÜT ÇOK, SONUÇ YOK

- Çok sayıda taşımacı dernek ve federasyonu kuruldu, faaliyetleri sürüyor.
- Ayrı bir Sektör Meclisi talep edildi ve bu talep de karşılandı.
- Tüm bu örgütler hemen hiçbir önemli başarıya imza atamadı.
- Toplantı bile yapamayan Sektör Meclisinin yönetimi dahi bilinmiyor.

Karayolu yolcu taşımacılığı mensupları, özellikle de bu kapsamdaki şehirlerarası yolcu taşımacıları; yaşadıkları sorunlardan hareketle sıkça zor günler geçirdiklerini belirtirler. Bunların çözümü amacıyla önemli bir örgütlenmeleri de vardır. Bunlara yenilerini ekleme gayretleri de sürüyor. Bu örgütler aktif çalışıyor mu? Sektörün sorunlarını belirleyip çözüm arıyorlar mı? Belirledikleri çözümlerin hayata geçirilmesi için uygun ve yeterli çabayı gösteriyorlar mı?

Dernek ve federasyon bolluğu

Eski Ulaştırma Bakanlarımızdan Sayın Binali Yıldırım'ın, “bir araya gelin” sözünü yanlış yorumlayıp Türkiye genelinde pek çok yeni dernek kuruldu. Sonra da bunlarla yetinmeyip yeni yeni federasyon oluşturuldu. Ama hala bir araya gelinemedi.

Çözüm yok

Çok sayıdaki dernek ve federasyonlar sektör sorunlarını ve çözüm yöntemlerini belirleme, ilgili yerlere sunma ve savunma, kamuoyu gündemine getirme ve takipçi olma gibi etkinlikler gerçekleştiremediler. Bunun tek istisnası: Bazı terminallerdeki sorunlar görmezden gelinirken, bazı belediye terminallerindeki ücretlere karşı çıkmak oldu.

Ayrı sektör meclisi

Önceden mevcut karayolu yük ve yolcu taşımacılığı ortak sektör meclisini temsil açısından yeterli görmeyip yolcu taşımacılığına özel bir meclis oluşturulmasını istediler. Bu talep karşılandı ama...

Toplantı bile yok!

Önceden ortak meclis sayesinde toplantılar yapıp sorunları ilgili yerlere sınırlı da olsa iletebilirken; yeni Meclis, sorunları belirleyip etkinlikle savunamadı. Bırakın çözüm olmayı, 2012'den beri Meclis toplantıları bile yapılamıyor. Yönetimi dahi tam olarak bilinmiyor. ■

TTDER'den genişleme hamlesi

Yüksek İstişare Kurulu ve 6 Bölge Temsilciliği oluşturuldu

TTDER Başkanı Sümer Yıgci, Yüksek İstişare Kurulu ile, turizm taşımacılarının yaşadıkları sorunların kamu nezdinde çözümüne yönelik fikir ve projelerle birlikte çalışmaların yürütülmesinin hedeflendiğini kaydetti. Yıgci, oluşturulan temsilciliklerle örgütlenmenin bölgesel anlamda da daha güçlü bir hale getirilmesi ve bölgelerde yaşanan sorunların merkeze bildirilmesi ve bu sorunlara yönelik çözümlerin bulunmasının amaçlandığını belirtti. ■



Sümer Yıgci

3'te

Akaryakıtta, tavan fiyat 20 Nisan'da bitiyor

Yeni dönem başlıyor



İmran Okumuş

4 Nisan 2015

5'te

Pamukkale Turizm sezona

55 MAN Lion's Coach ve 20 Tourliner EfficientLine ile giriyor



4'te

5440 kamyon ve çekici, 205 şehirlerarası ve turizm otobüsü, 93 kentiçi otobüsü satışıyla



Süer Sülün

Mercedes-Benz Türk, ilk çeyrekte yine zirvede

7'de

Akif Nuray'la BULUŞMALAR



DHL Express - Türkiye CEO'su Markus Reckling: Serbest rekabet geliştirir

9'da



Dr. Zeki Dönmez

Sorular, sorular... Açılmasın aralar!

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Değerlendirilmesi-2

3'te



Mustafa Yıldırım

Sorunların çözümü için öneriler...

6'da



Akif Nuray

“Başkalarının Tavsiyeleri ile Kurulmuş bir İstiklal Yoktur”

2'de



Cumhur Aral

Dibe vurmak...

8'de

Tırsan'dan Martaş Grup'a ilk perdeli tenteli treyler

Mengerler Ticaret'ten Tora Madencilik'e 60 Axor

My Lojistik 61 Iveco Kamyon aldı

10-11'de

2 » Kentiçi

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Yerel Kuşlar ve Memeliler Bazında Değerlendirilmesi -2

Bariyer etkisi ve trafik ölümlerine özellikle hassas olan türler:

- (i) Yerel popülasyona sahip seyrek sayılı türler ve geniş türel yaşam alanlarına sahip olan türler, büyük memeliler (su samuru, vaşak),
- (ii) Yerel yaşam alanları arasında günlük yada mevsimsel göç eden türler (bazı toynaklılar gün içerisinde değişen çevreleri kullanmaktadır, bu nedenle birçok durumda demiryolu ve karayolunu geçi için kullanmaktadır),
- (iii) Yazdan kışa uzun mevsimsel göçler yapan türler, Kanada geyiği, ren geyiği gibi.

Yapılan bir araştırmaya göre hayvan-taşıt çarpışmaları, insanları güvenliğine, mülkiyetlerine ve hayvan popülasyonuna olumsuz etki etmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) büyük toynaklılardaki toplam kaza sayısı yılda 1 milyondan fazla olarak hesaplanmıştır.

Benzer rakamlar Avrupa için de söz konusudur. Avrupa'da (Rusya hariç) her yıl 0,5 milyondan fazla toynaklı-taşıt kazası kaydedilmektedir. Bu da en az 300 insan ölümüne, 30 bin insan yaralanmasına ve 1 milyar Euro'dan fazla mülk zararına yol açmaktadır. Bu rakamlar artan bir eğilim göstermektedir. Taşıt ada tren çarpışmaları nedeniyle bazı memeli türleri tükenme noktasına gelmiştir.

Çek Cumhuriyeti'ndeki örnekler

Çalışma periyodu Ocak 2009-Aralık 2009 arasındadır ve gözlemlenen demiryolu hattı Plze ve Hora ovice banliyö kesimidir, bu kesim şu bölgelerden geçmektedir: Hora ovice, Velk Bor, T ebo myslice, Pa ejov, Mil ice, tırka Mysliv, Nekvasov, Mohelnice, Klá ter, Srby Sedli t , Chejlava, Vl ice, dírec, Blovice, Zdemyslice, ákava, áhlavy and Star Plzenec. Karaca popülasyonu, adı geçen bütün bu bölgelerde yer almakta olup, bu bölgelerde az sayıda sülün ve Avrupa tavşanı bulunmaktadır. Ayrıca, bütün bu avlanma alanlarında yaban domuzu ve kızıl tilki de bulunmaktadır. Gözlemlenen alanda hat boyunca alageyik, kızıl geyik ve yaban koyununa da rastlanmaktadır. Velk Bor avlanma bölgesinde ise kaya keklğine rastlanmaktadır. Yersel alanlarda



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

rastlanan hayvan türü sayıları yerel yönetimlerin çevre departmanlarındaki çalışanlardan sağlanmıştır. Demiryolu hattı boyunca gözlemlenen kesimin yüzde 84,2'si arazi ve yeşil alan, yüzde 10,1'i orman ve yüzde 5,7'si ise çalılıktır. Demiryolu hattı, gözlem periyodunda bu hat üzerinde çalışan tren operatörlerince gözlemlenmiştir. Tren operatörleri, kazaya maruz kalan hayvan sayısını ve kazaların yoğunlukla gerçekleştiği bölgeleri kaydetmişlerdir. Böylelikle veriler sürekli ve günlük olarak kayda alınmıştır. Ayrıca bulgulardaki hassas kilometreler Çek Cumhuriyetindeki hat-km sistemine göre her bir kaza için kaydedilmiş, en çok kaza yaşanan noktalar demiryolu hat kesimi üzerinde hassasiyetle belirlenmiş ve hassasiyetin yakalanması için iki tren operatörü aynı hat-km'de gerçekleşen kazayı ayrı ayrı kaydetmişlerdir. Av türleri de operatör tarafından sürüş esnasında kaydedilmiş olup bunun nedeni hat boyunca yaşam alanına ve kazalara rastlanılmasıdır. Bütün bir periyot boyunca, hat üzerinde birkaç denetleme yürüyüşü yapılmış olup fotoğraflar alınmış ve hat çevresi kesimler halinde tanımlanmıştır. Plze and Hora ovice banliyö hattı kesiminde hatlardan trene kamera yerleştirilmesiyle video kaydı alınmıştır.

Tren-hayvan ölümlü kazaları

Ölümlü kazalara en çok maruz kalan hayvan türleri üzerinden çarpışma sayısı hesaplanması için tren sayısının belirlenmesinde Çek Cumhuriyetinin 2008/2009 döneminde cumartesi, pazar ve tatil günlerine göre tren tarifeleri esas alınmıştır. Her ay için ayrı olacak şekilde hayvan-tren çarpışması sayılarının hesabında, her bir ay için her bir türdeki ölüm sayıları aylık tren-kilometreler şeklinde hattın bir km'si için belirlenmiştir. Sağlanan veriler, hangi yaşam alanında ne tür taşıt-hayvan çarpışması gerçekleştiğini içermektedir. Demiryolunun gözlemlenen kesiminden haftada 326 yolcu treni geçmektedir. Ayrıca tren operatörlerinin bulgularına göre 126 tane de yük treni gerekmektedir. Hattın gözlemlenen kesimi için haftalık ortalama 65 tane yük ve yolcu trenidir. İstatistiksel analiz, Kruskal-Wallis ANOVA ve temel istatistik değişkenleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Hat üzerinde çarpışmaya maruz kalan hayvan türleri karşılaştırılmıştır. Bu test aynı zamanda çarpışmaların en sık olduğu yerlerde de analiz edilmiştir. Ayrıca ölçülen veriler-ki kare testi kullanılarak analiz edilmiştir. Bu test, her bir ay için memeli türü kazalarının düzenliliğini hesaplamaktır.

Türler arasında farklılıklar var

Elde edilen veriler, 2'si Ocak ayı, 15'i Şubat ayı, 4'ü Mart ayı, 5'i Nisan ayı, 4'ü Mayıs ayı, 3'ü Haziran ayı, 4'ü Temmuz ayı, 5'i Ağustos ayı, 5'i Eylül ayı, 4'ü Ekim ayı, 4'ü Kasım ayı ve 5'i Aralık ayı olmak üzere gerçekleşen 60 hayvan-demiryolu taşıt çarpışması esasına göre çeşitli prosedürlerin kombinasyonu olarak değerlendirilmiştir. Kruskal-Wallis ANOVA sayesinde hayvan türleri arası önemli istatistiksel farklılıklar kaydedilmiştir. Bu teste göre, karaca ile sülün, karaca ile yaban domuzu, karaca ile kızıl tilki ve karaca ile yirtıcı kuş arasındaki istatistiksel önem farkı hesaplanmıştır.

Sonuçlara göre hayvan-taşıt çarpışmalarında aylara göre önemli bir fark olmadığı görülmektedir, ancak türlere göre değişim görülmektedir. Hepinize; huzurlu sağlıklı başarılı ve mutlu bir hafta dilerim. ■

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'dan sektöre teşekkür

Haziran ayında yapılacak genel seçimler için Ak Parti'den İstanbul 2. Bölge Milletvekili aday adayı olan fakat listelerde yer alamayan Bahçeşehir Üniversitesi Ulaştırma Mühendisliği Bölümü Kurucu Başkanı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, aday adaylığı sürecinde verdiği destek için sektöre teşekkür etti.

Ulaştırma sektörünün bu süreçte yine bir vefa örneği sergilediğini belirten Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı; "Aday adaylığım sürecinde sektörümüzün desteğini hep yanımda gördüm. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF), Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), İstanbul Taksiciler Esnaf Odası (İTEO), Türkiye Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB), İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB), İstanbul Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası, İstanbul Servisçiler Derneği (İSDER), Dentur Avrasya'nın değerli başkan ve yönetim kurulları desteklerini hiç esirgemediler. Hepsine

teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca Erzurum vakıf ve derneklerine de teşekkürlerimi sunuyorum, onlar da hemşerilerim olarak yanımda yer aldılar" dedi.

Ülkeye ve sektöre hizmete devam

Bundan sonraki süreçte, ulaştırma alanındaki projelerine, çalışmalarına yine aynı azim ve kararlılıkla devam edeceğini de vurgulayan Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı; "20 Şubatta milletvekilliği aday adaylığı başvurumu yaparken de söylemiştim; hayatta her şey nasiptir. Hakkımızda hayırlısı neyse o olsun demiştim. 'Eğer faydalı olabileceksem nasip et, benden daha faydalı olabilecek kişi varsa da ona nasip et' diye Allah'a dua etmiştim. Nasip böyleymiş. Biz yine ülkemize, memleketimize hizmete devam edeceğiz. Ülkemizin 2023 yılı hedefleri çok büyük hedefler. Ulaştırma da bu hedefler içinde çok önemli bir yer tutuyor. Mesleki bilgimi, tecrübemi ülkemizin kalkınması ve gelişmesi için aktarmaya devam edeceğim. Bu ülke bütün güzelliklere layık bir ülkedir. Vatandaşımız her şeyin en iyisini hak ediyor" diye konuştu. ■

Manisa'nın ulaşımında geleceği planlanıyor

Büyükşehir Belediyesi, 17 ilçesiyle ulaşım master planı hazırlıklarına start verdi. Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, ulaşım master planı ihalesinin yapıldığını duyurdu. İhaleyi kazanan Mescioğlu Mühendislik ve Müşavirlik Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Gülmez ile birlikte açıklama yapan Daire Başkanı Deniz, Manisalılara müjde verdi. Daire Başkanı

Deniz, Manisalıları rahatlatacak ulaşım master planına kentteki kamu kurumlarının ve sivil toplum kuruluşlarının sahip çıkması gerektiğini belirterek, hep birlikte Manisanın Ulaşımını planlayalım çağrısında bulundu. Ulaşım master planının ulaşımında sağlıklı verileri ortaya çıkaracağını dile getiren Deniz, taşınacak tüm yolcu sayısının bu planda belirleneceğini ifade etti. Deniz, "İlçeden merkeze, merkezden ilçelere yolculuk taleplerinin tespiti yapılacak. Buna göre ulaşım modları belirlenecek. Yani lastik tekerlekli mi, raylı sistem mi olacak? Hangi anlamda taşımacılık yapılacağı bize sunulacak. Bizde plan dahilinde araç alımlarını yapacağız. Raylı sistem veya diğer tramvay sistemleri olabilir. Onların ihalesine çıkılacaktır. Bize vereceği sonuçlar doğrultusunda hareket edeceğiz" dedi. ■



iki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yükseltin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA



65. YIL

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

30 YIL ISUZU

Isuzu D-Max yılın pikabı seçildi

Isuzu D-Max, İngiltere'deki VansA2Z.com sitesinin her yıl düzenlediği Yılın Pikabı ödülüne üçüncü kez layık görüldü. İngiliz kullanıcılar arasında oldukça popüler olan D-Max, Yılın Pikabı ödülünü jürinin övgüleri eşliğinde 163 beygirli, 2,5 litrelik çift turbo motoru ve alanında öncü 125 bin mil/5 yıl garantisiyle üçüncü kez kazandı.

