

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 187 • 11 - 17 Mayıs 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

TOFED Genel Kurulu'nda Bakanlıktan iki talepte bulunulacak

TALEPLER: BELGE TAHDİDİ VE YETKİ DEVRİ

● 28-29 Mayıs tarihlerinde Ankara'da genel kurulumu gerçekleştireceklerini belirten TOFED Genel Başkanı Mehmet

Erdoğan, iki ana hedef belirlediklerini ve bu hedefleri genel kurulda dile getireceklerini söyledi.

Erkan YILMAZ

Başkan Mehmet Erdoğan, "TOFED artık kamuoyunda rüştünü ispat etti. Türkiye ismini almış bir federasyonuz. TOFED, vakfı ve uluslararası birlik çalışmalarıyla önemli bir kurum. Bakanlıkta saygın bir yeri var. Bakanlıktan, sektöre giriş ve çıkışlarda bizi yetkilendirmesini isteyeceğiz.

✓ İkinci talebimiz ise; Karayolu yolcu taşımacılığı zor bir süreçten geçiyor. Biz istiyoruz ki, bu dönem D1 ve D2 belgeli taşıt kartlarımız geçici bir süre dondurulsun. Karayolu Taşıma Kanunu'nda bununla ilgili bir madde var, Bakanlık isterse, şartlar da uygunsa bunu yapabilir.

✓ Mehmet Erdoğan, bu iki ana hedefin yanı sıra genel kurulun ardından yapacakları öncelikli çalışmanın, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet veren kaptanlarla ilgili bir bilgi bankasının oluşturulması ve kaptanlara erken emeklilik imkanı getirilmesi olduğunu söyledi.

✓ Erdoğan, TOFED'in 10 yıllık süreci, TOSEV, IPRU ile ilgili açıklamalarda bulundu. Otagar çıkış fiyatları, İstanbul Otagar'ın 2019'dan sonra ne olacağı, Anadolu Otagar, federasyonların birleşmesi ve sektörün geleceğine yönelik önemli açıklamalarda bulundu. ■ 6-7'de



Mehmet Erdoğan

İstanbul Halk Ulaşım'da yeni dönem

Mustafa Altuntaş Başkan seçildi

Mustafa Altuntaş, seçildikten sonra da birlik beraberlik içinde hareket edeceklerini belirterek, "Ben bu yarış daha önce iki sefer kaybettim. Bu sefer sizlerin desteği ile kazandım. Benim bulunduğum listeyi desteklediğiniz için hepimize teşekkür ediyorum" dedi.



3'te



Temsa'dan tam destek

Adana Demirspor Süper Lig yolunda

5'te

Halk otobüsçülerine teslimatlar

"Anadolu Isuzu Citiport ile nefes aldık"

2'de



Dr. Zeki Dönmez

Tahdit, yetki devri ve bakış açısı...

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Değerlendirilmesi-6

2'de



Mustafa Yıldırım

Yeni otagarlar İSPARK üzerinden yürümlü

6'da



Akif Nuray

Taşımacılığı çekiversek hayatımızdan...

3'te



Cumhur Aral

Kendini ifade etme...

9'da

Mercedes-Benz Türk, 11-24 Mayıs 2015 tarihleri arasında düzenlenecek "Travego Fırarda Üniversite Konserleri" kapsamında, Türkiye'nin başarılı müzik gruplarından Kolpa'yı 6 farklı şehirdeki üniversitelerde sevensleriyle buluşturuyor.

Öğrenciler, konser öncesi Mercedes-Benz Türk tarafından organize edilen birbirinden farklı ve eğlenceli aktivitelere katılabilecekler.

TRAVEGO 10 YILDIR FIRARDA!

Gündüz keyifli etkinlikler ve akşam unutamayacağınız bir konser ile eğlenceli kampüsünüze getiriyoruz.

10. YIL

kolpa

ŞİVİS	11 Mayıs 2015 20:30	Cumhuriyet Üniversitesi Şenlik Alanı
ERZURUM	13 Mayıs 2015 21:30	Atatürk Üniversitesi Şenlik Alanı
ANTALYA	16 Mayıs 2015 20:30	Akdeniz Üniversitesi Şenlik Alanı
İZMİR	20 Mayıs 2015 20:30	Dokuz Eylül Üniversitesi Tınaztepe Kampüsü
KÜTAHYA	22 Mayıs 2015 20:30	Doğuşgözü Üniversitesi Tınaztepe Kampüsü
ÇANAKKALE	24 Mayıs 2015 20:30	Özseki Mart Üniversitesi Dardanos Yarıpınarı

Mercedes-Benz

İZTAD Başkanlarını onurlandırdı

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu toplantısında, Kurucu Başkan Vehbi Garip ve son başkan İsmail Cirit'i plaket ile onurlandırdı.



9'da

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi ve TURPORT Turizm'in sahibi Mustafa Karslıoğlu:

Bireysel servisçinin bir hedefi yok, hedef belirlemeliler



4'te

Konya'da 180 otobüslük ihale

Elektrikli otobüste ilk adımı Konya Büyükşehir Belediyesi attı. 5 Mayıs'ta düzenlenen ihaleye katılan firmalardan 120 adet CNG solo otobüse 19 milyon 764 bin Euro, 21 adet CNG körüklü otobüse ise 6 milyon 260 bin 100 Euro ile en düşük teklifi

Karsan verdi. 25 adet 9 metre dizel araca 1 milyon 538 bin 750 Euro, ve 10 adet 12 metre dizel araca ise 1 milyon 272 bin 600 Euro ile en düşük teklifi Otokar verdi. 4 adet tam elektrikli otobüse 1 milyon 437 bin Euro'luk teklifi TCV Bozankaya verdi. ■

Lojistik Dünyası

Yıl: 4 • Sayı: 187 • 11 - 17 Mayıs 2015

www.tasimadunyasi.com

Mitsubishi pazara sundu

Fuso Canter 3,5 ve 7,5 ton çift kabin versiyonu

10-11-12'de

Rakiplerde bu özellikler yok

İndirimin boyüsü ustalık ister!

Birlikte Arap Emirlikleri'ndeki filo sahiplerinden Ford Trucks'a tam not!

SICAK PAZAR

Anadolu Isuzu: Yeni Novociti. ■ 2'de
Temsal Safir VIP 41 kere mağallah ■ 5'te
Ford Trucks: İndirimin boyüsü ustalık ister. ■ 10'da
Scania Sürüş Akademisi: Bunca yıldan sonra yollarda öğrenecek ne kaldı. ■ 12'de

Demiryolu Yatırımları ve Çevresel Etkilerinin Yerel Kuşlar ve Memeliler Bazında Değerlendirilmesi - 6

Küresel düzeyde insan nüfusu artmaya devam ettikçe, kentsel alanların ve buna yol ağlarının gelişmesi kaçınılmazdır. Ayrıca, ekolojik ayak izi çoktan fazlasıyla büyümüş olup genişlemeye devam etmektedir. Bu nedenle, kuş türleri ile karayolları, demiryolları ve ilgili yapılar arasında uygun bilgi ve anlayış, koruma odaklı arazi planlaması için kullanışlı olacaktır.

Mevcut durumda, modern teknikler model yaklaşımlarını kullanarak gelişmektedir ve türlerin ortaya çıkışındaki çevresel çeşitlilik ya da tahmin edicilerin öneminin çalışması imkanı, kuş topluluklarındaki yapısal arazi elemanlarının bireysel etkilerinin anlaşılmasına katkı sağlama fırsatı sunmaktadır.

Ulaştırma yapılarının etkileri

Vahşi yaşamdaki güzergah boyunca karayolları, demiryolları ve ilgili yapıların olumsuz etkilerinin çoğu; doğrudan ölümler, habitat bölünmeleri, görsel işitsel rahatsızlıklar ve kimyasal kirlenmeyle bağlantılıdır, fakat aynı zamanda kuş popülasyonu kalitesine de etki etmektedir. Yolların ve ilgili insan yapılarının olumlu etki ihtimaline ise literatürde yeterli düzeyde değinilmemiştir. Ayrıca, kuş türleri üzerinde yollarla ilgili yapıların olumlu ve olumsuz etkileri hakkındaki kapsamlı bir çalışma kuş türleri üzerinde yolların etkilerinin tamamıyla anlaşılması yardımcı olacak uygun bir yaklaşımın geliştirilmesini sağlayabilir. Bu çalışmada, yollar ve ilgili insan yapılarının kuşlar, kuş türleri ve tür grupları üzerindeki ana olumlu etkileriyle ilgili bilgi toplanmış ve sınıflandırılmıştır. Sonuç olarak, arazi planlama verilerine bağlı olarak, çevrebilimciler, yol planları ve diğer paydaşlar için kullanışlı bir kayıt oluşturulmuştur.

Olumlu etkileri

Kuş türleri ve toplulukları üzerinde karayolları, demiryolları ve ilgili yapıların olumlu etkilerinin kayıtları dünya çapında dikkate değer şekilde bulunmaktadır. Kuş türleri üzerinde bu yapıların olumlu etkilerinin gösterilmesi için ana bölgelerden (Kuzey Amerika, Güney Amerika, Avrupa, Güney Afrika, Batı Asya, Doğu Asya, Güney Asya ve Okyanusya) örnekler seçilmiştir. Şekil 1, Şekil 2 ve Şekil 3'te görseller verilmiştir.

Çok sayıda kentsel ekoloji çalışması, birçok hayvan türü için habitatı destekleyen ve farklı türler için farklı tepkileri açıklayan tanımların önemle altını çizmektedir. Hatta aynı kuş türlerinde de kentleşmeye karşı farklı tepkiler oluşabilmektedir. Bu nedenle; karayolları, demiryolları ve ilgili yapıların kuş türleri üzerindeki etkileri için daha net

bir değerlendirme, canlı çeşitliliğinin korunmasıyla ilgili politikalar, arazi yenilenmesi ve kentsel planlamanın geliştirilmesi ile insanların baskın olduğu çevrelerde canlı çeşitliliğindeki azalmaya karşı doğru ölçeklerin uygulanmasının desteklenmesi için kullanışlı olabilecektir.

İnsan yapılarının geliştirilmesi

Sonuçlar; kentsel

çevrede canlı çeşitliliğini arttırmak için insan yapılarının başarılı bir şekilde kullanılabileceğinin ve türlere göre bir program ve strateji geliştirilebileceğinin delilidir. Köprüler ve tüneller gibi ilgili yapılar da bazı türler için habitatlar meydana getirebilmektedir. Ayrıca karayolu ve karayolu ağlarının doğrudan ve dolaylı etkilerinin azaltılmasının, idari ajansların bir görevi olması gerektiği de açıktır. Bununla beraber daha odaklı ve detaylı araştırmalar yapılması gerekmekte, eldeki bilgilerle ilgili birçok kritik boşluk bulunmaktadır. Örneğin, yüksek trafikli yolları kapsayan kırsal bir arazide yapılan bir simülasyon çalışmasında, yoldan etkilenen genel yarıtcılar tarafından besin kaynaklarının azaltılmasına bağlı olarak birçok farklı kuş türünün avantajlı duruma geçtiği görülmektedir. Bir araştırmada şu ifade yer almaktadır: "Simülasyon türlerin küçüklük ya da büyüklüğüne göre sonuçlar vermemektedir, sonuçlar kaynakların yola etkimesine göre değişmekte ve yollara bağlı olarak gelecek taşıt türüne göre olumlu popülasyon etkisi gösterebilmekte, dahası simülasyonlar bu koşullar altında tarafsız etkiler sağlamaktadır."

Bir diğer araştırmada bir başka önemli konuya değinilmiş, her bir türün yolların olumsuz etkilerini azaltma kapasitesinin önemi ve yol kullanımına elverişsiz olan tür bireylerinin yoldan kaçınma davranışları alternatif bir habitat olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca; karayolu ya da demiryolunun tipi kesin olarak belirlenmemelidir, çünkü çeşitli türler kuş toplulukları üzerinde farklı etkilere neden olabilmektedir. Karayolu ve demiryolu tipi araştırması, trafik hızı, amaç,

yerleşim, yüzey ya da dağılımı ayırt etmemelidir.

Yol ağları ve kuşlar...

Sonuç olarak, kuşlar üzerindeki yol ağlarının bütün etkilerinin tanımlanması ile ilgili her teşebbüste kuş popülasyonları üzerindeki hem olumlu hem olumsuz etkilerin dikkate alınması önerilmektedir. Aynı şekilde, yollar ve ilgili insan yapılarının kuşlar üzerindeki sayılı olumlu etkileri, çalışmada belirtilen potansiyel olumlu etkiler ve yol ölüm riskleri arasındaki bir denge olarak dikkate alınmalı ve her zaman trafik akışını açıklatmalı ve desteklemelidir.

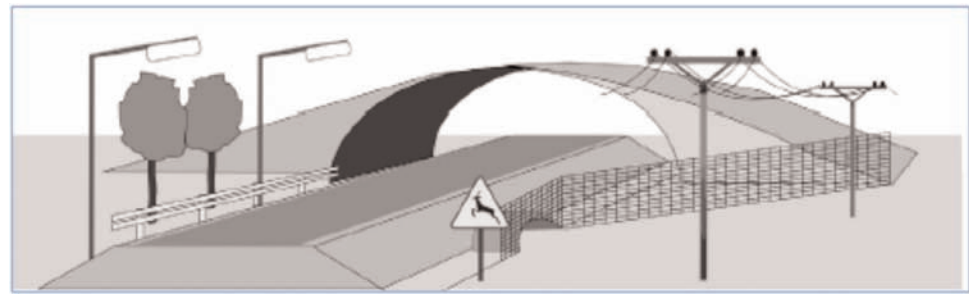
Ulaştırma koridorlarının yaşam alanındaki çevresel etkileri üzerine dikkate değer düzeyde odaklanılmış olsa da, bu dikkatin büyük kısmı

karayollarına verilmiştir. Buna karşın, demiryollarına bağlı çevresel etkiler daha az çalışılmıştır. Yaşam alanındaki demiryolu etkileri, demiryolu etkileri, yolun sağından hareketlenmeler, demiryollarında kaçınma vb. kapsamaktadır.

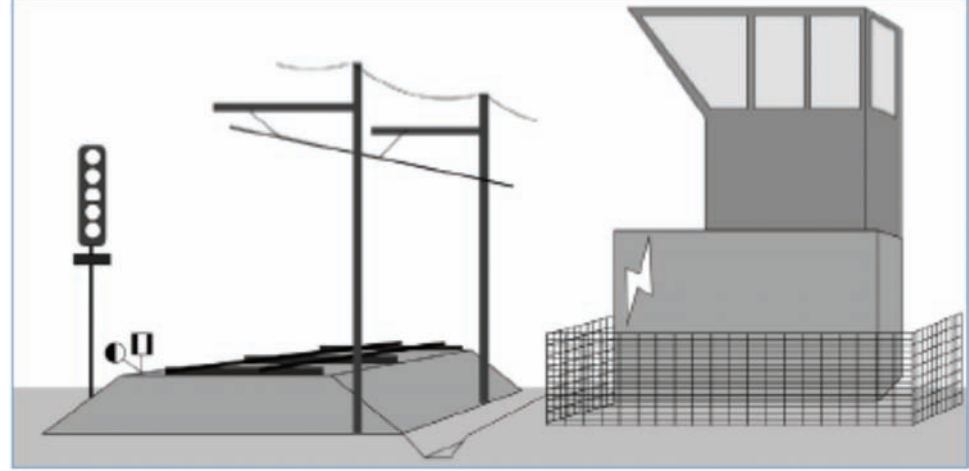
Hızın etkisi...

Yüksek hızlı otoyollardan farklı olarak, demiryollarında yolun sağ tarafı erişilebilirlik yönünden kısıtlanmıştır. Demiryolları yaban hayatının olduğu yerlerden geçtiğinde, alternatif başka bir erişim imkanı kalmayabilir. Ayrıca tren mürettebatı, trenlerin yaşam alanı geçişleri boyunca trende doğrudan etkileşim halinde bulunan tek personeldir. Yaşam alanı ölümleriyle ilgili mürettebattan sağlanan bilginin kalitesi çeşitli faktörlere göre değişmektedir. Yapılan bir araştırmada CPR ana hattının geçtiği Kanada kavalıklarında, yolun sağ tarafında, beyaz kuyruklu geviç, kanada geviği, katır geviği, Amerikan geviği tespit edilmiştir. Bu gibi alanlarda, tren geçişi esnasında türlerin tespit edilmesi zor olabilmektedir. Lokomotiflerin yüksek seyir yerleri nedeniyle, küçük hayvanların tespit edilmesi daha zordur. Otoyol personeli de aynı tespit etme zorluğuyla karşılaşsa da, araçların terk etme ve olayı yerinde inceleme konusunda daha çok şansa sahiptirler. Ayrıca; otoyol mürettebatı birçok alanda yolun sağından hareket ederek yol ölümlerini tespit edebilmekte ve bazı durumlarda, yaban hayatı personeliyle birlikte türleri tespit etme imkanı da vardır.

