

2 » Yolcu Taşımacılığı

**Taşıma
Dünyası**

2 - 8 Kasım 2015

İstanbul'un Alternatif Ulaştırma Modlarının Değerlendirilmesi - 3

Modern Kablolu Sistemler; dijital olarak kontrol edilir ve tam otomatik olarak çalıştırılabilir. İşletimin denetlenmesinde; istasyon personeli için bütün fonksiyonların yüklü olduğu bir bilgisayar yeterlidir. Küçük bir işletim masası; kontrolü - gerek duyulursa- manuel olarak yapmak için yeterlidir.



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

Bu; Irak doğumlu Britanyalı Mimar Zaha Hadid'in Innsbruck için gerçekleştirdiği ilk proje değildi. 2003'te Bergisel Ski Jump'ın (Bergisel Atlama Tepesi) yeniden modellemesini tasarladı. Hungerburg Fünikülü'nün istasyonlarının kavisli süt-beyaz cam kubbeleri; Alplerin dağı ve karlarla kaplı arazi yapısını temsil etmektedir.

Hadid; insanların çevre ile iletişimin ne kadar önemli olduğunu algılamalarını istedi. Ona göre; 'Akış halindeki hatlar, konumlar arası kesintisiz bağlantı, içerisi ve dışarıyı boyunca şeffaflık' onun tasarımının ana öğeleridir.



Zaha Hadid: Hungerburgbahn

Zaha Hadid; 2004'te, 'Mimarının Nobel Ödülü' olarak bilinen 'Pritzker Mimarlık Ödülü'ne ulaşan tüm zamanların ilk kadını oldu. Time Magazine; 2007'de, 'Hunderburgbahn'ı '100 Tasarım' arasında saydı.

Jean Nouvel: Mini Metro

Bu tasarım şehrin; Ortaçağ Perugia'sı ile bütünleşmesini sağlıyor. Fransız Mimar Jean Nouvel; bu sanatsal tasarımın arkasındaki kişidir. Onun planı

bütünyle basitti: çevreyle tamamen bütünleşmek ve ona, özel olan bir estetik katmak.

Nouvel için çözüm; işlevsel istasyon yapıları ve kentsel kablo hattına ismini ve anlamını veren kırmızı renkli raylardır. 'the linea rossa' kırmızı hat-gül hattı.

Minimetro'nun tamamlanış yılı olan 2009'da; Jean Nouvel hayatının çalışmasından dolayı 'Pritzker Mimarlık Ödülü'ne layık görüldü.

Matteo Thun:

Hannover 2000 Fuarı

Yapı üzerinde yolcuları ve mekanik aksanı korumak için yapılmış bir dalgalı çatı, mimari açıdan; Kuzey Almanya'nın sürekli değişken ikliminde istasyon mimarisi açısından en uyumlu çözümü üretti. Dahası, düşük basınç sağlayan hava yastıklarına oturan bu çatı sistemlerinin sökümü de kolaydı. Bonzano Seramikleri'nin köklü ailesinin bir üyesi olan Matteo Thun; kendisine sadece 'Sürdürülebilir Ekolojik Yapıların Mimarı' ismini katmadı aynı zamanda seramik, saat ve iç mekan tasarımında da adından bahsettirdi.

Vicens ve Ramos: Zaragoza 2008 Fuarı

'El Mundo Del Hielo' (Buz

Dünyası) Zaragoza 2008 Fuarı'nda teleferik istasyonunun zemin katında Reinhold Messner tarafından düzenlenen sanat sergisinin adıydı. İspanyol Mimarlar Ignacio Vicens ve Jose Antonio Ramos; her bir yapı için geleneksel olmayan ve yeniden keşfedilen formlar kullanmalarıyla tanınırlar. Örneğin; Pamplona Üniversitesi 'Facultad de Comunicacion' (İletişim Fakültesi) Binası, Rivas'taki Santa Monica Kilisesi yada Madrid'deki Coliseo de las Tres Culturas (Üç Kültür Koleji).

Toplu Taşımaya İletişim Desteği

Toplu taşıma hizmeti kendine has bir hizmettir. Yersel toplu taşıma türüne bağlı olarak, yolcular hareketlilik gereksinimlerinin ne düzeyde karşılanacağını bilmek ister: Hangi güzergahlarda hizmet verilecek? Hareket saatleri ne zaman? Duruşlar nerelerde? Bilet alımı nasıl yapılacak? Fiyatlar ne kadar? vs. İnsanlara; söz konusu ulaşım sistemini kullandığı takdirde kazanacakları ve sistemin pozitif yönleri iyi tanıtılmalıdır (anahtar kelimeler: dakiklık,temizlik,personel kalitesi,işletme yapısı, vs.)

Sinyalizasyon

Bir diğer önemli başlık da sinyalizasyon konusudur. Bu; her şeyden önce kullanılan 'mimari dilin' imkanları ile ilgilidir (örneğin hangi biletler hangi gişelerde satılır). Tasarım, psikoloji ve personel deneyiminin değerlendirilmesinde; işaretleme ve denetleme desteğinde yolcular için bir algısal bütünlük oluşturacak sistem geliştirilmelidir. Eğer; buna rağmen, yeni bir sistem tamamen ya da kısmen otonom olarak işletiliyorsa (örneğin turizm odaklı olarak), çevrede mevcut olan sinyalizasyon sisteminin desteğinde işletim önerilir.

İletişim işleri; bir ulaşım sistemine talep artırımında rol oynayabilir. Mesela; mini metro'nun 'Yolcu Rehberlik Sistemi' ve 'Tung Chung Teleferik Sistemi'nin çevre metro istasyonlarında tanıtım afişleri gibi.

Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu bir hafta dilerim. ■

Komedi Her Yerde...



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Cumhuriyetimizin yeni yılını, 92. yılından daha basiretli, daha birleşik, daha katılımcı yaşamamızı diliyorum.

* * *

Wikileaks vardı, hatırlarsınız, William Assange devletlerin ahlaksız hareketlerini, anlaşmalarını duyuruyordu internet sayfasından. Yakalanmamak için İngiltere'de Kolombiya elçiliğine sığınmıştı. İngiliz hükümeti de elçiliğin çevresini nöbetçilerle kuşatmıştı, birkaç yıldır. Hükümet bu nöbetin 12 milyon sterline mal olduğunu hesapladı ve tasarrufa karar verdi: Nöbeti iptal etti, masrafı durdurdu. Para bitti ama nöbet ihtiyacı bitmedi ki, Assange hala elçilikte mahsur. Para bulunca nöbet yeniden mi başlayacak? Komedi.

* * *

Son haberlere göre AB'deki Suriyeli mülteci sayısı 500 bini buldu. Sadece İstanbul'da 400 bin var. Bu ülkeler geçen yıl kendi vatandaşlarının Suriye savaşına gitmelerini seyahat özgürlüğü nedeni ile durduramamışlardı ve engellemeyi Türkiye'den istemişlerdi. Komedi. Çok samimi davranışlarını şimdi anlıyorum, çünkü mültecilerin de seyahat özgürlüğüne saygı göstermeye başladılar. Nasıl mı? Kendi sınırlarından giren mültecileri otobüslerle komşu AB ülkesinin sınırına götürüyorlar, ileri doğru uğurluyorlar. Mülteciler her ülkeyi artık bu kolaylıkla geçiyor ve hedefe varıyorlar... Hedef Almanya. Almanya'nın İçişleri Bakanı da hemen dönüp, komşu Avusturya'nın İçişleri Bakanını görevini yapmamakla suçluyor. Sonunda biz de Suriye'nin İçişleri Bakanını mı suçlayacağız? Suriye Avrupa'ya akıyor. Birliğin birliği zorlanıyor. Komedi büyüyor.

* * *

ABD Merkez Bankasının 3 yıldır söylediklerinin bir dökümünü yapsak, çok iyi bir komedi oyunu ortaya çıkabilir. Sözlü sözlü, yönlendire yönlendire faiz arttırma işini bu yıl da uyuttular. Komedi başka merkez bankalarının para

basmaya geçmesi ve faiz indirmeye devam etmesiyle daha da genişledi. Bu küresel komediye bizim ekonomi basınımızdan da çok önemli yerli oyuncular verebiliriz.

* * *

Taşıma dünyasında da trafik sigortasındaki yeniliklerin doğurduğu itirazlar komedi yaratıyor. Trafik sigortaları artık sigortalının hasar siciline uyumlu olarak prim hesabı yapıyor. Hasar sicili 2009 yılını başlangıç alıyor ve aracın değer kayıplarını da hesaba katıyor. Hasarı çok olanın primi yükseliyor, hasarı az olanın primi azalıyor. Artık ben her yıl 3'ten fazla ölümlü kazaya karışan hasarcı sürücülerin zararlarını yüklenmekten kurtuluyorum, siz de öyle, tabii. Primi birkaç yüz liradan 10 bin liraya çıkarlar var. Komedi işte burada başlıyor: Sürücülerin temsil örgütleri olan TESK ve TŞOF yeni uygulamaya itiraz ediyorlar, hem de 1 yıllık cecikmeyle. Çünkü hesabı yenice kavrıdılar. Neredeyse trafik sigortasının kaldırılmasını isteyecekler. Bu örgütler sürücü ehliyeti alma şartının lise mezuniyeti olmasına da itiraz edebilmişlerdi. Temsile bakın! Komedi devam ediyor.

* * *

Taşıma dünyasından bir komedi daha... Bakü-Tiflis-Kars demiryolunu tamamlasak 110 milyar dolarlık ihrac pazarına, Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan-Türmenistan'dan oluşan Hazar koridoruna ulaşacağız. Her şey tamam da; eksik ne söyleyeyim: Türkiye tarafında 78 km'lik demiryolu eksik ve demiryolu taşımacılığı 2008'den beri beklemede. Bunu TRACECA temsil örgütünün Azerbaycan ulusal sekreteri haykırıyor. Bu komediye bir de ek yapayım: Gürcistan yolunda Dilucu Sınır Kapımızı karayolu taşımamıza açıyoruz, TOBB yatırımları ile.

* * *

Siyasilerimizin 1 Kasım genel seçim sonuçlarını uygulamaları talebimle, iyi haftalar dilerim. ■

Vodafone ve Opet işbirliğiyle

Filo yönetiminde bir ilk: Opet Otofilo

OPET ve Vodafone; şirket filo taşıtlarının istasyonlarda nakit para ödmeden yakıt almalarını sağlayan, dolum ve taşıtın kilometresi gibi bilgileri elektronik ortamda müşteriye ulaştıran Otobil sistemini bir üst seviyeye

taşıyarak yeni bir projeye imza atıyor. "OTOFİLO Filo Yönetim Sistemi" ile OPET müşterileri filo araçlarının yönetimlerini, yakıt dolum ve tüketim bilgilerini, taşıt kilometresini ve coğrafi konum bilgilerini tek ekrandan izleyebiliyor. ■

Bursa'da halk otobüsleri tamamen yenileniyor

Kent içi toplu ulaşımında yaygın olarak kullanılan özel halk otobüslerinden ilk etapta 20'si yenilenirken, yılına kadar bütün araçların son model yeni araçlarla değiştirilmesi amaçlanıyor

Bursa'da 10 numara yağ kullanılması ve araçların eski olması gibi nedenlerle sürekli şikayet konusu olan özel halk otobüsleri, Büyükşehir Belediyesi'nin girişimleriyle çevreci olarak bilinen Euro 5 motora sahip çevreci araçlarla yenileniyor.

Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, ulaşımın en sıkıntılı konulardan birinin daha çözüme kavuşmaya başladığını belirterek, kalite kenti olan ve UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan Bursa caddelerinde artık pırıl pırıl toplu ulaşım araçlarının çalışacağını söyledi.

Yeni araçların lansmanında konuşan Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, gerek 10 numara yağ yakılması ve araçların eski olması gibi nedenlerden dolayı özel halk otobüslerine

yönelik sürekli şikayetler aldıklarını söyledi: "Bir türlü çözülmemeyen sorunlar çözüldü. Halk Otobüsçüleri Odamızla anlaşarak, araçlarda yağ yakılmayacak. 13-15 yaşındaki araçlar da yavaş yavaş trafikten çekilecek."

Bursa Özel Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi Eren ise toplumun büyük bir kesiminin güne toplu taşıma araçlarında başladığını hatırlatarak, bu nedenle kalite ve konforun büyük önem taşıdığını vurguladı. ■



Bozankaya'dan Eskişehir'e Avrupa standartlarında yerli elektrikli otobüs

Eskişehir Tepebaşı Belediyesi, AB Horizon 2020 Programı kapsamında bir proje dahilinde yerli üretime öncelik vermek üzere yüksek teknolojide sanayi ürünleri kapsamında yerli malı avantajı ile bir ihale

gerçekleştirdi. Bozankaya, 1 milyon 550 bin Euro değerindeki bir ihaleyi kazandı. Düzenlenen törenle elektrikli otobüs alımı için yapılan sözleşme, Eskişehir Tepebaşı Belediye Başkanı Dt. Ahmet Ataç ve Bozankaya Yönetim Kurulu Başkanı

Aytunç Günay tarafından imzalandı.

Tepebaşı Belediye Başkanı Dt. Ahmet Ataç, "Bugün Avrupa komisyonundan aldığımız 5 milyon Euro'luk hibe kapsamına ikinci bir projenin sonuçlanmasını paylaşıyoruz. 4 Ağustos 2015'te dört adet elektrikli 30 kişilik elektrikli otobüsler için açılan ihaleyi Bozankaya firması kazandı. Aralık sonuna kadar 4 elektrikli otobüsü teslim edecekler. Hibrit araçlarda

olduğu gibi Eskişehir'de bir ilke imza atıyor. Dileğimiz bundan sonra diğer belediyelerimize de örnek olur" dedi.

Bozankaya Yönetim Kurulu Başkanı Aytunç Günay, "Elektrikli otobüsümüz ile Türkiye'de ilk iki, dünyada ise ilk 10 üretici arasında yer almaktayız. Hatta geliştirilen teknolojinin alanındaki farkıyla E-Karat, öncü bir araç" diye konuştu. ■



Isuzu.com.tr'ye

Bir ödül de Altın Örümcek'ten



Yeni Isuzu.com.tr, 13. Altın Örümcek Web Ödülleri Yarışması'nda, 37 Kategoride ön elemeler sonucunda finale kalan 322 aday arasında Otomotiv Kategorisinde 3'üncü oldu.

Amerikan Pazarlama Birliği tarafından düzenlenen WMA Web Awards'da Outstanding Web Site (fark yaratan web sitesi) ödülü alan Isuzu.com.tr, bu yıl ikinci

ödülünü de Altın Örümcek'ten aldı.

Isuzu.com.tr aldığı bu ödülle Altın Örümcek yarışmasında ilk defa derece almış oldu.

Web ve mobil cihazlarda yüksek kullanıcı deneyimi sunmasını sağlayan responsive tasarımı ile dikkat çeken web sitesinin içeriği de tamamen yenilendi. Karşılaştırmalı araç tabloları, öne çıkan özellik kutuları, zaman tüneli ve medya bölümü gibi birçok yeni içerikisuzu.com.tr'de yer alıyor. ■

İngiltere'de ISUZU D-Max'e ikinci büyük ödül



Isuzu D-Max, Uluslararası "Commercial Fleet Awards" ödülünde ikinci kez Yılın Pikabı ödülünü kazandı.

Her yıl düzenlenen "Ticari Filo Ödülleri"; motor üreticileri, tedarikçiler, filo grupları, haber yayın ekipleri ve sektör uzmanlarının, sektöre ve pazara en hakim, saygın isimlerinden oluşan jüri tarafından belirleniyor.

Jürinin mükemmeliyetçi bir yaklaşımla yaptığı değerlendirme ile ikinci kez başarı ile çıkan Isuzu D-Max' e ödülü, Uluslararası Telmford merkezinde gerçekleştirilen törenle

verildi.

Ticari Filo Editörü Stephen Briers, "Isuzu pikap, filoların ihtiyaçlarını anlayan uzman bir ağa sahiptir. Jüri, D-Max'ın 5 yıllık bir garantiye sahip olmasından övgü ile bahsetti, aracın sahip olduğu güvenli ekipmanları ve 3,5 tonluk çekme kapasitesi, fiyat ve performans açısından sektördeki rakiplerinden ileride bir perspektif ve rekabetçi bir yapısı olduğunu gördü" dedi. ■



Konfor ve ergonomide, Avrupa'nın 1 Numarası!

Busworld Kortrijk 2015 otobüs fuar organizasyonu kapsamında Belçika'da düzenlenen ECW (European Coach Week) yarışmasına katılan Isuzu Citiport, Büyük Jüri tarafından Avrupa'nın "En Konforlu ve Ergonomik Otobüsü" ödülüne layık görüldü.



65.yıl

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

ISUZU

4 » Servis Taşımacılığı

Taşıma
Dünyası

2 - 8 Kasım 2015

Taşımacıların ilk adresi oldu

www.tasimadunyasi.com aylık 100 bin ziyaretçiye ulaştı

Başkan Kadir Topbaş söz veriyor
Servisçi ise hayal kırıklığı yaşıyor

26 Ekim Pazartesi günü AKOM Binası'nda gerçekleştirilen UKOME toplantısından servisçiler bekledikleri plaka tahdidi kararını alamadılar. UKOME toplantısı sonrasında açıklamalarda bulunan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan hayal kırıklığı içindeydiler.

Taşıma Dünyası servisçinin plaka tahdidi talebinde yaşanan gelişmeleri açıklamaları gün gün takip etti. Tüm açıklamaların, yaşananların özeti burada. Tamamı ise www.tasimadunyasi.com internet sitemizde.

İSAROD BAŞKANI HAMZA ÖZTÜRK: ŞÖLEN Mİ YAPACAĞIZ, İSYAN MI EDECEĞİZ?

Akşam kime nasıl hesap vereceğimizi bilmiyoruz, çünkü biz esnafımıza, UKOME'den tahdit çıktığı zaman, esnafımıza yapacağımız şölen



hazırlıklarından bahsetmiştik. Şimdi şölen mi yapacağız, isyan mı edeceğiz una karar vermiş değiliz. İlk UKOME'de gene görüşülecek, ama nasıl görüşülecek Allah bilir...

İSTAB BAŞKANI ALİ BAYRAKTAROĞLU: BU İŞ BİTTİ GİTTİ DEMİYORUZ

Umdüğümüz karar bu UKOME'den çıkmadı. Sayın Genel Sekreter, bu konunun hukuki ve idari yoldan tekrar incelenmesini istedi. Genişletilmiş bir alt komisyon

toplantısı daha bizi bekliyor. İnşallah orada umduğumuz karar aldırırız. Bu iş bitti gitti demiyoruz. Şimdilik sektöre biraz daha sabırlı olmalarını diliyorum. Çıkacak kararın hepimiz için hayırlı olmasını diliyorum. Sektörün bütün haklarını savunacağız.

İTO YÖNETİM KURULU ÜYESİ HAKAN ORDUHAN: BİZ MÜCADELEDEN VAZGEÇMEYECEĞİZ

Sonuna kadar devam edeceğiz, madem bu noktaya geldik, bu noktadan geri dönmeyeceğiz. Bu yolda devam edeceğiz. Sektörün bütün bileşenleri bir arada, bu işin olacağı ile ilgili inancımı kaybetmiyorum. Mücadeleden vazgeçmeyeceğiz, ama bu çok iyi bir fırsattı. Biz bu fırsatı elimizden çok basit şeylerden dolayı kaçırdık. Bu konu ile ilgili biz mücadelemizi sürdüreceğiz.

AKOM BİNASI ÖNÜNDE İKİNCİ AÇIKLAMA

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, ikinci kez AKOM binası önünde açıklama yaptılar. 28 Ekim Çarşamba

günü gerçekleşen açıklamada iki Başkan da servisçilerin yaşadıkları hayal kırıklığını dile getirdiler.

İSAROD BAŞKANI HAMZA ÖZTÜRK: "BİR ŞÖLEN HAZIRLIĞINA GİRİŞMİŞTİK, HAYAL KIRIKLIĞI YAŞIYORUZ

Sayın Cumhurbaşkanımızın ve Başbakanımızın katılacağı, esnafımızın da olacağı bir şölen tertip etmeyi planlıyorduk. Hepimiz ciddi manada örgütlenmiştik, 'iş bitiyor, seçim öncesi bu kararı alıyoruz' diye. Biz Cumhurbaşkanımıza güvindik. Verilen sözün arkasında durulmasını istiyoruz. UKOME gündeminden sonra esnafa müjde vereceğiz; 'bizim iki bayramımız olacak' dedik. Ama bugün hayal kırıklığı yaşıyoruz.

İSTAB BAŞKANI ALİ BAYRAKTAROĞLU: PLAKA TAHDİDİ 25 YILIN ÖZLEMİ

Biz en son yapılan UKOME toplantısında bu işin bitmesi gerektiğini düşünüyorduk.



İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, geçtiğimiz hafta, katıldığı iki ayrı televizyon yayınında servis taşımacılarının plaka tahdidi talebini değerlendirdi. İlk televizyon programı 27 Ekim Salı günü NTV'deydi.

BAŞKAN KADİR TOPBAŞ:
SERVISÇİLER BİR İKİ AY SABRETMELİ

Başkan Topbaş: "O söz verildi, o tamam. Biz sözümüzü yerde bırakmayız. Ancak İstanbul bir başka kente mukayese edilemez. İstanbul'un geleceğini de düşünmek gerekiyor. Biz değerlendirmeleri buna göre yaptık. Burada bir iki ay daha sabretmelerini istiyorum. Bize güvensinler, servislerle ilgili bir servis plakası çıkacak. Bunun karar verildi zaten, üzerinde çalışma yapılıyor. Adam gibi çalışma yapalım, yarı kentte sıkıntı olmasın. Söz sözdür, servis plakaları çıkacak."

Başkan Kadir Topbaş, ikinci açıklamayı 29 Ekim Perşembe günü tvnet televizyonundan yaptı.

