

Şehirlerarası otobüsçülerin merakla beklediği

ENGELLİDE UZLAŞI SAĞLANDI

● 6 Ekim Salı günü Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nda taşıma araçlarında engelli donanımının uygulanmasına yönelik Yönetmelik Taslağı görüşüldü.

● Toplantıya şehirlerarası otobüsçüler, servisçiler, havayolu, denizyolu taşımacıları olmak üzere OSD, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı yetkilileri katıldı.

Toplantıda eski ve yeni otobüslere engelli donanımı takılması konusuna yönelik görüşler dile getirildi. Şehirlerarası otobüsçülerin eski otobüslere bu donanımın takılmasının mümkün olmadığı görüşü, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve OSD yetkililerinin destekleriyle kabul gördü.

✓ Engellinin erişim kavramı öne çıktı

Toplantıya katılan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, hazırlanan Yönetmelik taslağının tüm katılımcılar tarafından değerlendirildiğini söyledi. Eski otobüslere engelli donanımı monte etmenin güçlüğüne anlattıklarını belirten Mustafa Yıldırım, "Bakanlık yetkilileri, bizim dile getirdiğimiz görüşe destek verdiklerini ifade ettiler. Bize göre, artık eski otobüslere engelli donanımı zorunluluğu olmayacak. Yeni araçlarda ise bu biraz muğlak, ancak toplantıda biz otogarlarda engellilere yönelik buluşma noktaları oluşturmayı, onların otobüslere erişimini aynen havayolunda olduğu gibi sağlamayı önerdik. Biz engelli yolcumuzun otobüse biniş ve inişini sağlayacak aparatları bulundurma, refakatçilerle birlikte onlara kolaylıklar sağlama görüşümüzü anladık. Tesislerin de aynı şekilde hazırlanması konusu gündeme geldi. Yani araçlardaki tadilatın çok erişim kavramı ön plana çıktı" dedi.

✓ AB uyumlu mevzuat

Yıldırım, toplantıda AB'de engelli donanımına yönelik alınan kararların ülkemizde de eşgüdümli şekilde uygulanması konusunda uzlaşıldığını da belirtti.

✓ Eski taşıtlarda dönüşüm olmayacak

Mustafa Yıldırım, "Biz toplantıda bu görüşlerimizi ifade ettik. Bizden yazılı olarak son defa görüşümüzü istedik. Biz de Bakanlığa yazılı görüşümüzü ilettik. Şu kesin, eski araçlarda kesinlikle dönüşüm olmayacak. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı da müsaade etmiyor. Biz bu zorunluluğun yeni taşıtlarda da olmayacağını düşünüyoruz. Teşvik edilirse yapan, yaptırır. Otogarlar ve dinlenme tesisleri engellilerin erişimine uygun hale getirilecek" dedi. ■



Trakya firmalarına yeni ortak!

BUDO Büyükçekmece - Mudanya seferlerine başlıyor



bukoli

e-ticarete yeni dönem.

10'da

Temsa Safir Plus yola çıktı



Temsa, Adana'daki fabrikasında yeni ürünü Safir Plus'ın lansmanını 1500 işçisi, Türkiye çapındaki bayilerin sahipleri ve Temsa yönetiminin coşkulu katılımıyla 9 Ekim 2015 Cuma günü yaptı. Genel Müdür Dinçer Çelik, yeni ürünleri Safir Plus'ın ilk teslimatının da Ekim ayı içinde olacağını ve yıl sonuna kadar 100 Safir Plus satışı gerçekleştirmeyi hedeflediklerini söyledi.

4'te



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçü cephesinde yeni bir şey yok!

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

İstanbul'un Alternatif Ulaştırma Modları -1-

2'de



Mustafa Yıldırım

Engelli uyumunda çözüme yaklaştık

6'da



Akif Nuray

Siz Ne Görüyorsunuz?

3'te



Cumhuriyet Aral

Hesap verme!

10'da

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Mevcut otobüsünüzü 2011 model Travego 15 ile yenilemenin tam zamanı.



Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244

www.BusStore.com.tr

BusStore'dan Travego 15 kampanyası

Müşterilerine Ekim ayına yönelik özel bir kampanya hazırladıklarını belirten BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, "BusStore, mevcut eski model otobüsünü 2011 model Mercedes-Benz Travego 15 ile yenilemek isteyen müşterilere Ekim ayında çok özel alt takas imkânı sunuyor" dedi.

Akı, BusStore markasıyla ikinci elde her marka ve model otobüs temin imkânı sunuyor, pazardaki tüm otobüs için alım-satım, takas, alt takas, sigorta ve finansman hizmeti sunduklarını söyledi.



Haluk Burçin Akı

6'da

Setra S 511 HD'yi tanıtı



■ **ERKAN YILMAZ / Dresden - ALMANYA**

Setra, Dresden'de gerçekleştirdiği "Setra kompakt otobüslerinin 60 Yılı" konulu özel bir sürüş etkinliği ile S 511 HD'yi tanıttı. 2012 yılının sonbaharında iki ağırlı S 515 HD, iki ve üç ağırlı S 516 HD ve üç ağırlı S 517 HD olmak üzere üç farklı versiyon halinde satışa sunulan Setra ComfortClass 500 ailesinin en yeni üyesi: S 511 HD.



9'da

Makina Mühendisleri Odası Motorlu Araç Komisyonu:

Sürücü eğitimleri önemsenmiyor!



6'da



İtalya belge kotası artırıldı:

2016 yılında 34 bine, 2017'de ise 35 bine çıkarıldı

12'de

ARACINIZI
www.otobusbankasi.com'a
ÜCRETSİZ KAYDEDİN
KAZANMAYA BAŞLAYIN!

Umit Çevik

otobus bankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için otobüs ve minibus ihtiyacı olan kişilerle, otobüs sahiplerini buluşturan bir platform.

Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. DehşetliSultan, No:3,
A Blok, D:106 Atasehir, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 550 622 46 50 Gsm: (+90) 530 112 30 30
destek@otobusbankasi.com

f / otobusbankasi o / otobusbankasi

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

12 - 18 Ekim 2015

İstanbul'un Alternatif Ulaştırma Modlarının Değerlendirilmesi -1

Bu kez verimli çalışan ulaşım sistemlerinde kayda değer bir pay edinmeye başlayan kablolu sistem uygulamalarına değinelim.

D engeli modal dağılım ve modlar arası entegrasyonun, verimli bir ulaşım sisteminin ön koşulları olduğu söylenebilir. Ülkemizde de İstanbul başta olmak üzere ulaşım sistemimizde modlar arası dengesiz dağılım ve entegrasyon eksiklikleri kaynaklı yıllara yayılı problemler olduğu bilinmekte olup bunun ise temelinde planlama aksaklıkları ve disiplinler arası kopukluk yer almaktadır. Ülkemizde bilindiği üzere uzun yıllar karayolu ulaşım modunun hem kentiçi ve hem de kentler arası ulaşımında yüzde 90'ın üzerinde bir ağırlığı bulunmakta olup son yıllarda bunun dengelenmesi adına önemli planlama ve yatırım çalışmaları gerçekleştirilmiş, nispeten de sonuçlar alınmaya başlanmıştır.

Bu çerçevede İstanbul başta olmak üzere büyükşehirlerde ve ülkede saatinde raylı sistem yatırımları ve havayolu sektörüne yatırımlar yapılagelmektedir. Bu anlamda ülkemizde kablolu sistemler başta olmak üzere alternatif ulaşım modlarının geliştirilmesi önem taşımaktadır.

İstanbul'da ulaşım sorunu

İstanbul Metropoliten Alanı; Türkiye Cumhuriyeti'nin batısında yer alır, Boğaziçi'nin iki tarafındaki Avrupa (Trakya bölgesi) ve Asya (Anadolu bölgesi) kıtalarını birbirine bağlar. Yüksek nüfus artışı ve otomobil sayısındaki artışın sinerjisine bağlı olarak; şehirdeki trafik talebi hızla artmakta, trafik sıkışıklığı iki Boğaz köprüsü vasıtasıyla kronik bir hal alarak şehir boyunca ve dışına taşmaktadır. Bu; seyahat süresinde önemli kayıplar, trafik kaza kayıplarında artış, park yetersizliği, hava kirliliği vb. gibi birçok ciddi götürülere neden olmaktadır.

Şu anda; şehirde demiryolları, tramvay, metrobüs, otobüs, feribot

gibi birçok ulaşım modu işletilmektedir. Özellikle son on yıllık periyotta; yatırımlar -özellikle Avrupa yakasında- ağırlıklı olarak demiryollarına kaymıştır. Buna rağmen işletimdeki km'ler halen talebi karşılamaktan uzaktır ve ulaşım modları arası transfer merkezleri yetersizliği sebebiyle işlevsel değildirler, bu yüzden yolcu sayısındaki artış düşük düzeydedir.

Talep tahmini

Hazırık Aşamasındaki Demiryolu Projeleri

Talep tahmini bir Ulaştırma Projesinde en temel öğedir ve ulaşım sistemi seçimi ile proje boyutlarında karar kılınmasında anahtar konudur. Proje karlılığını sağlamak için; taleple açık bir şekilde örtüşen bir plan yapmak ve lüzumsuz yatırımdan kaçınmak gereklidir. İstanbul'da, çeşitli yolcu-seyahat araştırmaları yürütülmüştür ve talep tahmini için yeterli temel bilgi toplanmıştır. Bu bilginin iyi kullanımı ve projeksiyona yansıtılması gereklidir.

Kentsel alan görünümü

Monoray; 7-10 metrelik bir ray kirişi üzerinde cadde boyunca ilerler ve aynı kotta inşa edilir. Monoray; dar cadde boyunca ilerlediğinde -güneşliğine engel olma ve hattı iki yakasında kasvetli bir görünüm- gibi bazı olumsuz etkilere sebep olabilir. Bu olumsuz etkileri azaltmak için; monoray elemanlarının -mevcut kentsel alan görünümüyle harmonizasyonu ve kentsel çevre atmosferinin korunumu- çok önemlidir.

Yol kenarı düzenlemeleri

Ulaşım rahatlığı; sektörel olarak gelişecek olmasına karşın insanlar



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

Depreme dayanıklı düzenli projeler

1999 Marmara Depreminden bilindiği gibi; Türkiye, Japonya gibi deprem eğilimli bir ülkedir. Bu nedenle; her yapı ve işletme için yeterli deprem dayanıklılığının sağlanması önemlidir. Monoray tren dizisi hiçbir zaman deprem sebebiyle raydan çıkmaz. Bununla beraber, şiddetli bir yakın civar depremine bağlı olarak kiriş yapılarında oluşacak hasar, geçiş halindeki trenler için tehlikeli bir durumdur. Buna bağlı olarak; ilk öncelik iyi bir deprem dayanımının sağlanmasıdır. Diğer taraftan; düzenli alan tasarımı ve gereksiz yatırımlardan kaçınarak projede mümkün olduğunca tasarruf sağlamak gereklidir.

Monoray ve mevcut otobüs güzergahları arasında daha iyi bir koordinasyon sağlamak, otobüs güzergahları entegrasyonu, yer değiştirilmesi ve iptali için; kullanıcının bakış açısı ve yolcu sayısı sınanmalıdır. Dizi işletimi, altyapı bakımı, işletme ve depolama, uygun hizmet düzeyi vs. gibi çeşitli öğelerin dikkatli hazırlanması; yeni oluşturulan sistemin tam kapasite çalışma imkanını sağlar.

Yapım Fazındaki Konular

a. Monoray sistemi; cadde merkezleri kotu boyunca inşa edildiğinde; birçok ölçüt -yapım fazı

boyunca- başta kavşak kesişimleri olmak üzere trafik akışını sağlamayı gözetecek şekilde alınmalıdır.

b. Monorayın; dar sokak geçişlerinde arazi kazanımı ve ana istasyon alanlarından geçişlerinde de ulaşım modları arası geçiş ve yolcu hizmet sunum işletmelerinin yapılması birer gerekliliktir. Projenin baştan sona düzenli yürüyebilmesi için; bütün paydaşları için olan yeni bir yerel müzakere komitesi oluşturulmalı ve istasyon alanları ile çevrelerindeki gelecek gelişimleri birçok farklı kulvardan insanın bakış açısıyla; avantajlı ve dezavantajlı yönleri ile ele alınmalıdır.

İstihdam da Sağlayacaktır

Türkiye'nin ekonomik ve politik olarak önemli bir bölgesi olan İstanbul'un; ekonomik potansiyelini artırarak daha yüksek milli gelir ve yerel ekonomide daha çok iş fırsatları sağlaması beklenmektedir. Ayrıca; İstanbul'un; Türkiye'nin mevcut düşük üretim kapasiteli ve emek yoğun ihracat ürünleri temelli imalat endüstrisinde bir dönüşüme liderlik etmesi ve 'yüksek değerlerde sonuç veren teknoloji yoğunluklu üretime' taşınması gerekmektedir. Bununla beraber; İstanbul'un mevcut gözlemlenmiş koşulları altında Kent Yapısı ve Kent Ulaşım Sistemi gelişimi bağlamında hatırı sayılır derecede problemler mevcuttur. Topolojik yerleşiminden dolayı; başka bir deyişle; Boğaziçi'nin engebeli arazisinden dolayı tarihsel olarak da; konutlanmanın düzenli dağılımı ve etkili ulaşım ağı hatlarının gelişimini sağlamak zor olmuştur. Bu faktörler; İstanbul'da trafik durumu hatırı sayılır derecede etkilemiş ve hemen hemen bütün metropoliten bölgesinde görülen kronik trafik sıkışıklığı ile sonuçlanmıştır. Ayrıca; 'asgari gelir' deki artış sebebiyle araç sahipliğindeki gelişimden dolayı; İstanbul'da trafik koşulları daha da ağırlaşacağı benzemektedir.

Monorayla ilgili paylaşımlarımda ilgili çalışmada emeği geçen asistanım Mehmet Çağrı Kızıltaş' a teşekkür ederim. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu bir hafta dilerim. ■

Kocaeli Belediyesi

29 otobüs, 65 kamyonet kiralayacak

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Park Bahçe Yeşil Alanlar Dairesi Başkanlığı Park Bahçeler Şube Müdürlüğü tarafından Kocaeli genelinde park bahçe ve yeşil alanların bakım ve temizliğinde kullanılmak üzere, araç kiralama hizmet alımı ihalesi gerçekleştirildi. İhaleye 5 firma teklif verdi.

İhale kapsamında, 36 ay süre ile 29 adet otobüs, 65 adet kamyonet ve 5 adet binek araç ile park, bahçe ve yeşil alanların bakım ve temizliği için kiralanan araçlar 01.11.2015, tarihi ile 31.10.2018 tarihleri arasında hizmet verecek. ■



Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı toplu taşıma araçlarındaki temizlik çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Sağlık Bakanlığı'ndan onaylı son teknoloji ekipmanla ilaçlama işlemlerinin sürdürüldüğünü ifade eden Ulaşım Daire Başkanı Fatih Pistil, vatandaşların daha sağlıklı bir şekilde yolculuk etmeleri için azami bir çaba ortaya koyduklarını vurguladı: "Vatandaşlarımız hizmet sunarken kaliteyi ve memnuniyeti ön planda tutan bir yaklaşım ile çalışmaktayız. Büyükşehir halk otobüslerinin ilaçlanması konusunda da titiz bir çalışma yürütüyoruz. Olabilecek mikrobik hastalıklara karşı Sağlık Bakanlığı onaylı ürünlerle periyodik temizliklerimiz sürüyor. Böylelikle hem mikropları bertaraf ediyor, hem de olası hastalık risklerini ortadan kaldırıyoruz." ■

Alaşehir Araç Filosunu Güçlendirdi

Alaşehir Belediyesi, hizmetlerini hızlı ve kaliteli bir şekilde vatandaşlara ulaştırmak amacıyla araç filosuna güçlendirdi. Yeni alınan araçların tanıtımı törenle gerçekleştirildi. Araç tanıtım törenine Alaşehir Belediye Başkanı Gökhan Karaçoban, Selendi Belediye Başkanı Nurullah Savaş, Manisa Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Yılmaz Gençoğlu ile Manisa Büyükşehir, Yunusmare, Alaşehir Belediye Meclis Üyeleri katıldı.