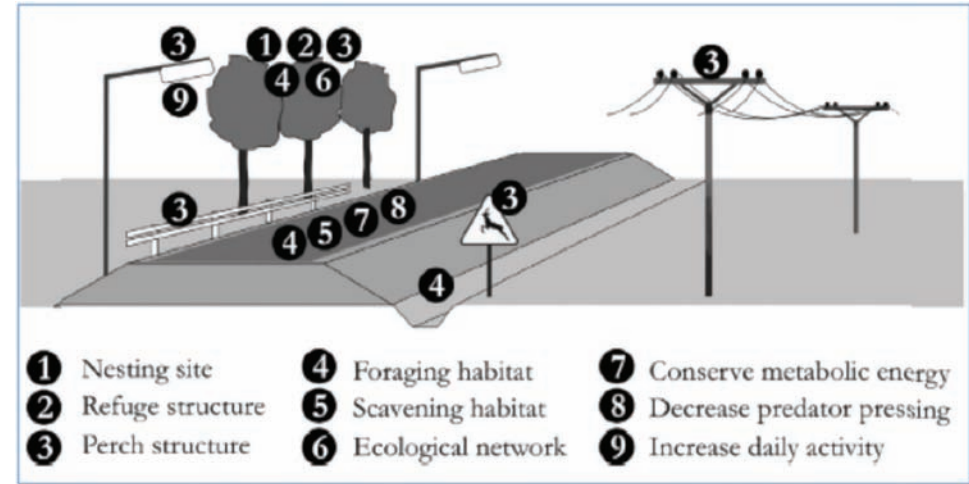
Hepinize; huzurlu sağlıklı başarılı ve mutlu bir hafta dilerim. ■



Şekil 1. Kuşlar üzerinde olumlu etki oluşturan karayolu ve ilgili insan yapıları



Şekil 2. Kuşlar üzerinde olumlu etki oluşturan demiryolu ve ilgili insan yapıları



Şekil 3. Kuşlar üzerinde ilkel olarak olumlu etki oluşturan karayolu, demiryolu ve ilgili insan yapıları

Özel halk ulaşımcıların
Citiport yatırımı sürüyorYeni Novociti.
Şehirde ulaşım şimdi
daha keyifli!

Isuzu Novociti yeni tasarımı ve donanımıyla toplu ulaşımaya şıklık ve konfor katıyor.



- Modern iç ve dış tasarım • LED'li gündüz farları • Geniş ve modern sürgülü camlar • Şoför bölgesi raflar • Büyütülmüş iç dikiz aynası
- Yeni arkalıklı, katlanır arka koltuklar • Tamamı rayda, isteğe özel dizilebilen konforlu kumaş koltuklar • Bakımı kolaylaştırılan iç kapaklar



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



“Anadolu Isuzu Citiport ile nefes aldık”

İstanbul Halk Ulaşım AŞ Genel Kurulunun ana sponsoru Anadolu Isuzu, özel halk otobüsçülerine gün boyunca Citiport aracını tanıttı. Tanıtımı yapılan aracı, Halk Ulaşım AŞ üyesi Hamdullah Deniz satın aldı.

7 Mayıs Salı günü Davutpaşa'daki Polis

Evi'nde gerçekleşen Genel Kurula Anadolu Isuzu Satış Şefi Onur Çetinkaya, Bölge Satış Yöneticisi Murat Küçük, Otobüs Satış Sorumlusu Ersin Sarıarslan, Halk Ulaşım AŞ başkanlığı için yarışan Mustafa Altuntaş ve İbrahim Kala katıldı.

Teslimat töreni sonrasında Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan ve Anadolu Isuzu'dan dördüncü aracını aldığını belirten Hamdullah Deniz, “İlk aldığımız araçtan memnun kaldığımız için, 3 araç daha istedik. Bugün, dördüncü aracı teslim alıyoruz. Aracın performansı, düşük yakıt tüketimi bizi memnun ediyor. Halk otobüsçünün para kazanmadığı bir dönemde Anadolu Isuzu'nun yakıt tasarrufu sağlayan araçları bize nefes aldırıyor” diye konuştu.

Ayda 1500 TL gelir artışı

Hamdullah Deniz, Anadolu Isuzu'dan teslim aldıkları araçlar ile diğer ürünler arasında ayda bin 500, 2 bin TL'lik bir yakıt tasarrufu sağladıklarını belirterek, “Biz bunu ölçümledik. Bu bizim için büyük bir gelir kaynağı oldu. Yıl sonuna kadar Isuzu'dan bir araç daha alacağız” dedi.



13 araç teslim edildi, 15'i sırada

Anadolu Isuzu Satış Şefi Onur Çetinkaya da yaptığı açıklamada, İstanbul'da özel halk otobüsçülerine 13 Citiport teslimatı gerçekleştirdiklerini belirterek, “15 aracın satışına yönelik bağlantılar da yapıldı. Citiport'lar düşük yakıt tüketimi nedeniyle tercih ediliyor” dedi.

Aracın avantajı

Aracın pazara en son sunulan bir ürün olmasının getirdiği avantajlarının bulunduğu dikkat çeken Çetinkaya, “Kullanıcıların farklı ürünlerde yaşadıkları dezavantajlar bizim ürünümüzde giderilmiş. Müşterilerin taleplerini iyi dinlediğimiz için de onların beklentilerine en uygun aracı pazara sunduk” dedi.

Hareketlilik sürecek

Pazardaki hareketliliğin seçimden sonra da devam edeceğine inandığını belirten Çetinkaya, “İnsanlar, faiz ve kurun yükselmesi ile 'şimdi araç alalım, bu yükseliş devam ederse alınam zorlaşır' düşüncesi araç alımına yönlüyor” dedi. Diğer ürün gamında da talebin yüksek olduğunu belirten Onur Çetinkaya, “Yaklaşık iki aydır, önümüzdeki ayın üretimini satıyoruz. Her ürün gamında talebin öne çekilmesi söz konusu. Euro 6 etkisi yılın son çeyreğinde görülecek. Bu sene olumlu geçecek gibi gözüküyor. Çok ters bir hareketin olacağını sanmıyorum” dedi. ■



11 - 17 Mayıs 2015

Gündem » 3

İstanbul Halk Ulaşım'da yeni dönem

Mustafa Altuntaş Başkan seçildi

İstanbul Halk Ulaşım Sanayi ve Ticaret AŞ'nin yeni başkanı Mustafa Altuntaş, seçildikten sonra da birlik beraberlik içinde hareket edeceklerini belirterek, "Ben bu yarış daha önce iki sefer kaybettim. Bu sefer sizlerin desteği ile kazandım. Benim bulunduğum listeyi desteklediğiniz için hepinize teşekkür ediyorum" dedi.

7 Mayıs Perşembe günü Zeytinburnu Polis Evi Eğitim Kongre Merkezi'nde gerçekleşen 10. Olağan Genel Kurulda 233 oy alan Mustafa Altuntaş İstanbul Halk Ulaşım Sanayi ve Ticaret AŞ yeni başkanı oldu. Seçimi kaybeden İbrahim Kala 167 oyda kaldı. Anadolu Isuzu, ZF ve Akai genel kurulun sponsor oldu. Polis Evi Eğitim Kongre Merkezi'nde gün boyu süren ve zaman zaman gergin anların yaşandığı kurula, İstanbul özel halk otobüsleri şirket başkanları ve çok sayıda esnaf katıldı.

Devletin en üst kademesinde temsil

Okuduğu faaliyet raporunda, İstanbul Halk Ulaşım Sanayi ve Ticaret AŞ'nin 454 araç ile 65 hatta günlük 356 bin 390 yolcuya hizmet verdiğini belirten eski Başkan İbrahim Kala, "Görev süremizde İETT ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi, diğer özel halk otobüsü şirket başkanları ve ortaklarımız ile uyumlu bir çalışma içinde olduk. Şeffaf bir yönetim anlayışı içinde hareket ettik. Göreve başlamdıktan kısa bir süre önce Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip



İbrahim Kala



Altuntaş kazandı

400'ü aşkın katılımcının oy kullandığı seçimde mavi liste ile yarışan Mustafa Altuntaş, 233 oy alarak İstanbul Halk Ulaşım Sanayi ve Ticaret AŞ'nin yeni başkanı oldu. Mustafa Altuntaş'ın yönetiminde şu isimler yer aldı: Hasan Durgun, M. Lütfi Oktay, Mehmet Akburak, Nezir Aslanhan, Volkan Güneş, Tamer Uçar, Cumali Acar, Ali, Altuntaş, Ednan Kurtarmış, Mesut Yalaz, Hasan Altunkılıç, Kala, sonucun İstanbul Halk Ulaşım AŞ esnafı için hayırlı olmasını diledi.

Sorunları el ele çözeceğiz

Daha önce iki kez aday olup seçilemeyen Mustafa Altuntaş, İstanbul Halk Ulaşım AŞ esnafının sorunlarını çözmek için çalışacağını söyledi. Genel Kurula katılarak kendilerini destekleyen herkese teşekkür eden Altuntaş, "İbrahim Kala ile yaklaşık olarak 1996'dan beri çalışıyoruz. Bu bir yarış. Ben bu yarış daha önce iki



sefer kaybettim. Bu sefer sizlerin desteği ile kazandım. Bana gösterdiğiniz bu nazik davranıştan, verdiğiniz oylardan müteşekkirim, benim bulunduğum listeyi desteklediğiniz için hepinize çok teşekkür ediyorum. Sizlere hizmet ederek bir şeyler vereceğime inandığım için aday oldum. Esnafımızın sorunlarını birlik beraberlik içinde hareket ederek çözeceğiz. Allah yolumuzu açık etsin" dedi.

Engelli erişimine uygun araç arttı

Kala, İBB Başkanı Kadir Topbaş ile yaptıkları görüşme ile öğrenci taşımacılığında özel halk otobüslerine yolculuk başı uygulanan 15 kuruşluk desteğin 30 kuruşa çıkarıldığını dile getirerek, "Şirketimizde bilgi işlem ve denetim birimi oluşturuldu. Yine bu dönemde, İstanbul Halk Ulaşım AŞ filosunda yer alan araçların yüzde 41'i engelli erişimine uygun hale getirildi. İstanbul Halk Ulaşım'daki 453 aracın 188 adedi, yenilenerek ortalama filo yaşı 5'e indirildi. Belim ile İETT ile yapılan çalışma ile hatların istatistiki hazırlandı. Psikoteknik sınavında sınavın başarısı yüzde 40'tan yüzde 85'e çıkarıldı. 38 aracın hizmetiyle 24 hat verimli hale getirildi. 0-7 yaş arası araçlardan ruhsat alımı kaldırıldı" diye konuştu. ■



Atilla Hassas



Akın Bal

Mehmet Edip Baka



Onur Çetinkaya

Yıldızeli Belediyesi tercihini yaptı

6 Karsan ATAK aldı

Karsan Adana Yetkili Satıcısı Star Otomotiv, Sivas Yıldızeli Belediyesi'nin Yilbelsan şirketinde kullanılmak üzere altı adet 8 metrelik toplu taşıma aracı ATAK satışı gerçekleştirdi. En son Manisa Büyükşehir Belediyesi ile 53 adet ATAK aracı için anlaşma sağlayan Karsan, belediyelerin tercihi olmaya devam ediyor. Bundan böyle Karsan ATAK otobüsleri, Yıldızeli ilçesi ile Sivas merkezinde toplu taşıma hizmeti sunacak.

Sivas Belediye Başkanı Yılmaz Navruz ile Karsan Kamu Satışları Müdürü Adem Ali Metin'in katılımıyla Nisan ayı

içerisinde gerçekleştirilen törende ATAK otobüsleri Yıldızeli Belediyesi'ne teslim edildi. Törende konuşan Belediye Başkanı Yılmaz Navruz, halkın talebi üzerine Karsan marka ATAK otobüsleri şehre getirdiklerini söyledi ve verdikleri sözü tutmuş olmaktan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Navruz, amacının halka iş, aş ve ekmeek sunmak ve konforlu bir ulaşım sağlamak olduğunu sözlerine ekledi. ■



ESHOT, 1 yılda 506 milyon yolcu taşıdı

İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclisi'ne sunulan ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 2014 Yılı Faaliyet Raporu'na göre, kent içi toplu ulaşım otobüs kullanan İzmirli bir yıllık biniş sayısı 506 milyona ulaştı. Aynı dönemde 167 milyon kez aktarmalı biniş yapıldı. Yılın 365 günü toplu ulaşım hizmeti veren ESHOT'un 2014 yılındaki yatırım tutarı ise 77 milyon TL olarak gerçekleşti. 22,5 milyon TL maliyetle 100 adet Solaris marka körüklü otobüs satın alarak İzmirli hizmetine sunan ESHOT Genel Müdürlüğü, filo gençleştirme çalışmalarını sonucu 5,98 yaş



ortalamasıyla Avrupa standartlarını da geride bıraktı. Büyükşehir Belediyesi hizmet alanına giren 9 yeni ilçeye daha otobüs seferlerini başlatmak üzere düğmeye basan ESHOT, filosunun tamamını klimalı ve engelli binişine uygun araçlarla donattı. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Taşımacılığı çekiversek hayatımızdan, geriye sadece sessizlik kalır

Taşıma dünyasına bakalım, yük taşıyor, yolcu taşıyor. Taşıma türlerine bakalım: şehir içi/şehirlerarası, yurt içi/yurtdışı, havayolu/karayolu/denizyolu/demiryolu, ücretli/ücretsiz, tarifeli/tarifersiz, ticari/özel, ulusal/uluslararası...

Temsil örgütlerine bakalım: TOBB, TOF, TOFED, ÖZULAŞ, İZULAŞ, TTDER, TREDER, TAİD, İSTAB, İSAROD, DTD, YÖK, PERYÖN, UTİKAD... ve saymadığım kadar çok diğerleri.

İlgili kamu yönetimine bakalım: 22 bakanlık içinden ilgili gördüğüm; Kalkınma, UDH, İçişleri, Kültür ve Turizm, Dışişleri, Gümrük ve Ticaret, Maliye, Millî Eğitim, Aile ve Sosyal Politikalar, Bilim Sanayi ve Teknoloji, Sağlık, Adalet... toplam 11 bakanlık var.

İşlerin ve işlemlerin operasyon alanına bakarsak dünya haritasını görüyoruz. 200 ülkeden 150 tanesi ile işlemiz oluyor. Demek ki taşıma dünyası ekonomiyi taşıyor, yurtdışında ve yurtdışında...

Yukarıdaki temsil örgütlerinin, ilgili kamu yönetiminin ve taşıma türlerinin çokluğuna bakarsak etkin bir koordinasyon hemen gerekli. Çünkü ileride;

- Mal ve hizmet siparişlerimizin tamamını internetten yapacağız...

- Bu siparişlerimiz elimize veya evimize teslim olacak...

- Bedelini de bitcoin denen internet lirası ile dünyanın her yerine ödeyeceğiz.

Bu koordinasyonun tamamına Lojistik diyeceğiz.

Yeni düşünülen ve kurulacak olan Lojistik Koordinasyon Kurulu (LKK), yukarıdaki taşımacılık konularını da elbette koordine edecek. Bu kapsamda görev yapan kurullar başka ülkelerde de bulunuyor.

Mevcut durumumuz nasıl sizce? Herkese ödev var, değil mi?

Yukarıdaki lojistik dünyası nasıl insanlarla yürüyecek? TOBB Başkanı, bunu, "Bu yeni dönemde daha az insan müdahalesi, daha fazla otomasyon, daha hızlı karar alma, daha az stok tutma, daha verimli ve hızlı üretim ile pazara ulaşma süreçleri gelecek" sözleriyle vurguluyor.

Eğitimli kadrolar gerekecek, temel bilimlerden beslenen yenilikçi akıllar gerekecek, ama 2015 yılında 11'den az öğrencili temel bilim fakülteleri kapatılıyor. 3 biyoloji, 14 fizik, 8 kimya fakültesi kapanıyor. Temel bilimlerin aradığı öğrenciler daha önceki okul sıralarında TEOG sınavına giriyorlar, yani lise giriş sınavı. 2015 öğrencileri sınıfta okudukları derslerden geçerken bu sınava girdiler. İlk 8 yıllık eğitimin ülke sonucu aldık, bir kez daha. Matematik sorularının zor olduğundan başka haber yok, ortada.

Halbuki MEB bu sınavın sonuçlarını okul/öğretmen/öğrenci ayrımında biliyor. Mili Eğitim Bakanlığımız, öğretmenlerimiz, velilerimiz ve 1 milyon öğrencimiz bu sonuçtan sorumlu. Bu sonuçları YÖK gibi işle, açıklasa, kendisine ve kamuoyuna bilgi ve hedef yaratsa doğru olur.

Yukarıdaki diğer kamu kurumlarımız da kendi performanslarını incelemeli. Karayolu bile yapılmamış "lojistik köyü" inşaatı nasıl olur? TOBB Başkanı, "Özel sektör yaptığı hatanın bedelini ödüyorsa, bürokrat da yaptığı hatanın bedelini ödemeli" dedi geçen hafta.