PLAKA TAHDİDİNİ HAK GÖRÜYORUZ,
VERECEĞİZ

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş: "Sözümüz yerde kalmaz. Ama hazırlanmadan da olmaz. Bütün İstanbullular düşünmek zorundayız. UKOME toplantısında bir karar çıkmadı. Müjde olacaktı, olmadı. Bir karara varamadılar, çalışmalar yürüyor. Bir iki ay içerisinde bunu bitiririz. Bu kararı çıkaracağız. Ortaya bir sistem koymak zorundayız. Yine de sözümüzü tutup vereceğiz."

Umdüğümüz karar çıkmadı. Maalesef, sektörün düşündüklerine çok değer verilmiyor. Sayın Kadir Topbaş'a sesleniyorum: Lütfen bizi artık

muhatap alın, derdimizi dinleyin... Ona rağmen farklı düşünüyorsanız, biz buna yine de saygı duyacağız. ■

Karsan Atak otobüsler
Soma yollarına konfor kattı

Manisa Büyükşehir Belediyesi tarafından Soma ilçesinde hayata geçirilen toplu ulaşım hamlesi vatandaşları oldukça mutlu etti. Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım ağını genişlettiğini, araçların modern standartlara kavuştuğunu ve ulaşımın kolaylaştığını ifade eden vatandaşlar, Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e teşekkür etti.

Manisa Büyükşehir Belediyesi, Manisa merkezde gerçekleştirdiği ulaşım dönüşüm projesini ilçelerde de hayata geçirmeye başladı. Bu kapsamda Soma'da şehir içi ulaşım hizmet veren 28 aracın tamamının elektronik kart entegrasyonu tamamlanırken, yeni araçlarda hizmete



girdi. Engelli yolcu taşıma özelliği de bulunan yeni araçlar, yolcu kapasitesinin fazlalığı, genişliği ve modern standartlara uygunluğuyla vatandaşlardan tam not aldı.



Yer hizmetlerinde kullanmak üzere

Pegasus, 24 adet TAM Durabus otobüsü siparişi verdi

18 Ağustos 2015 tarihinde SHGM'den "B grubu Dış Hat Çalışma Ruhsatı" alan Pegasus, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nda yer hizmetlerine ilişkin tüm hazırlıkların tamamlanmasının ardından apronda aktif olarak kullanmak üzere TAM Durabus firması ile anlaşarak 24 adet TAM Durabus VivAir² 104WL modeli otobüs siparişi etti. Kasım ayında tamamı teslim edilecek olan otobüslerin toplam piyasa değeri yaklaşık 7,2 milyon Euro.

Pegasus Hava Yolları Yer

İşletme Genel Müdür Yardımcısı Boğaç Uğurluteğin, "Misafirlerimizin, uçaklarımızdan havalimanı terminal kapısına daha konforlu ve hızlı şekilde ulaşmaları ve seyahatlerini memnun olarak bitirmiş olmaları bizim için çok önemli. Yeni otobüslerimizi seçerken TAM Durabus firmasıyla ilerlemeye karar vermemizde, kendi sınıfı içerisinde araç içi kullanım metrekaresinin rakiplerine oranla daha yüksek olmasının misafirlerimize yaratacağı konfor ile, araçların her iki yanında ve arka tarafında

kapılarının bulunması bu sayede misafirlerimize daha hızlı iniş-biniş imkanı tanınması etkili oldu" dedi.



SÖZ BİREYSEL SERVİŞÇİDE

Bireysel servisçiler Taşıma Dünyası aracılığıyla sesleniyor

29 Ekim Perşembe günü Kazlıçeşme miting alanında bir araya gelen servisçinin yanında sadece Taşıma Dünyası vardı.

ALİ TEPE - 25 MAYIS'TAN SONRA İŞLER DAHA KÖTÜ OLDU:

25 Mayıs'tan sonra sektöre 8 bine yakın araç girdi. Bu 8 bin araç bizim ekmeğimize balta koydu. 60-70 liraya servis çekilirken, 40-45 liraya servis çekilmeye başlandı. Bize verilen sözün yerine getirilmesini istiyoruz. Biz de çocuğumuza ekmek götürmenin derdindeyiz. Bu sektöre girişlerin sınırlandırılmasını istiyoruz.

MURAT GÜZELTEPE - EVE EKMEK GÖTÜREMEZ HALE GELDİK:

Şu an önüne gelen servis alıyor, bu işle hiç alakası olmayan adam, iş yerinden aldığı tazminatla servis aracı alıyor. Eve ekmek götüremez hale geldik. Sayın Kadir Topbaş, iki ay daha istiyor, ama 2 aylık süreç kalmadı. Hiçbir servisçinin dayanacak gücü kalmadı.

FAHRETTİN ADAM - TAHDİT HANGİ ŞEKİLDE GELECEK:

8 yıldır servisçilik yapıyorum. İBB Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Muzaffer Hacımustafoğlu, kendi fikrini 'şahsi fikrim, plananın verilmemesinden yana, ama bizim sözümüzün üstünde bir söz verildiği için biz buna ses çıkaramıyoruz' diye açıkladı. Yani bunlar istemediği halde bir tahdit getiriyor, o zaman sormak gerekir: Bu tahdidi hangi şekilde getirecekler?

ÖZGÜR NESİPOĞLU - MÜJDE BİZE DARBE OLDU:

15 yıllık servisçiyim. Plaka tahdidini plakalarımız para etsin diye değil, okullara, şirketlere karşı esnaf güçlü bir duruş sergileyebilsin diye istiyoruz. Esnaf lastik alamıyor, sigortasını



ödeyemiyor. Sayın Cumhurbaşkanımız müjdelemişti, o müjde bize bir darbe oldu.

HÜSEYİN BALIK - KEŞKE BU SÖZ BİZE HİÇ VERİLMESEYDİ:

2005 yılından beri servisçilik yapıyorum. Biz bir hayal kırıklığı yaşıyoruz. Keşke bu plaka tahdidi olayı hiç olmasaydı. Hiç değilse ekmeğimizin peşinde normal rutin, hayatımızı bir şekilde idame ettiriyor olacaktık.

HİKMET YENİ - ESNAF KANDIRILIYOR:

'Bugün yarın, bugün yarın' denilerek esnaf kandırılıyor. Söz veriliyor, son dakikada ise kimse sözünde durmuyor. 2 ay daha sabredin deniliyor. 2 ay sonra yine bugünkü gibi olacak... Sadece oyalama, başka bir şey değil.

FEHMİ GÜNEBAKAN - İBB HAYAL KIRIKLIĞI YAŞATIYOR:

20 yılın üzerinde servisçilik yapıyorum. Burada belediyenin eksikliği var. Altyapıyı oluşturmada UKOME toplantısının gündemine girdi. Altyapı eksikliği ile girince UKOME gündeminden geri döndü. Madem altyapı eksikti o zaman UKOME'nin gündemine niye sokuyorsun da insanlara hayal kırıklığı yaşıyorsunuz?

BİRSEN TUĞRAN - BİZE SIKINTILARIMIZ SORULMUYOR:

10 yıl taksicilik yaptım, 4 yıldır da servisçilik yapıyorum. Bir yıl boyunca her çarşamba Fatih'te, Büyükşehir Belediyesi'nin önünde sesimizi duyurmak istedik. Kadir Topbaş bir gün dışarı çıkıp, 'sizin ne sorunuz var, gelin anlatın' demedi. Servisçiden hep kaçtı.

MESUT DEVECİ - RANT İÇİN ALANLAR BİZİ MAHVETTİ:

22 yıldır servisçilik yapıyorum. Bizim 25 Mayıs'tan önce beklentimiz yoktu. Zaten alışmıştık, sektörde kendi yağmız ile kavruluyorduk. Ama 25 Mayıs'tan sonra Cumhurbaşkanımızın verdiği söz neticesinde 45 bin araç, 85 bine çıktı. 40 bin araç bizi fazlası ile mağdur etti.

ETHEM ÖZDEMİR - SERVİŞÇİ ESNAFINI OYALİYORLAR

1995 yılında başladım bu mesleğe. Yıllardan beri bizi sömürüyorlar. Servisçi esnafını oyalıyorlar. Servisçi kan ağlıyor, kimse ilgilenmiyor. Bizi oyalama taktiğinden başka bir şey yok yani. Beşinci ayda söz verilmiş, 11'inci ay gelmiş; yapacaklara o zaman yaparlardı. ■

Tren+otobüs kombine taşımacılık ihalesi

Ankara-Konya-Ankara ve Konya-İstanbul(Pendik)-Konya arasında işletilmekte olan TCDD'ye ait Yüksek Hızlı Trenler ile Konya Gar bağlantılı olarak taşımacıya ait otobüslerle kombine yolcu taşımacılığı ve bilet satış hizmetleri 1 (bir) yıl süreyle ihaleye çıkıyor. İhaleye yönelik tekliflerin 9 Kasım Pazartesi günü saat 14.30'a kadar verilmesi gerekiyor. İhaleye yönelik ilan 26 Ekim 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

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

4 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dünyası

2 - 8 Kasım 2015

Mustafa
YıldırımTOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Türkiye istikrarı
arıyor

7 Haziran seçimlerinin ardından 1 Kasım seçimleri de geldi. Türkiye'nin bu seçimlerle birlikte normalleşmesi gerekiyor, istikrarı arıyor. İnşallah bu seçimlerin sonuçları beklendiği gibi istikrarı yakalamamıza fırsat verir.

Ben bu yazıyı yazarken seçime iki gün vardı, ama sizler seçim sonuçlarını gördünüz bile... Hayırlı olsun. Güçlü iktidarlar her zaman arzumuz istegimizdir. Türkiye ve Ortadoğu önemli bir süreçten geçiyor. Kafkaslar, Balkanlar, Ortadoğu'dan oluşan şeytan üçgeninin ortasında Türkiye'nin hassas konumu, maalesef bazı senaryolara davetiye çıkıyor. Bütün bunlara rağmen Türkiye'nin istikrarı yakalaması lazım. Herkesin de bu konuda elinden geleni yapması lazım. Tabii, gönül istiyor ki güçlü bir iktidar olsun, güçlü bir hükümet olsun.

İstikrar istiyoruz

Seçim sonuçları eğer koalisyon daveti çıkarırsa da artık siyasi partilerimizin liderlerinin kırmızıçizgilerini bir kenara koyup, anlaşma zemini oluşturarak yeşil çizgiler çizip yoluna devam etmesi lazım. Çünkü bu iş artık kaosu daha fazla taşıyamaz. Siyasetçiler var olan şanslarını da kaybeder, çünkü uzmanlar da üçüncü bir seçimi kaldıramayacağımızı söylüyor. Ekonomik olarak da kalkınmamız için, daha hızlı gelişmemiz için, piyasaların düzelmesi için, morallerimizin yerine gelmesi için, işlerin rayına oturması için istikrara ihtiyacımız var. Artık ister tek parti iktidarı olsun, isterse iki veya üç partinin bir araya gelerek oluşturduğu koalisyon, inşallah ülkemiz için hayırlı olur.