VansA2Z.com editörü Neil McIntee, "D-Max'ın İngiltere'ye geldiğinden beri her yıl bu ödülü alması büyük bir başarıdır. Isuzu D-Max, sadece işini yapmaya odaklı bir araç. İşte bu da

Yılın Pikabı ödülünü bu sene de almasının nedeni" dedi.

Isuzu İngiltere Genel Müdürü William Brown ise, "Bu, yeni yıla çok iyi başlamamızı sağladı. D-Max beklentileri aşmaya devam ediyor. Geçen yılki rekor satış başarımız, ödüllerin artmasıyla birlikte bize şunu söylüyor: D-Max'ın güçlü yanları ve off road yetenekleri, binek araç özellikleriyle birleşti. Eminiz ki D-Max, yeni ödüller kazanmak ve daha fazla rekor kırmak için gereken her şeye sahip" diye konuştu. ■



TTDER'den genişleme hamlesi

Yüksek İstişare Kurulu ve 6 Bölge Temsilciliği oluşturdu

Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu Sümer Yiğci başkanlığında aylık toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda 7 kişilik Yüksek İstişare Kurulu ve 6 bölge müdürlüğü oluşturulması kararı alındı.

6 Nisan Pazartesi günü dernek merkezinde gerçekleştirilen toplantıda bundan sonraki toplantıların her ayın ilk Çarşamba günü ve saat 17.00-19.00 arasında yapılması kararı alındı. Toplantıda 7 kişilik Yüksek İstişare Kurulu Prof. Dr. Mustafa İlcalı, Doç. Dr. Kemal Karayomruk, Mustafa Yıldırım, Hasan Tahsin Yücefer, Hüseyin Kurdoğlu, Mustafa Sarıgül, Fatih Tamay'dan oluştu. 6 bölge temsilciliğinde isimler ve iller şu şekilde Coşkun Altın-Izmir, Enver Bektaş-Ankara, Veysel Oktay-Muğla, Sabri Ünver-Antalya, Mustafa Öztürk-Kapadokya, Nevşehir. TTDER Başkanı Sümer Yiğci, Yüksek İstişare Kurulu ile, turizm taşımacılarının yaşadıkları sorunların kamu nezdinde



çözümüne yönelik fikir ve projelerle birlikte çalışmaların yürütülmesinin hedeflendiğini kaydetti. Yiğci, oluşturulan temsilciliklerle örgütlenmenin bölgesel anlamda da daha güçlü bir hale getirilmesi ve bölgelerde yaşanan sorunların merkeze bildirilmesi ve bu sorunlara yönelik çözümlerin bulunmasının amaçlandığını belirtti. ■



Sümer Yiğci

OMSAN'dan Ariston Thermo Group için

Depolama ve yurtiçi dağıtım hizmetleri

OMSAN, Ariston Thermo Group'un kombi, termosifon ve yedek parça ürünleri için Gebze'deki Pelitli deposunda gümrüklü/gümrüksüz depolama hizmetleri vermeye başladı. Depolama hizmetlerinin yanı sıra OMSAN, Ariston Thermo Group'un depodan çıkacak ürünlerinin Türkiye genelinde yaklaşık 2300 bayi ve satış merkezine teslimatını ve aynı zamanda bayilerden depoya iade işlemlerini de gerçekleştirecek. OMSAN, bu hizmetleri Thermo Group'a 3 yıl süreyle verecek. OMSAN Lojistik Depolar ve Dağıtım Operasyonları Grup Müdürü Serkan Çelik, Ariston Thermo Group'u müşteri portföylerine katmaktan ötürü mutluluk duyduklarını belirtti. Ariston Thermo Group'un, sektöründe öncü ve bir Dünya markası olduğunu ifade eden Çelik, müşteri memnuniyetine verdikleri önemin ve bunu sağlamak için gösterdikleri öznenin OMSAN'ı her sektörde aranan bir çözüm ortağı yaptığını sözlerine ekledi. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Nisan ayına özel

Hafif ticari araç ve otomobil fırsatları

Mercedes-Benz Türk, otomobil ve hafif ticari araçlar için hazırladığı Nisan ayına özel kampanyalarla avantajlı faiz ve ödeme seçenekleri sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Nisan ayında, A-Serisi, B-Serisi, yeni C-Serisi, C-Serisi Coupé, CLA, E-Serisi, GLK ve yeni GLA modelleri için % 0,59'dan başlayan avantajlı faiz oranı ile 85.000 TL'den başlayıp 180.000 TL'ye kadar artan kredi imkânı sağlıyor. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Nisan ayı kampanyası dahilinde, 2.683 TL'den başlayan aylık ödeme ve 36 aya varan vadelerde geri ödeme seçeneğiyle bireysel müşteriler Mercedes-Benz modellerine sahip olabiliyorlar.

EL2 kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Nisan ayında Mercedes-Benz Türk'ün EL2

markası altındaki tüm kullanılmış otomobiller için hazırladığı kampanya kapsamında, 80.000 TL kredi tutarı için % 1,08'den başlayan faiz oranları ve 48 ay vade seçenekleri sunuluyor. Bu kapsamda kurumsal müşteriler 273 TL'den, bireysel müşteriler ise 283 TL'den başlayan ödemelerden yararlanabilirler.

EL2 markası altındaki A-Serisi ve B-Serisi modeller için 60.000 TL kredi tutarı için % 0,99 faiz oranı ile 36 ay vade seçenekleri sunuluyor. Bu kampanya kapsamında kurumsal müşteriler 2.006 TL'den, bireysel müşteriler ise 2.058 TL'den başlayan aylık ödemelerden yararlanabilirler.

Ayrıca yine EL2 kapsamında satışa sunulan C-Serisi ve E-Serisi modeller için 90.000 TL kredi tutarı için % 0,99 faiz oranı ile yine 36 ay vade seçenekleri sunuluyor. Bu kapsamda kurumsal müşteriler 3.010 TL'den, bireysel müşteriler ise 3.087 TL'den başlayan aylık ödemelerden yararlanabilirler. ■



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



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

“Başkalarının Tavsiyeleri ile Kurulmuş bir İstiklal Yoktur”

Bu söz Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün askeri ve siyasal yaşamından süzölmüş bir öğüdüdür. Bugünlerde yine geçerli.

Tanırınız IMF'yi. Geçenlerde büyüme yönlü politikalarımızı sınırlamayı bile önermişti, şimdilerde IMF diyor ki: "Dünyanın büyümesi, faizler, petrol, emtia -hammadde- fiyatları uzunca bir süre düşük seyredecek."

Bu demektir ki, basılan paralar müşteri ve yatırımcı aramaya devam edecek, yani bolluk. Hala da basılıyor Japonya'da ve Avrupa'da.

Zaten ABD Merkez Bankası Başkanı da bildirilerdeki "sabırlı" kelimesini kaldırmalarının sabırsız olacağını anlamına gelmediğini anlattı. Yani ortam öyle faiz kaldıracak durumda değil demeye getiriyor. Artık 2016 yılını konuşanlar çıkmaya başladı.

Yolumuza bakalım.

Gelişmekte Olan Ülkelerin -bizim gibi- büyümeleri ise 2008 finansal krizinden önceki oranların yarılarında seyredecek, yani yüzde 4'ler dolayında. Gelişmişlerden yüksek.

Gelişmekte Olan ülkeler arasında, kırılgan denener arasında en düşük cari açık bizimki. Bu çok iyi. Yavaş büyüyeceğiz ama büyüyeceğiz. Tabii, biz de dahiliz bu finans haritalarına.

Yolumuza bakalım.

Haritalar böyle sıkıntılı, ama bizim şanslarımız fazla gibi duruyor. Komşumuz İran'ın üzerindeki yaptırımlar azalıyor, İran petrol satmaya başlayacak ve petrol fiyatının düşmesine yardım edecek. Suudi Arabistan geçen hafta üretim rekoru kırdı, 10,3 milyon varille.

Burada bir öğretici örnek daha yaşıyoruz. Lojistik konularında istikrar ve başarının hem bilimsel hem de siyasal tarafları olduğu ortaya çıkıyor.

DHL'nin yayımladığı Bağlantılılık Katsayısı'nda alt sıralarımızı uluslararası akıllı ilişkiler ile -ekonomik ve kültürel- iyileştirmek hem siyasetin hem de ekonomi bilenlerimizin görevi. Hatırlarsınız, bu katsayıda ilk 10 sıranın ülkeleri dünya ticaretinin de ilk 10 ülkesi idi. Biz dünya ticaretinde henüz yüzde 1 paya ilerliyoruz.

"Taşımacılık'tan Lojistik'e" sloganını hatırdı tutmalıyız.

Yolumuza bakalım.

Mısır'ın yarattığı transit geçiş sıkıntısı, İran'ın verdiği yol ile aşılmış olacak. Hatta Mısır, İran alternatifini görünce belki de kolaylık bile sağlayacak rekabet nedeni ile,

22 Nisan'dan sonra göreceğiz. İran ile yapılan anlaşmalar sayesinde ticaretimiz normal yollara girecek ve bu sayede de açılacak.

100'e yakın üründe gümrüksüz ticaret başlıyor ve de bu ticaret yerel paralarla yapılacak, böylece dolardan etkilenmeyecek.

Taşıma dünyasının, eski İranlı günlerini hatırlayın. Trabzon limanından çıkan ağır araçlar daracık Zigana yollarını aşip da giderlerdi bin bir zorlukla. Şimdi yollar açık ve de kolay.

Yolumuza bakalım.

Otomotiv üretimi bu yıl rekor bekliyor. Mart sonunda ihracatta da yüzde 23 büyüme var. Ticari araçlar satışlarında yüzde 50 artış yaşanıyor.

Sanayi üretiminde düşüş beklenirken tam tersine eşit oranda artış açıklandı ve en yüksek artış yüzde 6,6 ile dayanıklı tüketim malı imalatında gerçekleşti. Haberler umutlu.

Umutları arttırmamız gereken kesimlerimiz var!

G20 konularının ilki olan kapsayıcılık ile ilgili olarak 2 rakamımız var:

- 73 TL aylık gelirle yaşayan 46 bin insanımız 3 yıldır azalmadı.
- İkinci rakam ise 400TL aylık gelir ile (asgari ücretin 1/3'ü kadar) yaşayanlarımız 7,3 milyon kişi, yaklaşık yüzde 10.

Ekonomik barış kalkınmayı hızlandıracak. Kendimiz çözeceğiz. Bize yarayacak tavsiyeyi ancak biz yapabiliriz. Rekabet böyle işler. Yolumuza bakalım. ■

Diyarbakır toplulaşımına 10 Isuzu Citibus

7 ilçe ve 3 beldede geçen yıldan bu yana toplulaşım hizmetini sürdüren Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi 10 Nisan Cuma günü, yeni alınan 10 otobüsün 6'sını, Hani, Hazro, Kulp, Çınar, Lice ve Kocaköy ilçelerinde toplulaşım hizmeti için tahsis ederek, tüm ilçelerde toplulaşım hizmetine başladı.

Belediye Otobüs Depolama Alanı'nda Belediye Eş Başkanları Gülten Kışanak ile Fırat Anlı, Diyarbakır Ticaret Borsası Başkanı Ebubekir Bal, DİSKİ Genel Müdürü Zülküf Karatekin, Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Sevinç,

Belediye Meclis Üyeleri ve UKOME çalışanlarının katıldığı 10 otobüsün tanıtım töreni yapıldı.

48 otobüs hizmete girecek

Belediye Eş Başkanı Fırat Anlı, 6 ilçe ve şehirci ulaşımında hizmet verecek 10 aracın halka ve kentte hayırlı olmasını diledi: "Bugünden itibaren 6 ilçe ve toplulaşım hizmeti vererek tüm ilçelerde toplulaşım hizmeti vermeye başlamış olduk." Yeni hizmete giren 10 otobüs için Diyarbakır Ticaret Borsası Başkanı Ebubekir Bal'ın büyük fedakarlık gösterdiğini belirterek teşekkür eden Anlı, kentin tüm bileşenlerinin el ele vererek çalışmaya başladığını söyledi. Anlı, yaşanan bu tablonun geleceği aydınlatığı ve umutları artırdığının altını çizdi.

Bir ay içinde 22, hemen ardından ise 26 adet doğalgazla çalışan otobüsü halkın hizmetine sunarak ulaşımı rahatlatacaklarını kaydeden Anlı, toplulaşımın daha konforlu ve güvenli olması için çalışmalarına devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Ucuz, erişilebilir ve güvenli ulaşım

Kentte yaşayan herkesin en temel haklarından birinin ulaşım olduğunu dile getirerek konuşmasına başlayan Gülten Kışanak, "Güvenli bir şekilde işe gidış geliş ve seyahat etmek herkesin hakkıdır. Ayrıca ulaşımın ucuz ve erişilebilir olması da önemlidir. Bizim belediyemizin önceliği de budur" dedi. En önemli görevlerinden birinin güvenli, kaliteli, erişilebilir ve ucuz ulaşımı sağlamak olduğunu dikkat çeken Kışanak, herkesin ilçesinde ve yaşadığı yerde rahatlıkla toplulaşım sisteminden yararlanabileceğini sözlerine ekledi.

Yapılan konuşmaların ardından yeni araçları inceleyen Anlı ve Kışanak, şoförlerden özellikle engelli yurttaşlar konusunda hassas davranmalarını istedi. Diyarbakır'ın tüm ülkeye örnek teşkil edecek bir kadın kenti olduğunu ve amaçlarının engellilerin de rahatlıkla yaşayacağı bir kent yaratmak olduğunu söyleyen Kışanak'ın ardından Anlı, şoför koltuğuna oturarak ulaşım hizmetini başlattı. ■

Pamukkale Turizm sezona

55 MAN Lion's Coach ve 20 Tourliner EfficientLine ile giriyor



Toplam değeri 20 milyon Euro'ya ulaşan yeni yatırım ile Türkiye'nin büyük 3 seyahat şirketinden biri olan Pamukkale, filosuna 55 adet MAN Lion's Coach ve 20 adet de Neoplan Tourliner EfficientLine otobüs daha ekledi.

Pamukkale Turizm'in 75 araçlık siparişinin 43 otobüslük bölümü, Nisan başında düzenlenen törenle teslim edildi. Kalan 32 adet otobüsün teslimi ise 3 ay içerisinde tamamlanacak. MAN'ın Ankara, Akyurt'taki tesislerinde MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ve MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ yöneticilerinin ev sahipliğinde düzenlenen teslim töreninde tüm Pamukkale ailesi katıldı. Şirket ortakları Cafer Sadık Bababalım, Turhan Bababalım, Mazlum Bababalım, Ahmet Bababalım, Sadık Bababalım ve Pamukkale Genel Müdürü Mustafa Özdağlıç ile Anadolu Genel Müdürü Mehmet Ali Akça da törende yer aldılar.