Araçların Alaşehir halkına hayırlı olması temennisiyle sözlerine başlayan Başkan Karaçoban, "1 adet paletli ekskavator, 1 adet hidrolik kırıcı, 3 adet damperli kamyon, 1 adet kazıcı-yükleyici-çekici, 1 adet treyler, 1 adet sulama tankeri, 2 adet arazi aracı, 2 adet otobüs olmak üzere 12 araç 1 milyon 851 bin 445 TL'ye mal olmuştur. Size daha iyi hizmet vermek amacıyla bu araçlar alındı. Hayırlı hizmetlerde kullanılmasını temenni ediyorum" diye konuştu.



Anadolu Isuzu otobüsler ve D-Max pikap Alaşehir Belediyesi bünyesinde hizmet vermeye başladı.

TOPLU ULAŞIMIN YILDIZLARI

Şehirde konforlu, ferah, güvenli ve keyifli bir ulaşım için Isuzu'dan CITİPORT, CITİBUS ve NOVOCİTİ.



65. YIL

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

ISUZU

12 - 18 Ekim 2015

Taşıma
Dünyası

Gündem » 3

Hepsi kütüphaneli

Yeni doğalgazlı otobüsler gelmeye başladı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, ulaşımına 200 yeni doğalgazlı otobüs kazandırıyor. Bursa Karsan fabrikasında üretilen otobüsler kente gelmeye başladı. Otobüslerde yolcuların daha rahat seyahat etmeleri için tüm detaylar düşünüldü. Euro 5 motorlu araçlar yaklaşık 80 yolcu kapasiteye sahip.

Büyükşehir'in yeni araçlarında bulunan en büyük özelliklerden birisi kütüphane. Yolcular

kütüphanede bulunan kitapları okurken yolculuk yapabilecek.

Doğalgazlı yeni otobüslerde Türkiye'de ilk defa bisiklet taşıma aparatı olacak, engelli vatandaşlar için sesli uyarı sistemi olacak. Sistem durakları ve duraklara yaklaştığını ve araç güzergahını söyleyecek.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin halen 63 adet CNG'li otobüsü sefer yapıyor. Alınacak 200 adet araçla Büyükşehir'in kent genelindeki otobüs filosu 337'yi bulacak. Ulaşımda indirimli aktarma sistemi uygulanacak. Otobüsler taşıdığı özellikleri açısından Türkiye'de ilk olacak. Araçların bütün istatistiklerine online ulaşabilecek. ■



Kocaeli

Siz arkanıza yaslanıp kitabınızı okuyun

Yol güvenliği ve konfor Büyükşehir'den

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, modern ve model ulaşım ağına 200 adet doğalgazlı çevreci otobüs daha ekliyor. 10 Ekim Cumartesi günü saat 15.00'te Perşembe Pazarı alanında düzenlenen törenle 60 araçlık ilk konvoy yola çıktı. Büyükşehir, otobüs filosunu yeni ve

modern araçlarla güçlendirirken Kocaeli halkının rahatını ve konforunu da düşündü. Büyükşehir'in yeni otobüslerinin tamamında kütüphane bulunacak. İlk olarak sevilen yazar Kahraman Tazeoğlu'nun kitapları yer alacak. Büyükşehir'in doğalgazlı, çevreci,

kütüphaneli ve bisiklet aparatlı 200 adet yeni otobüsü yeni yıldan itibaren yola koyulacak. Otobüslerin ilk 60 adetlik bölümü ise 10 Ekim Cumartesi günü düzenlenen törenle hizmete girdi. ■



Ford Trucks şehirli modelleri ile Ankara Citytech Fuarı'nda göz doldurdu

Ford Trucks, Ankara Bayisi Başer Oto ile birlikte katıldığı Citytech 9. Uluslararası Belediye ve Çevre Fuarı'nda sergilediği Ford çekici ve kamyon modelleriyle fuarın ilgi odağı oldu. Ankara Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen fuar, Ford 1826 DC Hidrolik Sıkıştırılabilir Çöp Kamyonu, Ford 1826 DC Bakım Onarım aracı, Ford 1846T AT Interdarlı, Ford 1846T Manuel Interdarlı, 3232 S 20.000 LT Paslanmaz Su Tankeri, 4136 D 27 M3 Hardox Damper Kasa ve 4136 D 50 Ton Vinç Aracı sergilendi.

Ford Trucks: Güçlü, verimli, dayanıklı

55 yıllık kamyon üretim tecrübesi ve müşteri deneyimi ile Ford çekici ve kamyonlar DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özellikleri ile dikkat çekiyor. Ford Trucks modelleri, kullanıcılarına yüksek performans ve düşük yakıt tüketiminin konforunu bir arada yaşıyor.

Uluslararası ve yurt içi uzun yol taşımacılığında kullanılmak üzere tasarlanan 1846T, 460 Hp'lik motor gücü ve 2100 Nm torku ile dikkat çekti. AT ve Manuel Interdarlı olarak sergilenen 1846T, 10.3 L 6 silindirli motoru ile yüksek torku da bir arada sunuyor.

Fuarın bir diğer beğeni toplayan modeli, köprü veya havaalanı inşaatı gibi zor ve yüklenme kapasitesine ihtiyaç duyulan sahalar için uygun olan Ford 4136 D modeli, 8x4 çekiş sistemi ve 9.0 litrelik turboşarjlı intercoolerli Ford Ecotorq motoruna sahip olup, alçak tavan yataksız kabin ve çelik konstrüksiyon ile sunuluyor.

Özellikle çöp kamyonu, yol süpürme, oto kurtarıcı, bakım aracı, platformlu vinç ve damper uygulamalarında ideal çözüm olarak müşterilerin tercihi olan Ford 1826DC ise, 7.3 litrelik Euro 3 Ford Ecotorq motora sahip olup, 260 PS güç ve 840 Nm tork değerlerini sunuyor. ■



İlanda kullanılan araç görseli ile satılan araçlar arasında farklılıklar olabilir. Araçların standart ve opsiyonel özelliklerinde zaman zaman değişiklikler gündeme gelebilmektedir. Açıklanan nedenle, bu ilanda kullanılan araç görseli bir taahhüt teşkil etmez.



Yollar uzunsa ömrün de uzun olmalı.

Uzun kullanım ömrüyle Ford 1846T Çekici!

FORD ÇEKİCİ

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği Ford 1846T Çekici, uzun ömürlü motoru ve güçlü şasisi ile size güven veriyor. Dünya çapında kanıtlanmış 1.000.000 km kullanım ömrü ile uzun yıllar ve yollar boyunca sizinle olacak.

www.fordtrucks.com.tr

f /FordTrucksTR

in /FordTrucksTürkiye

- 460 PS Euro motor
- Otomatik şanzıman*
- Intarder*
- Ön/arka disk fren
- Güçlü motor freni
- Akıllı fren yönetim sistemi

- Treylar freni
- Immobilizer
- Yokuş kalkış desteği
- Hız sabitleme sistemi
- ESP&EBS
- Otobil ön hazırlığı

- Klima ve polen filtresi
- 4 körüklü havalı kabin süspansiyonu
- Elektrikli sunroof
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- 60.000 km periyodik bakım aralığı

* Opsiyonel



Go Further

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Siz Ne
Görüyorsunuz?

İlk dünya haritamı işyerimin duvarına astığımda yıl 1986 idi. Şirketteki ikinci harita da ihracat müdürümün odasında vardı; ben o zaman etkisiz bir memur idim. Hâlâ bakırım dünya haritasına, olanları anlayabilmek için. Biz yine de küçük bir bölgesine bakalım; Ortadoğu-Kafkaslar-Balkanlar üçgeni, tabii merkezde de Türkiye.

Batı ülkeleri yüzyıllardır bu bölgede Rusya ve benzeri karşı görüşleri istemiyor.

Yakın geçmişte, hepimizin gözü önünde Balkanlardaki ayıklamayı Yugoslavya'yı dağıtarak tamamladı. Kafkasya'daki adımı da her ülkeye yandaş yönetici koyarak Rus yanlısı yönetimleri uzaklaştırarak halletti. Ardından Kuzey Afrika'daki Rus kalıntılı yönetimleri temizledi. Ortadoğu'da ilk olarak Irak'ı eritti ve İran'ı dışına taktı, silkeliyor. Hatırlarsınız İran-Irak savaşı 7 yıl sürmüş ve hiçbir şey değişmemişti, kayıptan başka.

Merkezdeki Türkiye'yi daha ince yöntemlerle -içeriden ve akıllıca- kemirmeye, uydu kılmaya çalışıyor, iki yüz yıldır. Bugün bölgede en yapısal, en gelişkin, en entegre devlet ve millet Türkiye olduğu için onu diğerleri gibi hoyratça değil de kibarca sallıyor, sarsıyor.

Şimdilerde de Suriye'yi dağıtmaya çabılıyor, birkaç yıldır. Suriye, Rusya'nın -bunca yandaşından geriye kalan- tek Ortadoğu basamağı ve Akdeniz kapısı... Suriye, Çin'i bile yardıma çağırıyor, Çin yola çıktı. Japonya da gemisini saldı yola, uçakları ile geliyor, karşılık olarak. Rusya Suriye'yi feda etmeyecek.

Hepsi kabardılar, ama kendilerinin savaşmayacağından eminim. Bölge insanını eğitecekler, donatacaklar, coşturacaklar, savaştıracaklar! Amaç basit: Enerjide Hâkimiyet.

Bizim İngiliz gibi stratejik olmamız gerek, her tek vatandaş olarak!

Taşıma dünyasının emektarları olan otobüsçüler, geçen hafta genel kurul yaptılar ve yeni yönetim seçtiler. Demokratik işleyişlerini, yeni başkanları Birol Özcan'ı ve Yönetim Kurulunu tebrik ederim. Öngördükleri planda başarılar dilerim.

Plan deyince aşağıya, geçen yazılarımdan birinden bir paragraf seçtim, hâlâ geçerli olduğu için.

"Gazetemizin geçen haftaki haber başlığı çok doğru bir otobüsçü seslenişi idi:

"İş Modelimizi Değiştirelim"

YHT İstanbul-Konya arasını birleştirdi. Bir yıl içinde bu hattın adı Edirne-Konya olacak. Birkaç yıl içinde Konya, hem Nevşehir ile hem de Antalya ile bağlanacak. Ankara ise İzmir ve Sivas ile bağlanacak. Ankara, Konya, Eskişehir, İstanbul, Edirne, İzmir, Sivas, Antalya, Nevşehir YHT ağına şehirleri olacak. Her hat açıldığında tren yolcusu ortalama 10 kat artıyor. Seferler tarifeyle uyuyor. Yol süresi otobüs süresinden kısa. Bilet fiyatları rekabetçi. Konfor ve güvenlik daha ileri. Taşıma arzı arttıkça gezinti (mobilité) artacak, nüfusun akışkanlığı artacak. Ulusal strateji taşıma türlerinin rakip değil, kardeş çalışmasını zorluyor. İstanbul-Kars otobüs yolculuğunun 36 saat olduğu yıllara bugün nasıl da hayret ediyoruz, değil mi?

Yakında; taşıma türlerinin hepsine bilet kesen elektronik yazıhaneler; aynı yolcuyu otomobille trenle, uçakla, gemi ile taşıyan tümleşik firmalar; otobüsü, uçağı, gemisi treni olan kombine yatırımcılar olacak. Yatırımcılar her aracın ömür maliyetini hesaplayacaklar. Günümüzde araç satıcıları geri almalı tekliflerinde bu maliyeti hesaplıyorlar, zaten. Yatırımcılar işletmecilerden ömür maliyetini ve makul kârlarını isteyecekler. Gelecek yılların işletmecileri -yepyeni- ve bambaşka iş modelleri ile- ulaştırmacılığı, taşımacılığı iş olarak yapacaklar.

Araç türlerinin verimliliklerini karşılaştırdıklarında aradaki büyük israfıları görecekler.

Uçağı 60 personel işletiyor, otobüsü acaba kaç personel? Korsan otobüsler, uygunsuz akaryakıtlar, şan, şöhret ortadan kalkacak model. Bakalım ne modeller geliştirecekler..." diye düşünmüştük. Aynı düşüncedeyiz. Gazetemizde Mustafa İlcalı'nın yazılarını okumak çok yararlı.

Bunca üzüntünün arasında önemli birkaç rakam bizi sevindirebilir.

TÜİK önemli rakamlar açıkladı; dayanıklı tüketim malları üretimi Ağustos ayında yıllık yüzde 15 büyümüş, sermaye malları üretimi de yüzde 16. Makine ihracatı artışı bu yıl, toplam ihracatın 3 katını bulmuş. Traktör pazarı yüzde 20 büyümüş. Bağlı olarak da sanayi endeksi bu yıl yüzde 7,2 büyük. Yüksek kur ithalatı zorlaştırınca içerdeki imalat arttı. İhracat miktar endeksi artmaya devam ediyor. Bankacılığın karlılığı iyi durumda, BDDK bildiriyor. Kimyada 2015 Nobel ödülünü Mardin'in Savur ilçesinde çıkmış olan Prof. Dr. Aziz Sancar aldı. Sevinelim.

Volkswagen 2015 yılında ilk defa dünya otomotivinde birinci sıraya çıktı, Toyota'yı geçerek. Toyota ile aralarında 20 bin adet var, 5 milyon içinden yüzde 0,4.

Şimdi hakkında egzoz kirlilik değerleri hakkında Amerikan devletini aldatmak şüphesi var. Bence bu şüpheden Volkswagen'e tazminat hakkı doğacak, çünkü "Hiçbir ticari çıkar, markadan büyük olamaz." Çünkü istenen cezaya maruz kalırsa eğer, marka bataabilir. Araç fiyatının 2 katı ceza mı olur? Avukatlık şirketleri hemen kampanyalara başlamışlar ve araç sahiplerine tazminat davaları teklif ediyorlar. Oralarda tazminat sınırsız. Etkili denetim sağlıyor, bu işleyiş. Bizde de tazminat sınırı yeni kalktı, birkaç ay önce!

İyi haftalar... ■

4 » Yeni Otobüs

Temsasafir Plus yola çıktı



■ Erkan YILMAZ / ADANA

Temsa, Adana'daki fabrikasında yeni ürünü Safir Plus'ın lansmanını 1500 işçisi, Türkiye çapındaki bayilerin sahipleri ve Temsa yönetiminin coşkulu katılımıyla yaptı. Genel Müdür Dinçer Çelik, yeni ürünleri Safir Plus'ın ilk teslimatının da Ekim ayı içinde olacağını ve yıl sonuna kadarda 100 Safir Plus satışı gerçekleştirmeyi hedeflediklerini söyledi.