Adaletsizlikler durdurulsun

Yaz sezonunu bitirdik. En çok sıkıntı çektiğimiz konulardan bir tanesi, haksız rekabet. Devlet vatandaşı ile rekabet yapıyor. Uçak şirketleri fiyatlarını indiriyor. O da yetmiyor, Türk Hava Yolları'nın yan kuruluşu Anadolu Jet kapidan kapıya yolcu almaya başladı. Düşük yakıt alma imkanları da var. Dolayısıyla İstanbul-Marmaris'e, 47 liraya bileet kesebiliyor. Otobüs bileet fiyatı ise 100 lira. Biz 47 liraya gittiğimiz zaman para kazanma şansımız yok. Zararı göze alsak bile bize 47 liraya bileet kestirmiyorlar. Ama havayolları şirketleri, çatır çatır kesiyorlar. Bu adaletsizliklerin durdurulması lazım.

Türkiye'yi ulaştırmada normalleştirmek için havayolu firmalarının çalışmalarının mutlaka gözden geçmesi lazım. Hava yolu, demiryolu, denizyolu, sistemler arasında parametrik bir fiyatlandırma olması lazım. Biri diğerinin alanına girmemesi lazım. Yani otobüsün fiyatı birse, uçağın taban fiyatı iki, hızlı demiryolunun bir buçuk gibi olması lazım.

Ulaşım cenneti

Onun için, bu adaletsizliklere dur denmesi lazım. Türkiye ulaşım cennetine döndü, bunlar güzel şeyler. Uçağa karşı değiliz, uçak bu ülkenin uygarlık seviyesini yükseltiyor. Ama uçağın alternatifini ve tamamlayıcısı olan otobüse de bazı kolaylıkların sağlanması lazım. En azından sektörler arası haksız rekabet koşullarının düzeltilmesi lazım.

UYOF'a teşekkür ediyoruz

Yurtdışına çıkışta otobüslerde yüzde 25 doluluk zorunluluğu ulaşımın önünde bir engeldi. Adalet yerini buldu diyelim. Yürütmeyi durdurma kararı beklenen bir sonuçtu. Hak arandığı zaman alınıyormuş onu gördük.

Kaçakçılığı önlemenin yolu, yolcunun hatta otobüsün yolunu kesmek değildir, kaçakçının önünü kesmek lazım. Ona göre tedbir alınması lazım. UYOF'un açtığı bu davanın kazanılması, adaletin tecelli ettiğinin sonucudur. Sektörün bundan sonra da hak aramasını bilmesi lazım. Biz buna benzer birçok konuda davalar açtık, kazandığımız davalar da oldu kazanamadıklarımız da. Onun için UYOF'a teşekkür ediyoruz. İnşallah çalışmaları bu şekilde devam eder.

Kısa mesafelerde hareketlilik

Türkiye'yi kilitleyen seçimin birkaç gün öncesinde ufak tefek bir hareketlilik yaşandı, sonrasında da devam edecektir. Partilerin kiraladığı otobüsler vardı. Cumhuriyet Bayramı dolayısıyla tatil ilan edildi ama çok büyük bir hareketlilik yaşanmadı. Biz de beklemiyorduk zaten. Millet oy kullanacağı için hiçbir yere gitmiyor. Bir öngörü; (siz çoktan öğrendiniz bile) seçime katılımın yüksek oranda olacağı gözüküyor. Tabii, mevsimin de katkısı var bu sakinlikte. Bu seçim, daha öncekilerden daha önemli, istikrar için. Seçimin ülkemiz için de hayırlı olmasını diliyoruz. ■

Turizm taşımacılığında düşüş yüzde 60

Ege Hakan Turizm firma sahibi Mehmet Hakan Özkaralı, geçen yıla göre turizm taşımacılığında seviyenin yüzde 60 düştüğünü ifade etti. Özkaralı, "Sezonun başından böyle bir süreç var. Son dönemde yaşanan terör olayları da turizme büyük darbe vurdu. 2016 zor bir yıl olacak" dedi.

1992 yılından beri turizm taşımacılığı alanında bulunduğunu belirten Ege Hakan Turizm firma sahibi Mehmet Hakan Özkaralı Taşıma Dünyası'na firması ve sektöre yönelik açıklamalarda bulundu.

Mehmet Hakan Özkaralı, 18 yıl Nazar Turizm'de müdürlük görevi ardından 2010 yılında İzmir'de kendi firmasını kurduğunu söyledi. Kendi firmasını kurma kararını, "Şartlar öyle gerektirdi" sözleriyle açıklayan Özkaralı, "Eşim Ege, bu yüzden İzmir'i seçtik ve turizm taşımacılığına kendi firmamla İzmir'de devam ettim" dedi.

Başlangıçta 10 araçlı filo

2010 yılında ilk etapta 10 araçla hizmet vermeye başladıklarını belirten Özkaralı, "Bugün filomuz 15'i özmal olmak üzere 45 araç seviyesinde. Filomuzdaki araçların hepsi büyük otobüs. Mercedes marka ağırlığı ise yarı yarıya" dedi.

Uzakdoğu ağırlıklı çalışıyorum

Hizmet verdiği alanın tamamen yabancı turistler olduğunu ifade eden Özkaralı, "Bizim işimiz yurtdışından gelen turistlere kültür turu düzenlemek. İstanbul'dan başlayıp, Çanakkale ve Ankara olarak devam ediyor. 2 yıl kruvaziyer turizmine de hizmet verdim, ama bir süredir İzmir'e kruvaziyer gelmiyor, o yüzden bırakmak zorunda kaldım. Yıllardır Uzakdoğu pazarı ile çalışıyorum ve bu pazarda iyi olduğumu düşünüyorum" diye konuştu.

Yıkıcı rekabet çok

Özkaralı, sektördeki yıkıcı rekabetin büyüklüğüne şu sözlerle dikkat çekti: "Sektörde hep yeni arabalarla hizmet verelim, hep maksimum 3 yaş olsun istiyoruz. Ama sektörde anormal

KALİTELİ ŞOFÖR
ARANMAZ, KALİTELİ
ŞOFÖR YETİŞTİRİLİR

"Bence kaliteli şoför aranmaz, kaliteli şoför yetiştirilir. Ben de bu yaklaşımla sıfırdan alıp yetiştiriyorum. Şehirlerarasında bakıyorum, önceki kistası şoför olacak. Bakıyorum izliyorum, önce emaneten, ikinci şoför olarak getirip kullarıyorum arkadaşları. Bakıyorum ki iyi, ben kendim yetiştiriyorum. Dışarıdan almıyorum. Gerçekten verim almak istiyorsanız sıfırdan şoför yetiştirmeniz lazım.

Firma adı Ege Hakan Turizm

Başka bir firmada yöneticilik yaptığım dönemde, beni herkes Hakan olarak bilirdi. İnsanlara çağrışımı kolay olsun diye, beni ilk kurduğumda arabamın önünde Hakan okudukları zaman benim olduğumu herkes anladı. O yüzden de firmamın adını Ege Hakan Turizm olarak belirledim.

Yatırım yapacağım

Eğer Türkiye'deki şartlar uygun olursa, istikrar bozulmazsa bundan birkaç yıl önce olduğu gibi, özmal araç sayımı yükseltmek istiyorum. Birkaç yıl içerisinde 25 özmal ulaşmayı düşünüyorum. Çalıştığım araç sayısı yükselmese bile filo içindeki özmal oranını artırmak istiyorum.



Mehmet Hakan Özkaralı

derecede bir yıkıcı rekabet var. Ekim-Nisan arası bu rekabet çok yıkıcı seviyede. Birbirimizin fiyatını düşürmek için elinden geleni yapıyoruz. Üstelik bir araya geliyoruz, oturduğumuz zaman hepimiz arkadaşız. Sohbet ediyoruz, yemek yiyoruz. Yıkıcı rekabet sanki doğanın kanunu olmuş. Tek bizim sektörde değil, aslında her sektörde yıkıcı rekabet var. Ayakta kalmak için herkes bir arayış içinde. Hani göstere göstere yapmıyor ama el altından fiyat teklifleri veriliyor. İzmir'de turizm taşımacılarını bir araya getirmek için EGETURDER'i kurduk. Ben de yönetim kurulundayım. Bu derneğin amacı sadece İzmirli taşımacıların değil, Ege bölgesinde faaliyette bulunan tüm taşımacıların haklarını korumak. Derneğimizin biraz daha aktif çalışması gerekiyor" dedi.

İyi hizmette sorunlar var

Geçen yıla göre turizm taşımacılığında seviyenin yüzde 60 düştüğünü ifade eden Özkaralı, "Sezon başından beri böyle bir süreç var. Dış ülkelerin bize ambargo uyguladığını düşünüyorum. Ayrıca taşıma dışındaki alanlarda turistlere iyi hizmet vermede sorunlar yaşıyoruz. Fiyatlarımız da yüksek bulunuyor. Ayrıca son dönemde yaşanan terör olayları da turizme büyük darbe vurdu. Yabancı turistler Nisan ayından beri Adana'dan ileriye gitmek istemiyor. Zaten bütün ülkeler vatandaşlarına uyarılarda bulundu. Şu anda risk açısından sarı gibi gösteriliyor, ama Japonya yüksek risk, yani kırmızı renk uyarısı yapıyor. Bazı ülkeler gitmeyin demiyor, ama 'başınıza bir şey gelirse, biz mesuliyet kabul etmeyiz' diyor. Şu anda Türkiye'ye en çok Uzakdoğu turist geliyor. Çin biraz öne geçer ama Güney Kore de iyiydi" dedi.

2016 zor bir yıl olacak

İleriye yönelik değerlendirmelerde de bulunan Özkaralı, 2016'nın daha iyi bir yıl olacağına inanmadığını şu sözlerle açıkladı: "Zor bir yıl bizi bekliyor. Çünkü deniz aşırı ülkeler en az 6 ay öncesinden tur satın alırlar. Seneye bu ülkede ABD'li turist olmaz. Onlar turlarını satın aldılar. Kruvaziyerler de son 3 ayda, Türkiye'yi tur programlarından çıkardılar ve gelecek yıl da koyacaklarını sanmıyorum. Son gelen bilgilere göre acenteler Ankara'daki terör olayından dolayı konaklamayı da kaldırmışlar. Şu anda bütün gruplar Bolu'da yatacak. Bolu'da yer olmazsa, çift şoför koyup direkt Kapadokya yapacaklar artık."

Yurtdışına yönelik planlarım var

Yaşanan bu süreçte yatırım yapmak isteyip istemediği konusunda Mehmet Hakan Özkaralı, "Ben fazla borçlanmadım. Takas ve birikimimle kendimi garantiye aldım. Başka bir iş

kolum yok ve sadece taşımacılık yapıyorum. Bu alanda büyüme planlarım var. B2 belgesi alıp yurtdışına yönelik taşıma yapmak istiyorum. İzmir'den bu yıl çok yüksek bir seviyede Karadeniz bölgesine talep oldu. Ama turların içine Batum'u da koydular" dedi.

Yılda 50 bin turist taşıyorum

Ağırlıklı olarak Uzakdoğulu turist taşıdığını belirten Özkaralı, "Senede toplam 50 bin kişi taşıyorum, bunun 32-35 bini Güney Koreli. Türkiye gelen Güney Koreli turistin üçte birini ben taşıyorum. Avrupalı pazarında da var, ama Uzakdoğu çok daha ağırlıklı. Uzakdoğulu turistleri memnun etmek o kadar kolay değil. Burada yüzünüzte güler, döndükten sonra dibinizi oyar bir hata yaptysanız eğer. Burada her şey mükemmel ama uçağa bindikten sonra her şey arkadaşan gelir. Görünüşte kolay ama özünde zor bir millet" dedi.