Bu sonuçlardan, yukarıdaki her sorumluya bir 2023 hedefi tasarlanabilir. LKK, her kurum ve kuruluşa bir çatı hedefi koyacaktır.

5-8 Mayıs arasında Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı (IDEF) yapıldı, İstanbul'da. Savunma sanayii, yeniliklerin ilk tasarlandığı, ilk uygulandığı alan. Bu yenilikler sonra da otomotive ve genel sanayie aktarılır. İnternet bile ilk başta savunma sanayii ihtiyacı ile doğdu ve savunma sanayinde kullanıldı. Savunma sanayii ile bilim dünyası yakın çalışır.

Hiç öğrencisi olmayan 25 temel bilim fakültesinde 240 akademisyen görev yapıyor. Koordinasyon gerekli! Lojistik bu dünyayı düzelterek! ■

Rakamlarla ESHOT

Bütçesi, filosu, taşıdığı yolcu sayısı ve hizmet ağıyla ülkenin en büyük toplu ulaşım kuruluşları arasında yer alan ESHOT Genel Müdürlüğü'nün 1 yıllık faaliyet raporunda yer alan sayısal değerlerden bazıları şöyle:

- ESHOT ve İZULAŞ'a ait otobüsler, 1 yılda toplam 113 milyon km. yol yaptı (günde 310 bin km).

- 5,5 milyon TL harcanarak 435 adet otobüse engelli asansörü monte edildi.

- ESHOT bünyesindeki 1326 otobüsün tamamı klimalı ve engelli binişine uygun hale getirildi.

- İzmir'de 4 milyon adet akıllı toplu ulaşım kartı kullanılıyor.

- 2004-2014 döneminde 1.172 adet otobüs alarak filonun tamamı yenilendi.

- 2014 yılında 100 adet körüklü otobüs alındı (22,5 milyon Euro).



Tedarikçilerin bir hedefi yok, hedef belirlemeliler

Tekstil işinde yaşadığım kriz sonrası, 2000 yılında tedarikçi olarak sektöre adım atan birisi olarak; ben şu an çalışan tedarikçilere bakıyorum; bir amaçları, hedefleri yok. Sabah akşam gideyim, servisimi yapayım; ondan sonra da biraz yatayım, uyuyayım, ekstra bir şey yapmayayım derdindeler. Ama tedarikçiler zamanı daha iyi yönetmeyi öğrenmeliler. Ben servis çekerken sabah akşam servisleri arasında, alternatif bir iş üretilip orada çalışıyordum. Sektördeki arkadaşlara tavsiye ediyorum. Boş zamanlarını değerlendirsinler, çünkü çok boş zamanları var.

Turport Turizm, 130 araç ile personel ve okul taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Firma sahibi Mustafa Karslıoğlu, aynı zamanda, İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Yönetim Kurulu Üyesi. Mustafa Karslıoğlu ile Ataşehir Yenisahra'da bulunan firma merkezinde bir araya geldik. Mustafa Karslıoğlu, tekstil sektöründen servis taşımacılığı alanına yönelen bir isim. Onun yönelmesine ise iş hayatında yaşadığı krizler neden olmuş, “2000 yılı öncesinde üst üste gelen krizler sonrasında tekstil sektöründen ayrılarak servis taşımacılığına adım attım. Tabii, bu adım atışımız da hemen bir firma kurarak olmadı. İlk başta ben de servis aracı olarak bu işe girdim. 10 yıl süre ile firmalarda tedarikçi olarak çalıştım. 2010 yılında ise Turport Turizm'i kurma kararı verdim. 2010 yılında firmamı kurdum” dedi.

Karlar azaldı, araç kalitesi arttı

Karslıoğlu, aradan geçen 15 sene içinde kar ve hizmet alanında yaşanan değişimi değerlendirerek, “Karlılık, her sektörde olduğu gibi bizim sektörde de azaldı. Karlılık açısından dünnü arayan firmalar var. Her sektörde olduğu gibi taşımacılık sektöründe müthiş bir rekabet var. Bundan zarar görüyoruz. Sektörde iyi hizmet veren firmalar artmaya başladı. Ancak bir yandan da kullandığımız araçların kalitesi arttı. O gün kolay manevra yapamayan, sokaklara girip çıkması çok zor olan araçlardan, bugün normal binek arabalarda olmayan lükse eriştik. Geçen 15 senede firma ve fabrika sayıları arttı, servis taşımacılığına talep arttı. Ama rekabetten dolayı neredeyse maliyet fiyatına yapılan servisler görüyoruz, buna hayretle karşılıyoruz. Biz, iyi maliyetleri, iyi fiyatı, nasıl alabiliriz hatta maliyetlerimizi nasıl yükseltebiliriz, bunu düşünmemiz gerekirken, biz maliyetin altında fiyat vererek iş yapmaya çalışıyoruz. Biz de artık sektördeki diğer firmalar gibi, var olabilmemizin rekabetin olduğu ortamda, en az kayıp ile nasıl bu işin içinden çıkabiliriz bunun hesaplarını yapıyoruz” dedi.

Kontrollü büyüme

Karslıoğlu, 20'si özmal olmak üzere 130 araç ile hizmet verdiklerini belirterek, firma olarak kontrollü ve ölçütlü bir büyümeyi önemsediklerini ifade etti: “Kontrollü büyümeyen birçok firmanın sonunun ne olduğunu görüyoruz. Bu kadar müthiş rekabetin olduğu bir ortamda, kontrollü büyütmedüğümüz süreçte, mevcut işlerimize de sahip çıkamayacağımızı görüyoruz. Sektörde kaliteli yönetici eksikliği var. Turport olarak yüzde 80 personel, yüzde 20 öğrenci taşımacılığı alanında hizmet veriyoruz. Kadıköy'den Dilovası'na kadar olan bölgede personel taşımacılığı yapıyoruz. Okul ve



■ Caner ÖZCAN

İSTAB SORUNLARA ÇÖZÜM ÜRETİYOR

İstanbul Taşımacılar Birliği'nde, sektörün problemlerini çözmek için bir arada olduklarını dile getiren Karslıoğlu, “Sektörümüzün bağlantılı olduğu her yerde her dernekte yer almaya çalışıyoruz. TÜHİM'de imza yetkisi almak istiyoruz. Derneğimize bağlı firmaların taleplerini isteklerini nasıl gerçekleştirebiliriz. Bunlar üzerinde çalışıyoruz. Servis taşımacılığını kullanan firmalar da personel de sektöre çok düzgün bir gözle bakmıyor. Personel ve okul taşımacılığında gerçek anlamda düzgün hizmet vermenin tek hedef olduğunu söylüyoruz. Sektörü daha üst noktalara çıkarmak için yönetim olarak elimizden geleni yapıyoruz” dedi.

personelde uzun soluklu işbirliklerinden yanayız. Okulda ve personel taşımacılığında en iyi hizmeti sunmaya çalışıyoruz. Firmamıza başka illerden talep gelirse İstanbul dışında taşımacılık yapmayı düşünebiliriz.”

Tedarikçilere öneri

Karslıoğlu, kendisinin tedarikçi olduğu zamanlarda bugünkü tedarikçilere göre zamanını daha iyi değerlendirdiğini söyledi: “12 sene önceki ben ile bazı şeyleri kıyaslayıp şu an çalışan tedarikçilere bakıyorum. Amaçları, hedefleri yok. Ben sabah akşam gidiyim, servisimi yapayım. Ondan sonra da biraz yatayım, uyuyayım, ekstra bir şey yapmayayım derdindeler. Ama bizim daha çok çalışmamız lazım. Biz, gün içindeki zamanımızı nasıl değerlendirebileceğimizi belirlemeliyiz. Ben servis çekerken sabah akşam servisleri arasında, alternatif bir iş üretilip orada çalışıyordum. Boş zamanımı değerlendiriyordum. Sektördeki arkadaşlara tavsiye ediyorum. Boş zamanlarını değerlendirsinler, çünkü boş zamanları var.”

Hayal kurmadan düzgün maliyetlerle çalışıyoruz

2014 yılında 1 Temsa Prestij, 7 Mercedes Sprinter yatırımı yaptıklarını ve filolarının yüzde 90'ını Mercedes Sprinter araçlardan oluştuğunu belirten Karslıoğlu, “Bu yıl, 16 koltuklu Fiat Ducato ve Mercedes Sprinter araç görüşmeleri yapıyoruz. 2014 yılında çalıştığımız firmaların üzerine 4 tane daha yeni proje ekledik. 2015 yılı için de bütün mevcut sözleşmelerimizi koruduk. Her yaptığımız işte, gerçek anlamda hayalcilik kurmadan, düzgün maliyetlerde iş almaya çalışıyoruz. Bunda da en büyük referansımız müşterilerimiz oluyor. Yeni teklif verdiğimiz yerlerde bizi müşterilerimizden özellikle sormalarını istiyoruz” ifadelerini kullandı.

Araç üreticilerinden talepler

Araç üreticilerine firma sahipleri olarak, sektörde değişen taleplere göre ihtiyaç duyulan donanımların araç içinde standart olarak yer almasını istediklerini dile getiren Karslıoğlu, şunları söyledi: “Geçtiğimiz sene,

araçlara dış kamera ve GPS zorunlu hale getirildi. Bazı şeylerin standart olmasını talep ediyoruz. Dış kameranın, GPS bağlantısının, arabalara fabrikadan takılmış olarak çıkmasını istiyoruz. Zaten, emniyet kemeri de bizim taleplerimiz sonucunda üreticiler tarafından araçlara takıldı.”

Kravat ve gömlek ticareti yapılıyor

Bireysel taşımacıların, gömlek, kravat parası için firmalardan haklı olarak şikayet ettiğini belirten Karslıoğlu, bazı firmaların gömlek ve kravat üzerinden işin ticaretini yaptığını vurguladı: “Kıyafet konusunda ben de onlarla aynı şekilde düşünüyorum. Biz arkadaşlara gömlek ve kravat verdiğimiz zaman beyaz gömlek giymeleri gerektiğini, fakat beyaz gömlekleri varsa bunları da giyebileceklerini söylüyoruz. Bunu ben birçok yerde ifade ettim. Büyük firmaların satmış olduğu gömleği, kravatı ve kıyafeti İstanbul'un en büyük perakendecisi akınıza kim gelirse, satmıyordur. Yani bunu bir ticaret haline getirmeleri hoş bir şey değil. Gömleklerin üstüne, yakasına firmaların logolarını isimlerini koyuyorlar. Niye koyuyorsunuz onu, kim okuyor ya da görünce ne oluyor? Gömlekleri logosuz verin, 10 liraya aldığınızda da 20 liraya vermenin” dedi.

Plaka tahdidi sorunu çözecek

Karslıoğlu, plaka tahdidinin İstanbul'da doğru hayata geçirildiği takdirde korsan taşımacılık gibi birçok sorunu çözeceğine inandığını; plaka tahdidi gelir diye firma sahibi olarak endişesinin olmadığını söyledi: “Plaka tahdidinin artılarını düşünmek zorundayız. Senelerdir tahdide karşı olan firmalar da tahdit olmasını istiyor. Biz de olmasından yanayız. Bunun rant haline gelmemesi için altının doldurulması gerekli. Bununla ilgili çalışmalar yapıyoruz. Arkadaşlarım, fikirlerini sürekli beyan ediyorlar. Bunların hepsi derlenip toplanıp son noktada gerekli mercilere ulaştırılacak. Tahdidin başarılı olduğu illere baktığımızda; Kocaeli bize yakın duruyor. İstanbul'da tahdidin başarılı olacağına inanıyorum. Sermayesi olup plaka tahdidinin geldiğini duyan, ben gideyim 100 tane araba alayım, plaka tahdidi geliyor gibi, bir düşünce içinde de olmasın. Bunun altı mutlaka doldurulacak. Tahdit gelir diye endişem yok. Sonuçta insanların hakkını, hukukunu verdiğiniz süreç, kişi bulmakta kişi çalıştırmakta çok zorlanacağınızı düşünmüyorum.”

Özmal sayısı, 26 yaş şartı

Okul servis sürücülerine getirilen 26 yaş sınırı ve filoların yüzde 5'inin özmal olma şartı ile ilgili sorular yönelttiği Karslıoğlu şunları söyledi: “Özmal sayısının artırılması ile her önüne gelen bu işi yapıyor şikayetinden kurtulacağız. Birçok firma çalıştırdıkları araçların yüzde 10'u kadar özmal sahibi. Personel taşımacılığında özmal oranı şu an yüzde 5. Özmal oranının artırılması sektörde gerçek anlamda bu işi yapan, hakkını veren kişilerin işi yapabileceği anlamına da geliyor. Okul servis sürücülerine getirilen 26 yaş kararı ile ilgili itirazımızı yapacağız. Daha yeni meclisten 18 yaşını dolduran kişiler milletvekili olabilir kanunu çıktı. 18 yaşını dolduran bir kişi, milletvekili olabiliriyorsa, kesinlikle ehliyeti alan kişinin de, yaş sınırı olmadan, bu hizmeti verebilmesi gerekiyor. Bu karar çok yanlış buluyorum. Bu karar sektörde 8-10 bin kişinin işsiz kalması anlamına gelecek. Eylül ayında uygulamaya konacak bu kararın ertelenmesi için çalışıyoruz. Ertelenmemesi durumunda biz de firma olarak 6 sürücümüzü işte çıkarmak zorunda kalacağız. Biz şu aligdan çok rahatsızız. Her yaşanan



Mustafa Karslıoğlu

“Tabiri caizse birbirimizin bacağına sıkıyoruz. Firmalar sektöre biraz daha sahip çıksa, toparlanabilecek durumda. Ama biz bunu yapmıyoruz. Herkes birbirinin işini nasıl alabilirim, diye düşünüyor.”

olayda hemen personel ve öğrenci taşımacılığı yapılan firmalar öne çıkıyor. Hatlı minibüslerdeki, belediye otobüslerindeki, özel halk otobüslerindeki kistaslar, sınırlamalar nedir? Adam kahveden aldığı birini minibüsüne çıkarttırabiliyor. Servis yapıyor, buna hiçbir şey yok. Bu algının değişmesi lazım.”

Kademeli saat talebi

İSTAB'ın yaptığı birçok toplantıda, İstanbul trafiğini rahatlatarak kademeli saat talebinin dile getirildiğini, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne bununla ilgili rapor sunulduğunu da dile getiren Karslıoğlu, “Bununla ilgili herhangi bir somut adım atılmadı. Bunu dönem dönem zümre toplantılarında dile getirerek taleplerimize karşılık bulmaya çalışıyoruz. Kademeli saatin faydalı olacağına inanıyorum. Kademeli saat olduğunda, trafikte yüzde 25-30 oranında bir araç azalması olacağını düşünüyorum” ifadelerini kullandı. ■

Mevsimine göre kullanılan lastik Emniyet sağlıyor, maliyet düşürüyor

Türkiye'de nisan ayında artmaya başlayan hava sıcaklığıyla birlikte, kış lastiğinden yaz lastiğine geçiş süreci de başlıyor. Hem sürüş emniyeti, hem de lastik ömrü açısından mevsime göre lastik kullanımının önemine dikkat çeken Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış, sadece yazın kullanılan yaz lastiklerinin ve sadece kışın kullanılan kış lastiklerinin kullanım ömürlerinin, 12 ay boyunca değişmeyen bir takım lastikten çok daha uzun olacağına, dolayısıyla mevsime göre 2 farklı takım lastik kullanmanın maliyet bakımından da daha avantajlı olduğuna dikkat çekiyor.

UDH Bakanlığı tarafından hazırlanan Yönetmeliğe göre, şehirlerarası yük ve yolcu taşıyan ticari araçların 1 Aralık 2014'te başlayan kış lastiği takma zorunluluğu 1 Nisan 2015 itibarıyla sona erdi. 1 Aralık-1 Nisan arasındaki dönemde kış lastiği olmayan araçların yola devam etmesine izin verilmezken; kış lastiği takmayan araçlara para cezası uygulandı. Kış lastiklerinin yazın kullanılması; yol tutuş, fren mesafesi gibi güvenlik açısından en önemli kriterlerde performans düşüşüne neden olarak sürüş emniyetini tehlikeye sokuyor. Öte yandan, kış döneminin sert geçtiği bölgelerdeki sürücülerin, gizli buzlanmaya karşı tedbirli olmak adına, araçlarındaki kış lastiklerini çıkarmak için acele etmemesi gerekiyor.

Uzun ömürlü lastik için...

Mevsimine göre lastik kullanımının önemine dikkat çeken Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen Atış, yaz lastiğine geçişin önemiyle ilgili görüşlerini paylaştı: “Hava koşullarını yakından takip ederek mevsim dönemlerinde kış lastiğinden yaz lastiğine geçmek, hem sürüş emniyeti, hem de lastik ömrü açısından büyük önem taşıyor. Havaların soğuması ile birlikte ideal performans göstermek üzere tasarlanan kış lastiklerinin yazın kullanılması halinde, araçların fren ve yol tutuş performansında düşüş yaşanabiliyor. Aynı zamanda yakıt



Egemen Atış

tüketiminde ve ses seviyesinde artış oluyor ve yumuşak yapılarından dolayı hızlı aşınma gibi problemler ortaya çıkıyor. Tüm bu nedenlerle araç kullanıcılarının, upki kıyafet seçimlerinde olduğu gibi, mevsime uygun lastik kullanmayı da alışkanlık haline getirmesi, trafikte yaşanabilecek can ve mal kayıplarını minimuma indirmek açısından da çok önemli.”