2+1 Pamukyol konforu

MAN ve Neoplan otobüslerin teslim töreninde konuşan Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdağlıç, "Pamukkale, 53 yıllık köklü geçmiş ve kaliteli hizmet yaklaşımı ile seyahat sektörünün önemli oyuncular arasında haklı bir yere sahip. Son dönemde yaptığımız yatırımlarla; Pamukkale Turizm'in geleneksel güvenli ve konforlu seyahat imkanını, daha çok noktaya taşımaya yönelik önemli adımlar attık. Halen yaygınlığımızı sürdürmek için yaptığımız atımlara devam ederken, hizmet kalitemizi en iyi şekilde yansıtmak üzere otobüs seçiminde de MAN ve

Neoplan otobüsleri tercih ettik. Bu tercihi yapmamızdaki en önemli kriterlerden biri de; 2+1 Pamukyol konforunu, 37 koltuklu olarak 2 aks 12 metrelik otobüslerde sunabilmemiz oldu" dedi.

MAN ve Neoplan en doğru yatırım

MAN ve Neoplan otobüslerinin sahip olduğu ileri teknoloji, yüksek kalite ve konfor düzeylerine de dikkat çeken Özdağlıç, "MAN ve Neoplan otobüsleri, birçok üstün özelliklerinin yanı sıra yaygın ve mükemmel satış sonrası hizmetleri, düşük işletme maliyetleri ve yakıt tüketimi, yüksek dayanıklılıkları ve güvenli yapıları, ömür boyu maliyet açısından sundukları avantajlar ve yüksek ikinci el değerleri ile de öne çıkıyor. Diğer bir deyiş ile hem yolcularımız için, hem de biz işletmeciler, yatırımcılar için büyük avantajlar sunuyor" diyerek, sezona hazırlık için yaptıkları dev yatırımda MAN ve Neoplan'ı tercih etme nedenlerini de sıraladı.



Yüzde 38'e varan indirimle

MAN'dan sezona özel kampanya

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin periyodik olarak her yıl düzenlediği 'Bakım Kampanyası' ile MAN ve Neoplan marka araçlar, sezona cazip fiyat avantajları ile hazırlanıyor.

Gelenekselleşen 'Bakım Kampanyası' kapsamında, MAN yetkili servislerinde MAN ve Neoplan marka araçların tüm bakım ve işçilik ücretlerinde, cazip indirimler yer alıyor. Hava filtreleri, yakıt filtreleri, motor yağ filtreleri, şanzıman ve hidrolik yağ filtreleri, AdBlue filtreleri ve

güneşliklerde, yüzde 7 ile yüzde 20 arasında indirimler sağlanıyor. Kampanya kapsamında bakım yaptıran MAN ve Neoplan müşterilerine, serin havalarda kendilerini koruyan ve rahat hareket imkanı sağlayan özel tasarlanmış anorak yelek de hediye ediliyor. Kampanya 31 Mayıs'ta sona erecek.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, Ar-Ge, üretim ve lojistik alanında yaptığı geliştirmelerle elde ettiği avantajları yedek parça fiyatlarına doğrudan yansıtarak, yüzde 38'e varan fiyat avantajlarını kalıcı olarak müşterileri sunuyor. ■



13 - 19 Nisan 2015

Tasima
Dünyası

Gündem » 5

Akaryakıt sektöründe, tavan fiyat 20 Nisan'da bitiyor

Yeni dönem başlıyor

PÜİS Başkanı İmran Okumuş, EPDK'nın hayata geçirdiği tavan fiyat uygulamasının 20 Nisan'da biteceğini, bu tarihten sonra akaryakıt sektöründe yeni bir dönemin başlayacağını belirtti. EPDK'nın bayi kar marjı, ana dağıtıcı kar marjı ve nakliye maliyetlerini yapacağı çalışma ile belirleyeceğini belirten İmran Okumuş, "Artık tüketici için de, bayiler ve ana dağıtıcılar içinde yeni bir dönem başlayacak ve her kesim için kazançlı bir süreç yaşanacak" diye konuştu.

Geçtiğimiz hafta içinde İstanbul Tüyap Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen Uluslararası Petrol, LPG Madeni Yağ, Ekipman ve Teknoloji Fuarı Petroleum'da, Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası Başkanı İmran Okumuş'un da konuşmacı olarak katıldığı Büyük Bayi Toplantısı yapıldı. Toplantıya Türkiye'nin birçok yerinden bayiler katıldı.

50'ye yakın sorun belirledik

Toplantıda akaryakıt sektörünün taban-tavan fiyat, 10 numara yağ, ADR, lisans, taşıt tanıma, pazar ruhsatı gibi birçok sorunla yaşadığını dile getiren PÜİS Başkanı İmran Okumuş, yaptıkları girişimler sonucu 2005-2006 yıllarında 3 bin 500 bayii kesilen 57 bin liralık cezaların affedilmesi sözünü aldıklarını söyledi. PÜİS olarak 81 ilde yaptıkları çalışmalarla 50'ye yakın sorun belirlediklerinin atını çizen Okumuş, "Sektör dağıtıcısıyla bayisiyle hep birlikte yaşayabileceği bir kar marjına sahip olmalı. Biz, sektörün ticaretini devam ettirebileceği, ana dağıtıcısının ve bayinin mutlu olacağı bir kar marjı istiyoruz. Öte yandan, bayi nakliye maliyetinin ana dağıtım ve rafineri nakliye maliyetinden ayrılmasını istediğimizi ifade ettik. En büyük sorunlarımızdan biri, 10 numara yağ ve jet yakıtı konusunda idi. 10 numara ve jet yağı ile ilgili EPDK'nın aldığı kararlar ve sektörün uygulandığı yaptırımlarla kaçakçılığın azaldığını gözlemliyoruz. 10 numara yağ, jet yakıtıttaki yaptırımların tamamının gaz yağına da uygulanmasını talep



ediyoruz. 10 numara yağın olduğu gibi gaz yağını da kimin tükettiğine dair yaptırımların ve ÖTV iadesi ile ilgili bir çalışma başlatılmasını rica ettik" dedi.

Maliyetin altında yapılan satışlar

Maliyetin altında yapılan satışların sektörün önemli sorunlarından biri olduğunu dile getiren Okumuş, "Ürünün bir maliyeti var. Dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye'de de öyle. Onun için maliyetin altındaki tüm satışların yasaklanmasını istiyoruz. Eğer maliyetin altında satış yapan olursa tavanın üzerinde satan nasıl cezalandırılıyorsa, 20 Nisan'dan sonra kim buna uymuyorsa, cezanın ona verilmesini talep ediyoruz. Koskoca sektörün tamamının cezalandırılmasını kabullenmiyoruz" dedi.

Piyasa serbest bırakılmalı

20 Nisan'dan sonra uygulanacak marjlarla piyasanın serbest bırakılmasını istediklerini belirten Okumuş, "20 Nisan da tavan fiyat uygulaması bitiyor. Bayiler ve ana dağıtıcılar için ortaya iyi bir tablo çıkacağından eminim Herkesin mutlu olacağı bir tablo olacak. Ama tabii ki istasyon sayısı ile ana dağıtım şirketi sayısı Türkiye'nin nüfus sayısına coğrafi yapısına göre fazla. Burada iyileştirme mutlaka yapılacak. Gerçek sektörün sahipleri sektörde kalacak, olmayanlar da gidecek diye

düşünüyorum. Motorin ve benzinin fiyatı tek tip olmasını istiyoruz. ADR ile ilgili çok ciddi bir çalışma yapıyoruz. Yine tehlikeli maddelerle ilgili sigorta poliçelerinin istasyonda yapılan zorunlu poliçenin içine konulması talebimiz var. Bayi gerçekten mağdur, biz bayinin mağduriyetinin giderilmesini istiyoruz. LPG konusunda da EPDK Başkanımız ile görüştük. Alınan karar sonrası hiçbir bayi otomasyon ile ilgili bir kuruş dahi ödemeyecek" ifadelerini kullandı.

10 numara yağ bitecek

Akaryakıt sektöründe 10 numara yağ, jet yakıtı, gazyağı satışları çok ciddi kayıt dışılık oluşturuyor. Maliye Bakanlığı'nın ÖTV ayarlarında yapılan yeni düzenleme 10 numara yağ kullanımını önleyecek, kayıt dışılık bitecek, jet yakıtını artık alıp nerede kullanacağını beyan etmek gerekiyor. Bunu beyan ederek alabileceksiniz, bunu alıp içeriye satıp faturayı başkasına kesme şansınız kalmayacak. İki ay sonra 10 numara yağ kullanımı mümkün olmayacak. ■



İmran Okumuş, yolcu taşıma sektörüne yönelik açıklamalarda bulundu

Sektör aynı dili konuşmalı

Uluslararası ve Yurt İçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) Başkanı olarak federasyonun çalışmalarıyla ilgili bilgi veren Okumuş, "2014'te 2013'e göre şehirlerarası yolcu taşımacılığında yüzde 7-8 oranında bir düşüş yaşandı. Sektör, birlik içinde hareket ederse 2015'in iyi geçeceğini düşünüyoruz. Sektörün aynı dili konuşmasını sağlayacak bir formül üretmemiz lazım. Sektördeki federasyonlar ve derneklerin bir araya gelip sektörün lehine ticari kayıdan uzak bir şekilde hareket etmesi lazım. Yüzde 25 doluluk oranı ile ilgili davamız devam ediyor. Biz yolcu taşımacılığı sektörünün tüm sorunları ile ilgilenmeyi, kendimize görev belirledik. Kapılarımızı herkese açtık. Bu anlamda sektör adına olan tüm olumsuzlukların mücadelesini şahsım ve yönetim kurulundaki arkadaşlarımla devam ettireceğiz" dedi.

Akaryakıt ve otobüsçülük sektörünün sorunları benzer

İmran Okumuş iki önemli görevi üstlenmiş durumda. Bir taraftan 13 bin bayinin üyesi olduğu PÜİS'in başkanlığını yürütürken, öbür tarafta yolcu taşımacılarının mesleki örgütlerinden UYOF'un başkanlığını da yapıyor. İmran Okumuş, akaryakıt ve yolcu taşımacılığı sektörünün çözüm bekleyen sorunları olduğunu belirterek, "Aslında iki taraf için de yapılması gerekenler belli: Mevzuatlara müdahil olmak, sektörün lehine projeler geliştirmek.

Akaryakıt sektörünün Ulaştırma Bakanlığı'nın çözmesini beklediği sorunları var. İki tarafın sorunlarını da aynı anda aktarma şansına sahibiz. İki sivil toplum örgütünün de asli görevi uzlaşi sağlamak, daha sonra da mensuplarının para kazanmasına katkı sunmak. UYOF'ta biz, otobüsçülerin artık hak ettiği saygınlığı kamu nezdinde görmesi gerektiğini düşünüyoruz. Otagar çıkışları, sektöre zarar veren kampanyalar ve sektörün teşvikler elde etmesine yönelik çalışmalar yürütmek istiyoruz. Kaptanlara erken emeklilik imkanının sağlanmasını istiyoruz. Şehirlerarasında faaliyet içerisinde olmayan firmaların belgelerinin de düşümünü aynı kullanılmayan hatların iptalinde olduğu gibi istiyoruz. Otobüs firması kurarken 500 koltuk kapasitesinin getirilmesi şartının olması gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

Siyasi partilere rapor

7 Haziran seçimleri öncesinde siyasi partilere yaşanan sorunlara ve çözüm önerilerine yönelik taleplerimizi raporlar halinde ileteceğiz. Konulara yönelik görev dağılımını geçen ay yaptık. Genel Başkan Yardımcılarımız çalışmalarını yürütüyor. Sigorta konusunda Mehmet Ali Akçin, otagarlarla ilgili Emrah Gültekin, belge düzenlemeleri ile ilgili Kemal Erdoğan, bölgesel sorunlarla ilgili Suat Akın çalışma yapıyor. Artık sektör dernek ve federasyonlarının söylemden eyleme geçme zamanı. Liderler şov yapmamalı, icraat yapmalı. ■

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 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dünyası

13 - 19 Nisan 2015



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Sorunların çözümü için öneriler...

Türkiye şehirlerarası otobüsçülüğü 12 binden 8 bine düştü. 12 binden 8 bine düşmek, pazarı doğal olarak daraltır, ama esas itibarı ile sektördeki dönüşümü algılamak lazım. Özellikle 2+1 ve yeni trend otobüslerin de cazibe yarattığını göz ardı etmemek lazım. Daha önceki otobüslerde akaryakıt tüketimi çok fazlaydı. Yeni otobüslerde özellikle Euro 5 motorlarda büyük bir tasarruf var. 2+1 koltuk donanımlar talep edildiğinde, pazarda, genelde bir daralma olması mümkün değil. Tabii, turizmde de bir sıkıntı var. Turizmci de bir taraftan otobüslerini yeniliyorlar. Turizmci 38 bin otobüse çıktı. Bunların bir kısmı kayıt dışıydı veya 3 senede 38 bin otobüs satılmadı. D2 belgesi, toparlanma yaptı, kayıt altına soktu. Onun için yapılan şey doğrudur. Belgelendirilmede otobüsçülerin şehirlerarasından turizme kayması da doğal, çünkü rekabet var. Ağır rekabet koşulları var, yolcunun bir kısmı uçağa çıktı, bir kısmı otomobile gitti.

Körfez geçişi...

Şehirlerarasında yolcu pazarı daraldı, daralmaya da devam edecek. İstanbul-Ankara (TEM ve Bolu Tünel geçişi) yolu açıldı, hemen arkasından İzmir yolunun açılması ile beraber, başka türlü bir hareket gelecek, özellikle yaz aylarında. Ege yollarında otobüsleri çok daha yoğun kullanacağız. Özellikle Körfez den bahsetmek lazım... İstanbul-Körfez hatları verimli hale gelecek. İnsanlar çok kısa sürede otobüsle gitme imkanı da bulacaklar. İnsanlar toplu taşımayı özendirirdiğimiz oranda toplu taşımayı tercih edecekler. Bu anlamda, pazardan kimse korkmasın. Pazar, her zaman kendi payını korur. Yüzde 5 aşağı yüzde 10 yukarı gider ama pazar kendi payını korur. Tabii, turizmde yenileme, otobüslerin eskimesi, çok yakıt yakması, donanımları ve turistlerin tercihi, yeni araç ve şartnamelere 3 yaştan büyük araçların konması da pazarı bir taraftan diri ve canlı tutmaya devam edecektir.

Otobüs mezadı şart

Pazarı canlı tutmanın yollarından bir tanesi, mezat yapmaktır ve Türkiye bir otobüs mezadı yapmak durumunda artık. Bütün üreticilerin ve firmaların da buna katkı sağlaması lazım. Dünya otobüs pazarı Kafkasların, Ortadoğu'nun, Balkanların merkezi Türkiye ve onun da merkezi İstanbul olması lazım. Eski otobüslerimizi yenileyip bir taraftan üretimi teşvik etmemiz lazım. Diğer taraftan ülkeye bir katma değer sağlamamız lazım, filolarımızı yenilememiz lazım. Türkiye bir turizm ülkesi. Tabii ki turizmdeki taşıtlarımızın da turistik tesislerimiz gibi kaliteli olması lazım. Sürücülerin de kaliteli olması lazım ve pazarda ne kadar yeni araba olursa, bizim işlerimiz o kadar iyi olur diye düşünüyoruz.

Otobüsçülerin temsiliyeti...

Otobüsçülük şu anda maalesef Odalar Birliğinde de temsil edilmiyor. Odalar Birliğinde sektörümüzün temsilcisi niteliğindeki sektör meclisimiz atıl duruma düştü. Bunun bir an önce toparlanması lazım.