İzmit Körfez Geçişi etkilemez

İzmit Körfez Geçişi'nin işlerine nasıl yansıtacağına Özkaralı, "Bizim turist gruplarımızın yüzde 90'ı çıkış veya dönüşünde İstanbul-Çanakkale yapırlar. Bizim Bursa dönüşümüz çok olmaz. Ağırlıklı Çanakkale'dir. Bizi çok fazla etkilemez. Bizim Körfez'den ancak boş arabalarımız geçer" şeklinde cevap verdi.

İzmir biraz daha şanslı

Antalya'da turizm taşımacılarına son dönemde birden çok otele turist taşıma noktasında kesilen cezaları değerlendirmesini istediğimizde Özkaralı, "Biz Antalya ve İstanbul'a göre şanslıyız. İzmir'de yaşadığımız çok büyük bir problem yok. Biz o konuda rahatız. Böyle konulardan bir ceza yemedik" dedi.

Personel taşımacılığında rekabet

İzmir'de personel taşıma işine



Röportaj: ERKAN YILMAZ



Has Otomotiv'den 5 Tourismo alan Hakan Özkaralı'ya Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sargıl ve Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban bir plaket sundu.

girmeyi hiç düşünmediğini belirten Özkaralı, "Hiç ilgi alanına girmiyor, oradaki rekabetin düzeyi bizden daha kötü. Ama şu durum da var: 2010'da şirketi kurduğumda plakalar 15 bin TL idi, şimdi herhalde 250 bin lira. Büyüme o anlamda müthiş. Bu durum Ankara için de geçerli. Ankara'da ticari aracı olan herkese C plaka verilerdi, bedava üstelik. Biz 1999 yılında plakaları 3 bin TL'ye satamadık. Şimdi Ankara'da plakalar 600 bin lira" diye konuştu.

Plaka hastalığım var

Araçların plakalarının genelde 30-30, 45-45 gibi rakamlarla bitmesinin özel bir durum olduğunu belirten Özkaralı, "Plakalara karşı hastalığım var. Benim arabalarımın plakaları tamamı bu şekilde. Böyle daha anlamlı olduğunu düşünüyorum ve karışık da olmuyor" dedi. ■



2 - 8 Kasım 2015

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 7

Yolcu taşıtlarının engelli uyumlu olması konusunda son kararları alma noktasına yaklaşıldıkça konu daha çok ve daha iyi ele alınmaya başladı. Ben de başka bir açıdan bakacağım: İndirme-bindirme düzeni.

Öncelikle, engellilerin ihtiyaçlarının karşılanması konusunda net biçimde engellilerden yanayım. Unutulmamalı ki söz konusu engelli yakın veya uzak bir akrabamız olabilir, hatta bu gün sağlamken yarın biz de engelli olabiliriz.

Engelli uyumu

Bir taşımadan engellinin faydalanabilmesi, özet olarak iki başlıkta ele alınabilir. Birincisi: Araç içinin uygunluğu. Bunu engelliye uygun koltuk veya engellinin kendi aracının konabileceği yer olarak görebiliriz. Engelliye uygun koltuk hali hemen hiçbir taşıma türünde yok. Engelli aracına uygun yer ise bazı taşımalarda var. Çoğunlukla da mevcut boş alanların kullanımı şeklinde oluyor. İkinci başlık ise engellinin araca alınması ve araçtan indirilmesi oluyor. Bu da aracın buna uygunluğu veya indirme bindirme yerinde araç dışında engellinin ihtiyacının karşılanacağı donanım şeklinde olabilir.

Taşıma modları farkları

Helikopter vs. hariç havayolu taşıtları sadece pist bulunan meydanlara inip kalkabiliyor. Yolda durma vs. yok. Dolayısıyla indirme-bindirmeler havaalanlarıyla sınırlı. Havaalanında uygun teçizatın bulunması yeterli.

Denizyolu taşıtları yolda durma imkanına sahip olsalar da indirme-bindirmeler yine limanla sınırlı. Dolayısıyla limanlardaki imkanlar yeterli.

Demiryolu taşıtları güzergahın üzerinde her noktada durup yolcu indirebilir, bu tamamen teorik. İndirme-bindirmeler istasyonlarla sınırlı ve istasyonlardaki yeterlikler önemli.

Karayolu taşıtları yol olan her yere gitme ve yol üzerindeki her noktada

indirme-bindirme yapma imkanına sahip. Buna bağlı olarak her noktada indirme-bindirme teçizatı bulunamayacağına göre tek çözüm aracın engelli uyumlu olması akla gelebilir. Ancak gerçek bundan farklı.

Taşıma türleri

Taşımalar yapıldığı yere göre belediye alanıyla sınırlı kentçi taşımalar ve belediye alanı dışına çıkan şehirlerarası taşımalar olarak ayrılır. Bu durum çok önemli. İkinci olarak taşımaları tarife ve faydalanma özelliğine göre ikiye ayırabiliriz. Birinci grupta, belirli ücret, zaman ve hat tarifesine göre çalışan, isteyen herkesin bireysel faydalanma imkanı olan taşımalar var. İkinci gruptakiler ise ücret ve zaman tarifi bulunmayan istenen her güzergaha gidebilen tarifesiz/düzensiz taşımalardır. Bunlar taşımacı ile seyahat edecekler arasında yapılan sözleşmeye göre çalışıyor. Ve sadece sözleşmeyi yapan grubun mensupları bu taşımaya katılabilir. Tabii, grup adına yetkili temsilci sözleşmeyi yapıyor. Şimdi, türlerine göre engelli uyum ihtiyacına bakalım.

Şehirlerarası tarifeli taşımalar (B1, D1, D4 belgeli)

Karayolu taşıtlarının yol üzerinde her yerde durup indirme-bindirme yapma imkanlarına rağmen bu taşımalardaki indirme-bindirmeler mevzuatla belirlenen yerlerde olabiliyor: terminaller ve ara duraklar. Ara duraklar da çoğu zaman terminaller oluyor. Dolayısıyla sadece bu belirli yerlerdeki indirme-bindirmeler için gerekli teçizatın bulundurulması yeterli. Kimse bir engellinin mevzuata aykırı olarak yol üzerinde istediği noktada indirme-bindirme hakkından söz etmemeli.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Şehirlerarası tarifeli grup taşımaları (B2, D2 belgeli)

Kalkış-varış ve indirme-bindirme sınırlaması bulunmuyor. Teorik olarak her yerde indirme-bindirme gerekli ve mümkün olabilir. Dolayısıyla bunun için aracın uyumluluğu tak seçenек. Ancak belirtildiği üzere, bu taşımalar bir sözleşmeye göre yapılıyor. Grubun tamamen veya kısmen engellilerden oluşması durumunda sözleşmede aracın engelli uyumlu olması şartı konmalıdır. Ya da indirme-bindirme noktalarında ihtiyacın bir şekilde karşılanması taahhüt edilmelidir. Az sayıdaki bu türden ihtiyaç için tüm araçlarda uyum aranması akılcı değildir.

Kentçi tarifeli taşımalar

Bilinen adıyla belediye otobüsü taşımaları bunlar. Tabii, halk otobüsü, Otobüs AŞ gibi uygulamalar da bunun içinde. Bunların indirme-bindirme de yapılan kalkış-varış noktaları belli ama bunlar dışında çok sayıdaki durakta indirme-bindirme yapılıyor. Ya bütün duraklar engelli donanımlı olacak ya da tüm araçlar. Artık buna araçların uyumlu olması şeklinde çözüm belirlenmiş ve bana göre de doğru.

Kentçi tarifesiz taşımalar

Önceden belirlenen bir grubun kent içindeki bir noktadan yine kent içindeki başka bir noktaya taşınması... Bu taşıma

bir sözleşmeyle olacak gruptaki engelli durumu bu sözleşmede dikkate alınacak. Sözleşmede aracın engelli uyumlu olması veya uygun donanım seçeneği belirtilecek. Sözleşmeyi üstlenen taşımacı gereğini yerine getirecek. Aksi zaten sözleşmeye aykırılık suçudur. Dolayısıyla bu tür sözleşme yapacak taşımacılar uyumlu araç sahibi olacak.

Araç türleri

Mevzuatta otomobiller engelli uyumundan muaf. Geriye sadece otobüsler kalıyor. Artık minibüs diye bir taşıt türü yok. Minibüsler sadece küçük otobüs. Dolayısıyla otobüs dendiğinde minibüsler de kapsanmış oluyor. Belediye otobüsleriyle şehirlerarası tarifeli otobüsler büyük araç olmak zorunda. Minibüslerin genelde şehirlerarası veya kent içi grup taşımalarında kullanımı söz konusu.

Bir de özel hal var: Hatlı minibüsler. Bunlar, zaman olmasa da ücret ve hat bakımından belediye otobüsü statüsünde. Herkesin faydalanmasına açık ve çeşitli duraklarda indirme-bindirme yapan bu taşıtların uyumlu olup olmayacakları ayrı bir tartışma...

Servis taşımaları

Bunlar belirli bir zaman ve hat tarifesine tabi olmakla birlikte ücreti bir sözleşmeyle belirlenen grup taşımalarıdır. Üstelik hem büyük otobüslerle hem de minibüslerle yapılması söz konusu. İster öğrenci taşınması olsun isterse personel; grup içinde engelli yolcu olması halinde sözleşmenin buna göre yapılması gerekir. Dolayısıyla tüm araçlarda uyum aranmamalı. Burada okul veya işyerinde uygun donanım olması engelli taşıma için yetmez. Zira engellilerin değişik noktalarda inmesi nedeniyle engelli taşımada engelli uyumlu araç şarttır.

Ücretsiz müşteri servis araçları

Her ne kadar servis aracı görünümlü iseler de bu araçlar önceden belirlenmiş grupları taşımazlar. Dolayısıyla engelli taşınacağı hallerde engelli uyumlu araç kullanılması düşünülemez. Rasgele yerlerde indirme-bindirme yapılması gerekebilir. Gerek otobüslerin gerek alışveriş merkezi hastane, otel gibi yerlerin ücretsiz müşteri servisleri her ihtimale hazırlıklı olmak üzer engelli uyumlu olmalıdır. En azından talep edilmesi halinde uygun araç tahsis edilmelidir.

Mola yerleri

İster tarifeli ister tarifesiz taşıma olsun şehirlerarasında mola söz konusu. Aracın uyumlu olması hali dışında engellilerin mola yerlerindeki iniş-binişleri açısından dikkatli olunmalı. Şehirlerarası tarifeli taşımalar ile engelli taşıyan tarifesiz taşımalarda sadece gerekli donanım sahibi mola yerleri kullanılabilmelidir.