Temsa'nın Adana fabrikasında tarihi günlerden biri daha yaşandı. Temsa Safir Plus'ın tanıtımı büyük bir coşkuyla yapıldı. Tanıtımda ilk olarak Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, sık sık işçilerin alkışları ile desteklenen bir konuşma yaptı. 2015'in rekor üretim ve satış yılı olacağına dikkat çeken Çelik, "Aynı zamanda 2015 Temsa'nın en çok otobüs sattığı bir yıl olacak. Bu yıl 2 bin 650 adetli satışlara ulaşacağız. Bir o kadar da üretim yapacağız. Yedek parça satışlarımız aylık 6 milyon TL sınırına dayandı. Üretim ve satış adetleriyle birlikte personel sayımız da arttı. Ar-Ge bölümüne 40 kişi olmak üzere, toplamda 150 kişi aramıza katıldı. Fabrikamızda yeni tesisler ekledik. Boya hazırlık tesisi ve gövde bölümünü çok hızlı şekilde yaptık. Çok güzel bir tesis oldu. Emegi geçenleri kutluyorum. Web sitemiz de yenilendi. Günde 1000'i aşkın kişi sitemizi ziyaret ediyor" dedi.

İş güvenliğine dikkat

İş güvenliğine çok önem verdiklerini ve 100 günü kazasız şekilde geride bıraktıklarını belirten Dinçer Çelik, "Kazasızlık oranımız 0,01. Şu anda sektörde en düşük iş kazası yapan şirket durumundayız. Böyle bir güvenli şirket oluşturduğumuz için de hepinizi tebrik ediyorum" diye konuştu.

Otobüs pazarında lider

Otobüs pazarında yüzde 30 pay ile lider konumda olduklarını vurgulayan Dinçer Çelik, "Bütün şirketlerin önündeyiz. Hepinizin eline sağlık arkadaşlar. Bu sene 8 yeni ürünümüzün lansmanını yapmayı planlamıştık. Ocak ayında, 41 kişilik



Safir VIP aracımızın lansmanını yaptık. O bize uğurlu geldi. Ardından yeni Tourmalin'i Türkiye pazarına tanıttık. Bursa ve Adana Belediyesi'ne satıldı" dedi.

Elektrikli otobüs 20 Kasım'da

Dinçer Çelik, "İlk elektrikli aracımız Mayıs ayında Milano'daki fuarda tanıttık. Bu aracımızı Türkiye'de ilk kez 20 Kasım'da Sayın Güler Sabancı'nın ve Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Hüseyin Sözlü'nün katılımıyla fabrikamızda tanıttacağız. İlk aracımızı, Adana Büyükşehir Belediyesi'ne kullanımı için belli bir süre vereceğiz ve elektrikli otobüsümüz tüm Temsalıların emeği ve gururu olarak Adana'da yolcu taşıyacak. Maraton ve MD7 aracımızı da Busworld Fuarı'nda 5 otobüsümüzle birlikte ilk kez tanıttığımız" diye konuştu.

Safir öyküsü

Safir aracın öyküsünün 1998 yılında Mitsubishi motorlu olarak başladığını, daha sonra kendi tasarım ekibi ile Safir'in 2010'dan itibaren yenilenerek pazardaki yerini koruduğunu belirten Dinçer Çelik, "İlk defa 37 koltuklu Safir aracı fabrika çıkışı olarak biz pazara sunduk. Daha sonra 41 koltuklu Safir VIP büyük bir beğeni topladı ve birçok firmanın filosunda yerini aldı. Şimdi sıra Safir Plus aracımızda. Büyük bir heyecanla beklenen aracımızın hepinize yeni bir süreci yaşatacağına inanıyorum. Şu anda Safir Plus için sıralar yazılmış durumda" dedi.

2017'de hedef midibüs tarafında büyük bir oyuncu olmak

Lansmanın ardından Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, basın mensuplarına açıklamalarda bulundu. 2013 yılında yıllık otobüs pazarının 7 bin 800 civarında olduğunu belirten Dinçer Çelik, "Bu dönemde pazar payımız yüzde 16. Bu kadar yüksek bir pazar olmasının en büyük etkeni belediyelere satılan 2 bin 500

arac. 2014'te 6 bin 347 otobüs satıldı, pazar payımız yüzde 30 oldu. Bu sene şu an için 5 bin 339 otobüs satışı oldu, pazar payımız yine yüzde 30. Yüzde 10 farkla pazar payı liderliğimiz sürüyor. Şehirlerarasında 295 aracımız satıldı. Payımız yüzde 25. Ürettiğimiz bütün araçları satmış durumdayız. Kentiçi otobüs segmentinde 636 otobüs satıldı, pazar payımız yüzde 34. Midibüs segmentinde satılan araç sayısı 3 bin 558, payımız yüzde 29. Yurtdışına MD7 olarak satacağımız ürünümüzü yurtiçine Opalin ismiyle satacağız. Lansmanını yıl sonu gelmeden yapacağız. Midibüs pazarında böyle 4 aracımız olacak. 2017 yılında Opalin'in 8,4 metreliği hazırlanacak. 2017 yılı hedefimiz, midibüs tarafında büyük bir oyuncu haline gelmek" dedi.

3 ayda 100 Safir Plus satışı

Dinçer Çelik, bu yılın geri kalanında Euro 5 motorlu Safir Plus satışları yapacaklarını ve yıl sonuna kadar hedeflerinin 100 Safir Plus satışı olduğunu söyledi: "Safir Plus, 2+2 düzeninde 12 ve 13 metrelik araçlar olacak, ayrıca 2+1 koltuklu versiyonlarını da üreteceğiz. Maraton'un da 12 ve 13 metrelik hem 2+2 hem 2+1 versiyonları olacak. Seyahat otobüsü segmentinde 2016'nın ortalarından itibaren çok güçlü bir oyuncu olacağımıza inanıyoruz. Aracımız düşük işletme masrafları nedeniyle büyük beğeni topluyor. Araç kendini bakım tarafındaki avantajları ve güçlü motoru ile gösterdi. Şu anda 2 milyon 400 bin km yapmış bir aracımız var. Kasım ayında 1 milyon 500 bini geçmiş Safir araçlara yönelik bir tören gerçekleştireceğiz.

Yeni Safir Plus

Safir Plus'ta ön ve arka masklar tamamen değişti. Farları değişti. Aracın bu hale gelmesinde 2 yıllık bir süreç var ve bu aracı Euro 6'ya da hazırladık. Ön taraftaki yumuşaklığı da burada koruduk. Çizgiler ile yeni bir karakter kazandırdık. Yenilikleri yapma sürecinde bayilerimizi, müşterilerimizi dinledik. Arka tarafa sinyal özellikleri kattık. Aracın ön ve arka tarafında yetkili servislerden aldığımız ne kadar bilgi varsa hepsini yerine getirdik. Bu araçta şoför konforuna ciddi önem verdik. Sürücü alanını genişlettik. Yeni bir gaz pedalı koyduk ve yepyeni bir ergonomi kazandırdık. Yine şoförlerin uyuma ihtiyasını genişlettik onların talebiyle, ihtiyaçlarına göre buradaki havalandırmayı daha kaliteli hale getirdik. Yepyeni bir görünüş hakim oldu. Yeni nesil ses sistemi koyduk. Müşterilerimizin yoğun bir talep göstereceği bir araç oldu.

Resimlerden sattık

Müşterilerin fabrika ziyaretiyle aracı görüp görmediğine yönelik soruya, "Safir Plus ile ilgili müşterilere sadece resimler gösterdik. 80 kadar



aracı resimlerden sattık. Bu da müşterimizin bize duyduğu güveni gösteriyor. 80 aracın büyük çoğunluğu 2+1 ağırlıklı olacak. Sadece Safir Plus değil, daha lansmanını yapmadığımız Maraton aracımızın satışını da resimlerini göstererek yaptık" cevabını verdi.

2016'ya yönelik, şu an için bir şeyler söylemek zor, ama biz hazırlığımızı yaptık. Bayilerimiz ile çok güzel bir bağımız var. Onlar bize güveniyor, biz onlara... Bu yıl ciromuz 700 milyon TL civarında olacak. Cironun yüzde 4,5'ünü Ar-Ge yatırımlarına ayırıyoruz. Bizim şu an 1580 çalışanımız var. Günde banttan 6 otobüs, 7 de midibüs çıkıyor. Bu sene yaklaşık 150 tane de çalışan aldık. Bu kapasitemizi günde 8 otobüs, 10 midibüse çıkarabiliriz. Seneye belki biraz daha ilave edebiliriz ama birazcık daha bekliyoruz. Euro 5 araç üretimine yönelik kapasitenin yüzde 30'unu üretilip 2016'da satma şartı iki hafta önce kaldırıldı. Artık ne kadar üretirseniz 2015 yılı sonuna kadar 2016 yılında satabileceksiniz. ■



Safir Plus'a emeği geçenler

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik daha sonra Safir Plus araca emeği geçen çalışanları kürsüye davet etti... Süleyman Yurt, Mustafa Çolak, Tayfun Tel, Osman Özbay, Ozan Mağrupoğlu ve Osman Dündar, Didem Arıkcılı, Kaan Kozacıoğlu, Sami Akgümüş, Murat Torun, Serhan Karakılıç, Berna Eser, ve Seyhan Demir...

Sami Akgümüş- Malzeme Kabul ve Stoklama Takım Lideriyim. 17 yıldır Temsa ailesinin bir çalışanı olmaktan gurur duyuyorum. Yıllarca ürettiğimiz olduğumuz Safir aracımızın yeni versiyonu olan Safir Plus'ın üretimini ben ve çalışma arkadaşlarım gururla ve heyecanla bekledik. Gelen malzemeleri itina ve özeriyle üretime sevk ettik. Binlerce parçadan oluşan o güzel aracımızdan ben ve çalışma arkadaşlarım, sizin adınıza, ülkem adına Temsa adına gurur duyuyoruz. Çok teşekkür ediyorum. Bana bu gururu yaşatan herkese teşekkür ediyorum.

Yunus Yıldız- İş Makineleri Grup Müdürü: 2002'de Temsa ailesine katıldım. Geride kalan 13 yılda gücümüzü çok yukarıya çıkardık. Şu anda sadece Türkiye'de değil, dünyada da en büyük rakiplerimizle boy ölçüşecek durumdayız. Bundan sonraki süreçte de Temsa olarak ülkemizin ekonomisine daha iyi işler yaparak faydalı olacağımızı umuyorum.



12 - 18 Ekim 2015

Tasima
Dünyası

Turizm » 5

Dünya turizmcileri İzmir'de buluştu

İzmir Ticaret Odası tarafından TÜRSAB ve İzmir Kongre ve Ziyaretçi Bürosu işbirliği ile düzenlenen "TOURIZMİR" Zirvesi yapıldı. Açılış törenine İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) Yönetim Kurulu Başkanı Başaran Ulusoy ve Dünya Seyahat Acenteleri Birliği Başkanı Moris Kohen Kasar ile 26 ülkeden 68 turizm ve seyahat acentesi yetkilileri katıldı.

Turizm Zirvesi'nin açılış konuşmasını yapan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, zirveye 26 ülkeden katılan turizm birliği yöneticileri, havayolu şirketi yöneticileri, tur operatörleri, seyahat acentesi ve kongre planlayıcılarını İzmir'e davet etti. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kentin sahibi, yerel yönetimi olarak sadece belediye hizmetlerinde değil kentin kalkınmasından da kendisini sorumlu gördük

yola çıktığını kaydeden Başkan Kocaoglu, başta çevre olmak üzere kültür-sanat, sağlık, tarih, inanç, fuar-kongre ve gastronomi turizminin gelişmesi hedefiyle yaptıkları çalışma ve yatırımları anlattı: "Turizmi çeşitlendirmek için inanç turizmini destekliyor, sinagogları, havraları şapelleri, camileri, mescitleri restore ediyoruz. Kongre ve fuar turizminde, hizmet sektöründe büyümek istiyoruz. Altyapımız, kongre merkezimiz, fuar alanımız yoksa insanlara nerede kongre yaptırıp ürünlerini sergileteceksiniz? İşte biz Türkiye'nin en nitelikli ve en büyük fuar alanını bu yıl açtık. Fuarcılığımızı dünya ligine taşımak üzere yoğun çalışma içindeyiz" dedi.

Dünyanın çeşitli ülkelerinden kente gelen seyahat acenteleri yöneticileri, Kadifekale, Agora, Kemeraltı, Sinagolar Bölgesi, Tarihi Asansör ü gezecek, Efes ve Meryemana'yı ziyaret etti. ■



Yolların yeni kıymetlisi



SAFİR

Plus

Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kapitanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.

TEMSA
Smart Mobility

temsa.com



6 » Yolcu Taşımacılığı



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Engelli uyumunda çözüme yaklaştık

A ile Sosyal Politikalar Bakanlığı, engellilerle ilgili yönetmelik konusunda bir toplantı yaptı. Havacı, demiryolcu, denizyolcu dahil, bütün tarafların katıldığı, engelliler ve bürokrasiden katılanların olduğu toplantıda hizmetlere erişim kavramı kabul edildi. Bu kadar otobüse tadilat yapılmasının mümkün olmadığı Sanayi Bakanlığından ve sektörümüz tarafından net bir şekilde ifade edildi. Böylelikle hizmete erişim kavramı gelişti.

Mesele sorun çözmektir

Engelliler Genel Müdürü de çok değerli bir insan. Kendisine anlayışından dolayı teşekkür ediyoruz. Mesele sorunu çözmektir, biz engellilerin sorunlarını çözmek için varız. Havayolu taşıma sisteminde bizim önerdiğimiz şekilde hizmetlere erişim kavramı vardır. Otoparlarda engellilerin çağrı ile hizmet alabilecekleri bir yapının oluşması, engelliler geldiklerinde bir buluşma noktası ve refakatçi engelli lifti, engelli aracı gibi tam kapsamlı bir düzenleme yapılması lazım. Bu da yetmez, engellilerin seyahat süresince ihtiyaç duyabilecekleri hizmetleri alabilmesi için, bütün otobüslerin mola yerlerinde, yasal zorunluluk haline gelmesi gereken engellilerin karşılanması, mola hizmetlerinin verilmesi ve otobüse tekrar binmesi konusunda da benzer düzenin mola yerlerinde de yasal zorunluluk haline gelmesi gerekir. Yönetmeliğin bu şekilde hazırlanması gerektiğini kabul ettik. Bu şekilde de çıkacağına inanıyoruz. Çünkü otobüslerde tadilat yapılması kabul edilebilir bir durum değil.

Vergiden muaf tutulmalı...

Ayrıca engellilere yapılacak her türlü yatırımın engelli asansörlerinin, aparatlarının teşvik kapsamında ithal edilmesi konusunda; hizmetlerin vergisiz, KDV'siz, ÖTV'siz satılması konusunda bir düzenleme yapılmasını talep ettik. Engellilere yapılan indirimler sosyal devlet tarafından karşılanmalı. Engelli bir milletvekili adayı "Sosyal devlet bizi dilenci yapmasın, sosyal devlet bizi indirimli olarak seyahat ettirecektse bedelini ödesin" şeklinde görüşünü dile getirdi... Bu, bizim de talebimiz.

330 otobüs firmasının nitelikleri birbirinden farklı. Bunlar bir anda aynı standart uygulamayı yapamayabilir. Ekonomik koşullar da sıkıntılı. Engellilerle ilgili, yatırımlar, teşvikler mutlaka olacaktır ama sosyal devlet anlayışı ile yaklaşılmalı. Engellilere yapılacak her türlü yatırımın teşvik kapsamına alınarak vergiden muaf tutulması lazım.

Yönetmelik hazır

Yönetmeliği taslak olarak önümüze koydular. Havacılar, demiryolcular, denizyolcular da, bu konuda, üzerlerine düşeni yapacak. Önemli olan engellilerin ağzına bir parmak bal çalmak değil, engellilerin sorunlarına çözüm getirmektir. Biz olaya bu anlayış ile bakıyoruz. Kendi işlettiğimiz otogarlar başta olmak üzere, Türkiye genelinde tüm otogarlar, tüm mola yerlerinde, verilecek uygun bir süre içinde biz bu taahhütleri yerine getiririz. Getirmeyen yerlerde de mola vermeziz. Getirmeyen otogarları da afişe ederiz.