Sadece yazın kullanılan yaz lastiklerinin ve sadece kışın kullanılan kış lastiklerinin kullanım ömürlerinin, 12 ay boyunca değişmeyen bir takım lastikten çok daha uzun olacağını ifade eden Atış, bu nedenle, mevsime göre 2 farklı takım lastik kullanmanın maliyet bakımından da daha avantajlı olduğunu dile getirdi.

Lastiklerin yaz aylarında artan sıcaklıklardan olumsuz etkilenmemesi için, direkt güneş ışınlarından korunması ve mümkünse araçların gölge alanlara park edilmesi de lastik ömrünün uzamasına katkı sağlıyor.

Lastik Otelı

Brisa, hayata geçirdiği inovatif hizmetlerden biri olan Lastik Otelı ile de araç sahiplerine kış lastiklerini kullanmadıkları dönemlerde sigortalı olarak saklama olanağı sunuluyor.

Lastiklerin değişim dönemi geldiğinde ise, bu işlem yine Brisa'nın uzman ve eğitimli servis personeli tarafından gerçekleştiriliyor.

Böylece kullanıcılar için pratik bir depolama çözümü sunulurken, lastikler en ideal şartlarda (kuru, serin, güneş ışığı almayan, asit ve yağ benzeri kimyasallardan uzak bir mekanda) muhafaza edilerek, kullanım ömürleri boyunca aynı şekilde performans göstermeleri sağlanıyor. ■



11 - 17 Mayıs 2015

Temsa'dan tam destek

Adana Demirspor Süper Lig yolunda

Üretimini gerçekleştirdiği otobüsleri dünyanın 64 ülkesine ihraç eden Temsa, başarısına katkı yapan kentin değerlerine sahip çıkmaya devam ediyor. Temsa Türk futbolunun güzide kulüpleri arasında yer alan ve binlerce başarılı sporcuyla yetiştiren Adana Demirspor'a desteğini sadece bu sezon değil, gelecek sezon da sürdürme kararı aldı.

Temsa ve Adana Demirspor işbirliğine yönelik düzenlenen basın toplantısı, 7 Mayıs Perşembe günü Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Adana Demirspor Kulübü Başkan Vekili Ümit Onatça, As Başkan Emin Yumuşak, Muhasep Üye Zübeyt Şendur, Profesyonel Spor Dalları Sorumlusu Avukat Ertuğrul Doğaner, Hukuk İşleri Sorumlusu Avukat Demet Ertem, Altyapı Sorumluları Naci Heybeli ve Kazım Bozan, Temsa İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Cüneyt Tekgül, Mali İşler Direktörü Ural İnâl,

Temsa Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan ve Adana Demirspor Yönetim Kurulu Üyelerinin katılımı ile Adana Demirspor tesislerinde gerçekleşti. Temsa'nın, Adana Demirspor'a 2015-2016 sezonunda sponsor olmasına yönelik protokol imzalandı.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Adana'da üretim yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Ülke ekonomisine, Adana'mızın ekonomisine oluşturduğumuz istihdam ve yarattığımız katma değer ile sinerji katmımıza inanıyoruz. Temsa'nın Adana fabrikasında iki bine yakın çalışanımız istihdam ediliyor. Bu kentin olanakları ile büyüyen Türkiye'nin ve Adana'nın gururu olan Temsa, bu kentin değerlerine sahip çıkmaya da devam ediyor. Süper Lig yolunda mücadele eden kentimizin takımı Adanademirspor'a desteğimizi gelecek sezon da sürdüreceğiz olmak bizim için mutluluk kaynağı" dedi. ■



İETT'ye Türkiye'nin Etik Ödülü

Etik Değerler Merkezi (EDMER) tarafından her yıl verilen Etik Ödülleri'nde 2014 yılı ödülleri sahiplerini buldu. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen ETİKA ödülleri İETT, Etik Ödülü'nü aldı.

Türkiye'nin en etik şirketlerini belirleyen EDMER, İETT'yi Etik Değerler, Etik Kültür, İtibar Yönetimi, Kurumsal Yönetim, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Liderlik, Yaratıcılık, Önderlik ve Uyum Yönetimi kategorilerinde Türkiye'nin en iyisi olarak seçti. Ödülü İETT adına Genel Müdür

Yardımcısı Dr. Ahmet Bağış aldı.

İETT Genel Müdürü Mümin Kahveci, ödülün İETT'nin bir aile olduğunun ve değerlerinden ödün vermediklerinin göstergesi olduğunu söyledi. İETT'nin kalite odaklı ve sürdürülebilir yönetim anlayışının, genç yönetim kadrosunun, çalışanlarını ileriye taşımaya yönelik eğitim ve etik değerler vizyonunun kurumu bir dünya markası haline getirdiğini belirten ve ulaşımda insan odaklı bir hizmet sunduklarını vurgulayan Kahveci, çalışanlarla olan iletişimlerinde ve yönetim anlayışlarında da "önce insan" düsturu ile hareket ettiklerini söyledi. ■



Erzurum'da 175 otobüse uydu takibi

Erzurum'un ulaşım sorununu tamamen ortadan kaldıracak olan 'Özel Halk Otobüsleri H Plaka Yönetmeliği', toplu ulaşım hizmetlerinde uygulanmaya başladı. Erzurum'da, uydu ve GPRS vasıtasıyla, ulaşım hizmetlerinde yer alan 175 belediye ve özel halk otobüsü an ve an takip ediliyor.

Büyükşehir Belediyesi denetim ve kontrolünde faaliyet gösteren 'H Plakalı' Özel Halk Otobüslerinin yeni yönetimliğinin otobüs sahibi ve işletmecilerine tanıtım sunumu Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen'in de katıldığı yemekli toplantıyla yapıldı. Toplantıya Genel Sekreter Ali Rıza Kiremitçi, ESKİ

Genel Müdürü Mevlüt Vural, Ulaşımdan Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Ünsal Kırış, Özel Halk Otobüsleri Dernek Başkanı Yusuf Cindilli ile özel halk otobüslerinin sahip ve işletmecileri katıldı.

Başkan Mehmet Sekmen, "Toplu ulaşım hizmetlerinde 'Özel Halk Otobüsleri H Plaka Yönetmeliği' uygulanacak. Ulaşım sektöründeki hat sahiplerini ezmeyi değil kalkındırmayı esas alan söz konusu Yönetmelik ulaşım hizmetlerinde otokontrolü sağlayacak" dedi.

Yönetmelik sayesinde uydu ve GPRS vasıtasıyla ulaşım hizmetlerinde yer alan 175 belediye ve özel halk otobüsünün an ve an takip edileceğine vurgu yapan Sekmen, ayrıca araçlara monte edilen üç kamera ile tüm çalışanların izleneceğini, bu sayede meydana gelen aksaklıklara da anında müdahale edileceğini belirtti.

Araçlara kurulan Wifi internet bağlantısı sayesinde vatandaş dilek ve şikâyetlerini akıllı telefonlar sayesinde anında idareye iletebilecek.

Toplu ulaşımında görev yapan tüm sürücüler, kapsamlı bir eğitimden geçirilerek sertifikalandırılacak. Şoförler 6 aylık periyotlarla psikoteknik muayeneden geçirilecek. ■





TEMSA
Kazançlı yolculuklar




Safir VIP 41

AFYONKARAHİSAR'DA

41 kere maş Toplu taşıma ihalesi 20 Mayıs'ta

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

Afyonkarahisar Belediye Başkanlığı, 40 araçla hizmet verilen toplu taşıma hatlarını 10 yıl süreyle kiraya veriyor. Kapalı teklif usulü ile düzenlenecek ihale 20 Mayıs Çarşamba günü saat 14.30'da Belediye Encümen Salonu'nda gerçekleştirilecek. İşin muhammen bedeli, 4 milyon 700 bin lira olarak belirlendi.



www.temsa.com.tr



Mustafa Yıldırım
TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Yeni otogarlar İSPARK üzerinden yürümlü

İSPARK Genel Müdürü Sayın Mehmet Çevik ile geçtiğimiz hafta bir görüşme yaptık. Bir nezaket ziyareti çerçevesinde gerçekleşen görüşmemizde Sayın Genel Müdürü Alibeyköy Terminali için teşekkürlerimizi, memnuniyetimizi ifade ettik. İstanbul'da yapılacak planlanan cep terminalleri, toplama merkezleri, otogarlarla ilgili Büyükşehir Belediyesi planının İSPARK tarafından yürütülmesine yönelik talepte bulunduk.

İstanbul geç kalıyor

Tabii, İstanbul bazı konularda geç kalıyor. Özellikle, Anadolu Otogarı konusunda atılması gereken adımlarla ilgili geç kalındı. Bir an önce bu konuda karar verilmesi gerekir. Atasehir mi, Sarıyer mi, bu konuda mutlaka bir adım atılması gerektiğini ifade ettik. Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Sayın Hayri Baraçlı ile de görüşerek bu konunun bir an önce karara bağlanarak, İstanbul'a yakışmayan bu durumun bir çözümü kavuşturulmasının önemi vurguladık.

Sabiha Gökçen bölgesine cep terminali

Biz yeni planlamalar çerçevesinde, Sabiha Gökçen Havalimanı bölgesinde bir cep terminali yapılması gerektiğini ifade ettik. Önümüzdeki hafta bunu Büyükşehir Belediyesinde gündeme taşıyama çalışacağız. Atasehir'deki yer üzerinde duruyoruz. İSPARK üzerinden yürüterek Karayolları Genel Müdürlüğü'nün o kavşak inşaatı ve bunun dışında Enerji Bakanlığı'nın enerji hatlarıyla ilgili yeniden bir değerlendirmesi gerektiğini söyledik. Mirkelam tesisleri arkaasındaki yerle ilgili proje hala duruyor. Ben 170 dönümlük yeni bir alan buldum. Samandıra Bölgesi'nde, yine paralı geçişten sonra, Büyükşehir Belediyesi tarafından yeni bir değerlendirme yapacağımı da düşünüyorum.

Telif konusu

Telif hakları konusu önümüzde hep duruyor. Bu konuda otobüsçiler temsil eden sivil toplum örgütü TÜROB, MUÖYERBİR ile anlaştı. Fiyatlar makul bir yere geldi. Ben de sanat dünyası ile bu konuda bir görüşme yaptım, ama arkası gelmedi. Firmaların sanki radyo yayını yaptıklarında telif ödemeyecekleri yönünde bir kanı var... Onlar da iddia ediyorlar; "siz radyo yayını sağlasanız bile bu bir tedarik temini için girer ve biz paramızı alınız" diyorlar, bunu bir değerlendirmek lazım. Şu anda kullandığımız işişi kopmak üzere, devam ettirmek lazım. Firmaların ilk ihtar yazıları yazılmıştı, bunları durdurmuştu. Ancak elimiz zayıfladı. Ben hukukçulara görüştim, bundan sonra çalmaya bir şeyimiz kalmayacak. Herkesin de bunu biliyor olması lazım.

Kent lojistiği

Vine geçtiğimiz hafta İstanbul Ticaret Odası'nda yaptığımız aylık ihtisas komitesi toplantısının gündeminde; şehirli yük taşımacılarının 5 tonluk taşıtlarının şehir içine dolması vardı. Tabii, bu tartışılacak bir konudur. Biz destekleriz, İstanbul'da kent lojistiğinin gece saatlerinde çekilmesi gereken bir ortamda bu ne kadar kabul edilebilir bu o bizim boyumuzu aşar.

Kaos ortamına son verilmesi

İTO ve TOBB üzerinden, Türkiye genelinde otogarların konumlandırılması, yapılandırılması, projelendirilmesi ve işletilmesi ile ilgili, Ulaştırma Bakanlığı ve Şehircilik Bakanlığının, ilgili üniversiteler ile diğkate alarak, bu güne kadar gündeme getirdiğimiz konunun yeni dönemde artık siyasi süreç taşıması lazım. Bu konuda sektörün Mersin'de, Çorum'da yaşadığı sıkıntılar ortada. Bu kaos ortamına son verilmesi lazım. Otogarların maliyet ve eziyet veri olmaktan çıkması, birim alanına dönüştürmek lazım... Otogarların hem yolcuların hem sektör mensuplarının huzur içinde çalışabilecekleri alanlara dönüşmesi lazım...

Herkesi iyi hatfalar... ■

T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı

Çağrı Merkezi

444 24 07

TOFED Genel Kurulunda Bakanlıktan iki talepte bulunulacak

Belge tahdididi ve yetki devri

28-29 Mayıs tarihlerinde Ankara'da genel kurulunu gerçekleştireceklerini belirten TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, iki ana hedef bellediklerini ve bu hedefleri genel kurulda dile getireceklerini söyledi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mehmet Erdoğan ile uzun bir söyleşi gerçekleştirdik. 2005 yılında kurulan, bu yıl 10'uncu kuruluş yıldönümünü kutlayan TOFED'in Genel Kurul hazırlıkları sürüyor. TOFED'in 5'inci ve en uzun süre başkanlığını yapan Mehmet Erdoğan, sektörün geleceği, otogarlar, çıkış fiyatları, federasyonların birleşmesi, TOSEV ve İPRU ile ilgili çalışmalarla yönelik çok özel açıklamalarda bulundu.

Genel Kurul ne zaman?

28-29 Mayıs'ta Ankara Anadolu Otel'i'nde yapacağız. Genel kurulumuza Sayın Cumhurbaşkanımızı da davet ettik.

TOSEV - İPRU

■ **TOFED'in 10 yıllık sürecine baktığınızda hangi seviyeye gelindiğini düşünüyorsunuz?**

2005 yılında Sayın Galip Öztürk tarafından kurulan TOFED'in Kurucu Genel Başkanlığını Sayın Galip Öztürk yaptı. Onun ardından sırasıyla Sayın Ahmet Yalamanoglu, Sayın Mustafa Yıldırım, Sayın Rüştü Terzi başkanlık yaptı. Ben 5'inci başkan konumundayım. En uzun süre başkanlık yapan ben oldum ve iki dönemli dolduran ilk başkan ben olacağım. Olağanüstü bir şey olmazsa seçime tek başkan adayı olarak katılacağım. 10 yıllık süreçte çok önemli ilk proje hayata geçti. Birli TOSEV (Türkiye Otobüsçüler Sağlık ve Eğitim Vakfı) dıgeri İPRU (Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği) projesi. Bu projeler benenden evvel başladı, ancak benim dönemimde hayata geçti. Bundan gurur duyuyorum. Vakfımız TOSEV için tüm sektör bir araya geldi.

■ **Vakfın yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?**

Vakfın İcra Kurulu Başkanlığını Sayın Latif Karatürk yürütüyor. Şu anda 120 civarında öğrencimize 2 yıldır 150 TL burs veriyoruz. Her zaman olduğu gibi en büyük katkısı Sayın Galip Öztürk yaptı. Sayın Latif Karatürk de 10 yıl önceki uğraşı sonucu yazdığı kitabın geliri vakfa bağladı. Sektörümüzün duayen isimleri de vakfa katkılarda bulundu. Hedefimiz sektörümüzü yönelik bir meslek lisesi kazandırmak. Bunun için çok büyük caba gösterdik, ancak İstanbul'da arazi bulmak çok zor. Bunun çalışması devam edeceği. Bunun yanı sıra sektörümüzün düdüntü, bugününü geniş kitlelere anlatabilmek için bir müze projemiz var. Resimlerle, otobüs maketleri ile bu proje için de çalışıyoruz.

■ **İPRU'nun kuruluşu Bakanlar Kurulu ile onaylandı**

Evet, 29 Ekim'de 13 ülke ile protokol imzalandı. Daha sonra İçişleri Bakanlığının başvurusu yapıldı. Sayın Cumhurbaşkanımızda da İPRU'nun kuruluş anlaşmasını imzaladı ve Bakanlar Kurulu kararı ile de İPRU hayata geçti. Bu noktada Sayın Ali Çikanın in, İPRU'nun kuruluşunda çok büyük emeği var. İPRU'nun Kurucu Genel Başkanı da Sayın Öztürk. İPRU'nun Genel Kurulunda da Çarşan Saray'nda Temmuz ayı sonuna kadar yapacağız. Yönetim Kurulunda üye ülkelerden de temsilciler olacak. İPRU'nun kuruluşuna yönelik çıktığımız nokta, ülkemiz bir otobüs üretim üssü, dünyanın en iyi otobüsleri ülkemizde üretiliyor, en iyi otobüs işletmeciliği de ülkemizde yapıyor. MAN'ın otobüs üretimini Ankara'ya kaydırması da bunun en güzel kanıtı. İPRU'nun kuruluşu yurtdışında da ses getirdi. Busworld yetkilileri bu konuda bizimle görüşmek istiyor. Bunun yanı sıra üye ülkeler, bizim ikinci el otobüslerimizle de ilgileniyorlar. İPRU, TOSEV gibi çok önemli iki projenin hayata geçmiş olmasından dolayı çok mutluymuz, gururluyuz.