Kendi personelinin taşıma

Kent dışında B3, D3 belgeleriyle kent içinde ise özel izinlerle kurumun kendi personelinin taşınması söz konusu. Engelli çalışan kurumlar gerek kendi araçlarıyla yapacağı taşımalarda gerekse ticari taşıtlara bunu yaptırmaları halinde engellileri dikkate almalı. Keza engellilerin bulunduğu öğrenci gruplarına okullarca verilecek taşıma hizmetlerinde bu durum dikkate alınmalı.

Uygun araç durumu

Öğrenci ve personel servis taşımaları ile grup taşımalarında istenildiğinde uygun araç bulunabilmesi önemlidir. Bunun olabilmesi için çok sayıda araç işleten kurumlarda belirli sayıda aracın engelli uyumu zorunluluğu getirilmesi gerekebilir. Bunun ötesinde engelli uyumlu araç alımının teşviki yerinde olur. ■

Düzce kentçi ulaşım filosuna 34 Otokar, 3 körüklü Mercedes



Düzce Belediyesi tarafından alınan, Üniversite-Merkez arası sefer yapacak 34 Otokar otobüs ile ring hatlarında kullanılmak üzere alınan 3 adet Mercedes körüklü otobüs düzenlenen törenle hizmete girdi.

Yenilenen Üniversite -Merkez hattı otobüslerinin işletme ihalesini Beçi Kooperatifi aldı. Güzergah üzerinde hizmet verecek 8 metrelik yeni Otokar otobüsler ile aynı hatta özellikle sabah ve akşam saatlerinde konulacak ring seferlerde kullanılacak 3 adet Mercedes körüklü otobüs düzenlenen törenle Düzcelilerin hizmetine sunuldu. Tören Düzce Belediye Başkanı Mehmet Keleş, Ak Parti milletvekilleri, partililer ve çok sayıda vatandaş katıldı. ■

Otokar, 142 Doruk ile Malta Adası'nı fethetti

40'tan fazla ülkeye otobüs ihracatı gerçekleştiren Otokar, 2015 yılının en büyük filo siparişlerinden 142 adetlik Doruk otobüs teslimatını Malta'ya gerçekleştirdi. Türkiye'nin yanı sıra kullanıldığı ülkelerde sahip olduğu tasarım, ergonomi ve teknoloji ile yüksek beğeni toplayan Doruk'un sağdan direksiyonlu versiyonu Malta Adası'nda toplu taşımacılıkta yeni bir dönem başlatacak. Malta otobüsleri aynı zamanda bir Türk firmasının bugüne kadar aldığı en büyük sağdan direksiyonlu otobüs siparişi olma özelliğini de taşıyor.

MALTA CADDELERİ TASARIM ÖDÜLLÜ OTOKAR'A EMANET

Malta'nın toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere Ocak ayı içerisinde alınan filo siparişi, Fransa merkezli olarak kurduğu Otokar Avrupa şirketi tarafından gerçekleştirildi. Gelirinin büyük bir bölümünü turizmden elde eden Malta için öncelikli ihtiyaç olan 80 adet Doruk yaz başında teslim edilirken, kalan 62 adetlik son parti teslimatı da yine sözleşme şartlarına uygun olarak

geçtiğimiz haftalarda gerçekleştirildi.

Fransa, İtalya, İspanya, Almanya gibi ana pazarlar başta olmak üzere Avrupa'da büyük beğeni toplayan ve müşteri memnuniyeti yaratan Otokar'ın Avrupa pazarında Vectio ismi ile tanınan Doruk otobüslerinin, Malta'ya yapılan 142 adetlik satışı, şirketin ilk sağdan direksiyonlu filo satışı olma özelliğini de taşıyor.

TOPLU TAŞIMACILIĞIN YENİ STANDARDI

Otokar'ın şehiriçi yolcu taşımacılığına uygun 9 ve 10 metrelik seçenekleriyle alçak taban girişli, modern ve tasarım ödüllü otobüsü Doruk, iç ve dış modern görüntüsü, güçlü motoru, yol tutuşu ve üstün çekiş performansının yanı sıra ekonomik olmasıyla da ön plana çıkıyor. Alçak tabanı ve iniş-kapısındaki engelli rampası ile tekerlekli sandalyeli, bebek arabalı ve yaşlı yolcuların rahatlıkla araca giriş ve çıkışına olanak sağlayan Doruk, büyük ve geniş camları, ferah iç hacmi ve standart sunulan kliması ile yolculara rahat ve keyifli yolculuklar yaşıyor. ■



SULTAN MEGA VIP

Özel tasarım deri ve kumaş kombineli şık yolcu koltukları, görüş açısını artıran geniş yan ve ön camlar, güçlü klima ve multimedya sistemleriyle Sultan Mega VIP, üstün konforla yolcularının hizmetinde.

Üstün donanımlarıyla göz dolduran Sultan Mega VIP, ABS ve tam havalı fren sistemi, geri vites ikaz sesi ve geri görüş kamerasıyla güvenlikten asla ödün vermez.

Güç ve performansta rakip tanımayan Sultan Mega VIP, güçlü motoru ve yüksek tırmanma kabiliyetiyle rampalarda hep birinci.

2+1 düzende toplamda 25+1+1 koltuk yerleşimi sunan Sultan Mega VIP, düşük işletme maliyeti ve ekonomik yakıt tüketimiyle sadece tasarımda değil, tasarrufuyla da VIP.

444 6857 [444 OTKR] www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS [YouTube](#) /OtokarTr

8 » Otomotiv

Bosch Car Service'ten, 7 Adımda Aracınızı Kışa Hazırlayın



Aracınız kış aylarında yaz aylarından daha fazla risk altındadır ve daha çok zorlanır. Bu nedenle aracınızın mevsimsel koşullardan etkilenmemesi için kış gelmeden mutlaka bakımını yaptırmalısınız. Bosch Car Service, ileride çıkacak ek masrafları

önlemeniz, daha az yakıt tüketimi sağlamanız ve yüksek performansla aracınızı güven içerisinde kullanmanız için dikkat edilecek bakım ipuçlarını paylaşıyor.

1. Adım: Güvenliğiniz İçin Fren Sistemi Bakımınızı Yaptırın

Kışın zorlu koşullarında fren sistemi çok önemlidir. Bu nedenle kış aylarının başlangıcında fren hidroliği ve balatalar kontrol edilmelidir.

2. Adım: Lastiklerinizi ihmal etmeyin

Uygun lastik kullanılmaması durumunda savrulma ya da kayma gibi istenmeyen durumlar oluşabilir. Lastik diş derinliklerini ve lastik havaalarını belirli aralıklarla kontrol edin.

3. Adım: Antifriz kullanın

Kış aylarında araç motorunun sağlıklı çalışabilmesi için motor soğutma suyu ve net bir görüş için cam soğutma suyunun antifriz seviyelerine dikkat edilmelidir.

4. Adım: Akünüzü kontrol edin

Kış aylarında motorun çalışması daha zor olduğu için akünüz daha çok zorlanır. Aracınızın performansının düşmemesi ve yarı yolda kalmamak için akünüzün voltaj, şarj gücü ve su seviyesini kontrol ettirin. Gerekirse akünüzü değiştirin.

5. Adım: Buji bakımınızı yaptırın

Bujilerinizle ilgili sorunlar direkt olarak yakıt tüketiminize etki eder. Buji tırnaklarını kontrol ettirin, gerekirse yenileriyle değiştirin, tasarruf edin.

6. Adım: Görüş açısı için aydınlatma ve cam silceklerine dikkat edin

Kışın, özellikle yağışlı havalarda görüş açısı daha da önem kazanır. İyi bir görüş açısı için cam silceklerinizi bakımlı olmalıdır. Bunlara bağlı



olarak bir de yanmayan ampullerinizi değiştirin ve far ayarınızı yaptırın.

7. Adım: Hem konfor hem güvenlik için kaloriferlerinizi kontrol edin

Kaloriferler hem ısıtma fonksiyonlarıyla konforunuzu hem de buz çözme fonksiyonları nedeniyle güvenliğinizi etkiler. Kaloriferlerin de kış aylarında özellikle kontrol ettirilmesi gerekmektedir. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Bağlar

İnsanları, dolayısıyla da toplumu bir arada tutan kan, soy, amaç, kültür ve ortak geçmiş gibi birtakım etmenler vardır. Bunlardan en önemli ve esas olanı, toplumu oluşturan bireyler arasındaki “gönül” bağıdır. (Gönül; sevgi, istek, düşünüş, anma, hatır vb. kalpte oluşan duyguların kaynağı gibi son derece geniş ve derin anlamı olan bir kelimedir ve Türkçenin dışında tam olarak bu anlamı verecek bir başka kelime de yoktur.) İnsanlar arasındaki bu en güçlü bağı zayıflattığınız ve kopardığınız andan itibaren değerlerinin de pek bir hükmü ve bir anlamı kalmaz.

İnsan, sadece maddesel yapıdan var olan bir canlı değildir. Maddi varlığın ötesinde sahip olduğu manevi yapısı ve düşünme yetisi ile de dünyadaki tek ve en akıllı yaratıktır. Ancak insanın maddi varlığı ve aklı ne kadar güçlü olursa olsun, motivasyon ve ruhsal dinginliği yok olursa dengeli davranışları ve üretme yeteneği kaybolur.

Bu haliyle, faydalı ve üretken bir canlı olmaktan uzaklaşarak, faydasız ve hatta zararlı bir türe dönüşebilir. İnsanın ruh yapısı ve oluşabilecek deformasyonları inceleyen bilime “psikoloji” denir. Toplum da onu oluşturan bireyler gibi dinamik bir oluşumdur. Toplamların da davranış, motivasyon ve ruhsal durumlarını inceleyen bilim dalına ise sosyoloji denir.

Toplamlar, insana benzer hastalıklara maruz kalabilir. Yaşananlar, motivasyonu düşürür ve toplumun ruhsal durumunu bozabilir. Topluma korku endişe ve vahamet gibi duygular yerleşir.

İnsan gibi toplumun da direnci bir yere kadardır. Toplum yeterince dingin ve sağlıklı değilse dışardan gelebilecek etkiler ile kolayca rahatsızlanabilir, sağlıklı bozulabilir. İyileşmesi uzun zaman ve çok maliyetli olabilir. Bazen de tüm çabalara karşılık toplamlar da kimliklerini kaybederek dağılabilirler.

Toplumu ayakta tutan en önemli bağ olan; “gönül bağı”nın zayıflaması ve hatta kopmasıyla karşılaşıyor ve dağılma süreci başlamış olur. Herkes çevresindekiler ve hatta en yakınlarından bile endişe duymaya başlar. Korku, paranoya yaygınlaşır. Bireyler kendini koruma içgüdüsüyle kalın duvarlar, koruma kalkanları ve silahlanmaya başlar. Toplum menfaatleri yerine kişisel menfaatler ile biz kavrımlardan ben kavramına hızlıca geçiş olur. “Ben”in dışında kalanlar da “sen” olur. Böylece sen ben kavgaları başlar ve süre geçtikçe ayyuka çıkar. Toplum için dağılma ve ölüme sürüklenme süreci başlar.

Tarihsel olarak bakıldığında, geldiğimiz köklerde, Büyük Selçuklu, Anadolu Selçukluları, Osmanlı İmparatorluğu, bahsedilen yol ve yöntemler sonucu dış tesirlerin etkisiyle içerdeki bağların zayıflaması sonucu dağılmışlardır.