Öneriler yazılı halde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Engelli Genel Müdürlüğüne gönderilecek. Genel Müdürlük de hem toplantı tutanaklarını hem de önerileri dikkate alarak uygulama konusunda marşa basacak.

Tadilat yapılamaz

Nisan ayına kadar uygulamaya konmuş olacak diye düşünüyoruz. Şehiriçi araçlarda, halk tipi otobüslerde tamamen yasal olarak uygulanıyor şu anda. Sanayi Bakanlığı, şehirlerarası otobüslerde tadilat yapılacağını net bir şekilde ifade etti. Otobüsün statik yapısına müdahale edilemez. Yeni otobüslerde ve servis araçlarında da durum aynı. İhtiyaç durumunda engellilere servis arabası tahsis edilmesi, bir zorunluluk olarak yönetmeliğe konacak. Onun dışında, bütün araçlar tadil edilemez, bütün araçlara engelli düzeneği konamaz şeklinde bir sonuç çıktı. Biz buna da teşekkür ediyoruz. Doğrusu da buydu. Önemli olan, hizmete erişimin sağlanması idi. Sonuçta böyle oldu. En baştan savunduğumuz şey en sonda çıktı. Emegi geçen herkese teşekkür ediyorum. Engelliler için olabilecek en iyi sonucu aldığımıza inanıyorum. Herkese hayırlı uğurlu olsun.

Uzlaşa sağlandı

Yönetmelik hazırlanıyor. Sektörün imkanları dikkate alındı, olmayacak şeyler değil olabilecek şeyler konuşuldu. Engelliler, ihtiyaç durumunda, havacılık sisteminde olduğu gibi otobüslerde de dünya standartlarında hizmet alabilecekler. Bunu özellikle vurguluyorum. ■

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi 21 Ekim'de toplanıyor

Mustafa Yıldırım, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin 21 Ekim Çarşamba günü saat 13 ile 15 arasında sektör sorunlarını masaya yatırmak üzere toplanacağını belirtti.

Tasima Dünyası

Trakya firmalarına yeni ortak!

BUDO Büyükçekmece - Mudanya seferlerine başlıyor

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Büyükçekmece Belediye Meclisi'nden karar çıktığını ve yakında Mudanya - Büyükçekmece arasında da deniz otobüsü seferlerinin başlayacağını müjdeledi.

Bursa Gençlik Kültüpleri Federasyonu ve Uludağ Üniversitesi Öğrenci Toplulukları tarafından düzenlenen 'Gençlik ve Yerel Yönetim Buluşmaları' etkinliğinin ilk konuğu Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe oldu. Başkan Altepe, ulaşımın spora, tarihi mirastan ekonomik gelişmeye kadar her alandaki değişimi Uludağ Üniversitesi öğrencileriyle paylaştı. BUDO'nun kısa zamanda deniz ulaşımında önemli bir marka haline geldiğini hatırlatan Başkan Altepe, Büyükçekmece Belediye Meclisi'nden karar çıktığını ve yakında Mudanya-Büyükçekmece arasında da deniz otobüsü seferlerinin başlayacağını müjdeledi.

BUDO Büyükçekmece yolunda

Kentin gelişmesine yönelik alınan radikal kararlara örnek olarak BUDO'yu gösteren Başkan Altepe, "Biz gemi seferlerini başlatacağımız zaman, 'IDO ile nasıl rekabet edeceksiniz? Bu işi başaramazsınız' dediler. Ancak halkımız deniz ulaşımında bizden çözüm bekliyordu. Radikal bir kararla bu işe başladık. Bizim kar etmek gibi bir derdimiz yok. Yakıt, bakım ve işçilik maliyetlerini karşılansın yeterli. Sonunda diğer belediyeler ellerindeki gemileri satarken, biz



yeni gemiler alıyoruz. Mudanya-Kabataş arasında sefere başlamıştık, yaz aylarında Erdek-Avşa-Marmara Adası, İstanbul-Avşa, Mudanya-Büyükada seferlerimiz eklendi. Şimdi Büyükçekmece'ye seferlerimiz başlayacak. Büyükçekmece Belediyesi'nden talep vardı. Bu konuyla ilgili meclis kararlarını da almışlar. Yakında seferlerimiz başlıyor. Hayırlı olsun" diye konuştu.

Tramvay bitti, sıra uçakta

Bursa'nın güçlü sanayisi sayesinde her türlü ihtiyacını karşılayabilecek bir kent olduğunu ifade eden Başkan Altepe, yerli



tramvay üretiminin buna en güzel örnek olduğunu söyledi. Düne kadar yurtdışından alınan metro vagonu ve tramvaylar için milyonlarca liralık kaynağın yurtdışına gittiğini dile getiren Başkan Altepe, "Bu tramvaylar bizim danışmanlığımızda Bursa'da üretildi. Hem de Avrupa'da üretilenlerden daha kaliteli ve daha ekonomik. Eğer yeni alacağın metro vagonu ve tramvayları eskiden olduğu gibi yurtdışından alsaydık 600 milyon liradan fazla parayı yurtdışına gönderecektik. Şimdi 300 milyona Bursa'da üretiliyor. Şimdi Kocaeli ve Samsun'un araçları da Bursa'da üretilecek. Hatta Siemens



Sürücü eğitimleri önemsenmiyor

Geçtiğimiz hafta Ankara'da yaşanan ve son dönemlerde günlük hayatımızın bir parçası haline gelen otobüs kazalarında sürücü eğitimlerine gereken önemin verilmediği ortaya çıkıyor. Makina Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi Motorlu Araç Komisyonu Başkanı Alpay Lök, "Otobüs işleticilerinin mevzuatını da bilen, üretimini de, homologasyonunu da bilen, muayenesini bilen uzmanlara eğitim verdirmeleri lazım. Bunu önemsemiyorlar, eğitim bizde en deşersiz, en ucuz bir şey" dedi.

Ankara'da geçtiğimiz hafta 12 kişinin ölümü ile sonuçlanan kazayı Taşıma Dünyası gazetesine değerlendiren Makina Yüksek Mühendisi Alpay Lök, kazanın fren patlamasından değil, sürücünün otomatik vitesli belediye otobüsünde teknik detayları bilmemesinden kaynaklandığını, okuyucularımızla paylaşmıştı. Biz de konunun devamı olarak Makine Mühendisleri Odası Beyoğlu Şubesi'nde Alpay Lök'ün yanı sıra Makina Mühendisleri Odası Motorlu Araç Komisyonu üyesi diğer mühendisler Nurettin Çolak, Ümit Çevik, Fatih Dizdar ile kazaların sebebini konuştuk.

Eğitim laf olsun diye yapılıyor

Motorlu Araç Komisyonu Başkanı Alpay Lök, Türkiye'nin, Avrupa'nın otobüs üretim üssü olduğunu, ülkemizde üretilen araçların tüm Avrupa hatta Amerika kıtasında kullanıldığını; araçların freni ve muayenesi ile ilgili mevzuata sahip olduğunu belirterek, "Ama fren patlaması denilen kazalar devam



ediyor. Sen aracın freninin bakımını doğru yaparsan, frenlerini gereksiz yere ısıtmazsan, arabayı da hızlı kullanmazsan, bu arabanın frenlerinin tutmaması diye bir sıkıntı olmaz. Türkiye'deki araçlar mevzuata göre üretiliyor. Türkiye'de sürücülerle ilgili ciddi eğitimsizlik var. Bütün otobüs işleticilerinin; mevzuatı, üretimi, homologasyonu, muayeneyi bilen uzmanlara eğitim verdirmeleri lazım. Bunu önemsemiyorlar, eğitim bizde en deşersiz, en ucuz, laf olsun diye yapılan bir şey. Avrupa'nın en güvenilir TIR şoförleri bizim şoförlerimiz. Demek ki doğru eğitimle güvenli şoför yetiştirebiliriz. Son yaşanan olay üzerinden söylersek, sürücüye aracı D konumunda park etmemesini öğretebilseydik, 12 kişinin hayatı kurtulmuş olacaktı" dedi.

Yılda 12 bin kişi hayatını kaybediyor

Türkiye'de trafik kazalarında yılda ortalama 12 bin kişinin hayatını

kaybettiği bilgisini de veren Alpay Lök, "Avrupa'daki trafik kazalarıyla kıyaslarsak Almanya, Fransa ve İtalya'nın toplamı kadar ölü sayımız var. Yıllık 12 bin civarında insanımızı trafik kazalarında kaybediyoruz. Trafik kazalarını önlemek için Filo Mühendisliği devreye alınmalıdır. Başbakanlık, ilgili kurumları acilen toplantıya çağırmalıdır. Türkiye, 2020 yılı trafik kazalarındaki ölümleri düşürme hedefini, şu an için, sağlamaktan uzak. Hangi ilave tedbirler alınmalı, otursun konuşulsun. Sürücü eğitimleri bunun önemli bir parçası olacak, emniyet kemeri ile ilgili ilave tedbirler alınmalı. Ticari araç kullanan şoförün frenle ilgili eğitimi zorunlu hale getirilmeli. Almanya'da ticari araç kullanan bir şoför, arabasının freninde bir problem olması durumunda ne gibi sonuçların ortaya çıkacağını biliyor. Freni ısıtmanın ne kadar riskli bir şey olduğunu da biliyor" diye konuştu. ■

Almanya'da ihale yaptı, araçlar Bursa'da üretilecek. Çünkü bizde işçilik de kaliteli, maliyetler de daha hesaplı. Tren fabrikası olmayan Bursa, bugün raylı sistemlerin merkezi haline geldi. Şimdi hava sanayiine geçiyoruz. Hedefimiz tramvaydan sonra hava taşıtları üretmek. Bu konuda üniversitemiz hazır, sanayicimiz hazır. Biz altyapıyı hazırlıyoruz. İnşallah bu da kısa zamanda gerçekleşecek. Çünkü yapmamıza bir engel yok. Bizim bu ülkeyi kalkındırmamız üretime bağlı. Yeter ki çevreye zarar vermeyelim" dedi.

Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün:

Akgün, Büyükçekmece Mimarisanın iskelesi ile Bursa'nın Mudanya ilçesi arasında gerçekleştirilecek olan feribot hattına yönelik çalışmaların tamamlandığını ve protokol imzalayacak aşamaya geldiklerini belirterek, "Büyükçekmece-Mudanya arasındaki feribot hattı için çalışmalar büyük ölçüde tamamlandı. Resmi çalışmaların son ayağı olan protokol aşamasına geldik. İlk etapta Büyükçekmece ve Mudanya arasında günde bir kez karşılıklı sefer yapılacak" diye konuştu. Feribot seferlerinin başlamasıyla birlikte bölgede trafik ve park sorunu yaşanmaması için gerekli proje ve önemlerin hazır olduğunun altını da çizen Akgün, "Bu feribot seferinin İstanbul halkından büyük rağbet göreceğine inanıyorum. Yakın zaman sonra sefer sayıları daha da artacaktır. Bu projeye emek veren herkese Büyükçekmece halkı adına teşekkür ediyorum" dedi. ■

Sürücü araç kullanmayı bilmediğini itiraf etti

Ticari araçlarla ilgili eğitim ve danışmanlık hizmeti veren Makina Mühendisi Nurettin Çolak, Ankara'da yaşanan kaza ile geçen yıl Kabataş'ta yaşanan kazaların temelinde sürücülerin araç kullanmayı bilmemesinin yattığını söyledi. Kabataş'taki kazayı yapan sürücünün, araçları kullanmayı bilmediğini belirterek, Makina Mühendisleri Odası'ndan eğitim almayı talep ettiğini aktaran Çolak şunları söyledi: "Bu kazanın oluşumunun bir numaralı nedeni kaptan arkadaşımızın bu aracı kullanmasını bilmemesi. Eğitim almış olsa sonuç çok daha farklı olurdu. Ankara'da yaşanan kaza kesinlikle kullanıcı hatası. Kaptanlara, verdiğim eğitimlerde, "fren patlama olayını hiçbir yerde söylemeyin" diyordum. Bu, belki dünyanın en büyük yalanlarından birisi. Araç üreticilerinin verdirdikleri eğitimlerde mühendislik diliyle öyle bir terminoloji kullanılıyor ki, kimse bir şey anlamıyor. Ancak tamir bakım ustasının yapabileceği işler anlaşılıyor. Şoföre aracı teknik olarak tanıtmak, ABS'si, ASR'si ile kaptanı ilgilendiren tüm teknik donanımların fonksiyonları ve bu fonksiyonların devre dışı kalmasında kaptanın yapması gerekenleri anlatmak lazım. Eğitim sırasında iç lambaları, bu yakar, dış lambaları bu yakar, sinyal bu, bunu anlatıyorlar. Kaptan zaten bunu rahatlıkla bilir" ifadelerini kullandı.

Trafik seferberliğine ihtiyaç var

Makina Yüksek Mühendisi Ümit Çevik ise kapsamlı bir trafik seferberliğine ihtiyaç duyduğumuzu söyledi: "Sadece 'fren patlar mı, böyle kazalar olur mu' değil, bir sürü uygulama hatalı yapılıyor. Hiç durmadan çalışan ticari araçlar var. Bunların muayeneleri gerektiği gibi yapılmıyor. Muayene sistemimiz Avrupa'nın birkaç gömlek gerisinde. Eğitim öncelikli sorunumuz, ama eğitim kadar mevzuat güncellemelerine de ihtiyacımız var" dedi.

Kapasitenin üzerinde yük sistemleri etkiliyor

Makina Yüksek Mühendisi Fatih Dizdar ise araçlardaki fren sistemlerinin normal yükü taşıyacak şekilde dizayn edildiğini, normal yükü taşıdığı zaman her şeyin değiştiğini belirterek, "Günümüzün yüksek güçlü, çok yolcu taşıyan teknolojik araçlarında frenin önemi çok büyük. Araç, kapasitesinin üzerinde yük aldığı zaman fren sistemleri de yetersiz kalıyor. Isparta'da yaşanan kazada aracın fren sistemi modifiye edilmişti" diye konuştu. ■

İstanbul Otogarı beklenenin üzerinde hizmet verecek

Avrasya Terminal İşletmeleri AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Yıldırım, Bayrampaşa'daki Büyük İstanbul Otogarı'nda çevre düzenlenmesi ile birlikte yolcu ihtiyaçlarını karşılayacak düzenlemelerin yapılmaya başlandığını söyledi. Otogar'daki parklanma alanının büyüyeceğini, otogarin farklı bir çehreye kavuşacağını belirten Yıldırım, "İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin de istemesi halinde Otogarin doğu yakasındaki tanımları 10 metre daha uzatarak otogari modern bir hale

getireceğiz. Çevre düzeni yapacağız. Park bahçe düzenlenmesi boya badana asfalt, kaldırım, temizlik, güvenlik, hepsi, yapılacak. Onun için bu konuda ciddi adımlar atıldı. Otogar beklenenin çok daha üzerinde hizmet vermeye devam edecek" dedi. ■



12 - 18 Ekim 2015

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 7

BusStore'dan Travego 15 kampanyası

BusStore, mevcut eski model otobüsünü 2011 model Mercedes-Benz Travego 15 ile yenilemek isteyen müşterilere Ekim ayında çok özel alt takas imkânı sunuyor.