■ **İPRU'nun Bakanlık bir bina tahsis etmesi gündeme gelmiştir.**

Ulaştırma Bakanlığı, İPRU'ya daha proje aşamasında çok büyük destek verdi. Bina tahsis konusunda "bir yer bulun, hazine veya vakıflardan alabiliriz, biz yardımcı oluruz" dediler. Bir tanıtım dosyası ile İPRU'nun önce Türk kamuoyunda tanınırlığını artırmak istiyoruz. Daha sonra da üye sayısının artırılmasına yönelik çalışmalar yürüteceğiz.

■ **İPRU Başkanlığı İçin Sayın Fatih Tamay ismi konuşulmuştur.**

Evet, Anadolu İsuizi Şaşı ve Pazaramla Direktörü Sayın Fatih Tamay'ın



Mehmet Erdoğan

İPRU'nun Başkanı olmasını arzuluyoruz. Profesyonel bir yönetimin iş başında olması istiyoruz. İPRU, öncelikle yurtdışına çalışan firmalarımızın hem ülke mevzuatı hem yabancı mevzuat açısından sorunlarını çözümü noktasında çalışmalar yürütecek. İkili müzakereler noktasında KUK toplantılarında İPRU'dan temsilciler katılacak.

BAKANLIKTAN TALEPLER

■ **Sektörün mevzuat açısından yaşadığı sorunlar var. Sizin bu konuda yürüttüğünüz çalışmalar neler?**

4 yıllık süreçte kamu nezdinde sektörün sorunlarını çözümüne yönelik her türlü girişimde olduk. Şimdi Genel Kurul öncesinde bir anket çalışması başlatıldı. Tüm firmalara ve il demeklerimize sorular içeren bir form gönderdik. Bu sorular içerisinde karayolu yolcu taşıma beğenildi, mevcut koşullarda, yeniden değerlendirilmesi mi? D1 belgesi için gereken 150 özlmal koltuk sayısı artırılın mı? B1 için, D2 için artırılın mı? 50'ye yakın soru var. Şu ana kadar 68 firmadan cevap geldi. Firmalardan gelen cevaplara göre biz de taleplerimizi ileticeğiz. Ancak bizim öncelikle Genel Kurulda ilk talebimizi dile getireceğiz. TOFED artık kamuoyunda rüstünü ispat etti. Türkiye ismini aldını bir federasyonuz. TOFED, vakfi ve uluslararası birlik çalışmalarıyla önemli bir kurum. Bakanlıkta saygın bir yeri var. Bakanlıkta, sektöre giriş ve çıkışlarda bizi yetkilendirmesi isteyeceğiz.

■ **Bu hayata geçmesi çok zor bir talep değil mi?**

Biz yetkilendirmeye isterken her şeyi bizim üzerimizden yapıyoruz, TÜRSAB gibi üyeliği girmesi ckması zorunlu bir kurum olsun beklentisinde değiliz. Ama sektörle daha iç içe olmak istiyoruz. Mesela bizim burada Ulaştırma Bakanlığın'ın bir ofisi olsun. Bürokratik işlemleri bir buradan halledilebilir istiyoruz.

■ **Bu yetki devri olmadan da olabilir...**

Ama burada olmazsa, bazı evrakların bizim üzerimizden geçmesi, bize bir nevi yetki gibi olacak. Biz bunu böyle algılıyoruz. Bizim burada TOFED'in Ulaştırma Bakanlığının bir biriminin olması veya bizim elemanlarımızın çalışması, bize internet sayfasından giriş izin vermemeli, şartları internete de yapıyor, insanlar oraya da gidip yapıyor ama burada değişikliklerin yapılmasını bir nevi bize katkı gibi olacağını düşünüyoruz. Biz illa bize üyelik zorunlu olsun istemiyoruz. Biz sektör mensupların bizimle daha işli

bir temas kuracakları noktada olmak istiyoruz. Bu temaslala belki de daha iyi bir diyalog ortamı kurulacak.

■ **İkinci talebiniz ne?**

Karayolu yolcu taşımacılığı zor bir süreçten geçiyor. Hızlı trenler, ülkenin her tarafına yayılıyor. Uçakların her ile gidiyor olması, otomobillerin artıyor olması sıkıntıyı artırıyor. Bize dönem dönem fiyatlara zam yapıyor masamız diye soruyorlar. Alternatif taşımalar arasında kendimizi bir fiyatlardırma zorunluluğumuz var. Hem fiyatta bir yere oturmamız hem de doluluk oranlarını yakalamamız için daha kurumsal çalışmamız gerekiyor. Biz istiyoruz ki, bu dönem D1 ve D2 belgeli taşıt kartlarımız geçici bir süre dondurulsun. Karayolu Taşıma Kanunu'da bununla ilgili bir madde var, Bakanlık isterse, şartlar uygunsa bunu yapabilir.

■ **Genel Kurulda birleşmeye çağırma mı?**

Bunları söylemeye lüzum yok. Biz bunları daha önceden teklif ettik, Galip Bey'in başkanlığında bir yemek yapıldı. Arkadaşlarımız kendileri bililer, Ben hiç kimseye 'federasyonunuzu kapat, bizim gibi' demem.



TALAT AYDIN ÖYLE DEMEDİ...

■ **Sayın Talat Aydın'ın UND Genel Kurulu'nda 'Böyle bir şeyi sıcak bakmıyoruz' açıklaması olduğu ifade edildi...**

Hayır, böyle bir şey demedi. Ben de yanında idim, bir yanlış anlaşılma oldu. Yani sanki TOFED'e bizim sözünü vermiş gibi soruldu. O da "hayır" dedi. "Biz böyle söz vermedik, sektör isterse niye yapmayalım" dedi. Karayolu Taşıma Kanunu'nda var bu, Bakanlık isterse, şartlar müsaitse, Bakanlar da işleri

SEKTÖR MECLİSİ DEĞİŞECEK

■ **Bir de TOBB'a bağlı Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi var. Ama bu Meclis neredeyse iki yıldır toplanmıyor. Bu çok önemli argümanı, hence sektörü iyi kullanamıyor...**

Bu bizden kaynaklanmıyor. TOBB'dan kaynaklıyor. Ben 4 yıldır bir kere toplantıya katıldım. O dönem Rüştü Bey eski başkanımızdı. Süresini doldurmasını bekledik. 6 ay sonra yeniden kurulaacak Meclis, ama ne yazık ki o dönemde belediye seçimleri oldu. Öncesinde veya sonrasında TOBB Genel Kurulda oldu, derken bu süreçte bizim sektör meclisleri kadük oldu. Son 3 yıldır hiçbir hareket yapılmadı. Son şurada bizim temsil etmemiz gerektiğini söyledik. Rıfat Hisarcıklıoğlu ile de görüştük. Dediler ki, TOBB'da bir gelenek var, sisteme başkan gözüken kimse o konuşur... Biz de saygı duyduk.

■ **Burada sorun, herkes kendi adayının başkan olmasını istiyor olması mı?**

Onunla hiç alakası yok. Sektör meclisleri yenilenecek. 2 Mayıs'ta gerçekleştirilen TOBB Genel Kurulu'nun ardından sektör meclislerinin yeni seçimleri yapılacak.

■ **Aktif kullanacak mısınız, yeni dönemde...**

Düşünüyoruz. Bunu hem Mustafa Bey ile hem İmran Bey ile de konuştuk. Burada, hakaniyet ölçüsünde, TOFED'in Başkanı tarafından temsil edilmesi gerektiğini söyledik. Arkadaşlarımız da uygun görürse böyle planlıyoruz. Bir seçim yarışına girip de orada birbirimizi izlemizin bir manası yok.

TOFED DERNEKLERİ

■ **TOFED'in şu anda kaç üye derneği var?**

Üye derneği sayısı sürekli değişiyor. Girenler, çıkanlar, kurulanlar ama hedefimiz 81 ilde olmak. Şu anda 76'ya yakın derneğimiz var.

■ **En aktif dernek hangisi?**

Aktif mi, değil mi söyleyemiz sana. İşini seven derneklerimiz var. Biraz etkin aktimizize cevap gönderen firma sayılarını söyleyelim. 69 firmadan gelirken, bizim 75 derneğin 15'inden cevap gelmiş.

■ **En başarılı il derneği ilk üç taneşini sıyırarsınız?**

Bizim için Ankara ve İzmir çok önemli. 11 TOFED Başkanlığına seçilmenin ardından Ankara ve İzmir



Erkan YILMAZ

SEKTÖR BÜYÜYECEK

■ **Sektörün geleceğine nasıl bakıyorsunuz?**

Umudla bakıyoruz. Ekonomimiz büyüyor, yollarımız gelişti. Seyahat etme kat sayısı artıyor. İç turizm, dış turizm büyümeye devam ediyor. Ben bu yılın da iyi geçeceğini inanıyorum. Dışardan gelen turist sayısı azalsa bile iç turizmizin büyük telafi edeceğini inanıyorum. Bu kesin geçen keşten daha iyi geçtiğini düşünüyoruz. İstanbul Otogarı'na giren araç sayısında her yıl yüzde 5'lik bir artış var. Ben gelecek üç beş yıl içinde sayının 300'ün altına düşeceğine inanmıyorum. Bu tek başına da yatırım yapıyoruz. Orta büyüklükteki şirketlerimiz de yatırım yapıyorlar. Her vilayete yöresel bir firmamız kalacağını düşünüyoruz. 8-10 tane büyük ulusal şirket kalacağını düşünüyoruz. Bu tek başına da olmayacak. Bazı vilayetlerde ikinci firmalar da var. Ülke büyüyor,

nüfusumuz arttı, yakın coğrafyamızdaki bütün ülkelere firmalarımız geliyor. Suriye ve Irak meseleleri çözüldüğünde orada inanılmaz bir hareketlilik başlayacak. Karayolu yolcu taşımacılığının çok gelişeceğini düşünüyorum. Yunanistan'a Bulgaristan'a çok yoğun seferler yapıyor. İran'a Nahçıvan'a seferler yapıyor. Irak'a, Suriye'ye her şey rağmen yolcu taşımacılığı yapıyor.

umutlusunuz?

Kesinlikle umutluyum. İddia ediyorum; sayı, 300'ün altına düşmeyecek. Otobüs sayısı da önümüzdeki yıllarda yolculara yetmeyecek. Türkiye'de seyahat etme kat sayısının 2,5-3'lerde olduğu söyleniyor. Avrupa ülkelerinde bu, 7 ise 8... biz 4'e 5'e çıktığımızı düşünüyoruz. O bölümden ihtiyaç var.

dernek başkanlarını yönetime aldım ve başkan yardımcısı görevi verdik. Ankara Bakanlık açısından da çok önemli. Birçok konuyu oradan yakından takip ediyorlar. Bunun ötesinde Adana, Mersin, Şanlıurfa, Trakya derneğimiz etkin çalışıyor.

YÖNETME YENİ İSİM

■ **TOFED yönetimine yeni isimler yer alacak mı?**

Aslan Bayram'ın kızı, İrem Hanım var. Çok çalışıyor. Kabul ederlerse, İrem Hanım'ı yönetime almayı düşünüyoruz. ■

MERSİN'E GİTTİM, BAŞKANLA GÖRÜŞTÜM

■ **Mersin Otogarı'nda otobüsçülerin yaşadığı sıkıntıları biliyorsunuz. Mersinli otobüsçülerle görüştiğinizde sivil toplum örgütlerinden veterani kadar destek alamadıklarından şikayetçiydiler.**

Türkiye'nin her yerinde otogar yapıyor. Biz belediyeleri arak otogar yapmalarına karşılık. Şu an imkânımız olsa, bir araya gelmiş olsak, otogarları Türkiye'de bir yapıpalmı diyeceğim. Ama şimdilik mümkün değil. Onun ötesinde sektör, kurumsal olarak buna hazır değil. Madem belediyeler yapıyor, tek başına karar almamalı. Kullanıcı bizleriz. Yeni otogarların şehrin dışına alınmasına da karşılık. Aksine şehir merkezinde olması gerekiyor. Böyle yaparak hem otobüsçünün hem halkın giderlerini artırmamız. İhtiyaçtan daha büyük yapılmaması. Bunların istina, sığılması maliyeti otobüsçüden çıkarıyor. Madem bunu biz düşünceğiz, bu gömleğin bize uygun olması lazım. Bunu dillendirmiyor ve dillendirmeye devam edeceğiz. Belediyeler kamu ihale yasasına tabidir. İhaleyle fesat karıştırma denen suç var. Bir kere ihaleyle fesat karıştırmak gibi konulara, mi otogar olmasın adına, biraz kenarda duruyoruz. Oradaki, F'i'çiler, işiyolar ki, sadece bizim yöntemledekiler alsın, dışardan gelenler girmesin. Bu çatışma biraz arada biziyor. Mersin'de de biraz bu yüzden uzak durduk. Onun ötesinde Mersin'deki hadise aslında başlı başına konusılması gereken bir konu. Biz Mersin'e gittik, Mersin'de arkadaşlarımızla görüştük. Belediye Başkanı ile de konuştuk. Bizim



üzermize düşen bu konu ile ilgili 5 kez Mersin'e gittim.

■ **Hiç gelmediler diyorlar...**

Resimlerle ispat edelim isterlerse... Ben hem Demek Başkanı hem de Yönetim Kurulu Üyesi ile en az 3 kere toplantı yaptım. İhaleyle katılmaları, bu işi almalarını söyledim. Kendileri katılmadılar, daha sonra bütünlü süreçlerde, her gün konuştuk, Belediye ile görüştüm. Şu anda artık, oraya yapılacak bir şey yok. Bir kamu kurumunu ihaleyle yapmış, sektörden bir firmamız ile alması, ulusal firmalarımızdan bir tanesi içeride, bir tanesi dışarda kaldı... Sektör de orada kendi içine baktığını görüyor. Mersin konusu çok spesifik bir konu. Dolayısı ile biz üzerimize düşeni yapıyoruz. Mersin Belediye Başkanı ile İstanbul'da bir araya geldik. Mersin derneğimiz, ihaleyle gelen arkadaşlarımızla da toplantı yaptık. Daha sonra ihaleyi alan firma ile de görüştük. Otogarda ziyaret ettik. Biz Mersin için üzerimize düşeni yaptığımızı düşünüyoruz. O olaylar, bizim dışımızda gelişti, orada farklı gelişmeler oldu. Bu konuda aslında fazla konuşmaya lüzum yok. Artık şu net: Belediyeler Çevre ve Şehircilik Bakanlığın, Ulaştırma Bakanlığın ile sektör bir araya gelmeli ve otogarların yapılacağı yere bir karar vermeliyiz.

KAPTANLAR ERKEN EMEKLİ OLMALI

■ **Kaptanlara yönelik bir projemiz var mı?**

Tabii ki var. D1 belgeli araçlarımızda yaklaşık 25 bin kaptanın çalıştığı düşünüyoruz. Bizim

SEKTÖR BÜYÜYECEK

■ **Sektörün geleceğine nasıl bakıyorsunuz?**

Umudla bakıyoruz. Ekonomimiz büyüyor, yollarımız gelişti. Seyahat etme kat sayısı artıyor. İç turizm, dış turizm büyümeye devam ediyor. Ben bu yılın da iyi geçeceğini inanıyorum. Dışardan gelen turist sayısı azalsa bile iç turizmizin büyük telafi edeceğini inanıyorum. Bu kesin geçen keşten daha iyi geçtiğini düşünüyoruz. İstanbul Otogarı'na giren araç sayısında her yıl yüzde 5'lik bir artış var. Ben gelecek üç beş yıl içinde sayının 300'ün altına düşeceğine inanmıyorum. Bu tek başına da yatırım yapıyoruz. Orta büyüklükteki şirketlerimiz de yatırım yapıyorlar. Her vilayete yöresel bir firmamız kalacağını düşünüyoruz. 8-10 tane büyük ulusal şirket kalacağını düşünüyoruz. Bu tek başına da olmayacak. Bazı vilayetlerde ikinci firmalar da var. Ülke büyüyor,

umutlusunuz?

Kesinlikle umutluyum. İddia ediyorum; sayı, 300'ün altına düşmeyecek. Otobüs sayısı da önümüzdeki yıllarda yolculara yetmeyecek. Türkiye'de seyahat etme kat sayısının 2,5-3'lerde olduğu söyleniyor. Avrupa ülkelerinde bu, 7 ise 8... biz 4'e 5'e çıktığımızı düşünüyoruz. O bölümden ihtiyaç var.

dernek başkanlarını yönetime aldım ve başkan yardımcısı görevi verdik. Ankara Bakanlık açısından da çok önemli. Birçok konuyu oradan yakından takip ediyorlar. Bunun ötesinde Adana, Mersin, Şanlıurfa, Trakya derneğimiz etkin çalışıyor.