TOF olarak, bu ay içinde kongremizi yapacağız. Biz sektöre katkı sağlayan her türlü projenin arkasında varız. Önemli işler yapıyoruz. Bundan sonra daha fazlasını yapmaya devam edeceğiz. TOF'un hedefleri iş odaklıdır. Teşkilat odaklı değildir, biz orayı ticarethane olarak düşünmüyoruz. Çalışanlarımızın niteliğiyle birlikte sayısını artırmak ve sektör ihtiyaçlarını karşılayacak bir kurumun oluşması için de özellikle hukuk servisi kurulması bizim kaçınılmaz taleplerimizden biri. Bu sektördeki insanların haklarını aramak bizim sorumluluğumuz. Bu anlamda TOF'un önümüzdeki dönem çalışmasında mutlaka sektörel hakların aranması, çalışanların haklarının korunması; diğer taraftan da özellikle bu cezalarla ilgili yeni kurulacak hükümet ile seçim sonrası masaya oturulması, karayolu ulaştırma sektörünün haklarının, her platformda temsili TOF'un temel hedefidir. Hiçbir zaman büyük bir teşkilat olma gayreti içinde değiliz. Bizi takdir edenler bizim peşimizden gelir, gelmeyenler de istediği yere gider. Mesele iş odaklıdır, çözüm odaklı bir düşünce anlayışı ile yolumuza devam edeceğiz.

Kentinde yeni yapılanma...

Kent içi otobüs şurasının yapılması gerektiğini Büyükşehir Belediyesi ile konuştum. İstanbul kentinde yeniden bir yapılanmaya gidilmesi lazım. İstanbul, hem bize hem de İstanbullulara çile çekiyor. Bu şuranın yapılması kaçınılmaz bir haledir. Böyle bir talepte bulunduk, Büyükşehir Belediyesi sıcak baktı; Genel Sekreter Hayri Baraçlı ile bunu bir daha değerlendireceğiz. Sayın Başkanı iletilsin, İstanbul kentinde, gerek kentiçi taşımalarımız gerek şehirlerarası taşımada, yapılması gerekenlerin mutlaka konuşulması lazım diye düşünüyorum. ■

“Yeni katılımlarla hizmet ağıımız büyümeye devam ediyor” diyen Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan başarı için gereken unsuru açıklıyor:

Doğru iş ortaklıkları her iki tarafa da kazandırır

**ÖZEL
HABER**

Kamil Koç, 2015 ve 2016 yılına yönelik belirlediği hedeflerine yönelik ataklarını hız kesmeden sürdürüyor. 2015'te 18 milyon, 2016'da 20 milyon yolcu ve 1 milyar TL ciro hedefi belirleyen Kamil Koç, yeni iş ortaklıkları ile gücüne güç katmaya devam ediyor. Kamil Koç, en son Van ve bölgesinin güçlü otobüsçülerinden Topçu ailesi ile iş ortaklığına gitti. 52 adetlik araca parkına sahip Topçu ailesi ile gerçekleştiren iş ortaklığı ile Kamil Koç yılsonuna kadar hizmet verilen il sayısı da 70'e çıkartma hedefi için çok büyük bir adım attı.

Kamil Koç, hizmet ağını bölgesel işbirlikleri ile büyültmeye devam ediyor. Birçok bölgesel firma, Kamil Koç'un yıllardır büyük bir titizlikle uyguladığı iş ortağına yönelik “kazan-kazandır” prensibinin de etkisiyle, Kamil Koç Ailesi içinde yer almak için harekete geçtiği bir dönemde Kamil Koç, Van ve çevre illerin güçlü ve tecrübeli bölgesel otobüsçüsü Topçu ailesi ile işbirliğine gitti.



Erkan
YILMAZ

2015'te 18 milyon yolcu ve 70 ile sefer düzenleme hedefi belirleyen Kamil Koç, atılımlarına devam ediyor. Şirket, Sinop, Erzincan ve Erzurum'un ardından hizmet ağına 6 ili birden ekliyor bu illere bağlantılı diğer illerle birlikte bu sayı 10 kadar çıkıyor. Böylece Kamil Koç, 2015 hedefi hizmet ağını 70 ile çıkartma noktasına büyük bir adım atıyor.

Kazan-kazandır prensibi

Kamil Koç, son iki yıldır büyüme stratejisini bölgesel güçlü işbirlikleri oluşturarak hayata geçiriyor. Bu stratejinin sonucu hem Kamil Koç hem bünyeye katılan otobüsçüler için olumlu sonuçlar veriyor. Kazan-kazandır politikası Kamil Koç'a, yolcu sayısında, her yıl yüzde 20 civarında büyümeyi getiriyor.

İlk seferler 24 Nisan'da

Kamil Koç İstanbul Ofisinde, 8 Nisan Çarşamba günü düzenlenen imza töreniyle, şirket bünyesine Van ve çevre illerin güçlü bölgesel otobüsçülerinden Topçu ailesi de katıldı. Sabri Topçu, Rahmi Topçu ve Mehmet Topçu'nun katılımı ile gerçekleşen törende, protokolü Sabri Topçu ve Genel Müdür Kemal



Murat Topçu, Serkan Topçu, Kemal Erdoğan, Sabri Topçu, Rahmi Topçu, Mehmet Topçu



Erdoğan imzaladı. 24 Nisan'da Van merkezli ilk seferler başlayacak. Kamil Koç, hayata geçirdiği işbirliği ile hizmet kalitesini Van, Ağrı, Bitlis, Muş, Bingöl ve Elazığ ile tanıştıracak. Ayrıca Karadeniz ve Akdeniz bölgesine yönelik çapraz seferler de düzenlenecek.

Topçu ailesi ile soru işaretleri dağıldı

İmza töreninin ardından Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan ve Sabri Topçu, Taşıma Dünyası'na, gerçekleşen işbirliğine yönelik özel açıklamalarda bulundular. Türkiye'nin her noktasına aynı hizmet standardını ve Kamil Koç yaklaşımını sunmak zorunda olduklarını belirten Kemal Erdoğan, “Bu tür işbirlikleri bizim için çok önemli. Van ve bölgesine yönelik otobüsçülük yapma niyetiyle ziyaret etmemiştik; iş ortağımızı yerinde görmemiz gerekiyordu. Ne zaman ki ben Van'a gittim. Topçu ailesi ile tanıştım, kafamdaki soru işaretleri bir bir dağılmaya başladı” dedi.

Doğru iş ortağı herkes için başarı getirir

Kamil Koç'un son dönemde gerçekleştirdiği her açılımda başarılı olunmasının en önemli etkenini doğru iş ortakları ile çalışmak olarak açıklayan Kemal Erdoğan, “Bu tür açılımlarda, otobüs, yazıhane gücü gibi etkenler bir şekilde sağlanır. Bizim için önemli olan; her iş ortaklığında doğru insanları, Kamil



Kemal Erdoğan işbirliği anlaşmasının ardından Sabri Topçu'ya Kamil Koç rozetini taktı

Koç dokusuna uyacak insanları bulmak. Bu unsur çok kritik. Başarıda, ortak gücü çok kritik. Topçu Ailesini bu sektörde işini iyi yapan ve işi için yaşayan insanlar. Bir süredir kendileriyle görüşme halindeyiz açıkçası iş yapış tarzlarına baktığımızda Kamil Koç dokusuna uyma noktasında doğru bir karar verdiğimizizi düşünüyoruz. Bölge fiziki koşullarında etkisiyle oldukça zorlu şartlara sahip, inancımız Topçu Ailesiyle tüm zorlukların üstesinden geleceğimizi yönünde. Kendileriyle tanıştıktan sonra bu inancımız daha da pekişti ve iş planı çok hızlı ilerledi. Sonrasında onlar İstanbul'a bizi ziyarete geldiler bizi ve bütün taşlar yerine oturmaya başladı. Bu süreçte iki tarafta ufak tefek fedakârlık yaptılar ve artık, ortaya iyi bir iş birliği, iyi bir ürün çıkacağından eminiz. Çünkü Topçu ailesi çok uzun yıllardır bölgede verimliliği yüksek bir altyapı oluşturmuş. Bu alt yapının artık Kamil Koç çatısı altında hizmet verecek olması hem bizim için, hem Topçu Ailesi için hem de yolcularımız için ciddi bir avantaj.” diye konuştu.

Yolcu hareketliliği yüksek

Doğu bölgesinde, havayoluna rağmen yolcu hareketliliğinin yüksek olduğunu belirten Kemal Erdoğan, “Biz Van Havalimanı'na inen ciddi sayıdaki uçağa rağmen orada çok yoğun yolcu hareketliliği gördük. Van'ın, depremden sonra yaşadığı hareketlilik daha da artmış. Başka

GENEL MÜDÜR KEMAL ERDOĞAN:

“Bu tür açılımlarda, otobüs, yazıhane gücü gibi etkenler bir şekilde sağlanır. Bizim için önemli olan; her iş ortaklığında doğru insanları, Kamil Koç dokusuna uyacak insanları bulmak. Bu unsur çok kritik. Başarıda, ortak gücü olmak çok kritik. Topçu Ailesini bu sektörde işini iyi yapan ve işi için yaşayan insanlar. Bir süredir kendileriyle görüşme halindeyiz açıkçası iş yapış tarzlarına baktığımızda Kamil Koç dokusuna uyma noktasında doğru bir karar verdiğimizizi düşünüyoruz. Bölge fiziki koşullarında etkisiyle oldukça zorlu şartlara sahip, inancımı Topçu Ailesiyle tüm zorlukların üstesinden geleceğimizi yönünde. Bu noktada 24 Nisan'da ilk seferleri başlatmak için hazırlıklara başladık, çok kısa süre içinde hazırlıklar tamamlanacak ve hedeflediğimiz tarihte seferlere başlayacağız.” dedi.

illere göç vermiş, ancak gelen giden hareketliliği yüksek seviyede. Özellikle Van ve Mersin hattı çok özel bir konuma gelmiş. Van'dan Türkiye'nin her noktasına seferler düzenlenecek. İstanbul çok yoğunluklu, Samsun, Zonguldak, Hatay hatları olacak, sahililere sefer koyacağız. İran'a yönelik taşıma ile ilgileniyoruz ama bu, iki ülke ilişkilerine bağlı. İran'da, Türkiye'ye çok yakın bir nüfus var ve onlar için Türkiye çok cazibeli bir ülke” dedi.

Geleceğe güven için Kamil Koç'tayız

Van ve bölgesinde uzun yıllardır hizmet veren, kalitesi ve altyapısı ile bölgenin en seçkin otobüsçü ailesi arasında yer alan Topçu ailesi, Kamil Koç ile gerçekleşen iş ortaklığının mutluluğunu yaşıyor. Ailenin büyüklüğünden Sabri Topçu, bölge insanının daha kaliteli hizmet standardını hak ettiğini belirterek, “Kamil Koç, bu sektörün öncü firması. 89 yıllık bir şirket. Şehirlerarasında tarih Kamil Koç ile başlıyor, böylesine büyük bir firmanın iş ortağı olmak bize gurur veriyor. Son 12 yıldır, özellikle bölgemizde, otobüsçülüğün çehresinin değişimine katkı sağladık. Şimdi bu çehreyi Kamil Koç'un katkısıyla daha bir üst seviyeye taşıyacağız. En önemlisi, yatırım yaptığımız bu zorlu sektörde kendinizi güvende hissetmeniz gerekiyor. Biz geleceğimizi güvende görmek istediğimiz için Kamil Koç ailesinde yerimizi aldık. İki ay önce başlayan görüşme sürecinde bir iş ortağı ile nasıl bir kurumsal süreç yönetilmesi gerektiğini, yönetildiğini ve nasıl uyum yakalayabildiğimizi gördük. Kamil Koç ailesi içinde çok mutlu olacağız. Bize aradığımız güveni verdiler... Biz de buradayız artık” dedi. ■

12 SETRA YATIRIMI

Halen filoda 52 araç bulunduğunu belirten Sabri Topçu, 12 adet Setra yatırımı yapacaklarını, sezon içerisinde yeni araç alımları ile de 70 araçlık bir filoya ulaşmak istediklerini söyledi.



Soldan: **Mehmet Aksoy** - Kamil Koç Turizm Taşıma Müdürü, **Çağatay Kepek** - Operasyon Direktörü, **Sabri Topçu**, **Kemal Erdoğan** - Genel Müdür, **Rahmi Topçu**, **Mehmet Topçu**, **Metin Yücel** - Kuzey Marmara Bölge Müdürü, **Baki Karakoçan** - İstanbul Otogar Müdürü

13 - 19 Nisan 2015

Tasıma
Dünyası

Gündem » 7

5440 kamyon ve çekici, 205 şehirlerarası ve turizm otobüsü, 93 kentiçi otobüsü satışıyla

Mercedes-Benz Türk, ilk çeyrekte yine zirvede

Kamyon satışlarını ilk 3 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 66 oranında arttırarak hem kamyon sektörünün rekorunu, hem de kendi rekorunu kıran Mercedes-Benz Türk, aynı dönemde otobüs satışlarını da yüzde 10 oranında arttırarak 2015'in ilk çeyreğini zirvede kapattı.

Mercedes-Benz Türk 2015 yılının ilk çeyreğinde de Türkiye' de ürettiği otobüs ve kamyonlarda yüksek satış rakamlarına ulaşarak pazar liderliğini korudu. İlk üç aylık kamyon satışlarını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 66 oranında arttırarak toplam 5.440 adet kamyon ve çekici satışı gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, hem sektörün rekorunu, hem de kendi rekorunu yenilemeyi başardı.

48 yıldır şehirlerarası ve turizm otobüs pazarının da lideri olan Mercedes-Benz Türk, ilk çeyrekte otobüs ürün grubunda satışlarını yüzde 10 oranında artırarak toplam 205 adet otobüs satışı gerçekleştirdi ve pazardaki liderliğini korudu.

Müşteri memnuniyeti ön planda

Türkiye otomotiv sektörünü ve Mercedes-Benz Türk'ün ticari araç satışlarını değerlendiren Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Süter Sülün, 2015'in ilk çeyreğinde de liderliklerini devam ettirdiklerini açıkladı: “Mercedes-Benz Türk olarak, Türkiye' de üretimini gerçekleştirdiğimiz kamyon ve otobüs satışlarımızda müşteri odaklı yaklaşımımız ile ilklere imza atmaya ve trend yaratmaya devam ediyoruz. Müşterilerimize tek elden verdiğimiz birinci el satış, finansman, sigorta; TruckStore ve BusStore markaları altında ikinci el, takas, servis anlaşmaları ve satış sonrası hizmetlerimiz ile müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor ve başarı çıtamızı her geçen gün daha da yükseltiyoruz.”

Kamyon pazarı büyüdü

Mercedes-Benz kamyon grubu, efsane Actros, Axor ve Atego satışlarıyla rekor kırmaya devam ediyor.

İlk üç ayda 6 ton ve üzeri kamyon pazarının geçen yıla oranla yüzde 76 büyümeye göstererek 10.650 adede yükseldiğini söyleyen Süter Sülün, “Bu olumlu tabloya pazarın yüzde 70'ini oluşturan çekici ve inşaat kamyonu segmentlerinin sırasıyla yüzde 88 ve yüzde 80 oranlarında büyümesinin etkisi büyük oldu. Mercedes-Benz Türk olarak bu büyümeyi değerlendirerek, ilk çeyrekte satışlarımızı geçtiğimiz yıla kıyasla yüzde 66 oranında arttırdık, toplamda 5.440 adet kamyon ve çekici satışı gerçekleştirdik. Türkiye çapında kamyon satışı faaliyetlerini sürdüren 33 Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii ile işbirliği içerisinde olan şirketimiz, Mart sonuna kadar elde edilen 3.429 adet çekici, 1.140 adet inşaat kamyonu ve 871 adet de nakliye kamyonu satışı ile hem sektörün rekorunu, hem de kendi rekorunu yenilemeyi başardı” dedi.