Bugün aynı senaryo, içinde yaşadığımız topluma da yazılmaktadır. Öncelikle aramızdaki kültür bağı zayıflatılmaya başlanmış, aynı duygular içerisinde olmamız engellenmiş buna bağlı olarak da öncelikle saygı ve buna bağlı olarak sevgi bağlarımız; kısaca bizi birlikte tutan en güçlü bağ olan gönül bağımız zayıflatılmaya başlanmıştır.

Televizyon dizilerinde yapılan yanına kar kaldığı temalar işlenmiş, mafya dizileri ile gasp etme, adam öldürme kolay ve cazip gösterilmiştir. Zaman içerisinde de fanatik düşünceler sporda, siyasette hakim olmuş, trafikte, bürokraside, ticarette, insanlar önce ben kavramı ile hareket etmeye başlamış, sadece ve sadece maddi hedefler yüzünden toplumun her kesiminde Makayevizm hakim olmuştur.

Sahip olduğumuz konum ve durumun öncelikle farkında olarak, tıpta teşhis olmazsa tedavi olmayacağı bilinciyle hareket ederek önce her bir birey kendini bir kontrol etmeli, şikâyet etmeden çaba göstermeli.

Yoksa akıbet, istikamet Karacaahmet... ■

Bursa Fren Sistemleri Fabrikası'ndan Milyonlarca ürün, sıfır hata...

Bursa Fren Sistemleri Fabrikası yeni binasındaki üretim hattını yeniledi ve kapasitesini artırdı. Tüm bu işlemler sırasında 200 saat 49 dakika gibi oldukça kısa bir sürede yeniden çalışır duruma gelen fabrika, 2014 yılsonu itibarıyla tek bir hata bile olmadan bir milyon servo fren üretmeyi başardı.

Fabrika, bu başarılı performansıyları Bosch dünyasında önemli bir başarıya imza atarken, 2014 Kalite Ödülü'ne de değer bulundu.

Bursa Fren Sistemleri Fabrika Müdürü Metin Kartal'a ödülü takdim eden Bosch Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Volkmar Denner, “Bosch dünyasında bir rol model oldunuz. Gösterdiğiniz tutku ve coşkuyla, kalite yönetiminin zorluklarını aşmayı başardığınız için sizi ve ekibinizi tebrik ediyorum” diye konuştu. ■



Brisa'nın inovatif servis merkezi ProPratik Van'da açıldı

Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa, ağır ticari araçlara yönelik satış ve servis zinciri ProPratik'in dördüncü halkasını Van'da açtı.

Ağır ticari araç sektöründe hizmet veren Aydınlar ProPratik mağazasında, Bridgestone ve Lassa'nın otobüs ve kamyon segmentindeki ürünleri, Bandag lastik kaplama, ağır ticari araçlara yönelik aktü, yedek parça ve aksesuarların satış ve servisi tek çatı altında yapılıyor.

Brisa Satış Direktörü Yakup Demir, “Ülkemizdeki ticari araç sahipliğine baktığımızda yüzde70'ini filoların, yüzde

30'unu ise bireysel kullanıcıların oluşturduğunu görüyoruz. Hızla artan araç parkı ve yükselen filolaşma/kurumsallaşma oranlarıyla birlikte ticari lastikler pazarındaki müşteri beklentileri de değişiyor. Bu doğrultuda, Türkiye genelinde açılacak tüm ProPratik mağazalarında, aynı kalitede ürün ve hizmet sunmayı garanti ediyoruz. Bu konu, müşteri deneyiminin yanı sıra; karayollarımızdaki can ve mal güvenliği açısından da büyük önem taşıyor. ProPratik konsepti, Brisa'nın filo yönetim çözümlerini tek çatı altında birleştiren 'Profleet filo yönetim



Goodyear ve MAN işbirliği güçleniyor

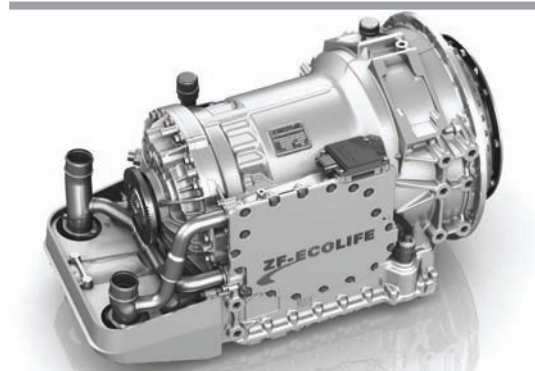
MAN ProfiDrive® tarafından kullanılan 25 tır, Goodyear'in en son teknolojilerle üretilen kamyon lastikleri olan yakıt tasarruflu FUELMAX, yüksek kilometre performanslı KMAX ve hem yolda hem de arazide kullanılabilen Omnitrac II ile donatıldı.

Goodyear EMEA OE Satış Direktörü Peter Platje, “MAN ile sürdürdüğümüz ortaklığı, MAN ProfiDrive® sürücü eğitim programı kapsamındaki araçları, Goodyear kamyon lastiklerimizle donatarak geliştirmekten mutluluk duyuyoruz. MAN ProfiDrive®, bize, lastiklerimizi kullanan tüketicilerle doğrudan temas kurmak konusunda önemli bir fırsat sunuyor” dedi.



Platje, bu program sayesinde, tüketicilerine, lastik performansının ve seçiminin sürüş güvenliği ve konforuna ek olarak yakıt tasarrufu üzerinde ne kadar önemli olduğunu göstermek için değerli bir fırsata sahip olduklarının altını çizdi.

MAN ProfiDrive® Başkanı Andreas Griem ise Goodyear'in kendileri için mükemmel bir iş ortağı olduğunu ve birlikte uzun ve başarılı bir çalışma süreci geçirdiklerini belirtti. ■



ZF EcoLife otomatik şanzımanı artık start/stop fonksiyonlu

ZF Friedrichshafen AG, midibüsler ve şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için sunduğu geniş ürün gamını Busworld Kortrijk fuarında tanıttı. Yenilikler arasında start/stop fonksiyonu eklenerek yenilenen ZF-EcoLife şanzımanı yer aldı.

Konvansiyonel dizel şehir içi otobüslerde bu fonksiyon yüzde 10'a varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Aktarma organlarında ilave bir elektik motoru gerekmemesi maliyet ve kurulum alanı bakımından kazanç sağlıyor. AVE 130 Elektroportal aksta yapılan yenilikler elektrik tahrikli otobüsler için uygun bir çözümdür. Teknoloji şirketi ürün gamı ile günümüz ve gelecekteki otobüs uygulamalarına yönelik taleplerin tümünü karşılıyor. Verimlilik, güvenlik ve otonom sürüş gibi otomotiv mega trendler ZF için sosyal ve politik uzun dönem faktörler olarak ve ayrıca yeni ürün geliştirirken sürücüler ve yolcular için konforu arttırmada önemli rol oynuyor.

ZF Friedrichshafen AG Şehir içi ve Şehirlerarası Otobüsleri Aktarma Sistemleri Bölüm Başkanı Andreas Moser, “Ürünlerimizi geliştirmek için çalışıyoruz. Fonksiyonel yenilikler, hafif tasarımlar veya tahrik sistemlerinin elektrikli hale getirilmesi bu süreçlerde önemli rol oynamaktadır” dedi. ■



Krone'nin tercihi, Goodyear Ultra Grip

Önde gelen treyler üreticilerinden Krone, zorlayıcı kış koşulları ve faaliyetleri için ürettiği treylerler için Goodyear'in 385/65R22.5 ve 385/55R22.5 ebatlarındaki ULTRA GRIP MAX T lastiklerini orijinal ekipman olarak tercih etti.

Goodyear EMEA Kamyon Lastikleri OE Satış Direktörü Peter Platje; “Krone'nin treylerler için en yeni ULTRA GRIP MAX T kış lastiklerimizi orijinal ekipman olarak tercih eden ilk treyler üreticisi olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Yeni Goodyear ULTRA GRIP MAX lastiklerimizin kış mevsiminde gösterdiği mükemmel performans, araçların zorlu kış koşullarında gerçekleştirilmesi gereken operasyonlarına ve yoluna devam etmesine yardımcı oluyor” dedi.

Yeni ULTRA GRIP MAX kamyon lastiği serisi, yanı yarıya yıpranmış durumdayken dahi karlı havada yüzde 40'a kadar daha fazla yol tutuşu ve yüzde 15'e kadar daha fazla kilometre performansı sağlıyor. ■



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 206 2 - 8 Kasım 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

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

BASKI:

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

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtlak Müşavirleri

Elaşur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelere

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafları her

tedil hakkı Pivot

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzini alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi iktisat

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR



“LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE BAŞARILI OLMAYAN HİÇBİR ÜLKE AYAKTA KALAMAZ”

Tasımacılık sektörü hedeflerine eğitimli personelle koşacak



Ulaştırma ve lojistik eğitimi konusunda Türkiye’de İstanbul Üniversitesi Avcılar Kampusunda 1999 yılında açılan ilk yüksekokulun “Fakülte” olması ve 2015-2016 Akademik Yılı açılışı nedeniyle bir tanıtım töreni düzenlendi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi ve Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Çetin Nuhoglu, “Lojistik tüm sektörlerin temel taşıdır. Başarının temelinde de eğitim var. Lojistik sektöründe başarılı olmayan hiçbir firma, hiçbir ülke ayakta kalamaz” dedi.

Türkiye’nin lisans düzeyinde ilk lojistik eğitimi veren İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Yüksek Okulu, geçtiğimiz Haziran ayında İÜ Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi adını almıştı. Açılış törenine İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Abdullah Okumuş, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halis Yunus Ersöz, Ulaştırma ve Lojistik Yüksek Okulu Eski Müdürü Hayri Ülgen, TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi ve UND Başkanı Çetin Nuhoglu, UND İkinci Başkanları Şerafettin Aras, İzzet Salah, Başkan Yardımcıları Cavit Değirmenci, Ali Çiçekli, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, UTİKAD Başkan Yardımcısı Emre Eldener, Türkiye Bilimler Akademisi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Cevat Acar, UTİKAD Eski Başkanı Kosta Sandalcı, Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörü Aydın Alpa ile birçok sektör temsilcisi ve öğrenciler katıldı.

Törende İÜ Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Abdullah Okumuş, UND Başkanı Çetin Nuhoglu, UTİKAD Başkan Yardımcısı Emre Eldener, Türkiye Bilimler Akademisi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Cevat Acar ve İÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halis Yunus Ersöz birer konuşma yaptı. Konuşmaların ardından burs alan ve başarılı öğrencilere plaket verildi.