Busstore, Ekim ayına yönelik hazırladığı kampanyayı düzenlediği basın toplantısı ile açıkladı. BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı, 2014'te 555 adet satış yaparak önemli bir başarıya imza attıklarını belirterek, "BusStore, profesyonel kadrosu ile 'tek noktada tam hizmet' felsefesiyle pazardaki tüm otobüsler için alım-satım, takas, sigorta ve finansman imkânı sunuyor. Mercedes-Benz Türk tarafından satılan 3 yeni otobüsten 2'si BusStore takası ile gerçekleştiriliyor. Travego otobüslerde ise bu katsayı neredeyse 1'e 1 şeklinde gerçekleşiyor. 2009 yılından bu yana 2. Elde her marka ve model otobüs temin imkânı sunan şirketimiz, ihracat pazarlarına yönelik ticari fırsat ve potansiyelleri de değerlendiriyor" dedi.

9 ayda 422 otobüs satışı

Haluk Burçin Akı, 2015'in ilk 9 ayında ise 422 adet satış gerçekleştiğini söyledi. Yılı 2014'ün seviyesinde kapatacaklarına inandıklarını belirten Haluk Burçin Akı, "Seneye hızlı bir giriş oldu. Ocak ayından itibaren hızlı bir pazar yaşadık. Bu bizim beklentilerimizden daha farklıydı. Biz bu sene Ocak ayı itibarıyla yaşadığımız hızlı pazar seviyesini geçtiğimiz birkaç yıl içerisinde yaşamamıştık. Ocak ayındaki hareket Nisan ayına kadar devam etti. 7 Haziran'da gerçekleşen genel seçimin pazara etkilerini, baskıyı Mayıs'tan itibaren hissettik. Yılın ilk 4 ayı ile Mayıs ayı arasında satış adetleri anlamında çok ciddi bir düşüş olmadı ama satışı gerçekleştirmenin zorluğu Mayıs ayında bizim için çok daha farklıydı. 7 Haziran seçimleri ile ülkenin seyri değişti. Siyasi belirsizlik, bunun ekonomik göstergelere yansması ticari hayata etki etti ve ikinci el piyasasında da biz bu etkiyi hissettik ve yılın beş aylık dönemine göre pazar çok ciddi düştü. Eylül ayına gelindiğinde bayrama yönelik büyük kazanç beklentisine rağmen bize bu hareketlilik yaşanmadı. 1 Kasım'da ülkemiz yeniden seçime gidiyor. Yılın geri kalanına yönelik konuşmak, çok kolay değil. Seçimin neticesi pazarın seyrine yönelik çok önemli bir etken olacak. Pazar çok farklı tepkiler veriyor. 1 Kasım seçim sonuçları bizim için de çok önemli" diye konuştu.



Haluk Burçin Akı

Ciro 60 milyon Euro

Yılda 550-600 adet satın alan ve 550-600 aracı satan bir yapıya kavuştuklarını belirten Haluk Burçin Akı, "İkinci elde sadece satıştan elde edilen ciro 60 milyon Euro civarında" dedi.

2011 model Travego 15'lere yönelik kampanya

Müşterilerine Ekim ayına yönelik özel bir kampanya hazırladıklarını belirten Haluk Burçin Akı, "Travego 15 aracımızda bire bir takas seviyesi ile gidiyor. BusStore markasıyla ikinci elde her marka ve model otobüs temin imkânı sunuyor, pazardaki tüm otobüs için alım-satım, takas, alt takas, sigorta ve finansman hizmeti veriyoruz. Ekim ayına özel mevcut otobüsünü 2011 model Mercedes-Benz Travego 15 ile yenilemek isteyen müşterilere cazip şartlarla alt takas imkânı sunuyoruz. 2011 modelin Mercedes-Benz Türk açısından ayrı bir önemi daha var. Eski ve yeni yüz Travego 15 araçlar pazarda mevcut. BusStore hiçbir stratejisini stok seviyesine göre yapmıyor. Çok stok var, bunu fiyata vur, çık gibi aksiyonlar yapmadık, yapmayacağız. Çünkü bu, ürün sorumluluğu. Mercedes-Benz Türk'e yatırım yapanlar çok daha uzun vadeli planlar için yapıyorlar ve ürünün toplam yaşamsal ömrüne, değer kaybına göre yapıyorlar. Bu Mercedes-Benz Türk'ün çok güçlü olduğu bir alan. Biz müşterilerimize karşı sorumluyuz. 2011 modelde talep anlamında bir daralma var. Çünkü 2011 modeli çok ara bir model. 2010'un altında herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz ve 2010 altında dönen çok araçta yok" diye konuştu.

Sıfır Travego 15 kalmadı

"1 Ocak itibarıyla Euro 6 dönemi başlıyor" diyen Haluk Burçin Akı, "Bu sektör için önemli bir değişim. Travego 15 aracımızın da artık sonuna geliyoruz. Artık sene sonuna kadar Mercedes-Benz Türk'ün satacağı bir Travego 15 araç kalmadı. Bugün herhangi birisi bayiye gitse, Travego 15'i temin etme şansı kalmadı. Müşteri ile bağlantısı yapılmamış Travego 15 aracımız yok. BusStore imkanları, bu noktada çok geniş. Sıfır Travego veremeyeceğiz ama 2015 ve daha altı modellerle pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefliyoruz. Belli dönemlerde bazı kampanyalarımız olabilir. Bu dönemde önceliğimiz Travego 15 satışları. Müşteri artık takas imkanıyla araç almak istiyor. Gelen talep genelde mevcut aracı verip daha üst modeli alma yönünde. Marka ve tip ayrımı yapmaksızın her türlü alım satımı yapabiliyoruz. BusStore olarak hiçbir zaman alımları durduğumuz olmadı. Ticaret hep devam ediyor. Üç aylık dönemde özellikle Travego 15 aracın satışında daha agresif olacağız" diye konuştu.

22 Mercedes-Benz Türk bayi ile birlikte

Türkiye genelinde yer alan 22 Mercedes-Benz Türk bayii'nin ikinci el otobüs satışları öncesi ve sonrasında Mercedes-Benz kalite anlayışı ile BusStore'a destek verdiğini vurgulayan Haluk Burçin Akı, "Bizim esas konsantr e olduğumuz ve güçlendirmek istediğimiz bayi tarafı. 4 yıldır çok önem verdiğimiz bir konu bu. Bunda çok iyi bir seviyeye geldik. Satışların yüzde 65'i bayiler aracılığı ile yapılıyor. Bunu daha da artırmak istiyoruz. Her marka ve model otobüslerin alımını ve satımını gerçekleştiren BusStore, otobüsleri ayrıntılı ekspertizden geçirerek kategorilendirip satışa sunuyor. Böylece müşteriler, kendilerine en uygun ikinci el otobüslere gerekli tüm bilgilere detaylı şekilde ulaşarak, güvenli bir seçim yapabiliyorlar. Ayrıca uzman BusStore ekipleri, alım-satımlarda gerekli devir, noter ve ruhsat işlemlerinin müşteri adına takibini de sağlıyor" diye konuştu.

BusStore farkını ortaya koyuyor

"BusStore Türkiye olarak elde ettiği sürdürülebilir performansla, Daimler genelinde de farklarını ortaya koyuyor. BusStore Türkiye bu anlamda, geçtiğimiz yıl

sergilediği başarı ile tüm Daimler içinde en yüksek ciroya ulaşarak küresel anlamda da önemli ve büyük bir başarıya imza attı" açıklamasını yapan Haluk Burçin Akı, "Grup içerisinde rekabet sizi diri tutar. Almanya'nın bir çıt gerisindeyiz. 2014'ü Almanya'nın bir elin parmağı kadar daha az satış yaparak kapattık. Ciroasal olarak Almanya'nın üzerindeyiz. Adette Almanya ile başa baş giden seviyedeyiz. Daimler bu çerçevede BusStore ismini Avrupa'daki 2.el otobüs operasyonu için kullanmaya karar verdi. Bu istikrarlı başarının temelinde, markanın müşterilerinin istek ve beklentileri doğrultusunda esneklik gösterilmesi ve hem satış öncesi, hem de satış sonrası uzman ekipleriyle sunulan destek hizmetleri yatıyor" dedi.

İkinci el otobüs ihracatı 2015 yılında da devam ediyor

Haluk Burçin Akı, ikinci el otobüs ihracatında iş hacimlerini de giderek artıklarını kaydetti: "Bana üç yıl önce sorsaydınız, bir-iki adet ihracat yaparız derken, şimdi konuştuğumuz ülke sayısı ciddi bir seviyeye geldi. 20-30 araç seviyesine geldi. İkinci el ticaret ağında önemli bir yere sahip olan BusStore, pazardaki bilinirliğini arttırmak, potansiyel alıcı ve satıcılara ulaşmak hedefleriyle aktivitelerini yoğun bir tempoda yürüttüyor. İhracatta zorlayan konu; fazla km yapması, euro normu, koltuk sayısı ve araçların koltuk arkası ekranlı olması. Çünkü aracı satmak istediğimizde bizde böyle bir sistem yok diye aracı almak istemiyorlar. Bizim araçlarımız birçok ülkeye lüks geliyor. Ama bu bizi yıldırmıyor ve önemli bir potansiyel oluşturacak girişimlerimiz sürüyor." ■

BusStore web sitesi de özel fırsatlar sunuyor

Ürün ve hizmetlerini busstore.com.tr adresi üzerinden de sunan BusStore, bu sayede kurumsallığı ve güvenilirliği ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. busstore.com.tr adresini ziyaret eden kullanıcılar, online platform üzerinden en güncel stok bilgilere anlık olarak ulaşabiliyor, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler üzerinden kredi hesaplayabiliyor, stok araçları karşılaştırabiliyor, hava ve yol durumu gibi birçok farklı veriye de erişebiliyorlar. Müşterilerine her türlü kolaylığı sağlayan BusStore, web sitesi üzerinden talep edilen araç ilgili dönemde stoklarda mevcut değil ise, araç stoklara giriş yapıldığında kullanıcıya bilgilendirme maili de gönderebiliyor.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçü cephesinde yeni bir şey yok!

TOFED'in Olağanüstü Genel Kurulu yapılmış ve Sayın Birol Özcan başkanlığındaki yeni yönetim görevine başlamış. Öncelikle başarılar diliyorum. Bir süre üst düzey görev yaptığım TOFED'in başarısı, ben de mutlu eder. Bu Genel Kurulda yapılan konuşmaları gazetelerden izlemeye çalıştım. Öncelikle belirtiyim ki, TOFED'de veya otobüsçü cephesinde yeni bir şey yok. Kimse kusura bakmasın; isteyen kusura da bakabilir tabii. Ben doğru bildiklerimi söylemeye devam edeceğim. Bu açıdan bazı konuşmaları ele alalım.

Engelli uyumu

Engellilerin de tüm hizmetlerden ve bu kapsamda seyahat özgürlüğünden herkes gibi yararlanması gereği tartışılmaz bile. Tartışılacak olan bu hizmetlerin nasıl verileceği. Öncelikle soralım ki, bu engelli uyumu deniz, hava ve demiryolu modlarında tam sağlanmış mıdır? Engelliler bunlardan kolaylıkla faydalanabiliyor mu? Detaylarına çokça yer harcamayayım, bence hayır.

Uyumu maliyetleri de düşünülünce, tüm karayolu taşıtları mı engelli uyumlu olmalı, yoksa belirli orandaki taşıtın bu türden olmasıyla mı yetinilmeli? Örneğin İstanbul Ankara arasında günde 200 sefer varsa, bunun 20-30 tanesinin, keza büyük bir firma günde 30 sefer yapıyorsa, bunun 5-6 tanesinin bu türden araçlarla yapılması yetmez mi?

Bir başka konu; eski-yeni araçlar. Tüm eski araçların da uyumu isteniyor. Bu, bana göre gerekli değil, üstelik mümkün de değil. Kanunun çıkmasından sonra üretilen araçların uyumlu olması ve uyumlu olmayanlara taşıma izni verilmemesi yetmez miydi? Bana göre yeterli. Bu bile tam uygulanamadı, şimdi hepsinde uyum aranacak.

Otobüsçülerin söylediklerinin bir kısmı da bu yönlerde olup haklıdır. Haksızlıkları ise iki konuda. Yeni araçlarda bu uyum hemen olsun demediler. Adeta sorun büyüsun ve uygulanmasını dendi. Bir başka husus da mevzuat (kanun, yönetmelik vs.) hazırlanırken çok çalışmayıp sonradan itiraz yolunu seçmeleri. Bu anlayış hemen her mevzuatta karşımıza çıkmıyor mu?

Tekrarlar var, olacak da...

Bilet KDV'sinin yüzde 18'den yüzde 8'e indirilmesi, akaryakıtta ÖTV iadesi gibi çözüm önerileri 10 yılı geçen bir süredir tekrarlanıyor, ama başarı yönünde bir adım bile yok. (Genel Kurulda sektörel sorunların çözümündeki başarı ve hizmetlerden söz ediliyor. Nezin çözüldüğünü de bilmiyorum, cahilliğime verin.) yeni bir çözüm önerisi geliştirmek gerek. Bu yapılamadığında tekrarlar kaçınılmazdır.

Taban fiyat

Diğer taşıma modlarına, özellikle de havayoluna taban fiyat getirilmesi de tekrarlanır durur. Demiryolu ve denizyolunun payı artsa onlara da söylenecek tabii. Bu olmadı, olmaz da... Bir ara oldu sanıldı. O da taban değil tavan fiyatı ve taşımacıların kendi aralarındaki centilmenlik anlaşmasıydı. (Otobüsçülerin de önerisiyle getirilen bu tavanın otobüsçülere ne faydası olduğunu hala anlamıyorum.) Bilinsin ki, tavan fiyat THY'nin, taban da diğerlerinin işine gelmez zaten. Üstelik ekonomik sisteme de aykırı. Havayolcular sizin hayatınıza karışmıyor, siz de onların işine karışmayın. Aklınızı kendinize saklayın.

Sigorta

Zorunlu sigortaların teminatlarının artması, teminatlardan faydalanma şartlarının iyileştirilmesi yine söylenmiş. Tabii ki mümkün. Ancak bunun bedava olacağını sanmayın. Her iyileştirme ödenecek primleri mutlaka artıracak. Sigorta şirketleri ne hayır kurumu ne de zararına iş yapacak devlet kurumudur. Onun için zorunlu olmayan (ihtiyari) sigorta yaptırılması gerekli, ama bu kültür de pek yok. Zorunlu olmadığını halde çok kişi kasko yaptırmıyor mu? Hatta bazıları ihtiyari ferdi kaza bile...

Diğer güvenlik konuları

Araçlardaki güvenlik donanımlarının AB düzeyinde olmadığı söylenmiş. Çok önemli. İsteyen bunları ihtiyari olarak taktıramıyor veya böyle araç alamıyor mu? Kendi aracında yapmayan bile hepsinde zorunlu olsun diyor. Sanki o zaman bedava olacak! Bizdeki kültür böyle. Tek yol güvenlik paketinin standart olması.

On numara yağ risk oluşturuyor. Kullanılma sebebi akaryakıtın pahalı, yağın ucuz oluşu. Akaryakıt ucuzlaşa bu olmaz, ama mümkün değil tabii. O zaman devlet denetimi, firma sorumluluğu gibi seçenekler kalıyor. On numara yağa da akaryakıt gibi yüksek ÖTV uygulansanız artacak fiyat nedeniyle bu kullanım azalabilir. Neymiş, o zaman bu yağ pahalı olmuştuk. Oluversin. Bu yağın iyi kullanımı için ÖTV iadesi bile düşünülebilir.

Diğer konular

TOFED'e yetki devri yapılması önerilmeye devam etmiş. Neyin yetkisinin istendiğini hala bilmiyorum. Hangi sorunun bu yolla çözüleceğini bilsem, bu yetkinin nasıl olacağını anlarım, ama o da yok. TOFED'den imza almadan sektöre giriş olmasın mı denecek? Bu yönüyle firma, taşıt, hat, sefer tahdidi mi gelecek? Bir de bu imza için para istenmesi uyanıklığı olabilir. Bunlar olabileceği için mi açık konuşulmuyor? Kusura bakılmasın, yok öyle iş!