YÖNETME YENİ İSİM

■ **TOFED yönetimine yeni isimler yer alacak mı?**

Aslan Bayram'ın kızı, İrem Hanım var. Çok çalışıyor. Kabul ederlerse, İrem Hanım'ı yönetime almayı düşünüyoruz. ■

MERSİN'E GİTTİM, BAŞKANLA GÖRÜŞTÜM

■ **Mersin Otogarı'nda otobüsçülerin yaşadığı sıkıntıları biliyorsunuz. Mersinli otobüsçülerle görüştiğinizde sivil toplum örgütlerinden veterani kadar destek alamadıklarından şikayetçiydiler.**

Türkiye'nin her yerinde otogar yapıyor. Biz belediyeleri arak otogar yapmalarına karşılık. Şu an imkânımız olsa, bir araya gelmiş olsak, otogarları Türkiye'de bir yapıpalmı diyeceğim. Ama şimdilik mümkün değil. Onun ötesinde sektör, kurumsal olarak buna hazır değil. Madem belediyeler yapıyor, tek başına karar almamalı. Kullanıcı bizleriz. Yeni otogarların şehrin dışına alınmasına da karşılık. Aksine şehir merkezinde olması gerekiyor. Böyle yaparak hem otobüsçünün hem halkın giderlerini artırmamız. İhtiyaçtan daha büyük yapılmaması. Bunların istina, sığılması maliyeti otobüsçüden çıkarıyor. Madem bunu biz düşünceğiz, bu gömleğin bize uygun olması lazım. Bunu dillendirmiyor ve dillendirmeye devam edeceğiz. Belediyeler kamu ihale yasasına tabidir. İhaleyle fesat karıştırma denen suç var. Bir kere ihaleyle fesat karıştırmak gibi konulara, mi otogar olmasın adına, biraz kenarda duruyoruz. Oradaki, F'i'çiler, işiyolar ki, sadece bizim yöntemledekiler alsın, dışardan gelenler girmesin. Bu çatışma biraz arada biziyor. Mersin'de de biraz bu yüzden uzak durduk. Onun ötesinde Mersin'deki hadise aslında başlı başına konusılması gereken bir konu. Biz Mersin'e gittik, Mersin'de arkadaşlarımızla görüştük. Belediye Başkanı ile de konuştuk. Bizim

üzermize düşen bu konu ile ilgili 5 kez Mersin'e gittim.

■ **Hiç gelmediler diyorlar...**

Resimlerle ispat edelim isterlerse... Ben hem Demek Başkanı hem de Yönetim Kurulu Üyesi ile en az 3 kere toplantı yaptım. İhaleyle katılmaları, bu işi almalarını söyledim. Kendileri katılmadılar, daha sonra bütünlü süreçlerde, her gün konuştuk, Belediye ile görüştüm. Şu anda artık, oraya yapılacak bir şey yok. Bir kamu kurumunu ihaleyle yapmış, sektörden bir firmamız ile alması, ulusal firmalarımızdan bir tanesi içeride, bir tanesi dışarda kaldı... Sektör de orada kendi içine baktığını görüyor. Mersin konusu çok spesifik bir konu. Dolayısı ile biz üzerimize düşeni yapıyoruz. Mersin Belediye Başkanı ile İstanbul'da bir araya geldik. Mersin derneğimiz, ihaleyle gelen arkadaşlarımızla da toplantı yaptık. Daha sonra ihaleyi alan firma ile de görüştük. Otogarda ziyaret ettik. Biz Mersin için üzerimize düşeni yaptığımızı düşünüyoruz. O olaylar, bizim dışımızda gelişti, orada farklı gelişmeler oldu. Bu konuda aslında fazla konuşmaya lüzum yok. Artık şu net: Belediyeler Çevre ve Şehircilik Bakanlığın, Ulaştırma Bakanlığın ile sektör bir araya gelmeli ve otogarların yapılacağı yere bir karar vermeliyiz.

ANADOLU OTOGARI

■ **Anadolu Otogarı'na nasıl bakıyorsunuz?**

Biz Sayın Mustafa Yıldırım ile her tarafa beraber gidiyoruz. Birlikte hareket ediyoruz. Mustafa Bey, mimar özelliği nedeniyle bu işlerden biraz daha iyi anlıyor. Katıldığımız toplantılarda sözü onun üzerinden yürütmeye çalışıyoruz. 20 yıldır belki 200'ün üstünde toplantıya katıldım. En son İSPARK'da toplantıydı. Bu toplantıya 20 yıldır bu konu akılda. Anadolu Otogarı bir ihtiyaç. Biz yeni otogarın karar sürecinin yer almak istiyoruz.

İSTANBUL OTOGARI YERİNDE KALMALI

■ **Yap-İşlet-devret modeli 2019'da bitiyor. Bu tarihten sonra İstanbul Otogarı'nın durumu ne olacak?**

Şu an bir çalışma yok. Bahçeşehir'de, Trakya'ya yönelik cep terminali meselesi var. Son yapılan metro istasyonları ve bağlantılarıyla birlikte İstanbul Otogarı İstanbul'un her yerinden ulaşılabilir hale geldi. İstanbul Otogarı otogar olarak düşünülmemiştir... Düşünmemeyebilir, ama bir alternatif olması lazım. Böyle büyük bir yapıyı, günde 2 bin üzerinde otobüsün girdiği, 200-300 bin kişinin hareket ettiği bir alan bir anda değiştirilebileceğini sanmıyorum. Burada, otogarın, sektörün yönetiminde faaliyetine devam edeceğini düşünüyoruz.

OTOGAR ÇIKIŞ FİYATI İLE HEDEF ŞAŞIPTILIRYOR

■ **Sivil toplum örgütlerinin otogar çıkış fiyatları ile mücadele etmedikleri yönünde şikayetleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bu şikayetler hedef şaşırtmak ile ilgili. Neden? Biz buradayız. AVTER'in çıkışına da katkısı sağlanıyor. Mersin'de de, Sahibinin de Metro olmasından kaynaklanıyor. Buranın sahibi AVTER ve Metro grubu olmasın. Şu işi güdümde bile gilemeyecek, konuşulmayacak. Hele burayı belediye işlete hiç konuşulmayacak. İnsan

SEKTÖRÜN KARAMSAR OLMAMASI LAZIM

Burada yapılması gereken: bilimsel ve kurumsal çalışmak. Doluluk oranlarımızı artırmak. Fiyat istikrarını korumak, giderleri kısma noktasında servis birlikteliği gibi yolları denemek. Firmalarımız daha kurumsal çalışmalılar, işlerine sahip çıkmalıdır. İkinci neshi hızla devreye sokmalıyız. Çocuklarını bu işin içine koymalıdır. Kurumsallaşma önemi vermelerini, daha bilgili insanlarla çalışmalarını tavsiye ediyorum.

TOFED'İN ÇALIŞMALARI

Biz TOFED bileti adı ile internet bileti satış portalı yaratıktık. Şu anda sistem çalışıyor. Giriş bileti, D2 tarifesiz turizm taşımacılığı ve tarifei şehirlerarası olarak. Burada da tarifesiz turizm taşımacılığı yapı; gerek taşımacı mükani gerek taşıyıcı ve gerekse de taşıma miktarı artıyor, payı yükseliyor, şehirlerarası otobüsle taşımacılık payı ise azalıyor. Gazetemizde çokça yer alan otobüsle şehirlerarası tarifei taşımacılığın içindeki yerini abartmadan gözler önüne sermeye çalıştım. Dünyayı, bundan ibaret sananlar var. Ama değil. Bir de sektördeki bölünmüşlükleri düşünürseniz, özellikle örgütlenme açısından durumun vahameti daha da anlaşılır olur.

Belge tahdidi

TOFED Genel Kurulunda dile getirilecek belge tahdidi talebi, aslında yeni bir talep değil.

10 » Vefat

BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Muhsin ve Muhittin Nişikli'nin
ağabeyleri ve Erdinç Nişikli'nin
değerli babası

Nurettin Nişikli'nin

vefatını üzülerək öğrenmiş bulunuyoruz.

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

Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan



BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Muhsin ve Muhittin Nişikli'nin
ağabeyleri ve Erdinç Nişikli'nin
değerli babası

Nurettin Nişikli'yi

kaybetmenin derin üzüntüsünü
yaşıyoruz. Merhuma Allah'tan
rahmet, kederli ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Muhsin ve Muhittin Nişikli'nin
ağabeyleri ve Erdinç Nişikli'nin
değerli babası

Nurettin Nişikli'nin

vefatını üzülerək öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı,
Muhsin ve Muhittin Nişikli'nin
ağabeyleri ve Erdinç Nişikli'nin
değerli babası

Nurettin Nişikli'nin

vefatını öğrenmenin acısı içindeyiz.

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



11 - 17 Mayıs 2015

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 9

İZTAD Başkanlarını onurlandırdı

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu toplantısında, Kurucu Başkan Vehbi Garip ve son başkan İsmail Cirit'i plaket ile onurlandırdı.

Son başkan olan İsmail Cirit'e, İZTAD Başkanı Özer Bür, ilk başkan olan Vehbi Garip'e de plaketlerini İZTAD 2. Başkanı Ali Gül takdim etti.

Toplantıda gündemdeki sorunlar ve çözüm önerileri görüşüldüğü esnada İZTAD dernek merkezini, geçtiğimiz dönemlerde, eski Buca Belediye Başkanı ve İzmir milletvekili aday Cemil Şeboy ziyaret etti.

İZTAD Yönetim Kurulu üyeleri, görüşmede, Cemil Şeboy'a, İzmir'de ulaşım ile ilgili bilgilendirmede bulunarak çözüm arayışları konusunda -seçildiği takdirde- destek vermelerini istedi; karşılığında da olumlu söz aldı.

Başkan Özer Bür, derneğin faaliyetlerinin üyelere ve kamuoyuna daha çok ve hızlı iletebilmek için kapsamlı bir çalışma içerisinde olduklarını; kurma çalışması içerisinde oldukları web sitesi ile ilk elden bilgilendirme ve bilinçlendirme fonksiyonlarını öne çıkaracaklarını ifade etti. ■

■ **Cumhur Aral / İZMİR****Onur Plaketi verildi**

İsmail Cirit'e, Başkan Özer Bür plaketini sundu.

Kurucu Başkan Vehbi Garip'e plaketini 2. Başkan Ali Gül takdim etti.

Tarihi Yarımada

Turizm taşımacılarının trafik sorunu

Türkiye'ye döviz getiren turistleri taşıyan turizm taşımacıları için tarihi Yarımada, adeta eziyete dönmüş vaziyette. Turizm taşımacıları, Sultanahmet'te tramvay yolundan geçerken birçok ceza ile karşı karşıya kalmanın yanı sıra, İstanbul'un önde gelen birçok otelinde turizm otobüslerine park yeri ayrılmadığını, otellerin önünde durdukları zaman polis in kendilerine ceza yazdığı belirtiyorlar.

TAMER TUR YK BAŞKANI MÜMTAZ ER

TÜRSAB ile hareket etmek lazım

Mümtaz Er, tarihi Yarımada'da turizm otobüsçüsünün park sorunu gibi ciddi sıkıntı ile karşı karşıya olmasına rağmen, turizm otobüsçüsünün sorunlarının göz ardı edildiğini söyledi. Tarihi Yarımada içerisinde yer alan ayakbağı imalathanelerinin taşınarak turizm otobüslerine park alanı yaratılmasının, TÜRSAB'ın desteği ile mümkün olduğunu kaydeden Mümtaz Er, "TÜRSAB ile birlikte hareket edilerek bu iş çözülebilir. Bizim o bölgede yaşadığımız park sıkıntısını, acentelere de hissettirebilmemiz, bizim ne kadar sıkıntı içinde olduğumuzu onların da bilmesi gerekir" dedi.

Tramvay yolunda ceza yiyoruz

Sultanahmet'te, tramvay yoluna otobüslerin girdiği anda cezalarla karşılaşmalarını dile getiren Er, "Polisler, tramvay yoluna girin diyor, ama ceza da yazıyor. Biz ülkemize döviz bırakan turistleri taşıyoruz. Sorunlarımız göz ardı edilmemeli.

Park sorunumuza mutlaka çözüm bulunmalı. Bize trafikte sıkıntı çıkaran gözle bakılmasın. İstanbul'un 5 yıldızlı otellerinde araçlarımız park sıkıntısı yaşıyor. Oteller yapıyorsun, otele otobüsün gireceğini düşünmüyorsun. İstanbul'da otellerin genelinde bu sıkıntı yaşanıyor" diye konuştu.



Yenikapı uzun vadeli çözüm

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım'ın, Yenikapı limanına kruvaziyer gemileri için liman yapılması önerisini uzun vadeli bir çözüm olarak değerlendiren Mümtaz Er, "Yenikapı mutlaka faydalı olur ancak kısa vadede çözümler geliştirmemiz gerekir" dedi.

MERT TURİZM FİRMA SAHİBİ GÜRAY BURUK

Nuriosmaniye'ye trafik önerisi

Güray Buruk gazetemize konu ile ilgili yaptığı açıklamada, bir çözüm önerisi getirdi: "Nuruosmaniye'nin karşısında yer alan ve aynı zamanda Sultanahmet'in üst tarafına inen Hali Otel'in olduğu caddede, Emniyet, araçların park etmesine izin vermezse, otobüsler oradan Sultanahmet'e Güzel Sanatlar Üniversitesi'nin önüne iner."

Turizm araçlarının tramvay yoluna girdikleri anda cezalarla karşı karşıya olduğunun altını çizen Buruk, "Biz, tramvay yolundan geçtiğimizde, tramvayın sefer saatlerini aksatıyoruz gerekçesi ile

ceza yiyoruz. Biz bu gerekçeyi anlamlı bulmuyoruz. Tramvay saati ayarlanabilir. Saat 10 ile 12 arası veya başka bir saatte oradan geçmemiz sağlanabilir" diye konuştu.

Oteller önünde indirme bindirme yeri yok

Buruk, İstanbul'daki bazı otellerde, otelin önüne getirdikleri turisti indirecek yer bulamadıklarını dile getirerek, yaşadığı bir olayı anlattı: "5 yıldızlı otellerde yolcu indirme yeri yok. Ortaköy'de Radisson Blue, trafiğin yoğun olduğu bir bölgede yer alıyor. Bu otelin önünde indirme bindirme yeri yok. Yolcu otobüs durağında indiriyorsun. Polis seni gördüğü zaman ceza yazıyor, yolcu indiriyorsun diye. İstanbul'da bunun gibi bizim sıkıntı yaşadığımız birçok otel var."

MİNİTUR SAHİBİ MEHMET ÖKSÜZ

Sultanahmet'te turizm araçları olması gerekir

Öksüz, Cumartesi günleri Karaköy Limanı'na 3 kruvaziyer gemisinin

inmesinin ardından 300 otobüslük bir konvoyun oluştuğunu belirterek, "Araç kuyruğu Salıpazarı'ndan Topkapı Sarayı'na kadar uzanıyor. Sultanahmet'e çıkış turizm araçları için çile haline geliyor. Yolcu da perişan oluyor. Sultanahmet'te turizm araçları dışında araç girişinin yasaklanması lazım. UKOME'nin, burada devreye girip Sultanahmet'te araç parkını yasaklaması, yukarıdaki otoparkların da komple boşaltılması lazım. Bu Yarımada turistlere açılacak. Esnafın da bunu kabul etmesi ve buna bir çare bulunması lazım. Turizme hizmet vermeyen ve Sultanahmet Adliyesi'nin arkasında yer alan ayakbağı imalathanelerinin oradan kalkması lazım" dedi.

Kruvaziyer alanı Yenikapı'ya taşınmalı

Yenikapı'ya, kruvaziyer gemileri için, yapılması planlanan limanın turizm taşımacılarını rahatlatacağını dile getiren Öksüz, "Park sıkıntısının yanı sıra otellerin önünde de sıkıntı yaşıyoruz. Sultanahmet'te tramvay yolunda 'girilmez' tabelası var. Polis, otobüscüye girilmez yerden geçebileceğini söylüyor. Araç geçtikten sonra da ceza yazıyor" dedi. ■

Bursa'da farklı bir atmosfer

Burulaş ile sanata yolculuk

Burulaş, Bursa Büyükşehir Belediyesi Uluslararası ve Şehirlerarası Otobüs

Terminali'nde faaliyete geçirdiği sergi alanı ile yolcularına farklı aktiviteler sunuyor. Burulaş Genel Müdür Yardımcısı Erdiç Alkan, Terminal Müdürü Erol Keyfoğlu ve birçok ziyaretçinin de katılımı ile terminal içinde açılan Kâğıt Rölyef Sergisi, kâğıt rölyef sanatı tutkunlarını ve terminal yolcularını sanatla buluşturdu.

Burulaş Genel Müdür Yardımcısı Erdiç Alkan, "Bu bağlamda salt ulaşım olgusunun yanında açılan sergi ile terminalin daha cazip ve renkli bir hale geldiği inancındayım. 15 gün süreyle ücretsiz olarak sergi açma imkânı sunduğumuz bu alanda, benzer etkinliklerle terminal ziyaretçilerine farklı atmosfer yaşatacağız" dedi.