İş dünyasının destekçisiyiz

Sülün, açıklamasına devamla, “Mercedes-Benz Türk olarak Actros, Axor ve Atego model kamyonları ile inşaat, madencilik, belediye hizmetleri, gıda, lojistik, akaryakıt gibi pek çok sektörde Türk iş dünyasının en büyük destekçisi konumundayız. 1986 yılından bu yana Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiğimiz geniş kamyon ve çekici ürün gamımız sayesinde müşterilerimizin her ihtiyacını karşılayabiliyoruz.

Mercedes-Benz kamyonları ilk alımda ve kullanım süresi boyunca kazandırırken, satarken de en karlı ürün olma özelliğine sahip ticari araçlar kategorilerinde zirvedeki konumunu yıllardır koruyor. Mercedes-Benz Türk olarak her zaman müşterimiz ile direkt temas ve işbirliği içerisindeyiz. Sektörün nabzını yakından takip ediyor; büyük müşteri özel aktiviteleri, şoför dinlenme köşeleri, kuru-pilav gibi saha aktiviteleriyle sektörün tüm temsilcilerini desteklemeye devam ediyoruz” dedi.



Süter Sülün

Mercedes-Benz otobüsler 48 yıldır pazar lideri

Şehirlerarası ve turizm otobüs pazarının 2015 yılı ilk çeyreği itibarıyla, geçmiş beş yıllık pazar ortalamasının aynı dönemine kıyasla daha yüksek adetlerle kapandığının altını çizen Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama ve Satış Direktörü Süter Sülün, toplam otobüs pazarının ise 2014 yılının aynı dönemine oranla yüzde 74 seviyesinde artış göstererek 394 adet ile kapandığını belirtti.

Şehirlerarası ve turizm otobüsünde yüzde 10 büyümeye elde etti

Sülün, 48 yıldır pazar lideri olan Mercedes-Benz Türk otobüs ürün grubunun, 2015 yılının ilk çeyreğinde de başarısını sürdürdüğünü vurgulayarak, “2015 yılının ilk çeyreğinde 62 adet Travego, 118 adet Turismo ve 25 adet Setra olmak üzere toplamda 205 adet otobüs satışı gerçekleştirdik. Bu rakam ile 2014 yılının aynı dönemine göre satışlarımızı yüzde 10 oranında arttırmayı başardık ve büyüyerek genişleyen pazar

inde yine liderliğimizi koruduk. Türkiye şehiriçi otobüs pazarı ise, 2015 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 33'lük bir daralma ile toplamda 272 adet olarak gerçekleşti. Mercedes-Benz Türk olarak biz ise şehiriçi otobüs pazarında 93 adet Conecto otobüs satışı gerçekleştirdik” diye konuştu.

Satış sonrası hizmetlerimizle öne çıkıyoruz

Süter Sülün açıklamasında, “Mercedes-Benz Türk olarak geniş otobüs ürün yelpazemiz ile şehiriçi kullanımına uygun Conecto Solo, Conecto Körtüklü, şehirlerarası kullanımına uygun Setra, Travego S ve Turismo modelleri ile pazarın çok önemli bir oyuncusu olmaya devam ediyoruz. Satış sonrasında da ürünlerimiz ile birlikte sunduğumuz hızlı ve avantajlı hizmetlerimiz; uzatılmış garanti, bakım ve kaza paketleri, orijinal yedek parça indirimleri ile otobüs piyasasına yıllardır çözüm üreterek müşterilerimize büyük faydalar sağlıyor ve güvenilir iş ortağı olarak yanlarında yer alıyoruz” dedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Sorular, sorular... açılmasın aralar!

Zaman zaman yaptığım gibi bu haftaki yazımda çeşitli konulara kısa kısa değineceğim. Bunlardan birisi de yaklaşan seçimler. Buna taşımacılar açısından bakmaya çalışacağım, ama öncelik manşetteki konumuzda.

Lütfen kızmayın

Gazetemizin manşetindeki örgütlenme konusu pek çok kişiyi kızdırabilir. Bu kızacak kişilerin önemli bir kısmı eskiden beri tanıdığım insanlar. Üstelik de değer verdiğim ve bana değer verdiklerini düşündüğüm kişiler. Ama hiç kusura bakmasınlar, gördüğümüz gerçeği yazıyoruz. Yazıda da belirtildiği üzere bazı terminallere ilişkin başarıları bir yana bırakırsanız geriye ne kalıyor? Ha, bir de yeni örgüt öğrenme, kurma veya kurulmasını isteme söz konusu. Bilmem, bu da bir başarı mı? Mevcut örgütlerin işi yeni örgütler kurmak mı?

Eskiye bir bakış

Bir zamanlar yolcu taşımacılığı alanında tek dernek vardı: UATOD. Bir de onun bağlısı olmasalar da onun şubesi gibi çalışan 3-5 yerel örgüt veya ihtisas örgütü... Düşünün bakalım, yolcu taşımacılığı örgütsel olarak ne zaman daha güçlü ve sözü dinlenir idi? Benim de görev yapmamın bu övgüde payı yok. Bu örgüt, bugünkü örgütlere dağılmış insanların topluca bulunduğu bir örgüt değil miydi?

Sektörel temsil

Seçimler yaklaşırken yine sektörel temsille ilgili görüşler yansımaya başladı. Geçen dönemde TBMM’de yer alan Sena Kaleli’nin yeni dönemde adaylığı söz konusu değil.

Aday adayı olduğunu bildiğimiz ve destek de verdiğimiz Sayın Ilıcalı’nın da adı listelerde yok. Bilmem, benim bilmediğim karayolu yolcu veya yük taşımacılığı ile yakından ilgili başka isimler var mı?

Sektörün gücü

Seçim zamanı herkes çeşitli açılardan gücünü göstermeye çalışır. Örneğin; insanların etnik kökenlerine ilişkin ramaklar yayınlanır. Bunları topladığınızda 200 milyon nüfus, 150 milyon seçmene ulaşılır. Keza çeşitli meslek mensuplarının sayısını, oy güçlerini ve temsil ettikleri nüfusları toplarsanız gerçeğin 3-4 misline yakın rakamlara ulaşırsınız. Taşımacılar için de durum böyle. Sayın Mustafa Yıldırım, dolaylı olanlarla birlikte 25 milyon seçmene ulaşmış, yani tüm seçmenlerin neredeyse yarısı. Sadece taşımacılar bu kadarsa tüm ticaretin oyları 200 milyon olmalı. Tabii, sanayiciler, tarımcılar, madenciler, diğer hizmet sektörleri vs. da var. Tabii, bir de kendisi doğrudan üretici olmayan emek sahiplerini düşünün...

Talep ne?

Tabii ki taşımacıların Mecliste temsili önemli. Bu olamadığında oy gücü ile siyasi partileri etkilemesi de doğru. Bunun için bir deklarasyon da mümkün. Peki, siyasilerden ne isteyebilirsiniz? Taşımacılara iyilik yapmak isteyen bir siyasi neler neler yapmalı? Kimse “bizim çok derdimiz var” demesin, beş öneri getirsin.

Serbest piyasa

Kimse serbest piyasaya aykırı önerilerde bulunmamalı, bulunsu da sonuç getirmez. Hatta bir siyasi, söz verse de işe yaramaz. Örneğin, taşımacı sayısının dondurulması, sektöre giriş için 500 özmal koltuk veya 200 ton özmal taşıma kapasitesi aranması, fiyatların devletçe belirlenmesi söylene bile yapılamaz. Bunlar için serbest piyasa tercihlerinden vazgeçilmesi gerekir. Bunun için de siyasinin serbest piyasaya karşı olduğunu açıklaması şarttır, eğer mümkünse.

TC kimlik numarası

Bilindiği üzere, epey bir süre önce bir genelgeyle biletlere TC kimlik numarası yazma zorunluluğu geldi. Geçtiğimiz günlerde bunun uygulanması ile ilgili şikayetler oldu. Bu günlerde yine gündemde. Ben, daha genelge yayınlandığında ele aldım ve zorluklarını belirttim. Pek duyan, ilgi gösteren olmadı. Şimdi, benim söylediklerimden daha azını taşımacılar söylüyor, hepsi bu kadar. Taşımacı örgütleri, söylemekle yetinemez, girişimde bulunmalı. Bu örgütler her zaman olduğu gibi kurala aykırılıklar cezalandırılıp can yanınca ses çıkarırlar. Hani, bu kural aranmasa veya aranıp da ceza yazılmasa sesleri çıkmayacak. Ben diyorum ki: kural varsa uygulanmalı, aykırılık cezalandırılmalı. Bunu istemiyorsanız kurala karşı çıkın.

Bazı sorular...

TC kimlik numarasına ilişkin UDH Bakanlığından cevap bekleyen bazı sorular:

- Kimlik numarası bilet alandan mı öğrenilecek?
- Başkası adına bilet alındığında ne olacak?
- Söylenen her sayı yazılacak mı?
- Söylenen 11 rakamlı değilse veya 11 tane 9 söylendiyse ne olacak?
- TC nüfus cüzdanı ile doğrulanması gerekir mi?
- Kimlik numarası bildirmeyene veya nüfus cüzdanı olmayan bilete verilmeyecek mi?

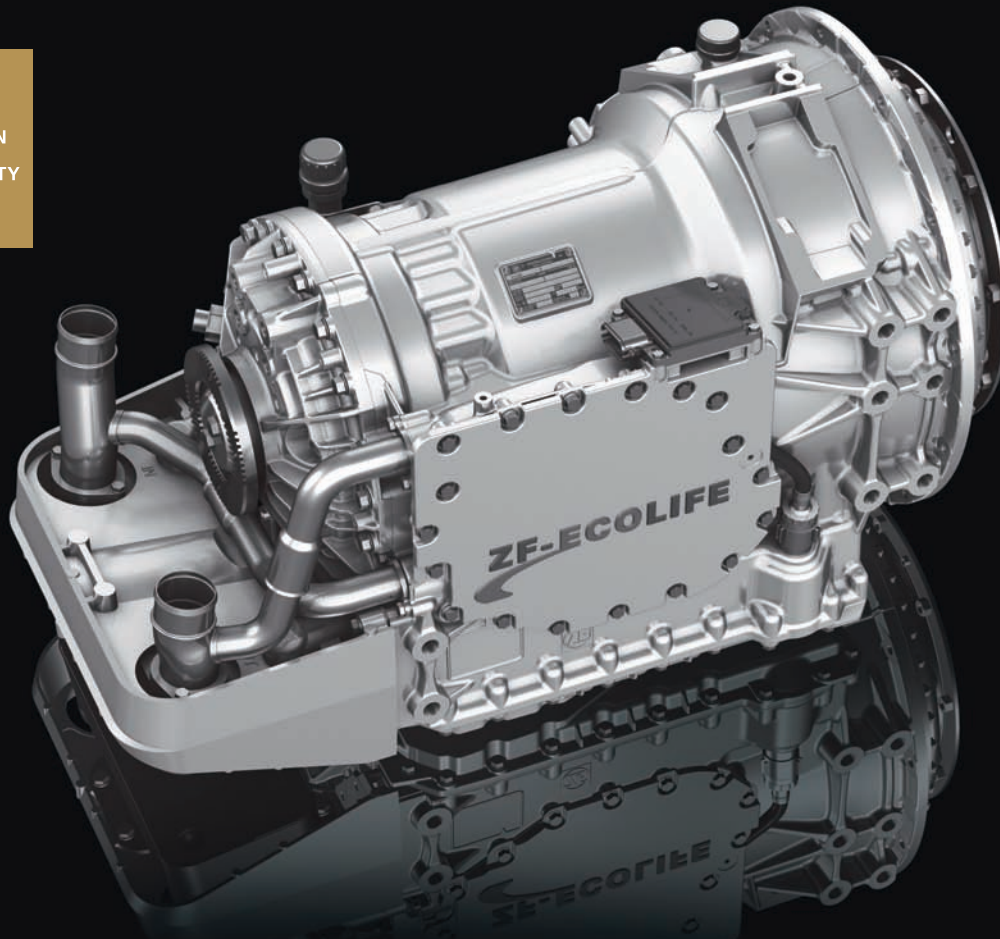
Bırakın bu sorulara cevap aramayı, başka taşımalarda cezalandırma olmamasını... Tüm taşımacılar 11 adet rakam yazıp, sorulduğunda bu söylendi desinler. Daha bilete isim doğru dürüst yazılmıyor, yazılan ismin taşıta bindiği kontrol edilmiyor ki! Bakanlık, bu işin gerekliliğinden ve uygulanmasından emin olsaydı bugüne kadar Yönetmeliğe yazar, açıklama yapardı.■

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

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



MOTION AND MOBILITY

100
YEARS
MOTION
AND
MOBILITY

Daimler'den İstanbul Teknoloji Üssü'ne 13 milyon Euro'yu aşkın yatırım ve 200 kişiye ulaşacak istihdam

Hoşdere Mercedes'in teknoloji üssü

Yeni IT stratejileri kapsamında "IT Merkezi" olarak İstanbul'u seçen Daimler, Mercedes-Benz Türk bünyesinde kurulan "IT Hizmetleri Merkezi"nin yeni binasını hizmete açtı.

Mercedes-Benz Türk'ün ana şirketi Daimler, dünya çapında büyümeye devam ederken en büyük yatırımlarını bilgi teknolojileri alanına yapıyor. Global IT stratejisi kapsamında Türkiye'yi "bilgi teknolojileri üssü" olarak konumlayan Daimler, İstanbul'da 2.800 m2 alan üzerine kurulan "IT Hizmetleri Merkezi"nin yeni binasını hizmete açtı.

İstihdam 200'e çıkacak

Toplamda 13 Milyon Euro'nun üzerinde yatırım yapılması planlanan "IT Hizmetleri Merkezi"nde, şu anda 145 olan Türk IT uzmanı sayısının da 2015 yılı sonuna kadar 200'e çıkarılması hedefleniyor.

Hizmet sürecinde önemli görev

Daimler, Türkiye sayesinde çok daha güçlü bir IT yapısına sahip olacak. Daimler'in IT alanında SAP lojistik sistemleri geliştiren ilk ve tek merkezi olan İstanbul'daki küresel IT Hizmetleri Merkezi, SAP sistemlerinin Türkiye, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgelerinde uygulayıcısı rolünü de üstleniyor. Ağırıklı olarak Almanca konuşulan bölgelerdeki lojistik, üretim ve İK konularındaki SAP uygulamalarından sorumlu olan IT Hizmetleri Merkezi, Daimler bünyesindeki SAP uygulama, geliştirme ve tedarikçin yeniden yapılandırılmasında ve hizmet sunma süreçlerinin optimizasyonunda önemli bir görevi yerine getiriyor.