Ortak servis aracı işletimi de öyle... Kimse sizi servise mecbur etmedi ki bunu yasaklasın veya ortak hale zorlasın. Öncelikle avantajlı olan büyük firmalar ortak servis istiyor mu? Zorla olamayacağına göre, küçük firmalar ortak servise birleşsin.

Otogarda süre uzatımı

2019'da işletme süresi dolup Belediyeye devri gereken İstanbul Otogar'ının işletme süresinin uzatılması istenmiş. Kimin işleteceğini öğrenemedim. Herhalde verilen hizmetlerden ve alınan ücretlerden memnun olup Belediyenin kötü hizmet vereceğini, yüksek ücret alacağını düşünüyorlardır. Zaten parayı işletmeci alırken otogarın güvenlik, temizlik, asfalt yenileme, genişleme gibi hizmetleri devletin ve Belediyenin vermesine alışılmış durumda. Belki de 25 dakikaya kadar parklardan ücret alınmasından memnun olup Belediyenin bunu almaması sonucu artacak yolcu sayısına nasıl hizmet vereceklerinden korkuyorlardır. Sigortaya, telife, engelli uyumuna verecek parası olmayanların terminale yüksek ücret ödemekten zevk almasını anlayamıyorum. Kusura bakılmasın, ben UATOD dönemini anlayışından kalmayım. ■



Adıyaman Otogarı açılışa hazırlanıyor

Adıyaman Belediyesi, yapımı tamamlanan şehirlerarası otogarın bağlantı yollarındaki çalışmalarda son aşamaya geldi. Kahta yolu üzerinde yapımı tamamlanan yeni otogarın bağlantı yollarındaki çalışmalar Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri tarafından yoğun bir şekilde sürdürülüyor.

Yetkililer, ihalesi yapılan şehirlerarası otogarın en kısa sürede hizmete girebilmesi için çalışmalarını yoğun şekilde sürdürdüklerini belirtiyor. ■



8 » Vefat

BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Seyahat
Yönetim Kurulu Başkanı
Selami TIRIŞ'ın sevgili halası

Emine TÜRKDÖNMEZ'

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

DENİZCİLİK VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ

Aliağa'da buluşacak



İzmir'in sanayi ve deniz ticaret kenti Aliağa, iki yıldır başarıyla gerçekleştirdiği "Aliağa Uluslararası Liman Yönetimi ve Lojistik Zirvesi"ne üçüncü kez ev sahipliği yapacak. Aliağa Ticaret Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi, Uluslararası Taşımacılık ve Hizmet Üretenler Derneği (UTİKAD) ve Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM) işbirliği ile 21-22-23 Ekim 2015 tarihlerinde yapılacak 3. Uluslararası Liman Yönetimi ve Lojistik Zirvesi'nde, uluslararası yatırımların çekim merkezi olan Aliağa'ya yeni vizyon çizilecek.

'Aliağa Uluslararası Liman Yönetimi ve Lojistik Zirvesi'ne, İngiltere Ulaştırma Bakanlığı Yetkilisi Jeffrey Hurt, Bakü Uluslararası Deniz Ticaret Limanı Genel Müdürü Taleh Ziyadov, APM Terminal İşletmeleri Genel Müdürü Mogens Wolf Larsen, Bremen Limanı Yatırım ve İkili İlişkiler Müdürü Lars Stemmler, FUMİGAZ Ltd. Şti. Yetkilisi Dr. Dirk Rondeshagen de katılacak. Rotterdam, Hamburg, Bremen, Amsterdam ve Antwerp limanlarından yetkililerin de Liman Yönetimi ve Lojistik Zirvesi'ne katılımı bekleniyor. ■



BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Sehahat Genel Müdürü
Sırrı İNAN'ın kıymetli annesi

Türkan İNAN'

kaybetmenin derin
üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine,
sevenlerine başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Truva Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Rahmi DURMAZ'ın
kıymetli eşi

Naciye DURMAZ'

kaybetmenin derin
üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

12 - 18 Ekim 2015

60 yıldır süren yenilikçi bir gelenekle üretiliyor

Setra S 511 HD'yi tanıttı



■ **ERKAN YILMAZ /**
Dresden - ALMANYA

Setra, Dresden’de gerçekleştirdiği “Setra kompakt otobüslerinin 60 Yılı” konulu özel bir sürüş etkinliği ile S 511 HD’yi tanıttı. 2012 yılının sonbaharında iki akıslı S 515 HD, iki ve üç akıslı S 516 HD ve üç akıslı S 517 HD olmak üzere üç farklı versiyon halinde satışa sunulan Setra ComfortClass 500 ailesinin en yeni üyesi: S 511 HD.

Setra, son derece özel otobüslerle yazdığı başarı hikayesini sürdürüyor. ComfortClass 500 ailesine mensup yeni S 511 HD modeli, 60 yıldır yollarda olan Setra otobüslerinin yeni üyesi olarak ürün gamındaki yerini aldı. Şirket, 2015 yılının ilkbaharında Setra ComfortClass 500 ailesinden bir S 516 HD’i Almanya pazarına sattığı 500’üncü araç olarak teslim etti.

Geçmişten günümüze keyifli bir yolculuk

Setra, “Kompakt Yolcu Otobüslerinin 60. Yılı” temalı etkinlikte farklı otobüs nesillerini bir araya getirerek geçmişten günümüze keyifli bir yolculuk yaşattı. 60’ıncı yıldönümü şerefine yeni S 511 HD modeline, 10 Serisi’nden S 6 ve 200 Serisi’nden S 208 H ile S 210 HD olmak üzere Setra yolcu otobüslerinin başarılarla dolu geçmişinin üç önemli üyesi de eşlik etti. Yeni S 511 HD, sahip olduğu niteliklerle Setra yolcu otobüslerinin 60 yıllık başarılarla dolu geçmişini yaşatmaya devam ediyor ve daha da ileriye taşıyor.

Kompakt dış boyutlar, geniş iç mekan

Setra ComfortClass 500 ailesinin en kısa üyesi olan S 511 HD, yüksek manevra kabiliyeti ile sürücüsünü dar alanlarda dahi zorda bırakmıyor.

Ailenin en kompakt üyesi kısa S 511 HD, hem lüks VIP transfer aracı olarak, hem de uzun seyahatlerde kullanıma uygunluğu ile dikkat çekiyor. Avrupa genelinde büyük beğeni toplayan TopClass 400 ailesinin üyesi S 411 HD’nin yerini alan bu araç, seyahat otobüsü olarak özellikle tur gruplarını rahat ettiren bir yapı sunuyor.

Masalı oturma grubu

Kompakt boyutları ve yüksek manevra kabiliyetiyle kullanımı kolay olan yüksek tavanlı S 511 HD mutfak modülü veya arka kısma entegre edilen masalı oturma grubu ile iş seyahatleri veya iş toplantıları için mükemmel bir ortam sunuyor. Arka kapı donanım alternatifi de olan S 511 HD, ComfortClass 500’ün kalite ve konforunu bünyesinde barındırıyor. Burada baş mesafesi, yaşam alanı hissi, çok yönlü koltuk alternatifleri ve geniş bagaj bölümü dikkat çekiyor. Aracın bagaj hacmi ikinci kapıya bağlı olarak değişkenlik gösteriyor. Ortadan kapılı model, tuvalet modülü ile 5,3 m3 ve tuvaletsiz ise 6,5 m3 bagaj hacmi kullanıma sunuluyor. Arkadan kapılı model ise 7,5 m3 bagaj hacmi sunuyor.



Varan’ın sahibi Nevzat Pekuysal’ın 1967 model özel otobüsü, Setra Müzesi’nde



“3 Yıldız” konfor kategorisinde 41 kişilik oturma kapasitesine sahip olan S 511 HD, “5 Yıldız” kategorisinde ise 32 koltuk ile donatılıyor. Aracın arka kapı alternatifinde ise “3 Yıldız” oturma düzeninde 38 koltuk bulunuyor.

Olağanüstü bir yolculuk deneyimi

Araçta sunulan konfor ekipmanları, yolcuların olağanüstü bir yolculuk deneyimi yaşamasını sağlıyor. Uzun minderli rahat koltuklar ve geniş bagaj alanının yanı sıra ikili koltukların üzerindeki panele entegre edilen LED teknolojisine sahip aydınlatma birimleri de konfora olumlu etki ediyor.

Sürücüler için yenilikçi teknoloji

Sürücü ise ComfortClass 500 modeli ile birlikte üretim programına dahil edilen bir dizi yenilikçi teknolojiye yararlanıyor. Çok fonksiyonlu deri direksiyon simidi, iklimlendirmeli sürücü bölümü ve sürücü odaklı ergonomik gösterge paneli bu yenilikçi teknolojilerin sadece bir kısmını oluşturuyor.

Az her zaman daha fazladır

Önceki modellerde olduğu gibi yeni S 511 HD’de de ‘az her zaman daha fazladır’ düşüncesiyle hareket ediliyor. 5.005 mm’lik dingil mesafesine sahip iki akıslı araç 17.488 mm dönmme çapıyla üstün manevra kabiliyeti ile sürücünün hayatını kolaylaştırıyor. Ön yaklaşma açısı 9,0°’ve arka yaklaşma açısı 7,2° olan S 511 HD’nin ön ve arka aks uzantıları S 515 HD’ye oranla 120 mm ve 625 mm daha kısa.

Güvenlikten taviz verilmiyor

Tüm Mercedes araçlarında olduğu gibi yeni S 511 HD’de de güvenlikten taviz verilmiyor. Çarpışma Önleme Asistanı (FCG), Acil Durum Fren Asistanı (AEBS) ve Şerit Takip Asistanı (SPA) standart olarak sunulurken, isteğe bağlı olarak gerektiğinde durma noktasına kadar fren yapan Mesafe Kontrollü Hız Sabitleme Sistemine (ART) sahip Acil Durum Aktif Fren Destek Asistanı (ABA3) sunuluyor. Yüksek güvenlik limitleri sunan Acil Durum Aktif Fren Destek Asistanı (ABA3) şimdiden gelecekteki yasal zorunlulukları yerine getiriyor.

S 511 HD, OM 470 kodlu sıralı altı silindirl motor ile donatılıyor. “Blue Efficiency Power” motor ailesine mensup motor, 394 PS (290 kW) güç üretiyor ve Euro VI normunu yerine getiriyor. Motorun gücünü tekerleklerle



Ervin Valencic (Örme Şase Otobüsleri Üretim Planlama ve Yönetimi Takım Yöneticisi) Roland Scharl (Yüksek Tabanlı Otobüs Araştırma ve Geliştirme Yöneticisi), Uta Leitner (Kamyon ve Otobüs Ürün İletişimi Yöneticisi)



aktarma görevini GO 210 kodlu altı vitesli manuel şanzıman üstlenirken, opsiyon olarak GO 250 8 PowerShift kodlu sekiz kademeli tam otomatik şanzıman tercih edilebiliyor.

Verimli, güvenli ve temiz

2012 yılının sonbaharında iki akıslı S 515 HD, iki ve üç akıslı S 516 HD ve üç akıslı S 517 HD olmak üzere üç farklı versiyon halinde satışa sunulan Setra ComfortClass 500 ailesinin en yeni üyesi: S 511 HD. Tamamen yeni tasarlanan bu model ailesi, üstün Setra özellikleri olan; yenilikçilik, konfor, verimlilik ve güvenliği tamamen yeni bir tarzda sunuyor.

Önde yükselerek, arkada alçalarak araç boyunca uzanan cam çizgisi ve bu çizgiye yapılan vurgu ComfortClass 500’ün en karakteristik tasarım ögesi olarak dikkat çekiyor ve araca son derece dinamik bir görünüm kazandırıyor. Ön cama doğru alçalan eğimli tavan, bombeli ön camın yanı sıra yeni aerodinamik arka tasarım ve diğer aerodinamik önlemler sayesinde ComfortClass 500, bugüne kadar bu sınıfta ulaşılmazı imkansız olarak görülen 0,33 Cw rüzgar sürtünme değerine imza atıyor. Euro VI egzoz emisyon normunu yerine getiren “BlueEfficiency Power” ailesine mensup motorlar modern teknolojinin bütün avantajlarından yararlanıyor. Bugün binek otomobiller için geçerli olan Euro V egzoz emisyon normu ile karşılaştırıldığında partikül salınımı yüzde 60, yakıt tüketiminin

düşürülmesine paralel olarak da NOx salınımı ise yüzde 80 oranında azaltıldı.

Kısa ve uzun – Ürün gamı iki yeni gövde tipi ile genişliyor

Setra, 2015 yılı ile birlikte ComfortClass 500 ürün gamında farklı uzunluğa sahip iki yeni gövde tipiyle farklı müşteri beklentilerine cevap veriyor. Setra TopClass 400 ailesine mensup S 411 HD’nin devamı olan S 511 HD, ürün gamının en kompakt modeli konumunda. Bunun dışında ComfortClass 500 ailesinin zirvesinde ise maksimum 71 koltuğa kadar yolcu kapasitesi sunan üç akıslı S 519 HD yer alıyor.

Orta sınıf: Seyahat dünyasına en ideal giriş

Alışılmış ölçülerin dışında ölçülere sahip S 515 MD ve S 516 MD, Setra ComfortClass 500seyahat dünyasına giriş için ideal olarak nitelendiriliyorlar.

Alçaltılmış iskelet ve 3,56 metre yükseklikle alçagelmış boyutları ortaya koyan bu araçlar, var olan ürün gamı içerisinde bir sınıflandırmaya imkan tanıırken kendine has bir karakteri olan tipik Setra seyahat otobüsleri olarak tanımlanabilir. 2,10 metrelik alçagelmış iç tavan yüksekliğini sunan S 515 MD ve S 516 MD aynı zamanda koltuk alternatifleri ve arka kapı opsiyonu gibi ek çözümlerle farklı beklentilere de cevap veriyor.



KİLOMETRE TAŞLARI

SETRA’NIN 60 YILI

1955: Cenevre Otomobil Fuarında S 6 tanıtıldı. 1964 yılına kadar 1.172 adet üretilip satıldı.

1965: S 6 modelinin takipçisi olan S 7 tanıtıldı.

1968: 100 Serisi’nin bir üyesi olarak satışa sunulan S 80, S 7’nin yerini alan model olarak 1977 yılına kadar 1.246 adetlik bir satışa imza attı.

1975: 2.300 mm genişliğe sahip S 80 modelinin yerini alan model olarak tanıtılan S 80 B’nin genişliği 2.500 mm’ye ulaştı.

1979: S 208 H ile 200 Serisi’nin en kısa versiyonu tanıtıldı.

1991: 300 Serisi tanıtılırken, S 309 HD tanıtıldı.

2001: 400 Serisi’nin tanıtımından birkaç ay sonra şirket S 411 HD’yi tanıttı.

2005: Cenevre Otomobil Fuarında Setra’nın ilk kompakt modeli S 6’nın 50’nci yıldönümü kutlandı.

2007: 500’üncü S 411 HD teslim edildi.

2009: Şirket ABD’deki 25’inci yıldönümü kutlamaları kapsamında Orlando, Florida’daki United Motorcoach Association UMA sektör fuarında bir adet S 6 sergiledi.

2012: Avusturya’ya satılan 4.500’üncü otobüs olan 411 HD teslim edildi.

2013: Yıl sonuna kadar 854 adet S 411 HD satış gerçekleştirildi.

2014: Yaz aylarında ComfortClass 500 ailesi S 511 HD ile tamamlandı.