Terminal Müdürü Erol Keyfoğlu, "Terminalimize Türkiye'nin

doğusundan batısına ulaşmak için buraya günde ortalama 30 bin yolcu geliyor. Buradaki binlerce kişinin telaşı koşturmasına sergimizin tatlı bir



mola olacağına inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte de birçok renkli sergi ile yolcularımızı buluşturmaya devam edeceğiz" diye konuştu. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Kendini anlatma

İster gerçek, isterse tüzel kişi, insan ya da kurumlar, yaptıkları iyi işlerin bir şekilde kamuoyunda bilinmesini, -eğer varsa da- hata ya da kusurlarının öğrenilmesini önlemeye çalışırlar.

Bazı kişiler bu hususlarda da son derece başarılıdır. Kurumlar da aynı mantıkla yaptıklarının bilinmesi ve sahip oldukları imajın daha da güçlenmesi için profesyonel insanları bünyelerine katarak, başarılarını duyurmanın yanı sıra, hata ve kusurlarını örtmeye, silmeye çalışırlar. Bu tarz çalışmalar "halkla ilişkiler" olarak adlandırılır.

Bugünlerde, ülkemizde seçim çalışmaları başladığından bu tarz departman ve şirketlerin işleri başlarından aşkındır. Hem partiler ve hem de adaylar için, harıl harıl gece gündüz imaj ve pazarlama çalışmaları yapılıyor. Bayraklar, flamalar, toplantılar, şarkılar, sloganlar, tweetler vs. üretilerek temsil ettikleri görüş ve röportaj veren pek çok benimsettirmeye çalışılıyor.

Bu yöntemlerin tamamı genel anlamda pazarlama çalışmasıdır. Pazarlama, bugün dünyanın tüm üniversitelerinde, eğitimi verilen bir bilimdir. Reklam ve halkla ilişkiler de, pazarlamanın dallarından biridir. Son dönemlerde siyasiler başta olmak üzere tv ve gazetelere görüş ve röportaj veren pek çok uzman algı yönetimi diye bir sözcük kullanıyor. Algı yönetiminin öneminden bahsediyor. Başta yönetimin tepe noktasındaki kişi olmak üzere sistemin yürütmesinde etkili ve yetkili olanlar ile bunlara karşı olanlar arasında müthiş bir algı yönetimi savaşı yaşanıyor.

Bu perspektiften bile bakıldığında reklamlar ve halkla ilişkiler, yani pazarlamanın önemi daha iyi anlaşılıyor. Hatta şu an siyasette, yerel kaynaklar kâfi gelmediği için bazı partiler yabancı ekipler ile çalışıyor. Bu, dün de olan bir çalışmaydı, bugün de. Gelecekte de bugünden çok daha ileri sahalarda yapılacağı aşikâr.

Geçmişten, günümüze olan gelişmelerden bir diğeri de bugün son derece etkili bir hale gelen sosyal medya kavramıdır. Sosyal medya, bugün artık gençlerin ve çocukların boy gösterdiği bir boyuttan, devletlerin, partilerin, kurumların, kulüplerin ve şirketlerin var olduğu arenaya dönüşmüştür. Web siteleri yanı sıra en saygın kurumlar bile facebook ve twitter da yer almakta hedef kitesine olan bağı güçlendirme yanı sıra, iletişim yolunu kısaltmak istemektedir.

Sektörümüzde de bu anlamda geçmişle mukayese edilemeyecek gelişmelerin yanı sıra hala eksiklikleri ve imaj sorununun varlığı bir gerçektir. Kabul edelim ki diğer toplu ulaşım araçlarının yanında karayolu yolcu taşımacılığı, imaj olarak hala arzu edilen yerde değildir.

Sektörü, her platformda temsil edecek kişi, demek, federasyon ve heyetlerin imajı için, halkla ilişkileri bilinçli kullanarak, kitle iletişim araçları, ister sektörel, isterse de ulusal yazılı ve görsel basın ile sosyal medyanın etkili kullanımı hedef olmalıdır. Müşterilerle direkt temasta bulunan her çalışan en etkili hakla ilişkiler elemanlarıdır.

İyi bir iletişim kurmak, insanların kalplerine, vicdanlarına, sağduyularına hitap etmek ve saygılı olmaktan geçer. İnsanın aklındaki anlatılabilmesi için karşısındakinin hem bilgi düzeyini hem de ruh halini anlaması gerekir.

Kendini doğru tanımlayan, açık ve dürüst bir şekilde ifade eden, anlatımda doğru sözcükler kullanarak değerini azaltmayan ya da abartmayan kişiler ve kurumlar, iş ve sosyal ilişkilerde çok daha başarılı, mutlu, huzurlu ve güvenli olacaktır.

Eğer, siz kendinizi doğru anlatmazsanız, bunu karşıt ya da rakipleriniz yapmaya kalkar ki, bu, emin olun ki sizin için hiç de hayırlı olmaz... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 187 • 11 - 17 Mayıs 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazır

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtrak Müşterileri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eğerlerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafları her

tişli telif hakkı Pivot

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi kütbas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 187 • 11 - 17 Mayıs 2015

www.tasimadunyasi.com

Mitsubishi pazara sundu

Fuso Canter 3,5 ve 7,5 ton çift kabin versiyonu

Mitsubishi, Fuso Canter yeni 3,5 tonluk kamyonetlerini ve 7,5 tonluk çift kabin kamyonunu Türkiye pazarına sundu. Temsa Motorlu Araçlar, 'Her ihtiyaca bir Canter' sloganıyla Canter versiyon sayısını 8'den 12'ye yükseltti.

Temsa Motorlu Araçlar, Mitsubishi Fuso Canter'in 3,5 ve 7,5 tonluk çift kabin versiyonunu Haliç Kongre Merkezi'nde 8 Mayıs Cuma günü düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. Temsa Motorlu Araçlar Genel Müdürü Eşref Zeka, farklı ihtiyaçlara cevap veren 3,5 ton, 6,5 ton, 7,5 ton ve 8,5 ton Canter seçenekleriyle hafif ticari araç pazarının önemli oyuncularını arasında yer aldıklarını söyledi.

Yakıt tüketimi ile sınıfında lider

3,5 ve 10 ton arasında satışa sundukları Canter serisinin 50 yıllık bir geçmişi olduğunu belirten Eşref Zeka, "Küresel pazarlarda bugüne kadar 3,7 milyonu aşkın bir satış hacmine ulaşmış bir ürün. Girdiği tüm pazarlarda ya 1'inci, ya ikinci sırada. Yakıt tüketimi ile de sınıfında lider konumda olan bir model" dedi.

31 yılda 80 bin Canter

Türk pazarının 1984 yılında Canter ile tanıştığına dikkat çeken Eşref Zeka, "Bugüne kadar 80 binin üzerinde Canter satışı gerçekleşti. Canter'i öne çıkaran özelliklere baktığımızda düşük yakıt tüketimi, dayanıklılık dikkat çekiyor. Aynı zamanda bu segment içerisinde de, hafif olması nedeniyle de, daha yüksek tonaj imkanı da sağlıyor" dedi.

Büyüme devam edecek

2015'in ilk 4 ayını geride bıraktıklarını ve 4 ay sonunda tüm otomotiv pazarında yüzde 57 büyümenin yaşandığını vurgulayan Eşref Zeka, "Yıl sonuna kadar bu büyüme devam edecek ama bu oranlarda değil, biraz daha makul seviyelerde. Yıl sonu itibarı ile beklediğimiz pazar büyüklüğü, 850 bin ile 950 bin arasında. Kamyon veya çekici bu rakam içerisinde değil. Otomobili dışarıya çıkarırsak, ticari araç olarak baktığımızda, yine 16 tona kadar sınırlama getiriyoruz. Burada yüzde 83 büyüme var. Yıl sonu nu yüzde 25'er seviyesinde tahmin ediyorum. Ticari araç pazarı 225 binin üzerinde bir rakama gidecektir" dedi.

Pazarın üzerinde büyüyoruz

Pikap ve Canter'in yer aldığı ticari araç pazarının yüzde 88 büyüdüğünü belirten Eşref Zeka, "Bizim büyümemiz pazarın da üzerinde yüzde 88 seviyesinde. 3,5-10 ton arası segmentte büyüme ise yüzde 72. Bizim satışlarımız yüzde 41'er seviyesinde. Geçen yıla göre ilk 4 ayda, satışları iki katına çıkardık. Burada, özellikle geçen sene lansmanını yaptığımız 8,5 tonun çok ciddi katkısı var.

3,5 ton pazarı, segment büyüklüğü, yıllık 6 bin rakamlarda iken 2008'den sonra ciddi bir düşüşe geçti. 3,5 ton pazarı derken burada devrilebilir kabinli, hafif ticari araçlardan bahsediyorum. Biz 3,5 ton tanımını, devrilebilir kabinli kamyonet pazarı olarak yapıyoruz. Müşteri karakteri biraz daha farklıdır. Biraz daha kamyon gibi kamyonet peşinde olan müşteriye uygun bir segment burası. Burada 2008 sonrası ciddi bir daralma yaşandı. Nedenlerden bir tanesi Japon

Yeninin, aşırı yükselmesi. Küresel kriz sonrasında Euro 4 geçişi vardı. Fiyatlar yukarıya çıktı. Ama daha da önemlisi, tonaj ile ilgili sıkıntılar vardı. Bizim araçlarımız ağır araçlar olduğu için boş yük kapasitesi biraz daha sınırlıydı. Tonaj sınırlamaları getirildiği ve tonaj kontrolleri artırıldığı için bu segment 2013'te yok olma noktasına geldi. Sonra tekrardan Japon Yeni eski değerlerine doğru dönmeye başladı. Dolayısıyla fiyatlar daha makul seviyelere indi. Yine daha önemlisi tonajda tolerans var ve şimdi 3,5 ton araçlar yine eski müşterilerimize uygun hale geldi. Bu sene beklentimiz pazarın 2 bin 500 adede çıkması. 2013 ile kıyasladığınız zaman 5 katı bir büyüklüğe geliyor ve gelecek senelerde de bu pazarın tekrar büyümesini bekliyoruz. Bu yıl itibarı ile 3,5 tona giriyoruz, vites yükseltiyoruz" dedi.

Bu yıl satış hedefi 3 bin

2014 yılında 1800 civarında Canter satışı gerçekleştirdiklerini, bu yılki hedeflerinin ise 3 bin olduğunu belirten Eşref Zeka, "Bu 3 binin 1000 adeti 3,5 ton pazarından gelecek. Biz 2014'e göre iki kat bir büyüme öngörüyoruz. 2013'te yüzde 25, 2014'te yüzde 25 ile kapattık. 2015 sonu itibarı ile yüzde 35'er seviyesine ulaşacağımızı tahmin ediyorum. İlk 4 ayda yüzde 30'un üzerinde. Çift kabinli 7,5 tona giriyoruz. Bugüne kadar satış yapmadık. Burada talebin daha çok kamu ağırlıklı olacağını öngörüyoruz. 3 bin hedefi içinde 7,5 ton satışı dahil değil. 2016'da, 7,5 ton çift kabinli kamyon satışının daha etkin olacağını düşünüyorum. 2014'ün ilk 4 ayında 338 adet Canter satışı olurken bu yılın ilk 4 ayında bu rakam 813 oldu" dedi. ■



Eşref Zeka



Rakiplerde bu özellikler yok

Eşref Zeka, "3,5 tonda 3 farklı versiyonumuz var. Standart ve geniş kabin seçeneği sunuyoruz. 3 farklı uzunlukta şasi seçeneğimiz olacak. Özellikle 3,5 tonlardaki muadil rakiplere göre baktığımız zaman, öne çıkan bir avantajımız var. Araçların boş hali rakiplere göre daha düşük. Dolayısıyla bu sınıfta tonaj çok önemli. Her bir modelde, rakibe göre 200 kilo artı yük taşıma kapasitemiz olacak. 1500-1600 kilo civarında her bir versiyonun yük taşıma kapasitesi var. Bu da rahatlıkla tüm sorunları çözüyor. Özellikle şehiriçi taşımacılığımıza girdiğimiz takdirde 3,5 tonların tamamında disk frenler olacak. Bilgi ekranı ABS fren sistemi olacak. Regülasyonlar bunu zorunlu kılmıyor. Biz tüm modellerde bunu standart olarak sunacağız. Tam bağımsız süspansiyon bu konfor açısından önemli. Bu özellik de

bazı rakiplerde yok. Tüm Canter modellerinde düşük yakıt tüketimi öne çıkıyor.

Gıda, hızlı tüketim, beyaz eşya, mobilya, cam pencere, kuru temizleme, ev tekstili gibi çok çeşitli bir müşteri grubuna hitap edeceğiz. Çift kabinli Canter'de de itfaiye ve kamu ağırlıklı, inşaat işlerinde var olan firmalara hitap edeceğiz. 3,5 tonun devreye girmesi ile 3,5-10 ton arasında bulunan bir marka olarak geniş bir yelpazeye ulaşıyoruz. Her müşteriye uygun bir Canter'i sunabilir hale geldik. Sadece tonaj ve şasi uzunluğu ile değil, ayrıca otomatik ve düz vites seçenekleri ile birçok markanın sunmadığı kadar geniş bir yelpazeyi satışa çıkarmış oluyoruz. ADR konusunda da çalışmalar devam ediyor. Birkaç ay içinde ADR ye uyumlu kamyonetler sunuyor olabileceğiz" diye konuştu.

Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki filo sahiplerinden

Ford Trucks'a tam not!



Ford Otosan'ın yüzde 100 mühendisliğini gerçekleştirdiği ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilen Ford Trucks kamyon ve çekicileri Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Dubai'de filo müşterileri ile buluştu.

Birleşik Arap Emirlikleri'nin Başkenti Dubai'de, bölgenin en güçlü otomotiv şirketlerinden Al Tayer Motors ile yapılan distribütörlük anlaşması ile Kasım 2014'te hizmete giren Ford Trucks tesisi kısa zamanda filo sahipleri tarafından ilgi ile karşılandı. Al Tayer Motors tarafından düzenlenen etkinlik kapsamında, Dubai'deki filo araç müşterileri Ford Trucks modellerini kullanma ve deneyimleme imkanı buldular.

Ford Trucks filo araç müşterilerinin, Sıcak İklim Paketi'ne sahip Ford Cargo 1843T Çekici aracını test ettiği etkinliğin ardından deneyimli sürücüler tarafından Ford Cargo 1843T ile "Drift Show" gerçekleştirildi. Ford Otosan'ın mühendislik tecrübesi ile bölge müşterisinin taleplerine uygun şekilde geliştirilen ve üretilen kamyon ve çekiciler, etkinlikte filo sahiplerinden tam not aldı.

Ford Trucks Ortadoğu Ülkeler Müdürü Mustafa Caner Sinanoğlu, Kasım 2014'te açtıkları ofisin Ford Trucks markası için pozitif bir ivmede ilerlediğini belirtti ve yapılan bu tarz etkinliklerle filo sahiplerine araçları tanıttıranın yanı sıra müşterileri daha yakın olarak ihtiyaçlarını daha hızlı karşılama fırsatı elde ettiklerini söyledi. ■

Kampanya, Ford Trucks yetkili servislerinde yapılacak boya kaporta işlemlerinde geçerlidir. Orijinal parçalarda yapılacak harcamalar için tavsiye edilir. Kampanya, tüm ağır ticari Ford modellerini kapsar. Başka kampanyalarla birleştirilemez ve periyodik bakım, mekanik onarım, yol yardım işlemlerinde geçerli değildir. Kampanya, 31 Aralık 2015 tarihine kadar geçerlidir. Ford Otosan indirim sadece araca takılan orijinal yedek parça ürünlerinde geçerli olacaktır. Ford Otosan, program süresince indirim oranlarını değiştirme ve programı iptal etme hakkını saklı tutar. Belirtilen fiyatlar kampanyaya dahil olan Ford Trucks yetkili servislerdeki tavsiye edilen kampanyalı fiyatlardır.



İndirimin böylesi ustalık ister!

Biz indirimdeki ustalığımızı gösterdik, sıra uzman servis elemanlarımızda. Siz de Ford çekici ve kamyonunuzu Ford Trucks yetkili servislerine getirin, bu dev kampanyadan ve kaliteli işçilikten yararlanın. Ayrıca olası bir kaza durumunda ücretsiz çekici hizmeti için 444 36 73'ü aramanız yeterli.

www.fordtrucks.com.tr
f /FordTrucksTR

Orijinal Yedek Parça Tutarı	Tavsiye Edilen Toplam İndirim
0 - 4.000	0 %
4.001 - 6.000	10 %
6.001 - 10.000	15 %
10.001 - 20.000	20 %
20.001 - 30.000	25 %
30.001 +	30 %

BOYA
KAPORTADA
%30'a
varan
İNDİRİM!



11 - 17 Mayıs 2015

Lojistik
Dünyası

» 11

100 adetlik MAN TGS EfficientLine siparişinin ilk 20'sini teslim aldı

MKZ Lojistik'ten MAN'a büyük yatırım



Akdeniz Bölgesi'nde hafriyat ve kuru yük taşımacılığının öncü firmalarından MKZ Lojistik, MAN'a büyük yatırım yaptı. Antalya merkezli firma 100 adetlik MAN TGS EfficientLine siparişinin ilk 20 aracını törenle teslim aldı.