Türkiye'ye güven duyuyor

Almanya'dan sonra bilgi teknolojileri alanındaki ilk ve en büyük global yatırım olması nedeniyle Daimler'in Türkiye'ye duyduğu güvenin önemli bir göstergesi kabul edilen Mercedes-Benz Türk IT Hizmetleri Merkezi'nin açılışını yapmak üzere, Daimler'in üst düzey IT yöneticileri İstanbul'a geldi. Merkezin açılış toplantısı, Daimler AG Bilgi Teknolojileri Başkanı Dr. Micheal Gorriz, SAP Hizmetleri Direktörü Dr. Guido Vielsack, SAP & Sistem Yaygınlaştırma Servis Dağıtım Merkezi Türkiye Bölüm Müdürü Stefan Rosenwald, Mercedes-Benz Türk AŞ Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes ve İnsan Kaynakları Müdürü Salih Ertör'ün katılımıyla, 8 Nisan Çarşamba günü gerçekleşti.



**Daimler AG
Bilgi Teknolojileri
Başkanı
Dr. Micheal Gorriz,
MBT Direktörler
Kurulu Başkanı
Rainer Genes**

Daimler AG Bilgi Teknolojileri Başkanı (CIO) Dr. Michael Gorriz

Bilgi birikimine güveniyoruz

Basın toplantısında yaptığı konuşmada, Türk mühendislere inandıklarını belirten ve Türkiye'nin tüm Daimler dünyasında önemli bir role sahip olduğunun altını çizen Daimler AG Bilgi Teknolojileri Başkanı (CIO) Dr. Michael Gorriz, "İstanbul'da kurulan IT Hizmetleri Merkezi, SAP uygulamaları açısından Daimler dünyasındaki en önemli merkezlerden biri ve gelişmeye devam ediyor. Biz, Mercedes-Benz Türk bünyesindeki bilgi birikimine güveniyoruz" dedi.

Türkiye'nin seçim kriterleri

Dr. Gorriz, yeni açılacak IT Hizmetleri binası için Türkiye'nin

seçilme nedenlerini de şu şekilde sıraladı: Mercedes-Benz Türk'ün köklü ve güçlü geçmişi, İstanbul'un önemli pazarlara erişimi olan bir mega şehir olması, Türkiye'nin kalifiye ve uzman yetenek havuzu bu önemli kararın verilmesinde göz önünde bulundurulacak nedenlerdi. Türkiye, sunduğu nitelikli, yetenekli, özverili ve motive çalışanları ile dünyanın en iyi işgücüne sahip pazarlarından biri. Çok dilli (Türkçe, Almanca, İngilizce), çok kültürlü, mükemmel IT bilgisine sahip, üretken anında yeniliklere açık işgücü yine Türkiye'nin avantajları arasında.

Daha güçlü ve bağımsız

Konuşmasına IT Hizmetlerinin Daimler dünyasındaki yeri ve önemini açıklayarak devam eden Gorriz, "Daha fazla yetkinlik oluşturma ve dünya çapında destek sunabilme özelliklerimiz, bizleri daha güçlü ve bağımsız hale getiriyor" dedi.

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes

Yeni istihdam fırsatı

IT Hizmetleri Merkezi'nin İstanbul'da kurulma kararının, Türkiye'deki mevcut iyi eğitilmiş ve yetenekli IT iş gücü göz önünde bulundurularak verildiğine dikkat çeken Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, "Mercedes-Benz Türk 5.700'ün üzerinde çalışana sahip ve kuruluşundan bu yana 885 milyon Euro yatırım yapılmış bir Daimler şirketi. Mercedes-Benz Türk'ün 48 yıllık güçlü ve köklü geçmişi de bu kararda önemli faktör. Biz, 70'in üzerinde uzman çalışana sahip mevcut IT hizmetleri departmanımızı genişleterek yeni IT Hizmetleri Merkezi ile birlikte, ileri bilgi seviyesi ve yetenek gerektiren bu yeni istihdam fırsatlarının Türkiye'ye getirilmesinden çok gurur duyuyoruz. Bu karar ile Daimler, Türkiye'nin yeteneklerine bağlılık ve güveninin de altını çizmiş oluyor. Otobüs ve kamyon üretim tesislerimiz ve Ar-Ge merkezimiz ile Daimler dünyasındaki en önemli lokasyonlardan biriyiz. Dünya üzerinde kurulan dört bölgede kurulan IT Hizmet Merkezlerinin Almanya, Hindistan, Amerika ile birlikte Türkiye'de kurulması hem Türkiye'nin hem de Mercedes-Benz Türk'ün önemini Daimler dünyasında daha da artırıyor" dedi.

Türkiye öncü ülke oldu

Küresel IT ağını geliştirme çalışmalarında öncü konumda olan Türkiye'nin ardından Hindistan ve ABD'de de IT hizmet lokasyonları kuran Daimler, dünyada SAP hizmet sunumlarını, bu bölgelerdeki IT Hizmet Merkezleri tarafından karşılıyor. Bu sayede bütün IT uygulamalarının etkili, hızlı bir şekilde ve planlamada üst düzey güvenlik çerçevesinde hizmete sunulması sağlanıyor. Dünya çapındaki SAP çalışanları Türkiye ve Hindistan'daki yeni IT Hizmet Merkezleri tarafından yürütülen Daimler IT ağı, böylece sinerjilerden faydalanma ve en iyi uygulamaların karşılıklı paylaşımını destekleme imkânına sahip. Daimler, SAP uygulamasının son tasarımından uygulama ve destek aşamalarına kadar tüm hizmetleri sunan yeni IT Hizmet Merkezleri'nde çalışanlarının yeteneklerinin geliştirilmesine öncelik verirken, tesislerini de büyüme hedefiyle yatırımlarına devam ediyor.

Mercedes-Benz Otomobiller, Daimler Kamyonlar, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, Daimler Otobüsler ve Daimler Finansal Servisler bölümlerinden oluşan Daimler AG'nin sipariş, üretim, satış ve satış sonrası hizmetler süreçlerinin her alanında IT hizmetlerinden faydalanılıyor. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Dibe vurmak...

Etrafımızda bulunan bazı insanların zaman zaman "dibe vurdum" dediğini duymuşsunuzdur. Dibe vurma, büyük kayıplar ardından yaşanan bir ruh halidir. Her insan için farklı şekilde tezahür eder. Kimi sağlığını, kimi ilişkisini, kimi işini, kimi evini, kimi de parasını, kimi de çok daha fazlasını kaybettiğinde böyle bir ruh hali içerisinde girebilir.

İnsanoğlu, yaşamı içerisinde her an değişik seçimlere tabidir. Dibe vurma halinde bile bir seçim yapma mecburiyeti oluşur. Her ne kadar aksi hissedilse de ya tamamen yelkenleri suya indirip depresyona girecek ya da bu yaşananları yeni bir başlangıç için fırsat olarak değerlendirmeyi seçecektir.

Aslına bakarsanız bu durum, uzun zamandır birikerek gelen sorunların görmezden gelinmeyeceğini ve sorunların halının altına süpürmenin durumu değiştirmeyeceği anlama ve kesin ve kalıcı çözümler için arayışlarda bulunmak adına bir fırsattır.

Elbette ki içine düşülen bu durum, acı veren, çaresiz kalma ve sanki bir daha asla iyi hissedilmeyeceği yanılsamasını yaşatan zamanlardır. Fakat "dip" dediğiniz şey yaşanıldığında, artık gidilebilecek tek istikamet vardır, o da yukarı doğrudur. İnsan bu şekilde bakabilirse her durumda bile umut ışığının olduğunu görmek önemlidir.

Dibe vurulduğunda, insan dış dünyadan kopar, içine kapanır, kendini sorgulamaya başlar. Fakat inanılmaz olarak birçok insanın hayatı dibe vurduktan sonra yeniden şekillenir. Her zamankinden farklı şeyler yapabileme gücünü böyle anlarda bulur insanlar kendinde. Pek çok insan yaşadığı ciddi sağlık sorunlarının ardından, sağlıklı yaşamayı yeniden öğrenir ya da sevmediği mesleğinden vazgeçip keyif veren sevdiği bir işe geçiş yapar. Evi veya eşi ile sorunlar yaşamış kişiler yepyeni çok daha güzel bir başlangıç yapabilir.

Hayatın sadece yemek, içmek, barınmak ve üremekten ibaret olmadığını, aslında çok daha fazlasıyla bu dünyaya geldiğimizi anlayarak; bütün değer yargılarımızı yeniden gözden geçirme fırsatı yakalar; İnsan o ana kadar farkında bile olmadığı yeteneklerini keşfedebilir.

Dibe vuruşlar, insanın kendini gerçek anlamda keşfetme ve tanıma imkânını da sunar. İnsan, sadece etten ve kemikten ibaret olmadığını, bundan çok daha fazlası olduğunu anlar. İç dünyasında kendi ile barışık olmayı seçen ve düşünce biçiminde pozitifliği benimseme yönünü keşfeder. Çünkü beden fiziksel acıyla duygusal ya da ruhsal acıyı birbirinden ayırt etmiyor.

Bir kez dibe vurduktan sonra, insan yıllardır ihmal ettiği konularda yoğun bir açık duygusu hissetmeye başlar. Bolca araştırıp, okuyarak yeni yollar deneyerek, yeni insanlarla tanışıp onların hayat hikâyeleri ile kendininkini karşılaştırır; farkındalığın bol olduğu bir dünyaya adım atar ve egosu adım adım törpülenir. Gerçek kişiliği ortaya çıkmaya başlar. Etkin dinleme becerisi, empati anlayışı artar; hayata bakış açısı genişler; önyargılarından arınmaya başlar.

Tabiat ana kendini nasıl ki doğal afetlerle yeniliyorsa; insan da kendini yenilemek için kendi doğal afetlerini yaratıyor hayatında. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 183 • 13 - 19 Nisan 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Baygıraz

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

İhtlak Müşavirleri
Elaur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhsa Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçeçievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve
eklerinde yayınlanan yazı,
haber ve fotoğrafların her
tutulu teli hakta Pivot
Yayınçılık ve Reklam
Pazarlama'ya aittir.
İzin alınmadan, kopyak
gösterilerek dahi ıktibas
edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**





ÜLKELER ENTEGRASYONUNA DOĞRU...

Bugünün dünyasında, lojistik, sadece mal ve hizmetler ile insanların akışı açısından değil, aynı zamanda sınır çizgilerinin flulaşması, milletler arasındaki bağlantıların güçlenmesi ve daha ileri düzeyde bir bağlantı seviyesi açısından da ülkelerin entegrasyonunu ifade ediyor. Bu anlamda Kenya'daki bir okul çocuğundan New York'taki işadamına kadar, bu gezegen üzerinde yaşayan herkesi ilgilendiriyor. Ülkeler arasında var olan bağlantıların gittikçe artması ve derinleşmesi, insanlık tarihinin en belirgin özelliklerinden biridir. Küreselleşmede bugün ulaştığımız noktada inanılmaz ileri düzeyde bir entegrasyondan bahsediyoruz ki bu da doğası itibarıyla dünyadaki artan servet ve refah ile ilişkili.

Bugünün dünyasında, lojistik, sadece mal ve hizmetler ile insanların akışı açısından değil; aynı zamanda ülke sınırlarının yumuşaması, milletler arasındaki bağlantıların güçlenmesi ve daha ileri düzeyde bir bağlantı seviyesi açısından da ülkelerin entegrasyonunu ifade ediyor.

Dünyanın gelişmesiyle doğru orantılı olarak hizmet sektörünün de gelişmesi bekleniyor. Bunlar arasında da lojistik sektörünün -özellikle ülkemiz açısından bakıldığında- hem coğrafi konumu hem de komşu ülkelerde de yaşananlar açısından çok daha fazla gelişeceği öngörülmüyor.

Taşıma Dünyası'nın içinde kendine yer bulan ve giderek daha çok göreceğiniz "Lojistik Dünyası" olarak; lojistik sektörünün üst düzey yöneticilerinden, DHL Express -Türkiye CEO'su Markus Reckling ile görüştük. Daha çok sohbet havasında geçen söyleşide, serbest rekabetin ne denli geliştirici olduğu bir kez daha gösterdi kendisini. Savaşlar olsa da istikrara ihtiyaç duyulduğunu ifade eden Reckling, ülkeler arasında refahın eşit dağıtılmasına katkıda bulunulmasına dikkat çekiyor. Birakalım, kendi cümleleriyle anlatsın.

SAHADA OLMAK

■ Daha önce Strateji Geliştirme görevindeydiniz; şimdi Sahadasınız, Uygulamadasınız... Bu ikisi arasında büyük bir uçurum var mı?

- Türkiye'deki görevimden önce, DPDHL Grubu'nun Kurumsal Gelişmeden Sorumlu Başkanı olarak, stratejilerden sorumlu üst yöneticiydim. Şu anki görevim gereği ise sahada çalışıyorum. Ve bundan oldukça mutluyum, çünkü sahada karşılaştığım farklı güçlüklerle mücadele etmek çok heyecan verici. Türkiye'deki rolüm sayesinde Grubun stratejisinin nasıl işlediğini bizzat yaşıyorum. Bu sorunun iki yönü var: stratejik kararlar alan bir görevde insanın düşünmesini gerektiren zorluklar var. Ancak böyle bir işte aktif olarak düğmeye basmak, bir şeyleri hareketle geçirmek gibi bir imkânı yok. Yeni görevimin dönüşel zorlayıcılığı biraz daha düşük ama şimdi kararları veren kişi benim. Şimdiki pozisyonumda en çok bundan hoşlanıyorum.

Aradaki uçurum hakkındaki soru ile ilgili olarak, DPDHL olarak, geçtiğimiz yıllarda bu uçurumu kapatmak konusunda ciddi bir iş başardık. Bu başarının ardında ana çerçevenin konulması üzerine kurulu bir strateji var. Yönetici olarak çalışanlara içinde rahat hareket edebilecekleri bir alan bırakıyoruz,



■ Akif NURAY

ancak net bir çerçeve ortaya koyuyoruz. Çok başarılı bir yılı, 2014'ü geride bıraktık. DPHDHL hisseleri 11,9 Euro'dan 28 euroya yükseldi. Bu, bir şeyleri doğru yapıyoruz demek.

VERGİLENDİRMEDE REKABET

■ Farklı ülkelerin vergi / gümrük rejimlerindeki farklı uygulamaları / standartlardaki farklılıklara getirilebilecek çözüm nedir?

- DPDHL olarak, serbest ticarete inanıyoruz. Serbest ticareti sınırlandırmanın birçok yolu var. Vergi rejimlerini, gümrüğü, havacılık kurallarını, liman ücretlerini vs. kullanabilirsiniz. Bunun bin türlü yolu var. DPDHL olarak ise, serbest ticaretin barışçıl bir dünyanın temel unsuru olduğuna, küresel refah ve huzura ulaşmanın bir yolu olduğuna inanıyoruz tam.

DHL Küresel Bağlantılılık Endeksi

Bununla ilgili olarak her yıl sonuçlarıyla bu inancımızın doğruluğunu gösteren Küresel Bağlantılılık Endeksi' mizden bahsetmek istiyorum. Bu sene açıklanan DHL Küresel Bağlantılılık raporunda ilk sıralarda gelen on ülke, serbest ticarete en başarılı olanlardan oluşuyor.

Dünyanın sınırlarının daha açık olmasının faydasını gösteriyor bu sonuç. Aynı zamanda, istikrara da ihtiyaç var. Dünyada servet dağılımının eşit olmaması çatışmalara yol açıyor. Dünya ülkeleri arasında daha etkin bağlantılar kurmak, refahın daha eşit dağılmasına da katkıda bulunuyor.