2015: Stuttgart’ta gerçekleştirilen “Retro Classics” etkinliğinde üç adet S 6 klasik ve bir adet S 208 H sergiledi.

İlk S 511 HD satışı gerçekleştirildi.

Setra, Dresden’de gerçekleştirdiği “Setra kompakt otobüslerinin 60 Yılı” konulu özel bir sürüş etkinliği ile S 511 HD’yi tanıttı.

Yüksek verim, düşük yakıt tüketimi

Setra ComfortClass 500 satışa sunulduktan kısa bir süre sonra yüksek enerji verimliliği ile bir rekora koştu. Birçok açıdan değerlendirilen karşılaştırmalı sürüşte test aracı Euro V egzoz emisyon normunu yerine getiren önceki nesil ile karşılaştırıldığında yüzde 8,2’lik bir yakıt tasarrufu kaydedti.

Yeni otobüs nesli Ekim 2013’ten itibaren Avrupalı sektör gazetecisinden oluşan jüri tarafından “Coach of the Year 2014” seçildi. Bunun dışında Setra ComfortClass 500 ailesine mensup S 515 HD modeli ‘Omnibusrevue’ ve ‘Busfahrer’ sektör yayınları tarafından düşük yakıt tüketimi değerleriyle “Green Coach Award 2014” seçildi. ■

Borusan Lojistik inovasyon ekibi geliştirdi

Bukoli ile e-ticarete yeni bir dönem

Bukoli, tüketiciye sipariş ettiği ürünü istediği esnaftan en kısa sürede alma şansı sunuyor. E-ticarete yepyeni bir dönemi başlatan Borusan Lojistik, Bukoli için bugüne kadar 2,5 milyon dolar yatırım yaptı. Hedefler doğrultusunda yapılacak çalışmalar sonucu toplamda 7,5 milyon dolarlık yatırım hedefleniyor.

Borusan Lojistik, inovasyon ekibinin geliştirdiği, internet alışverişlerinde yaşanan teslimat sorunlarına çözüm sunmayı amaçladığı, müşterinin satın aldığı ürünü tercih ettiği esnaftan teslim alabildiği yeni nesil teslimat modeli Bukoli'nin lansmanını gerçekleştirdi.

7 Ekim Çarşamba gecesi Lütfi Kırdar Uluslar arası Kongre ve Sergi Sarayı'nda yapılan tanıtıma Borusan Holding CEO'su Agah Uğur ve Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgenç ile Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal katıldı.

Ruhuna uygun çözüm

Borusan Holding CEO'su Agah Uğur, Bukoli'nin internet üzerinden alışveriş yapan tüketicilerin teslimat sorunlarına cevap vermek için geliştirilmiş, alternatif, güvenilir ve esnek bir teslimat modeli olduğunu söyledi. Borusan Lojistik'in e-ticaretin ruhuna uygun bir model sunduğunu dile getiren Uğur, "E-ticaretten alışverişin yoğun olduğu tüm ülkelerde firmalar benzer çözümler sunuyorlar. Teslimat ve e-ticaret sektörü paralel büyüyor. Bukoli de sektörün en büyük ihtiyaçlarından biri olan esnek teslimat çözümünü sağlamaya hazır. Geliştirdiği modelle esnafa sağladığı faydalara ilave olarak kullanıcılara kolilerine istedikleri zaman kavuşabilecekleri bir çözüm sunuyor. 6 ayda toplam 10 bin paket müşterisine ulaşan Bukoli'yi tercih edenlerin yüzde 95'i yeniden tercih edeceğini ifade etti. Geliştirdiğimiz bu modelle Türkiye'de pek çok ilke imza atıyoruz. Türkiye'de ilk defa kullanılan akıllı makinelerle 7 gün 24 saat teslimat seçeneği sunuyoruz. Kullanıcı merkezi noktalardaki akıllı makinelerden ürününü teslim alabiliyor" dedi.

Basit bir çalışma modeli

Uğur, Bukoli'nin çalışma modeli hakkında bilgi verdi: "Bukoli'nin basit bir çalışma modeli

var. Kullanıcı internet siparişi sırasında teslimat için Bukoli'yi seçtiğinde satın aldığı ürünler, tercih ettiği esnafa teslim ediliyor, kullanıcı da istediği zaman Bukoli noktalarından kendine özel üretilmiş bir kodla kolisini teslim alıyor. İsterse bu noktadan iadesini de gerçekleştiriyor. Böylece kullanıcılar hafta sonu ya da mesai sonrası kolilerine ulaşabiliyorlar."

Hedef 2 bin 500 nokta

Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgenç, Bukoli'nin tüketiciler, esnaf ve e-ticaret firmaları için kazançlı bir model olduğuna dikkat çekerek, "Bukoli noktası olan esnafın hem müşteri trafiği artıyor hem de ek gelir kazanıyor. E-ticaret firmaları teslimata dayalı problemlerden dolayı internetten alışveriş yapmayan yeni bir

müşteri kitlesini ulaşma şansı yakalıyor. Bir buçuk yıldır Bukoli üzerinde çalışıyoruz. 500 noktada hizmet veriyoruz. Hedefimiz 5 yılda İstanbul'da 2 bin 500 noktaya ulaşmak ve İzmir, Ankara, Bursa, Antalya gibi illerde Bukoli'yi hayata geçirmek. 9 e-ticaret markasıyla yaptığımız işbirliklerinin sayısını artırarak 7 gün 24 saat teslimat yapan akıllı makinelerimizi merkezi noktalarda konumlandıracağız. Şu ana kadar 2,5 milyon dolar harcadık, toplam 7,5 milyon dolar yatırım gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

IDO ile işbirliği

IDO ile Borusan Lojistik olarak farklı hizmet alanlarında iyi bir işbirliği içinde olduklarının altını çizen Gürgenç, "IDO ile bir anlaşma yaptık. Yaptığımız anlaşma neticesinde akıllı makinelerimizi IDO iskelelerine yerleştirerek bunu kullanıma açacağız" ifadelerini kullandı. ■



ZF 100 yaşında!

Merkezi Friedrichshafen, Almanya'da bulunan "Zahnradfabrik GmbH", 9 Eylül 1915'te Tettang bölgesi ticari sicil kaydına alındı. Yeni kurulan şirketin amacı uçak, motorlu taşıt ve motoru tekneler için dişli ve şanzıman geliştirmek, denemek ve üretmekti. Kısa zaman içinde ZF teknolojisini otomobil üreticilerine

sunmaya başladı ve otomotiv sektöründeki global teknoloji firmaları arasına girdi. Friedrichshafen'de fuar alanındaki kutlamalara yaklaşık 1.500 davetli katıldı.

Kutlama etkinliğindeki konuşmasına "Kuruluşunun üzerinden 100 yıl geçse dahi ZF yeni teknolojiler geliştirme ve var olanları mükemmelleştirme arzusuyla hareket etmektedir" sözleriyle başlayan CEO Dr. Stefan Sommer, "Güvenilirlik ve inovasyon şirketimizin genel değerlerini ve çalışmalarımızın temelini ifade etmektedir" dedi. Sommer, otomobillerde dijital platform ve ağ bağlantılarının artmasının bir sonucu olarak sadece component temin etmenin yeterli olmayacağını "Mekanik, elektronik ve büyük verileri akıllıca bir araya getirmek, 21. yüzyılın ulaşım trendleri için uygun çözümler geliştirmede belirleyici olacaktır. Bir sistem tedarikçisi olan ZF, otomobil ve ticari araç üreticilerine küresel bir paydaş olarak oldukça iyi konumlanmıştır. Doğru ürün ve teknolojileri tek bir elden sağlayabilecek kapasiteye sahiptir" diyerek ifade etti. ■



Yıl dönümünün merkezde gerçekleşen kutlama töreni ZF çalışanları için pek çok yerde düzenlenen etkinliklerin en büyüğüydü. Dünya genelinde ZF tesislerinde düzenlenen aile günlerinde aileler çalışanların işyerlerini görme ve ZF'de işin

"mutfağını" gözlemleme şansı buldular. Tüm bu etkinlikler her yönüyle çok başarılı geçti. Yıl dönümü kutlamaları kapsamında ZF, teknoloji firmasının tarihini anlatan yeni bir kitap yayınladı. Bu kitabın resmi olarak tanıtımı Ekim ayında yapılacaktır.

MITSUBISHI SERVİSLERİNDE FUSCO

FIRSATTA DOYUM OLMAZ

4 YAŞ VE ÜZERİ TÜM ARAÇLARA

YEDEK PARÇA, YAĞ VE İŞÇİLİKTE

%25 İNDİRİM

5 EKİM-7 KASIM

Castrol

Mitsubishi servislerinde

Fırsata doyum olmaz

Temsa Motorlu Araçlar, 5 Ekim – 7 Kasım 2015 tarihleri arasında Mitsubishi binek ve ticari araç sahiplerine çok avantajlı bir servis kampanyası sunuyor.

Temsa Motorlu Araçlar, kışa hazırlık yapan Mitsubishi sürücüleri için bir servis kampanyası düzenliyor. 4 yaş ve üzeri tüm Mitsubishi binek ve ticari araç sahipleri için geçerli olan kampanyada yedek parça, yağ ve işçilikte yüzde 25 indirim imkanı sunuluyor. ■

Goodyear, OPET'ten kazandırıyor

Gördüğü büyük ilgi nedeniyle 31 Ekim'e kadar uzatılan kampanya kapsamında, Goodyear yetkili bayilerinden, 2 adet Goodyear marka kamyon lastiği alanlar, OPET'teki akaryakıt alımlarında 100 TL değerinde 'Yakıt Kart' kazanıyor.

"2 adet Goodyear'a, OPET'ten 100TL akaryakıt hediye" kampanyası kapsamında, Goodyear yetkili bayilerinden 2 adet Goodyear markalı kamyon lastiği satın alan Kamyon Kooperatifleri'ne üye 5 veya daha az aracı olan bireysel kamyoncular, OPET'teki akaryakıt alımlarında kullanılabilecek 100 TL değerinde 'Yakıt Kart' kazanıyor. Kampanya kapsamında, OPET 'Yakıt Kart'larına yüklü 100 TL'yi kullanmak için www.goodyearyolkadasim.com sitesine kayıt yaptırmak gerekiyor. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur
Aral

Hesap verme!

Demokrasilerde yöneticiler, üstlendikleri sorumluluğun ayrılmaz bir parçası olarak "hesap verme" yükümlülüğünü de taşırlar. Bu anlayış günümüzde şirketlerin yöneticilerini için de geçerlidir. Günümüzde halka açık şirket yöneticilerinin en önemli yükümlülüklerinden biri, "hesap verme" yükümlülüğüdür.

Kral ve patron olanlar yönettikleri ülke ve şirket sahipleri olduklarından kimseye hesap verme yükümlülükleri yoktur. Buna karşılık meşru hiçbir yönetici, "dürüstlük" iddiasıyla hesap verme sorumluluğundan uzak duramaz. Ülke ve halka açık şirketlerin yöneticileri için hesap vermek üstlendikleri görevlerin ayrılmaz bir parçasıdır.

Hesap verebilirlik, bir yöneticinin aldığı kararların gerekçelerini ve doğurduğu sonuçları açıklaması anlamına gelse de; maalesef ülkemizde sanki sorguya çekilme gibi yanlış bir şekilde anlaşıyor. Hesap vermek sorgulanmak değil, bir yöneticinin kendisine verilen yetkiyi en doğru şekilde kullandığını kanıtlaması demektir.

Bulundukları mevki ve sahip olduğu yetkiler gereği kendisini her şeye muktedir gören, hesap vermeyi bir tür zafiyet olarak algılayan, merdivenin ne kadar tepesinde duruyorlarsa o kadar az hesap verecekleri gibi bir yanılgıya kapılan, iletişimi sadece bir güç gösterisi olarak gören, kendisine soru sorulmasına izin vermeyen, samimi ve açık yürekli bir iletişime kapalı, hesap vermenin, sadece şeffaflığın bir gereği değil aynı zamanda yöneticilik sorumluluğunun da ayrılmaz bir parçası olduğunun farkında olmayan liderlerin uzun vadede güven ortamı yaratamayacaklarını düşünenlerin başarılı olamayacakları kesindir.

Güven, eylemle sağlanır ve eylemle sarsılır. Niyetleri açık olmayan, doğruyu söylemeyen, hesap verme sorumluluğunu üstlenmeyen, hatalarını kabul etmeyen, suçlu sürekli karşı tarafa ya da dış faktörlere yükleyen, laf cambazlığıyla gerçekleri saptıran bir kişiye, bir yöneticiye itibar edilmez.

Oysa hesap vermek "sorgulanmak" veya "küçük düşmek" değil, kendine verilmiş yönetim emanetine saygı duymak demektir. Hesap vermek, neyi neden yaptığını ve aldığı sonuçları paylaşmak ve aldığı yetkiyi doğru şekilde kullandığını ispat etmekle ilgili bir eylemdir.

Dernek, kooperatif, vakıf ve bütün sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri, kendi yönetim dönemleri sonunda hesap vermekle yükümlüdürler. Çünkü yönettikleri kendi malları değildir. Bu kurumlarda hesap verme son derece doğal karşılanan bir durumdur.

Şirket ve devlet yöneticilerinin de STK'lardaki gibi hesap verme kültüründen öğrenecekleri çok şey var. Büyük şirketlerin ve devlet yöneticilerinin hesap verme yükümlülükleri, olmazsa olmaz bir yönetim anlayışıdır. Kendinden emin olmanın ve karakter bütünlüğünün göstergesidir. Olgun ve soylu bir davranıştır.

Kralın çıplak olduğunu bilerseniz de hiyerarşik kast sisteminde bunu söyleyecek cesaret her geçen gün azalıyor maalesef. Çalıştığınız müesseselerde eğer bunu dile getirecek kadar yürekliyseniz kapı dışarı konulmayı da göze almışsınız demektir. Bu anlayışa hâkim şirket ya da kurumlarda sahip ve köle zihniyeti her geçen zamanda pekiyor.

Salt niceliklerin artırılması yerine biraz da niteliklerin artırılması hedeflenmeli... ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 203 12 - 18 Ekim 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Baygazar

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

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşavirleri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

umyaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

tutulu telif hakkı Pivot

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzini alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi kütbas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR

12 - 18 Ekim 2015

Lojistik
Dünyası

» 11

AS STAR TARIM'A SCANIA TAKVİYESİ

Trabzon merkezli As Star Tarım, filosunu 12 adet Scania R440 LA4X2HNA ile güçlendirdi. As Star Tarım, 2009 yılında 9 araç ile başladığı taşımacılık faaliyetlerini 37 araç ve 62 yarı römork ile sürdürüyor.

As Star Tarım'a yeni araçları Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Konya Ağır Vasıta tesislerinde Konya Ağır Vasıta Satış Müdürü Mehmet Canlier ile As Star Tarım adına Lojistik Müdürü Cengiz Kurnaz

katılımıyla düzenlenen törenle teslim edildi.

As Star Tarım Lojistik Müdürü Cengiz Kurnaz, taşımacılık faaliyetlerinde Scania'ya güven duyduklarını dile getirirken, ilk araç alımlarında Scania Finans'ın verdiği desteğin önemini vurgulayarak sonraki süreçlerde de Scania ile devam ettiklerini söyledi.

Kurnaz "Biz işimizde zamanla yarışıyoruz. Bu araçların motorunun hiç durmadan çalışması gerekiyor, Scania'nın servis hizmetlerinde de bugüne kadar hiç bir sıkıntı görmedik. O yüzden tercihimiz daima Scania olacaktır" dedi. ■



Scania, tüm zamanların en iyi kamyonu seçildi

İngiltere'nin önde gelen ticari araç dergisi Commercial Motor, Scania 3 serisini tüm zamanların en iyi ağır ticari aracı seçti.