Lojistik sektörünün 30 yıllık köklü firması MKZ Lojistik, MAN TGS EfficientLine serisi 100 adetlik siparişinin ilk 20 aracını Antoto MAN Antalya tesislerinde teslim aldı. Antalya merkezli MKZ Lojistik'in ilk grup sipariş araçlardaki kırmızı renk tercihi de dikkat çekti.

Teslimat törenine MKZ Lojistik ortaklarından Harun Zeytinoglu, Aydın Zeytinoglu; Antoto Man Satış Müdürü Mert Taşkın, Servis Müdürü Veli Özcan ile Antoto Otomotiv ve MKZ Lojistik çalışanları katıldı.

Yakıt tüketiminde büyük avantaj

Hafriyat ve kuru yük taşımacılığında bölgenin önde gelen firmalarından olan MKZ Lojistik sahibi ve Genel Müdürü Harun Zeytinoglu, MAN TGS EfficientLine serisini tercih etmelerinin en önemli nedeninin, ileri teknoloji, yüksek kalitesi, sağlamlığı, düşük işletme giderlerinin yanı sıra yakıt tüketiminde sunduğu önemli tasarruf avantajı olduğunu söyledi.

Şoförlerimizin rahatını da düşünüyoruz

MAN TGS Efficientline araçların,

teknolojilerinin yanı sıra güvenlik ve kabin konforunun da üst seviyede olduğunu vurgulayan Zeytinoglu, "Araçları kullanan şoförlerimizin rahatını da düşünmek zorundayız" dedi. Antoto ile çözüm ortaklığının uzun yıllardır sürdüğünü belirten Zeytinoglu, "Araç alımında satış, takas ve finansman hizmetlerinden, servis tarafında ise dinamik kadrosu ile 7/24 hazır olduklarından dolayı Antoto yönetimine ve çalışanlarına teşekkür ederim" diye konuştu.

Sertrans Logistics'in sürücüsü
"En İyi Uluslararası
Nakliye Şoförü"
seçildi

İstanbul Valiliği tarafından her yıl trafik haftası dolayısıyla düzenlenen ve çeşitli kategorilerde değerlendirmelerin yapıldığı sürücü ödülleri belli oldu. İstanbul Valiliği bu yıl, "En İyi Uluslararası Nakliye Şoförü" ödülüne, Sertrans Logistics'in yurt dışı sürücülerinden **Mustafa Okfıdan**'ı layık gördü.

Haberİ İspanya'da öğrendi

Trafik kazasına karışmamış olmak, trafik kuralı ihlali nedeniyle ceza almamış olmak, en düşük yakıt tüketimine sahip olmak, yol kontrol noktalarında sürücü aleyhine rapor tutulmamış olmak gibi farklı kriterlerin bulunduğu seçim sonucunda ödüle layık görülen Sertrans Logistics sürücüsü Mustafa Okfıdan, ödül aldığını İspanya'da görevdeyken öğrendi.

Fatih Ali Emir Efendi Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen ödül töreninde, plaketi sürücü adına Sertrans Logistics Filo Müdürü aldı. **Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş** "Başarılı ve deneyimli sürücümüz Mustafa Okfıdan şu an İspanya'da görev başında. Kendisine bu güzel haberi telefonla bildirdik, çok mutlu oldu. Sertrans Logistics olarak müşterilerimize daima deneyimli ve yetkin bir ekiple, hızlı, güvenli ve yüksek kalitede hizmet vermektiz. Aldığımız bu ödül, hem hizmet ve kalite standartlarımızın bir göstergesi oldu, hem personel kalitemizi bir kez daha belgelemiş oldu, hem de tüm Sertrans Ailesi'ne gurur verdi" dedi.

Goodyear Kamyon Lastikleri
FIA Avrupa Kamyon
Yarışlarında

Goodyear'ın 315/70R22.5 ebadında kamyon yarışları için özel tasarlanan lastikleri, Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası düzenleme kurulu olan Uluslararası Otomobil Federasyonu (FIA) tarafından onaylanan tek lastik olarak öne çıkıyor. Yarış sırasında 160km/saat hızla ulaşabilen lastikler, 5,4 tonluk yarış kamyonları için en iyi performansı sunmak üzere özel olarak tasarlanıp, geliştirildi. Bu lastikler Kamyon Yarışları Organizasyonu (TRO) tarafından FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası için tedarik ediliyor. Şampiyona, İspanya'nın ardından Avusturya, İtalya, Fransa ve Almanya'da sürecek.

Goodyear Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Konvansiyonel Lastik



Pazarlama Müdürü Benjamin Willot, "Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası'nın 11'inci yılında lastik tedarikçisi olmaktan dolayı çok mutluyuz. Bu işbirliği sayesinde standart kamyon lastiği gövdesini kullanarak imal ettiğimiz yarış lastikleri,

kamyon lastiklerimizin kalitesini de göstermemize olanak sağlıyor. Yarışma meydan okuyucu koşullar altında çalışabilen kamyon lastikleri geliştirerek yenilikçi gücümüzü göstermemiz için harika bir platform" dedi.

Continental'den
Tavla
Kampanyası

Uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, özel kampanyası ile yaza "merhaba" diyor. Kampanya kapsamında Mayıs ayı sonuna kadar Continental'in yetkili bayi ve satış noktalarından Continental marka, 4 adet otomobil, 4x4 veya hafif ticari lastik satın alan müşterilerine 8 ay taksit imkanı sunuluyor. Tüm kredi kartı sahiplerinin yararlanabileceği kampanya kapsamında hediye edilecek özel tasarımı tavla-satranç takımı ile de kullanıcıların yaz mevsimine eğlenceli bir başlangıç yapmaları hedefleniyor.



ZF'nin

Sürücü eğitimleri
başarı ile
tamamlandı

ZF Friedrichshafen AG ve Türkiye'deki merkezi olan ZF Services Türk'ün ortak çalışması ile organize edilen sürücü eğitimlerinin en yenisi Mayıs'ın ilk haftasında yapıldı.

Almanya'nın Türkiye pazarından sorumlu, ileri sürüş teknikleri uzmanı Peter Vogler, ZF Services Türk kamyon pazarı şanzıman satış sorumlusu Fatih Uzun'un organizasyonu ile gerçekleştirilen bir haftalık eğitim neticesinde 100'den fazla sürücüye eğitim verildi.

Eğitimler için, Türkiye'de üretilen ve ithal edilen kamyon markalarının, ZF şanzımanlı araçlara sahip müşterileri seçildi.

Konu ile ilgili olarak Peter Vogler, bu eğitimlerle amaçlananın şoförlere aracı nasıl kullanacağını öğretmek olmadığını, ZF AS-Tronic ve ZF Ecosplit şanzımanların en ideal şekilde nasıl kullanılacağını aktarılması olduğunu ifade etti.

ZF AS-Tronic şanzımanlar MAN araçlarda TipMatic, Iveco'da Eurotronic ve Ford araçlarında orijinal isimleri AS-Tronic ile satılıyor. ZF Ecosplit ise, MAN, Ford, DAF ve Iveco marka araçların seri üretiminde kullanılan manuel şanzımanlardır. Şanzıman tipi aynı olmasına rağmen, araç üreticilerinin isteklerine göre, farklı kullanım özellikleri ve yardımcı sistemleri müşterilere sunulabiliyor.

Üreticinin tercihi göre...

AS-Tronic şanzımanlar araç üreticisinin tercihi göre, joystick veya vites tuş takımı ile kumanda edilebilir. Eğitim sırasında tüm uygulamaların fonksiyonları ayrıntılı olarak sürücülere anlatılıyor. Sürücü aracı otomatik veya manuel olarak kullanabiliyor. Debriyaj pedalının olmadığı bu uygulamada sürücünün yapması gereken, sadece gaz ve fren pedallarını kullanmak. Tüm vites değişimleri otomatik olarak gerçekleşir. Aracın çok hassas hareketleri için yarım debriyaj mantığı ile görev yapan özel manevra sürüş modu vardır. Bu sayede araç örneğin bir yük rampasına hassas bir şekilde yanaşabilir.

Yakıt tasarrufu...

Sürücü gerekli hallerde, araç otomatik konumdayken tercihi göre manuel vites değişimi yapabilir. Hem manuel hem de otomatik durumda sistem yanlış vites değişimine asla izin vermez. Sürekli otomatik konumda kullanılması halinde AS-Tronic şanzıman aracın yüzde 3-6 oranında yakıt tasarrufu yapmasını sağlar. Eğitimler her sürücü için anlaşılması kolay, ZF AS-Tronic ve ZF Ecosplit şanzımanların üstünlükleri ile sürücü rahatlığı sağlanmasına uygun bir formatta sunulmaktadır. ZF-Intarder ise ZF AS-Tronic şanzımanlı araçlar için yüzde 90 güvenli bir yavaşlamayı aşınmasız bir şekilde sunar ve bu vesile ile servis frenlerinin ömrünü uzatarak acil durumlar için frenlerin her zaman soğuk ve hazır kalmasını sağlar.

Eğitimlerle gelen kolaylıklar...

Türkiye kamyon pazarı şanzıman satış sorumlusu Fatih Uzun, "Söz konusu eğitimler, özellikle ZF AS-Tronic otomatikleştirilmiş şanzımanların sahadaki uygulamalarını yakından görmeyi ve filo müşterilerine kullanım hakkında bilgiler vermeyi amaçlıyor. ZF Almanya, bu konuda çok hassas davranıyor. Yanlış algıların önüne geçmek ve aynı zamanda ürünün tanıtımını yapmak için bu tür eğitimler ve benzer tanıtım programları düzenleniyor. Bu çerçevede, Mayıs'ın ilk haftasında İstanbul ve Tekirdağ'da 4 büyük filo müşterisi ile teorik ve uygulamalı sürücü eğitimleri düzenlendi, 100'den fazla sürücü bu eğitimlerden başarıyla geçti" dedi.



Brisa ve İkra Lojistik "Profleet Filo Yönetim Çözümleri" kapsamında imzaladıkları sözleşme ile işbirliklerini bir adım ileri taşıdı.

Brisa; İkra Lojistik'in şirketin Azerbaycan, Türkiye ve Irak'da devam eden tüm operasyonlarında ışırtığı İkikardeş Ticaret ile birlikte hizmet verecek.

Sabancı Center'da düzenlenen sözleşme imza törenine, Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, İkra Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Akın Konyar ve Brisa İş Ortağı Uğur İkikardeş'in yanı sıra bu şirketlerin çalışanları da katıldı.

İkra Lojistik, Brisa ile imzalanan sözleşme çerçevesinde, lastik tedariki, kaplama ve araç bakımının yanı sıra Profleet kapsamında sunulan Filofix yol yardımı, Aspects+ ölçüm ve raporlama programı gibi hizmetlerden yararlanarak operasyonel maliyetlerinde tasarruf sağlayacak. Aynı zamanda lastik atıklarını ve yakıt tüketimini düşürerek, operasyonlarının çevre üzerindeki olumsuz etkilerini de azaltmış olacak. İşbirliği kapsamında, Brisa tarafından İkra Lojistik teknisyenlerine ve şoförlerine lastik eğitimleri de verilecek. Brisa, İkra Lojistik'in Türkiye, Azerbaycan ve Irak'da devam eden tüm operasyonlarına, iş ortağı İkikardeş Ticaret ile birlikte destek verecek.

Değer sağlayıcı ve stratejik ortak Brisa

İmza töreninde yaptığı konuşmada, kendilerini sadece bir lastik üreticisi olarak değil, filo müşterileri için bir değer sağlayıcı ve stratejik ortak olarak konumlandıklarını dile getiren Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, "Yolculuğun geleceğini tasarlama" vizyonumuz doğrultusunda, Türk sanayisinde bir rol model olarak başlattığımız üretim şirketinden inovasyon şirketine dönüş sürecimizi kararlılıkla sürdürüyoruz. Hem sürdürülebilirlik, hem de digitalleşme alanındaki trendleri takip ederek, çevremize ve tüm paydaşlarımıza değer katacak projeler üretmeyi amaçlıyoruz. Müşteri odaklı bir anlayışla geliştirdiğimiz Profleet çatısı altında sunduğumuz hizmetlerle müşterilerimizin operasyonel maliyetlerini ve risklerini azaltırken, aynı zamanda yakıt tüketimini ve lastik atıklarını azaltarak çevrenin korunmasına da katkı sağlıyoruz. Yanısıra detaylı saha araştırmaları, gözlemler ve raporlamalar ile olası sorunları tespit ediyor; kurumsal girişimcilik yaklaşımıyla tamamen müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyoruz. Bu vesileyle bize güvenen ve filo operasyonlarını Brisa çalışanlarının tecrübeli ellerine emanet eden İkra Lojistik'e tekrar teşekkür ediyor; anlaşmamızın iki taraf için de hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

3 yıllık bir anlaşma

İkra Lojistik adına konuşan Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Akın Konyar, "25 sene evvel başladığımız bu serüvende her yıl büyüyen bir filo haline geldik. Marka yaratmak markayı sıfır hata ile piyasada tutmak üretim departmanı olarak önemlidir. Markanın piyasada yaşayıp rekabet edebilmesi için de ticari bölüm için çok önemlidir. Bu noktada da Brisa bizim için çok önemli bir değer ve bu değeri bulmuşken devamlılığını da sürdürmeye çalışacağız. Brisa ile 3 yıllık bir anlaşma yaptık. Arzumuz daha uzun yıllar bu iş birliğini devam ettirmek" dedi.



Sabancı Center'da düzenlenen sözleşme imza törenine, Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, İkra Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Akın Konyar ve Brisa İş Ortağı Uğur İkikardeş'in yanı sıra bu şirketlerin çalışanları da katıldı.

Tırsan'dan Kafkas Nakliyat'a 16 Perdeli Treyler

Kafkas Nakliyat 16 adet Tırsan Perdeli Maxima+ semi-treylerleri Tırsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen tören ile teslim aldı.

Tırsan bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimat töreni, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Kafkas Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Korkmaz Okut, Lojistik Müdürü Yakup Özyurt, Tırsan Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız ve Gelecek Otomotiv Satış Danışmanı Fatih Dikbaş'ın katılımı ile

gerçekleştirildi. Kafkas Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Korkmaz Okut, "Tırsan'ı tercih etmemizdeki en önemli neden perdeli ürün segmentinde sektörün en iyisi olması, ürünlerin kalitesi ve markaya duymuş olduğumuz güvendir. Öte yandan, Tırsan treylerlerin sahip olduğu K-fix yük sabitleme sistemi sayesinde taşımalarımızı hızlı ve güvenli yapabilmekteyiz" dedi.

Merkezi Iğdır olan Kafkas Nakliyat ağır inşaat malzemeleri, gıda, sağlık, perakende, tekstil, endüstri ve yapı ve dekorasyon taşımacılığı alanında müşterilerine lojistik hizmeti veriyor. ■



GEFCO, Honda Türkiye'nin otomobillerini taşıyacak

GEFCO Türkiye ve Honda Türkiye arasında imzalanan otomobil taşımacılığı sözleşmesi kapsamında, Honda otomobillerinin Türkiye genelinde 31 şehirde yer alan 40 Honda bayisine dağıtım operasyonlarını GEFCO Türkiye gerçekleştirmeye başladı.

Honda Türkiye için sağlanacak hizmetler arasında, önceki sözleşmede olduğu gibi, Derince Limanı ve Honda Türkiye

Şekerpınar Fabrikası arasındaki geliş ve gidiş bütün taşımacılar gerçekleştirilecek.

Önemli oyuncusu

Honda Türkiye için senede 15 binden fazla otomobil nakliyesi gerçekleştirecek olan GEFCO Türkiye, 2012-2014 yılları arasında firma için 30 binden fazla nakliye operasyonu yönetti.

GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio VILLA konu ile ilgili olarak "Honda ile iş birliğimizin devam etmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Bunun sebebinin hizmet kalitemiz ile beraber ekiplerimizin yoğun çalışmaları olduğuna inanıyorum" dedi. ■



Scania Sürüş Akademisi

www.scania.com.tr

Bunca yıldan sonra yollarda öğrenecek ne kaldı?

Düşündüğünüzden çok daha fazlası... Türkiye'de bir ilk olan Scania Sürüş Akademisi, en tecrübeli Scania kullanıcılarına bile sadece birkaç günde kendilerini geliştirebilme fırsatı sunuyor.

Scania sahipleri, kurumsal yapısı ile konusunda uzman eğitmenler eşliğinde ekonomik ve güvenli araç kullanımından defansif sürüşe kadar birçok eğitim ile Scania'nın üstün özelliklerini en verimli şekilde kullanmayı öğreniyor, elde edilen tasarruf ile şirketlerine ve çevreye katkı sağlıyor.

Daha detaylı bilgi için www.scania.com.tr/yi ziyaret edebilirsiniz.

Trafik Hayatı | Doğu Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44)

Doğu Otomotiv istediği takdirde haber vermesizin bu uygulamayı tamamen ortadan kaldırma veya değiştirme hakkını saklı tutar.