Endekse göre, Hollanda küresel olarak dünyanın geri kalanına olan bağlantısı açısından ilk sıradaki yerini bu yıl da koruyor. 59'uncu sırada yer alan Türkiye ise Güney ve Orta Asya'nın küresel olarak en yüksek bağlantı seviyesine sahip ülkesi. Türkiye, topraklarının büyük bölümü Asya kıtasında yer almasından ötürü Güney ve Orta Asya içinde yer alıyor, ama aslında Avrupa kategorisinde değerlendirilseydi, 40 Avrupa ülkesi arasında 29'uncu sırada yer alacaktı.

Bu endeks, bir ülkenin küresel bağlantı seviyesi ile refahı arasında bir ilişki olduğunu net bir şekilde gösteriyor. Derinlik, ülkelerin iç ekonomilerinin boyutuna göre uluslararası her türlü gönderi akışını ölçüyor. Genişlik ise, alan anlamında coğrafi yaygınlığı ölçüyor.

Türkiye'nin skorunun yaklaşık

Türkiye, ekonomisinin gücünü daha çok yurtiçinden alıyor. Yeni sektörlerle yatırım yaparak, diğer ülkelerle bağlantı seviyesinin derinliğini artırarak, inovasyonun başını çekerek ve tabii, altyapı ve eğitime yatırım yaparak dünyaya açılabilir.

DPDHL olarak, serbest ticaretin barışçıl bir dünyanın temel unsuru olduğuna, küresel refah ve huzura ulaşmanın etkin yolu olduğuna inancımız tam.

yüzde 20'si derinlikten, geriye kalanı ise genişlikten geliyor.

En iyi performansı gösteren ülkelerin ise genellikle daha yüksek derinlik oranlarına sahip olduklarını görüyoruz. Örneğin, en yüksek performansı sergileyen Hollanda'nın derinlik skoru toplam skorunun yarısını oluşturuyor.

Benzer şekilde, Güneydoğu Asya ekonomileri de büyüklükleri ve ekonomik kalkınma düzeyleri gibi yapısal özellikleri düşünüldüğünde, beklenebilecek olana kıyasla yüksek derinlik skorları ile öne çıkıyorlar. Performans beklentilerin üzerine çıkan ilk 6 ülke ise, Malezya, Vietnam, Kamboçya, Hong Kong, Çin ve Singapur oluyor.

Başta Singapur ve Hong Kong olmak üzere, yüksek performans gösterenlerin tamamı inanılmaz ölçüde yüksek altyapı ve bağlantı seviyesi yatırımları ile öne çıkıyorlar. Bunlar aynı zamanda son derece verimli gümrük ve ticaret dostu ithalat/ihracat prosedürleri ile şirketlerin malları için gümrük izinleri elde etmesinde etkinliğini daha da artırıyor.

Türkiye'nin derinlik skorunun daha düşük olması, ülke ekonomisinin gücünü daha çok yurtiçinden aldığını gösteriyor. Yeni sektörlerle yatırım yaparak, düşünmenin yeni yollarını bularak ve bugüne kadar geleneksel olarak çok da yüksek performans göstermediği sektörlerde inovasyonun başını çekerek dünyaya açılmaya ihtiyaç duyduğunu gösteriyor.

Daha yüksek bir derinlik skoru, hem markalar gibi daha karmaşık ürünlerin ticaretinin yapılması hem de serbest ticareti kısıtlamayan

Bize kendinizden ve Türkiye'ye nasıl geldiğinizden bahseder misiniz?

46 yaşındayım, iki yıldır Türkiye'de yaşıyorum. Burası hem profesyonel anlamda gelişmek, hem de özel yaşamı rahatça sürdürme olanağı sağlaması açısından çok güzel bir ülke. Çocuklarımın ikisi Almanya'da yaşadığından, fiziksel olarak Almanya'dan çok uzak kalamıyorum. Bu anlamda da, Türkiye benim için lokasyon olarak olabilecek en uygun yer, çünkü Almanya'ya oldukça yakın ve uçak sefer sayısı oldukça fazla. DPDHL'e 2000 yılında katıldım. Ondan önce de pazarında lider birçok perakende şirketinde görev almıştım. Biri benimle birlikte Türkiye'de yaşayan 5,5 yaşındaki oğlum ve Almanya'da yaşayan iki kızım olmak üzere üç çocuğum var.



rasyonel düzenlemeler yoluyla lojistiğin kolaylaştırılması açılarından dünya ile daha iyi bütünleşme ile ilişkili.

Bu itibarla, endeks Türkiye'nin istikrarını yanı sıra refah için de diğer ülkelere bağlantı seviyesinin derinliğini artırmak üzere inovasyon, altyapı ve eğitime yatırım yapması gerektiğini gösteriyor.

DHL Express olarak, kendimizi dünya ülkelerinin birbirine daha yüksek düzeyde bağlantılı olmasına katkıda bulunmaya adanmış. 220 ülke ve bölgede, 110 bin çalışanımız ile hizmet veriyoruz. Birleşmiş Milletler'in dahi yaklaşık 208 üyesi var. Dünya ülkeleriyle biraz daha bağlantılı hale geldiğinde, pazarımız da büyüyor. Ticaret engellerine destek vermiyoruz. Bunlar ancak kısa vadeli optimizasyonlar.

Aynı zamanda, Türkiye'nin TTIP gibi ticaret anlaşmalarına dâhil edilmesi gerektiğine de inanıyoruz. Şayet bu anlaşma imzalanacaksa, Türkiye'nin de bir şekilde dâhil edilmesi gerekiyor. Farklılıklar her zaman dünya için ek maliyetler çıkarıyor, hiç anlam ifade etmiyor ve Küresel Bağlantılılık Endeksi'nin sağladığı somut kanıtlar da bunu güçlü şekilde teyit ediyor.

SİYASETİ ETKİLER Mİ?

■ Lojistik ve bu anlayış bir gün siyaseti de etkileyecek mi?

- Bunu umuyor muyum? Evet. Bunun olacağını düşünüyör muyum? Umarım evet, ama muhtemelen çok uzun vadede olabilecek bir şey. İnsanoglundun doğası itibarıyla olduğu inaniyorum, ama dünyada bu tür bir bütünleşmenin ne kadar hızlı gerçekleştiği başka bir tartışma konusu. Şu an güzel bir gelişme bu konuda daha fazla tartışma yaşanıyor



olması. İnsanlar çitler örerek kendilerini koruyamayacaklarını anlamaya başlıyorlar. Bu, yavaş ilerliyor ama bu yönde bir gelişme var.

Bununla ilgili olarak söylemek istediğim, biz DHL'de sürekli iyileşmeye inanıyoruz. Değişimin büyük adımlarla değil, küçük şeyleri biraz daha iyileştirerek olabileceğini düşünüyoruz. First Choice adını verdiğimiz bir inisiyatifimiz var. Müşterilerimizin ilk tercihi olmak istiyoruz. Şirketteki her çalışanın müşterilere optimal hizmet sunarak müşteri memnuniyetini iyileştirme yeteneğine sahip olması gerekiyor.

■ 6 Sigma felsefesinin çalışanlarınız arasındaki kabul oranı nedir?

- First Choice politikamızı ilk hayata geçirdiğimizde başlangıçta pek bir etkisini hissetmemiştik. Hatta insanlar, işlerinde küçük iyileştirmeler yapmak zorunda olmaktan bunalmışlardı; bir ara verme ihtiyacı duydular, zira her gün daha iyi olabilecek bir şey bulmak yorucu görünmüştü. Ancak sonrasında sonuçlar almaya başladık; olayları farklı bir şekilde görmeye başladılar, günden güne benimseyip daha da geliştirdiler. ■

10 »

Mengerler Ticaret'ten Tora Madencilik'e 60 Axor

Mengerler Ticaret Türk AŞ, Tora Madencilik İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti'ne 60 adetlik Mercedes-Benz Axor çekici satışı gerçekleştirdi.

Mengerler İstanbul'un Davutpaşa'daki merkezinde gerçekleştirilen teslimat törenine, Tora Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Tora, Finans Müdürü Hülya Sarıhan, Mengerler Ticaret Türk AŞ Genel Müdürü Nusret Güldalı, Çekici Satış Müdürü Cihan Ekinci, Kamyon Satış Müdürü

Aytolan Yılmaz ve Kamyon satış ekibi katıldı. 1984 yılında sektöre adım attıklarını ve 1998 yılında 2521 K tip damperli kamyon alımıyla Mercedes ile tanıştıklarını belirten Tora Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Tora, "Emin adımlarla büyüyen firmamızın şu an araç parkında 80 çekici ve kamyon ile 8 iş

makinesi yer alıyor. Mercedes markası tercihimizde en önemli etkenler; markanın pazar payı, yüksek ikinci el değeri, operasyonel maliyetlerinin düşüklüğü ve Mengerler Türk AŞ Kamyon satış ekibinin bize çok yakın ilgi ve samimiyet göstermesi oldu" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Kamyon için özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in tüm kamyon tipleri için Nisan ayına özel hazırladığı kampanya kapsamında, 1 yıl ve üstü Mercedes-Benz Kasko paketi tercih eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,83'ten başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2.599 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,28'den başlayan sabit faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.134 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir. ■

Üretim yılı	Model	Sabit Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
2014 ve 2015 üretimi	Axor 2529 CD, Axor 2529 K, Axor 3225, Axor 3240	%0	48 ay	180.000 TL	2.434 TL
2014 ve 2015 üretimi	Atego 3324, Atego 3324	%0	48 ay	150.000 TL	2.525 TL
2014 üretimi	Axor 1840, Adros 1844, Adros 1241	%0,02	48 ay	200.000 TL	3.235 TL
2014 ve 2015 üretimi	Axor 1829 K	%0	48 ay	150.000 TL	2.488 TL

My Lojistik 61 Iveco Kamyon aldı

Iveco'nun İstanbul yetkili satıcısı İstanbul Otomotiv 61 adet satış gerçekleştirdiği MyLogistics firmasına törenle araçları teslim etti. Satış gerçekleştirilen araçlar sırası ile Stralis Hi-Way Euro VI çekici, 10 adet, 27 adet Daily 3,5 Ton, 17 adet Daily 7 Ton ve 7 adet Eurocargio kamyon.

Türkiye pazarında IVECO'nun her geçen gün pazar payının yükseldiğini belirten İstanbul Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Cem Arı, MyLojistik firmasına yaptıkları teslimatdan büyük memnuniyet duyduklarını ve müşterilerini satış sonrası hizmetlerde de mahcup etmeyeceklerini ifade etti.

MyLojistik Genel Müdürü Sayın Abbas Akbal, 1993 yılında kurulan firmalarının, 2014 yılında müşterilerine depolama hizmeti vermeye başladıklarını ve bir önceki seneye oranla yüzde 21'lik cirosal büyüme kaydettiklerini

ifade etti. Akbal, 300'den fazla personeli, 250'den fazla özmal, 350'den fazla sözleşmeli araç ile yollarına devam ettiklerini ifade etti.

Tören sonrasında İstanbul Otomotiv YKB Cem Arı, İstanbul'daki ilk Euro 6 motorlu HI WAY teslimatının anısına, Abbas Akbal'a bir plaket takdim etti. ■



Soldan Sağa; İstanbul Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Cem Arı, Iveco Türkiye Satış Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Teoman, My Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Abbas Akbal, Iveco Türkiye Ağır Vasıta Koordinatörü Ömer Bursaloğlu, My Logistics kurucusu Fatih Akbal ve İstanbul Otomotiv kurucusu Nihat Arı



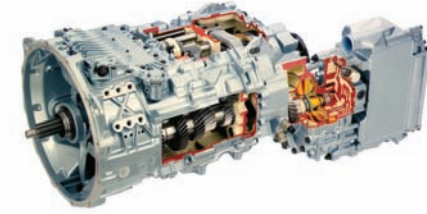
Soldan Sağa; Hikmet Yılğör (İstanbul Otomotiv), Tansu Giz (Iveco Türkiye), Abbas Akbal (My Logistics), Cem Arı (İstanbul Otomotiv), Yusuf Teoman (Iveco Türkiye), Abbas Akbal (My Logistics), Ömer

Bursaloğlu (Iveco Türkiye), Fatih Akbal (My Logistics), Nihat Arı (İstanbul Otomotiv), Çağatay Akyol (Iveco Türkiye), Tayfun Karahasan (Iveco Türkiye), Mehmet Akbal (My Logistics), Erkan Erşin (Iveco Türkiye)

Bir milyonuncu AS Tronic şanzıman

İstikrarlı üretim prosesleri, titiz ve yüksek kalite gereksinimlerinin neticesi: ZF'nin ağır ticari araçlar için üretmekte olduğu AS Tronic şanzımanı geçtiğimiz günlerde bir dönüm noktasına ulaştı. 1997 yılından itibaren ZF'nin Friedrichshafen fabrikasında

üretilen ve dünya çapında büyük bir başarı yakalayan otomatik şanzımanın bir milyonuncusu banttan indirildi. İster şehir içi trafiği olsun, isterse uzun yol, ister inşaat makineleri isterse raylı sistem araçları - ZF her türlü ticari araç uygulaması için uygun AS Tronic şanzımanı sunmaktadır. ZF'nin, Friedrichshafen'daki Ticari Araç Teknolojileri Birimi



ZF AS Tronic Intarder 1998

Başkanı Fredrik Staedtler, "Yaklaşık yirmi yıldır, dünya çapında araç üreticileri ZF'nin AS Tronic şanzımanına ve onun otomatik vites sistemine güvenmekte" dedi. Bu şanzıman sürüş teknolojileri gelişiminde bir mihenk taşı olarak kabul edildi ve modern ticari taşımacılığın vazgeçilmezi oldu. ZF ilk otomatik ticari araç şanzımanı olan AS Tronic'i 1997 yılında geliştirdi. Geliştirme partneri olan Iveco'nun yanı sıra, birçok önemli kamyon üreticisi ZF'nin otomatik şanzıman sistemine güvenmekte. Bununla birlikte, aşınmaz AS Tronic ayrıca seyahat otobüsleri, iş makineleri ve raylı araçlarda da kullanıldı. ■

ZF Türk, yüzde 10 büyüme hedefliyor

ZF Services Türk Yedek Parça Müdürü Metin Ünlü, "2015 yılını, 2014 yılı civarında bir rakam ile kapatmayı hedefliyoruz. ZF Türk olarak 2015 yılında yüzde 10-12 büyüme öngörüyoruz" dedi.

ZF Services Türk, ilk defa katıldığı Automekanika İstanbul 2015 fuarında en yeni ürünlerini sergiledi. Kısa mesafe ve şehirlerarası otobüsçüler için geliştirilen, aynı zamanda özel raylı sistem araçları için de uygulamaları olan 6 vitesli ZF Ecolife şanzımanı, şehir içi otobüsleri için kullanılan RL 82-EC bağımsız ön süspansiyon, ticari araç kamyon çekici uygulamalarında yaygın olarak kullanılan ZF Ecosplit şanzıman ve motor sporları için geliştirilen özel ürünler de ZF standında ziyaretçilerle ve müşterilerle buluştu. ZF Türk ayrıca fuarda; motor sporları hayranları için yarış sistemleri teknolojisi ile fuara özel getirilen binek araçlar için geliştirilen 9 HP otomatik binek araç şanzımanını da sergiledi.

ZF Services Türk Yedek Parça Müdürü Metin Ünlü ile fuarı ve ZF Türk'ü konuştu.