Scania Streamline 3 serisi

İngiltere'de yayınlanan Commercial Motor, tüm zamanların en iyi ağır ticari araçlarının listesini yayınladı. En iyi 100 araçlık listenin 1'inci Scania Streamline 3 serisi olurken, 3 ayrı Scania modeli daha listede yer alma başarısı gösterdi.

Commercial Motor yöneticileri, 1987 yılında tanıtımı gerçekleştirilen 3 serisinin sektörde kıskanılan bir model olduğunu belirterek "Avrupa'da 1989 yılının en iyi ağır ticari araç modeli seçilen 3 serisi, bugün hala yollarda görülmekte ve saygınlığını korumaktadır" açıklamasında bulundular.

Son 10 yılın araçlarının yer almadığı listede Scania 1 serisi 4., R serisi 11., Scania-Vabis LB 76 ise 26. sırada yer aldı.

Yeni tasarlanan modeli ile 2013 yılında Türkiye'de yollara çıkan Scania Streamline, bu tarihten itibaren büyük ilgi görmektedir. Aerodinamik tasarım odaklı yaklaşımın öncüsü olan Streamline, Scania'nın yakıt tasarrufu ve dayanıklılık konusundaki konumunu daha da güçlendirerek sürücülerin en büyük yardımcısı olmuştur. G ve R serisi yüksek performansa sahip bu araçlar, zorlu sürüş koşullarının üstesinden gelerek, yük ve yol durumuna kendini kolayca adapte edebilmektedir. ■



Scania Streamline 1 serisi (1987)

KRONE, müşterilerinin taleplerini dinledi

İzmir Tire'de gerçekleştirdiği üretimle yerli marka haline gelen Krone, Roadshow etkinliği kapsamında toplam 7 ilde toplamda binin üzerinde müşteriye ulaştı.

Roadshow kapsamında Antalya, Mersin, Gaziantep, Kayseri, Konya, Ankara ve Bolu'da nakliyeciler Krone Profi Liner Sabit Çatılı, Profi Liner Kayar Perdeli & Çatılı, Platform Açık Kasa ve Cool Liner modellerini yakından inceleme fırsatı buldular. Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün, Krone Trailer International Genel

Müdürü Semih Pala, Krone Satış Yöneticisi Ömürden Özacar ve Krone bölge temsilcilerinden de araçlar hakkında bilgi aldılar.

CEO Akgün, müşterilerinin taleplerini dinleme fırsatı bulduklarını belirterek, "Biz satış sonrasına çok önem veren bir firmayız, onların talep ve istekleri bizim için önemlidir. Krone olarak satış sonrası ve yedek parça yatırımlarımız konusundaki çalışmalarımız da müşterilerimizin istekleri doğrultusunda devam ediyor" dedi. Akgün, 60 ay vade ile doğrudan satış yaptıklarını, bu sayede Krone kalitesini uygun imkanlarla müşterilerine ulaştırdıklarını da ifade etti. ■



Sertrans Logistics "Ulusal Şampiyon" seçildi

Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen Avrupa'nın en prestijli ödül programı EBA'nın (European Business Award) ilk sonuçları belli oldu. 33 Avrupa ülkesinden toplam 30 binden fazla şirketin katıldığı ödül programında Sertrans Logistics, Türkiye Ulusal Şampiyonu olarak ilan edildi.

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "Türk lojistik sektöründe daima ilkleri hayata geçiren, yenilikçi ve inovatif özelliği ile öne çıkan şirketimizin son olarak elde ettiği bu başarısından büyük memnuniyet duyuyoruz. Hizmet kalitemiz, yeni nesil inovatif hizmet modellerimiz, Gold Leed Sertifikamız, güçlü ve deneyimli ekibimiz ile müşteri odaklı hizmet anlayışımız bizi şampiyonluğa taşıdı" dedi. ■



Ulusal Şampiyon unvanına hak kazanan Sertrans Logistics, bir sonraki aşamada tanıtım videosuyla halkın ve jüri'nin oylayacağı The RSM Entrepreneur of The Year Award kategorisinde 'Ruban d'Honneur' unvanı için yarışacak.

TNT ile Karayolundan Gürcistan'a

TNT, İstanbul-Tiflis arasında tarifeli karayolu hizmetini hayata geçirirken, Moskova'ya transit sürelerini kısaltt

Uçta oranla daha ekonomik olan ve 10 kilo gibi düşük ağırlıklı gönderilerden 30m3'e varan veya paletli gönderilerin cazip fiyatlarla taşınmasına olanak sağlayan TNT Avrupa Karayolu Hizmeti ile, Çarşamba günü İstanbul'dan çıkan gönderiler Cuma Tiflis'e, Cuma günü İstanbul'dan çıkan gönderiler ise Pazartesi Tiflis'e ulaşıyor.

TNT Türkiye Genel Müdürü Çetin Yalçın, "Gürcistan'a tarifeli Ekonomi Ekspres hizmetimizle hızlı hava taşımacılığımızın alternatifini yine kendimiz devreye almış olduk. İstanbul-Tiflis arası doğrudan tarifeli karayolu seferlerimiz, yalnız Türkiye ile Gürcistan'a değil, tüm Avrupa



ülkeleriyle Kafkaslara karayolu bağlantısı sağlıyor" dedi.

Avrupa'dan Moskova'ya karayolu rotasını revize ederek, var olan Rusya varışlı transit sürelerini de 48 saat kısaltan TNT, bundan böyle Rusya'ya Karayolu Operasyonlarını Varşova üzerinden gerçekleştirerek, bölgeye karayolu hizmetlerinde de arzu edilen hız ve kapasite artışını yakaladı. ■

Nasıl yapılacağını
bilmiyorsanız,
ilk yardım yapmaya
kalkışmayınız.

ALMANYA GOCH FABRİKASINDA

Kässbohrer, Yeni Low-Bed Dümenleme Sistemini tanıttı

Alman treyler üreticisi Kässbohrer, 18 Eylül 2015 tarihinde Almanya Goch Fabrikasında gerçekleştirilen SBB – Low-Bed Test gününde, Knorr-Bremse firması ile birlikte geliştirdiği yeni low-bed dümenleme sistemi olan "Steer-by-Brake (SBB) Teknolojisini" müşterilerine tanıttı.

Tırsan İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi İffet Türken tarafından ev sahipliği yapılan organizasyonda, ilk olarak IAA 2014 İnnovasyon Sahnesi'nde tanıtılan yeni SBB teknolojisini Almanya BSK (Federal Ağır Nakliyat ve Vinç Çalışmaları Topluluğu) üyeleri test etme fırsatı yakaladı. Organizasyonda, test-sürüşünün yanı sıra çeşitli sunumlar da gerçekleştirildi.

Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, Kässbohrer'in 2015 yılının 8 aylık döneminde, Avrupa'daki trafiğe kayıt adetlerini yüzde 37 oranında artırdığını, low-bed ürün grubunda da hızlı büyüme gösterdiğini açıkladı. ■



facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP 2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 203 12 - 18 Ekim 2015 www.tasimadunyasi.com

Gıda, mobilya, inşaat ve nakliye sektörüne
özel indirimler!

**Temsa Motorlu Araçlar,
5 Ekim-7 Kasım
2015 tarihleri
arasında
Canter sahibi
olmak isteyen
herkesi yetkili
satıcılarına
bekliyor.**

CANTER Canter; her işe yeter!

İMZA Lojistik

400.TIRSAN Treylerini teslim aldı

Karadeniz Ereğli merkezli, İmza Lojistik 2015 yılına ait 70 adetlik siparişin son partisi olan 15 adet Tırsan Perdeli Maxima Plus semi-treylerleri, Tırsan Adapazarı fabrikası lokasyonunda düzenlenen törenle teslim aldı.

Tırsan bayisi Hasmer Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Satış Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız, İmza Lojistik Yönetim

Kurulu Üyeleri İrfan Nursel, Zeki Nursel, Ömer Esen, Gökhan Gürel, Avni Sert, Muhammet Okyay, Hasmer Otomotiv Genel Müdürü Orhan Karabudak ve Satış Danışmanı Gürkan Zeki'nin katılımıyla gerçekleşti.

Filomuzda 400 Tırsan treyler var

Plaketini Çetin Nuhoglu'ndan alan İmza Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Gürel yaptığı açıklamada, "Perdeli Tenteli ürünlerin yanı sıra filomuzda Tırsan Rulo Taşıyıcı araçlar da bulunmaktadır. Şunu özellikle belirtmek isterim ki Tırsan Perdeli Maxima Plus

semi-treylerler, perdeli ürün segmentinde sektörün en iyisi. Şuanda alımını yapmış olduğumuz 15 adetlik treylerler ile birlikte firmamıza ait tam olarak 400 adet Tırsan marka treyler bulunmaktadır ve araçlarımızdan oldukça memnunuz, ileriki yıllarda da Tırsan ve Hasmer Otomotiv ile iş birliğimizin devam edeceğine inanıyoruz" ifadesini kullandı.

İmza Lojistik'in Gemlik, İzmir, Kayseri, Eskişehir ve Gebze de şubeleri bulunmaktadır. Firma yurtiçi ve başta Almanya olmak üzere yurtdışına, bitmiş ürün, hammadde ve yarı mamul ürünleri taşımacılığının yanı sıra müşterilerine araç kiralama hizmeti de sunmaktadır. ■



İtalya belge kotası artırıldı:

2016 yılında 34 bine, 2017'de ise 35 bine çıkarıldı

Türkiye-İtalya Kara Ulaştırması Karma Komisyon toplantısı, 07-08 Ekim tarihlerinde İstanbul'da yapıldı. İki gün süren toplantı sonucunda 2008 yılından bu yana gerçekleşmeyen kota artışında mutabakata varılarak, protokol imzalandı.

Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Nurhan Tüfekçioğlu'nun Başkanlığı'nda gerçekleştirilen toplantıya, ilgili kamu kurumları yöneticileri ve sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra UTKAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Üyesi ve Karayolu Çalışma Grubu Başkanı Ekin Tırman ile UTKAD Genel Müdür Yardımcısı Özkay Özen de katıldı.

Toplantıda, son 7 yıl içerisinde artırım yapılamaması nedeniyle sorunlara yol açan geçiş belgesi kotalarının arttırılması kararlaştırıldı. İmzalanan protokole göre, İtalya'nın Türk araçlarına tahsis ettiği ikili/transit geçiş belge kotasının 2016 yılı itibarıyla 34 bine, 2017 için ise 35 bine çıkarılması karara bağlandı. ■



Lojistik, rekabetçiliğin temel unsuru

Bahçeşehir Üniversitesi'nde düzenlenen Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Konferansı'nda konuşan UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, lojistiğin ülkeler ve diğer sektörler arasında yaşanan rekabetçilikte temel unsur olduğunu belirterek, "Son yıllarda lojistiğe verilen önemden memnunuz. Lojistik ülkelerin rekabetçiliği için en önde gelen sektörlerin başında yer alıyor" dedi.

■ Caner ÖZCAN

Lojistik sektörü Pegasus Kargo ve Bahçeşehir Üniversitesi'nin işbirliğinde bu yıl dördüncüsü düzenlenen, 'Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Konferansı'nda bulundu. 8 Ekim Perşembe günü Bahçeşehir Üniversitesi Beşiktaş Kampüsü'nde düzenlenen konferansa, Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Yavuz Günelay, Bahçeşehir Üniversitesi Uluslararası Finans Bölüm Başkanı Doçent Dr. Deniz Gökçe, Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörü Aydın Alpa, UND Başkanı Çetin Nuhoglu, Reibel Taşımacılık ve Ticaret AŞ Genel Müdürü Arif Badur, Arkas Holding Başkan Yardımcısı Diane Arcas, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı Kargo Operasyon ve Pazarlama Müdürü Harun Ay, Damco Doğu Akdeniz Bölgesi CEO'su Okyay Öztuğran, Ekol Lojistik Genel Müdürü Murat Boğ katıldılar.

37 ülkede 94 noktaya taşımacılık

Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörü Aydın Alpa, konferansın hem sektörü hem



de sektörde kariyer yapmak isteyen öğrenciler için eğitim ve deneyimin bir araya geldiği bir ortam sağladığını söyledi: "Türkiye önemli bir lojistik üssü, daha da büyümesini bekliyoruz. Hava kargo alanında 37 ülkede 94 noktaya taşımacılık yapıyoruz. Yakın gelecekte sivil havacılıktan alınacak izinlere bağlı olarak uçuş ağıımızı genişletme yatırım ve hazırlıklarımız devam ediyor."

LojistiK desteklemeli

Arkas Holding Başkan Yardımcısı Diane Arcas ise Türkiye'nin, devlet tarafından lojistik sektörünü destekleyici önemli projelere ihtiyaçları olduğunu belirterek, "Türkiye diğer ülkelerle rekabet etmek istiyorsa lojistiği desteklemeli. Türkiye'de denizyolunu, demiryolunu, karayolunu tam olarak bağlayan bir şirket yok. Arkas olarak bunu başaran ilk firma olmak istiyoruz" diye konuştu.

2016 yılında yüzde 2,9 büyüme bekleniyor

Bahçeşehir Üniversitesi Uluslararası Finans Bölüm Başkanı Doçent Dr. Deniz Gökçe konuşmasında ekonomik verilere yer verdi. Türkiye'nin yılın üçüncü çeyreğinde yüzde sıfıra yakın büyüme gerçekleştireceğini belirten Gökçe, "İMF'nin 2015 Nisan Global Büyüme Raporu'na göre

Türkiye'nin 2016 yılında yüzde 2,9 büyümesi öngörüiliyor" dedi.

Bahçeşehir takdir ettiğimiz bir üniversite

UND Başkanı Çetin Nuhoglu ise lojistik sektörünün en önemli sorununun eğitim ve yetkin insan yetiştirme olduğunu belirterek öğrencilere seslendi: "Şanslısınız, iyi bir üniversitede okuyorsunuz, sizlere ihtiyacımız var. Buradaki öğrencilerimiz iyi yetiştiriyor, bu da lojistiğin temel ihtiyacı olan yetkin insan yetiştirme ve eğitim aşamasındaki ihtiyacı karşılıyor" dedi.

İhracatta hava kargonun payı arttı

Türkiye'nin 150 milyar dolarlık toplam ihracatındaki, hava kargonun payı yüzde 4'lerden yüzde 10'a yükseldiğini dile getiren Nuhoglu, lojistiğin öneminin 2014 yılında 10. Kalkınma Planı'nda vurgulandığını dile getirdi.

3,5 milyar dolarlık kayıp

Nuhoglu, transit taşımalarda yaşanan mevzuat farklılıkları yüzünden Türkiye ve AB'nin 3,5 milyar dolarlık bir kayıp yaşadığını vurgulayan Nuhoglu, "Türkiye'den AB'ye ihracatta 1,9 milyar Euro, AB'den Türkiye'ye ihracata 1,6 milyar Euro'luk bir kayıp söz konusudur" dedi. ■



İSTEK SİZDEN DESTEK BİZDEN...

38 yıldır treyler çözümleri ile daima yanınızda olan Tırsan, şimdi de Tırsan Finans ile ihtiyacınıza uygun, size özel finansman çözümleri ile yanınızda.

Tırsan Finans'ın uzman ekibi ile oluşturacağınız esnek ödeme planları sayesinde en güvenilir ve hızlı çözümlerle rekabet gücünüzü arttırın.

Lansman kampanyalarımız için
www.tirsanfinans.com
adresini ziyaret edebilirsiniz.

Tırsan Finansman A.Ş.
T +90 216 311 19 99 F +90 216 311 71 56 E info@tirsanfinans.com

TIRSANFINANS