36 bayi ve 18 servis noktası

Ünlü, Automekanika 2015 İstanbul Fuarı'na katıldıkları için heyecanlı olduklarını dile getirerek, ZF Türk'ün geniş ürün gamını ziyaretçi ve müşterileri ile buluşturduğunu söyledi: "Fuara ilk defa katıldık. Müşterilerimizin beklentisi bizi burada görmektir. Bunu sağladık ve burada müşterilerimizle buluştuk. Fuarda sergilediğimiz ürünler ZF'nin yenilikçi iş gücünü ispatlamakla birlikte teknolojinin de önemini gösteriyor. ZF Services Türk olarak her müşteri için en uygun hizmeti veriyoruz. Arıza önleyici tamir, şanzıman değişimi, revizyon, şanzıman yenileme, yedek şanzıman imkanı, ömür boyu garanti anlaşmaları ve eğitim hizmetleri gibi birçok hizmeti müşterilerimiz ile buluşturuyoruz. Türkiye genelinde 36 bayi ve 18 servis noktası ile hizmet veriyoruz." ■

ZF öncü kuruluş

1988 yılından beri üretici firmalara ZF ürünleri sattıklarını belirten Ünlü, "ZF, dünyada ilk defa binek araçlar için 9 vitesli otomatik şanzımanı yapan, öncü bir kuruluş. Biz de o ürünü buraya getirip sergilemekten mutluluk duyuyoruz. Yedek parça satışımızı üretici firmalar üzerinden yapıyoruz. Yedek parça ve servis ağımız var. ZF Services Türk üzerinden son kullanıcılar da dahil olmak üzere yedek parça ürününü satabiliyoruz" diye konuştu.

2015 beklentilerin altında başladı

2015 yılının 2014 yılına göre beklentilerin altında başladığını dile getiren Metin Ünlü, "Türkiye dinamiklerinden kaynaklanan sebeplerden ötürü 2015 durgun başladı. Bundan sonra bir hareketlenme bekliyoruz. 2015 yılını, 2014 yılı civarında bir rakam ile kapatmayı hedefliyoruz. ZF Türk olarak 2015 yılında yüzde 10-12 büyüme öngörüyoruz" ifadelerini kullandı. Ünlü, otobüs ve kamyon pazarında yaşanan hareketliliğin olumlu dönüşünü almak için hazır olduklarını belirtti.

18 milyar Euro ciro

ZF'nin 100'üncü yılını kutladığını, Almanya'daki ilk üç ay satış rakamlarının olumlu yönde seyrettiği bilgisini aldıklarını belirten Ünlü şunları söyledi: "100'üncü yılda ZF'nin satışları da 100'üncü yıla yakışır bir hale geldi. 2014 yılını ZF 18 milyar euro civarında bir satış ile kapattı. 18 milyar euroluk cironun da her yıl olduğu gibi yüzde 5'ini Ar-Ge araştırma ve geliştirmeye harcadı. Bu da bizim için mutluluk verici." ■



13 - 19 Nisan 2015

■ Caner ÖZCAN

Lojistik
Dünyası

» 11

Tırsan'dan Martaş Grup'a ilk perdeli tenteli treyler

Martaş Group'a 50 Tırsan Perdeli Mega Semi-Treyler ve 15 Tırsan Konteyner taşıyıcı semi-treyler teslim edildi.

Lojistik sektörünün önemli firmalarından Martaş Group, Tırsan'dan 50 Tırsan Perdeli Mega Semi-Treyler ve 15 adet Tırsan Konteyner taşıyıcı semi-treyler teslim aldı. Tırsan'dan ilk defa tenteli treyler alan Martaş Group'un filosundaki yeni römork sayısı 500'e yükseldi. 8 Nisan Çarşamba günü Tırsan Treyler'in Adapazarı Fabrikası'nda yapılan teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Tırsan Yurtiçi Satış Genel Müdürü Ercan Kulaksız, DAF-TIRSAN Satış Müdürü Ertuğrul Erkoç, Martaş Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdi Kurt, Yönetim Kurulu Üyesi Okan Kurt katıldı.

İşbirliği ikinci nesle taşındı

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Martaş Lojistik'e ilk defa tenteli treyler sattıklarını söyledi. Martaş Lojistik ile işbirliğinin ikinci nesle taşındığını belirten Nuhoglu, "Martaş Group'a konteyner şasi dışında ilk defa perdeli tenteli treyler satıyoruz. Abdi Bey ile yıllardır süren dostluğumuzu şimdi genç kardeşimiz ile sürdürüyoruz. 40 yıldır sektördeyiz. Birçok arkadaşım ile yıllarca süren

işbirliğini, ikinci nesil ile sürdürmek, sektörün değişimi, sürdürülebilirliği açısından bana güven veriyor. Demek ki bu sektör, hak ettiği yere gelecek. Bu anlamda gerçekten benim için çok önemli bir teslimat töreni, önemli bir işbirliği. O anlamda Abdi Bey'e, yönetim kadrolarına, Martaş Grup çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum" dedi.

Hiç kimse Tırsan'dan iyi olamayacak

Tırsan'ın her dönemde en kaliteli ürünü en iyi fiyatla müşterileri ile buluşturacağına dikkat çeken Nuhoglu, "Yüzde 40 pazar payına sahibiz. En yakın rakibimizden 6 kat, ithal markalardan ise 10 kat daha fazla üretim yapıyoruz. Bu yapı en kaliteli ürünü, her dönemde en iyi fiyatla sunacak. Hiç kimse Tırsan'dan daha iyi olamayacak. Bugün Avrupa'nın üçüncü büyük treyler üreticisiyiz. Tüm lokasyonlara baktığınız zaman, sadece Almanya'da iki firma bizi geçiyor. Onun dışında İtalya'da, İngiltere'de, Fransa'da, başka hiçbir yerde rakibimiz yok. Üçüncü olmak da bir Türk firması olarak bize gurur veriyor. Türk insanlarına gurur veriyor, bu da bizi çok mutlu ediyor. Araçlar hayırlı olsun, Martaş Grup'a kazasız, belasız sağlıklı mutlulukla para kazanmayı nasip etsin" diye konuştu.



Okan Kurt

Birinci jenerasyonu takip ettik

Martaş Group Yönetim Kurulu Üyesi Okan Kurt, "Çetin Nuhoglu'nun konuşmasının başında Martaş ailesi için sarf etmiş olduğu sözlerden dolayı onur duydum. Şahsım adına söylemek istiyorum ki öğrencilik yıllarımdan bugüne takip ettiğimiz, sektörün bilinen ve açıkçası idolü olan başkanımızdan araç teslim almak, benim için büyük bir onur ve gururdur. Başkanımın da dediği gibi ikinci jenerasyon işletme sahipleri olarak bizler tabii ki buralara gelmek için birinci jenerasyonumuzu ve büyüklerimizi takip ettik. Sayın Başkanımız, gerek UND Başkanlığı, gerekse nakliye sektörü ve ülke sorunları ile ilgili analizleri ile her zaman bize örnek olmuştur" diye konuştu.



Türk üretici gururlandırıyor

Kurt, "Martaş Group olarak, bir önceki teslimat töreninde bazı yeniliklere açılacağımızı belirtmiştik. Bu alımmızda da öncelikle Yönetim Kurulu Başkanımız Abdi Bey'in yönlendirmesi ile araçları yüzde 100 Tırsan Finans kanalıyla aldık ve bu tercihimizden dolayı da çok memnunuz. Türk bir yatırımcı, Türk bir üretici ve Türk bir sanayici ile

çalışmak bizi de gururlandırıyor. Bu alımla beraber filomuzda 300 perdeli tenteli treyler adedine ulaştık. Konteyner ve cam taşıyıcılar da dahil edildiğinde, filomuz toplam 500 adet araçtan oluşuyor. Eminim ki bu alım, firmamız için de bir milat olacak ve biz de artık yüzde 100 Tırsanlı olacağız. Yapmış olduğumuz bu alımlar ile birlikte bu işbirliği, inşallah, her iki taraf için de hayırlı ve uğurlu olur" dedi. ■



TAHA KARGO EV SAHİPLİĞİNDE

Ortadoğu lojistik sektörünün liderleri buluştu

Saudia Cargo Türkiye temsilcisi Taha Kargo, Ortadoğu lojistik sektörünün önemli temsilcilerini bir araya getiren özel bir davet düzenledi. Çok sayıda konuşun katılımı ile 7 Nisan Salı gecesi gerçekleşen toplantıda, lojistik sektöründeki gelişmelerin yanı sıra Ortadoğu'da yaşananlar da ele alındı.

Taha Kargo ev sahipliğinde, Ortadoğu lojistik sektör liderlerinin İstanbul'da bulunduğu geceye Taha Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Emin Taha, Saudia Cargo Anlaşmalar Müdürü Fawaz Awia, Saudia Cargo Bölge Direktörü Amer Abu Obaid, Suudi Arabistan Ticaret Müşaviri Enver Bin Hasusah, Türk Hava Yolları Kargo Başkan Yardımcısı Serdar Demir, MÜSIAD ve DEİK temsilcileri katıldı.

Taha Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Emin Taha, 2014 yılında Saudia Cargo'nun Türkiye temsilciliğini aldıktan sonra, Saudia Cargo'nun hedeflerini gerçekleştirdiklerini söyledi. Saudia Cargo Anlaşmalar Müdürü Fawaz Awia ve Saudia Cargo Bölge Direktörü Amer Abu Obaid'e kendilerine verdikleri destekten ötürü teşekkür eden Taha, "Şu anki yüklemeye ve taşıma hacmimizi beklentilerin üzerine çıkardık. Ortadoğu ülkeleri arasında uçak filosu, altyapı bakımından Suudi Arabistan ilk 4 ülke arasına giriyor. Biz Taha Kargo olarak Saudi Cargo'nun temsilciliğini yapmaktan dolayı onur duyuyoruz. Yer hizmetlerinde de Suudi



Emin Taha

Arabistan'da yeni sisteme geçildi. Yeni bir oluşuma gidildi. O oluşum sayesinde yer hizmetleri konusunda geçen seneden daha verimli oluyoruz, bir yükün neden geciktiğini neden bulunamadığını tespit edebiliyoruz" diye konuştu.

Suudi Arabistan'ın hava kargo lojistiğinde Türkiye hattına ilave ettikleri büyük gövdeli uçaklarla daha fazla yük taşıdıklarının altını çizen Emin Taha, Türkiye'nin çeşitli illerinde de acenteler açacaklarının müjdesini verdi: "Gaziantep, Bursa, Ankara, Konya, Mersin, Adana ve Mardin şubelerimizde sizlere acenteler açıyoruz. Taha Grup firmaları olarak Hava Kargo da özellikle Saudia Cargo da elimizden geleni yapmaya çalışacağız"

Irak'a ilk parsiyel taşımacılık

Taha Kargo olarak Ortadoğu ülkeleri ile ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi adına lojistik ve dış ticaret alanında hizmet verdiklerini belirten Emin Taha, "1998'de Türkiye'den Irak'a günlük



Saudia Cargo Bölge Direktörü Amer Abu Obaid, Saudia Cargo İstanbul ekibi ve Taha Kargo yönetimine teşekkür etti.

parsiyel taşımacılık hizmetini ilk kez başlattık. Ortadoğu ülkelerinin lider şirketlerinden biri olmayı hedefliyoruz. 2001 yılı itibarı ile hava kargo hizmeti vermeye başladık. Türkiye'de 20, Irak'ta 40 şubemiz ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi. ■



Konusmaların ardından 2014 yılında en çok çalışan 10 Taha Kargo acentesine plakette takdim edildi.



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

13 - 19 Nisan 2015

www.tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ P P 2 İSTANBUL

İLK ÜÇ AYDA 394 OTOBÜS SATIŞI

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, 2015 yılının ilk üç ayında satılan 394 otobüs ile tüm zamanların ilk üç ay satış rekorunun kırıldığını söyledi. Kızıltan, "Geçmiş dönemlere baktım. 1990 yılına

kadar satış rakamlarını inceledim. İlk üç ayda satılan 394 otobüs daha önce satılmamış. Pazarın ikinci üç ayda da hareketliliğinin devam etmesini bekliyoruz. 2015 yılı sonunda ortalamanın üzerine çıkan bir pazar bekliyoruz" ifadelerini kullandı.



Ben Turizm filosunu 18 Travego S ile yeniledi

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Gaziantep merkezli Ben Turizm, filosunu 18 Travego S ile yeniledi.

Ben Turizm, Mercedes-Benz Türk Bayii Koluman Gaziantep'in satışını yaptığı teslimat ile filosundaki Mercedes marka araç sayısını 54'e çıkardı. 7 Nisan Salı günü Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Bayii Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Ben Turizm Firma Sahibi Mehmet Arap Özkeleş ve İstanbul Bölge Sorumluları Yunus Dal ve Doğan Deniz katıldı.

Ben Turizm ile uzun soluklu bir

işbirliği

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Ben Turizm ile yıllara dayanan bir işbirliğinin olduğunu belirterek, "Ben Turizm'e Koluman Gaziantep bayimiz kanalı ile satılan 18 adet Travego S aracın teslimatını tesislerimizde gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Ben Turizm ile işbirliğinin devam etmesinden dolayı mutluyuz. Araç yatırımlarında markamızı tekrar tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Geçen sene 22 adet ve bu sene 18 adetlik satışın gerçekleşmesinde gösterdikleri çaba ve destekleri için Koluman Gaziantep bayimizi de kutlarız" dedi.

Otobüs pazarı büyüyor

Burak Batumlu, şehirlerarası otobüs pazarını da değerlendirdi.

Geçen yılın ilk üç ayına göre pazanın yüzde 74 büyüdüğünü dile getiren Batumlu, "Travego S'in aksesuarlı ve son seri ve özel bir araç olması, kullanım anlamında bazı firmaların Euro 5 motorlu araçları tercih etmeleri, kurların iyi seviyelerde olması, akaryakıt fiyatlarının geçtiğimiz seneye göre düşük seyretmesi, firmaların araç parklarındaki modelleri yenileme ihtiyacı, bunların hepsi yatırımları hızlandırıyor" dedi.

Mercedes ile yürüyoruz

Ben Turizm Firma Sahibi Mehmet Özkeleş de geçen yıl 22 Travego yatırımı yaparak filonun yarısını yenilediklerini, Koluman Gaziantep'in teklifi nedeniyle 2016'da yapmak istedikleri yatırımları öne çektiklerini belirterek, "Filonuzdaki eski araçlarımızı Travego S ile değiştirmeye

karan aldık. Mercedes-Benz ile başladık, Mercedes-Benz ile devam ediyoruz. Koluman çok değerli bir iş ortağımız, bu ortaklığın devamını diliyorum ve kendilerine çok teşekkür ediyorum. 2015 yılının seçimler ve turizmin iyi olması nedeniyle hareketli geçeceğine ve yüksek alımların olacağını umuyorum. Yenilik neredeyse, yolcular oradadır. Hepimiz için hayırlı olsun" dedi. Özkeleş, 2015 yıl sonu yolcu taşıma hedeflerinin 750 bin olduğunu sözlerine ekledi.

Ben Turizm'e iki yılda 40 araç

Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan, araçların Ben Turizm'e hayırlı olmasını diledi: "Ben Turizm ile çok uzun yıllardan beri birlikte çalışıyoruz. Geçen yıl verdiğimiz 22 adet Travego üzerine şimdi 18 adet Travego S daha ekledik." ■



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