PROF. DR. ABDULLAH OKUMUŞ: Lojistik sektörüne yönetici yetiştirmeye devam edeceğiz

Türkiye’nin üniversitede düzeyinde lojistik eğitimi veren ilkokulun kendileri olduğunu hatırlatan Prof. Dr. Abdullah Okumuş, geçtiğimiz Haziran ayında ‘fakülte’ olarak yine Türkiye’de lojistik eğitimi veren ilk fakülte olma başarısını elde ettiklerini kaydetti. 1999 yılında meslek yüksekokulu olarak eğitime başladıklarını anımsatan Okumuş, o tarihten bu yana olduğu gibi Türkiye lojistik sektörüne yönetici yetiştirmeye devam edeceklerini vurguladı. Öğrencilerinin çoğunun mezun olmadan iş sahibi olduklarının altını çizen Okumuş, geçtiğimiz yıl mezun olan öğrencilerinin yüzde 39’unun ilk tercihlerinde olmak üzere toplamda

yüzde 79’unun iş sahibi olduğunu vurguladı. Okumuş, konuşmasının sonunda üniversite-sektör işbirliğinin çok güzel bir örneğini teşkil eden Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi’ne başta UND olmak üzere destek veren tüm dernek, kurum ve kuruluşlara teşekkür etti.

ÇETİN NUHOĞLU: Başarının temelinde eğitim var

TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi ve UND Başkanı Çetin Nuhoglu, kendisinin İÜ Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi’nin kuruluşunu ve sonrası gelişimini hayatı boyunca gururla hatırlayacağını söyledi: “İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulunun 1999’dan bugünlere taşıdığı muazzam bilgi ve değer birikimini artık bir ‘fakülte’ çatısı altında daha ileriye taşıyacağı yepyeni bir dönemin başlangıcı hep birlikte kutlamaktayız.” Geçtiğimiz günlerde, ilk defa bir Türk’ün bilim alanında Nobel Ödülü’ne sahip olduğunu anımsatan Çetin Nuhoglu, “O arkadaşımızın elinde bir tek silahı vardı, o da eğitim” dedi ve ekledi: “Bugün iş dünyasına, akademik dünyaya, bürokratlara baktığınızda başarılı olanların temelinde eğitim olduğunu görürsünüz. Bu nedenle bireysel başarı ve çalışma çok önemlidir.”

Her şeyi bilirim iddiasında olmayın

Nuhoglu, öğrencilere dönerek Steve Jobs’un “Aç Kalın, Aptal Olun” sözünü hatırlatarak, “Sürekli yeni bir şeyler alma ihtiyacında olun ve hiçbir şeyi bilirim iddiasında olmayın” dedi. Steve Jobs’un yarattığı şirketin bugün Türkiye’nin GSMH’ sine eşit olduğunu ifade eden Nuhoglu, “Buraya gelmeden önce çok çabaladınız. Aynı şekilde rekabetçi olmaya devam edin” diye konuştu.

Lojistik, sektörlerin temel taşıdır

Türkiye’nin son yıllarda lojistik konusunda çok şanslı olduğunu vurgulayan Nuhoglu, lojistiğin ilk defa kalkınma planlarında yer almasında atıfta bulunarak, “10. Kalkınma Planı’nın için lojistiğin ne kadar önemli olduğunu altı çizildi. Bir de hedef kondu: Hedef, Türkiye’nin Lojistik Performans



Pegasus Hava Yolları Kargo Direktörü Aydın Alpa’da törendeydi.



Endeksi’nde ilk 15’in içinde olmasıdır. Lojistik tüm sektörlerin temel taşıdır. Lojistik sektöründe başarılı olmayan hiçbir firma, hiçbir ülke ayakta kalamaz” dedi.

Tasımacılık sektörünün hizmet ihracatında payı 13 milyar dolar

Ayrıca Türkiye’de ilk defa hizmet sektörünün ihracatından bahsedildiğini ve Türkiye’de şu an lojistiğin de içinde bulunduğu hizmet sektörünün 45 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdiğini belirten Nuhoglu, Türkiye’nin 2023’te hizmet ihracatı hedefinin 150 milyar dolar olduğunu kaydetti. Taşımacılık sektörünün bu 45 milyar dolarlık hizmet ihracatında 13 milyar dolarlık bir paya sahip olduğunu ifade eden Nuhoglu, taşımacılık sektörü olarak hedeflerinin 2023’te 60 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirmek olduğunu altını çizdi.

UND’dan, 20 öğrenciye burs

UND, İstanbul Üniversite Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi’ni tercih eden öğrencilerden kayıt başarı sıralamasında ilk 10 öğrenciye, ilk 2 terhiinden biri lojistik fakültesi olanlar arasında ilk 10 öğrenciye, burs verdi.

Diploması 75 ülkede tanınıyor

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi, merkezi Cenevre’de bulunan Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) tarafından akredite edildi. Fakülte öğrencilerine kendi diplomalarının yanında verilecek olan IRU Academy CPC Diploması, öğrencilere uluslararası geçerli bir Mesleki Yeterlilik Diploması kazandıracak. Aralarında AB ülkeleri, ABD, Kanada ve Çin’in de bulunduğu IRU üyesi 75 ülkede akredite olarak çalışmalarına imkân sağlayacak.

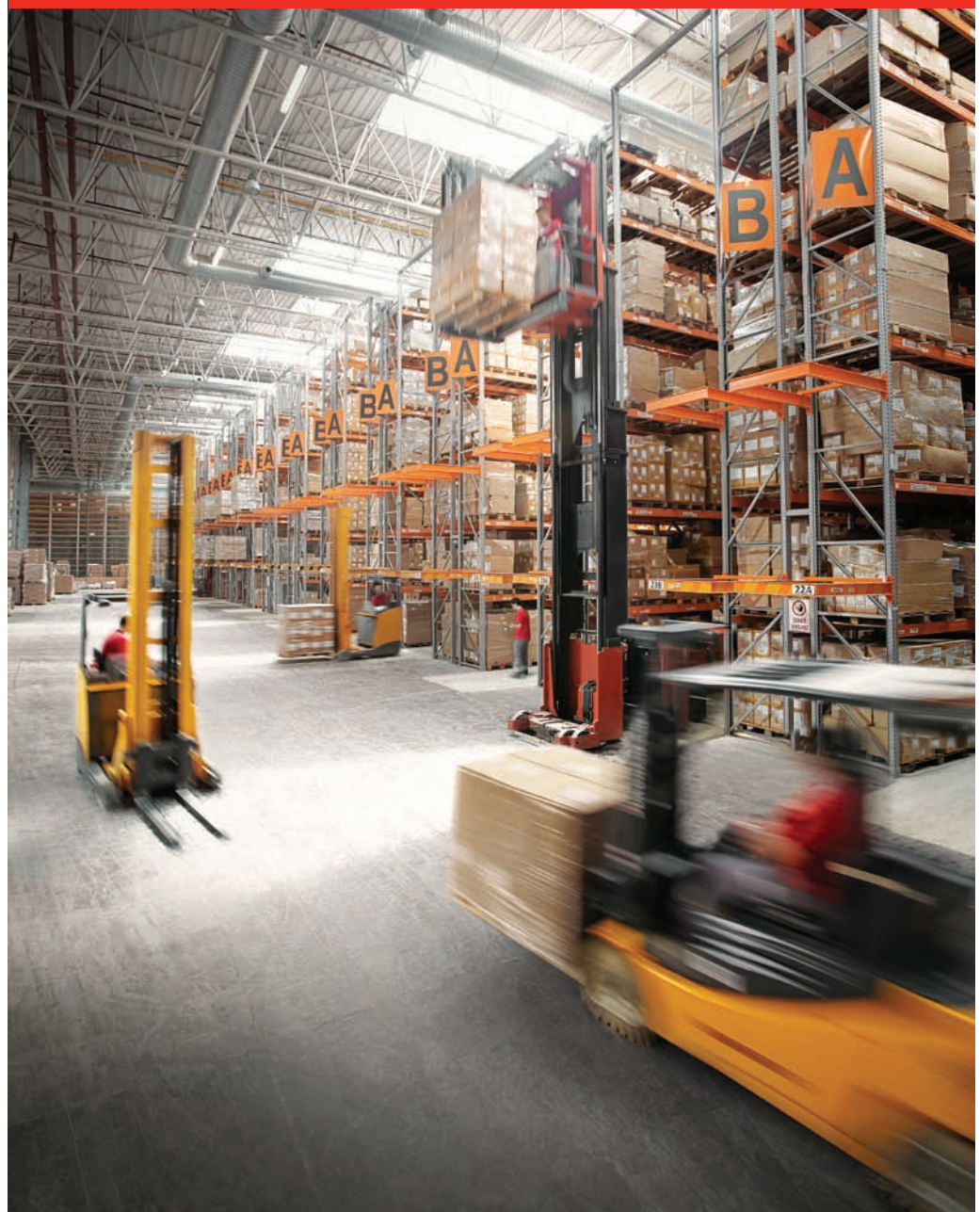
UTİKAD EMRE ELDENER: İyi lojistik yönetimi iyi eğitimle olur

UTİKAD Başkan Yardımcısı Emre Eldener, dünyanın küresel bir köy olduğunu ve lojistiğin bu küresel köyde çok önemli bir yere sahip olduğunu belirterek, “Bundan 15 yıl önce Hong-Kong limanında gemileri görünce ne kadar büyük bir işin içinde olduğumuzu anlamadım” diyen Eldener, iyi bir lojistik

yönetiminin önemini anlattı. İyi bir lojistik yönetimini de iyi bir lojistik yönetimi eğitimi alanların gerçekleştireceğini ifade eden Emre Eldener, “Dünya, iyi bir eğitim almış lojistikçilerin oyun alanı haline geldi” dedi. Eldener’in öğrencilerden bir isteği de oldu: “Sizden ricam, lütfen İngilizce konusunu ihmal etmeyin. İngilizce bu meslek için çok önemli. İçine gireceğiniz sektör düşündüğünüzün ötesinde büyük bir sektör” dedi. ■

Depolama ve dağıtımda OMSAN’la ileriye.

İhtiyaçlarınız doğrultusunda özelleştirilmiş depolama ve dağıtım hizmetlerini rekabetçi fiyatlarla sunarak daima bir adım önde olmanızı sağlıyoruz.



Continental, AR-GE ve ürün pazarlama stratejisini üç kritere odaklayarak ürünlerini geliştiriyor

Güvenlik, düşük yuvarlanma direnci ve konforlu sürüş

Continental Türkiye Kamyon Lastikleri Satış Müdürü Murat Bilginalp, teknoloji ve tüketim alışkanlıklarının hızla değişmesi lastik üreticilerini de doğrudan etkilediğine dikkat çekerek; "Lastik pazarındaki tüm segmentlerin ihtiyaçları farklılaşsa da üç başlık hep en önde geliyor. Güvenlik, düşük yuvarlanma direnci ve konforlu sürüş. Bu üç başlık her segmentin bulunduğu ortak nokta. Continental, AR-GE ve ürün pazarlama stratejisini bu üç kritere odaklayarak ürünlerini geliştiriyor" dedi.

Continental Türkiye Kamyon Lastikleri Satış Müdürü Murat Bilginalp ile ticari araç pazarına yönelik Continental'in ürünleri, müşterilere sunulan avantajlar, kaplama lastik ve kış lastiği konularında bir söyleşi gerçekleştirdik.

HER SEGMENTİN İHTİYAÇLARINI TITİZLİKLE TAKİP EDİYORUZ

Continental'in otobüs, kamyon ve ağır ticari araç grubuna yönelik ürünleri hakkında bilgiler verebilir misiniz? Mevcut ürünlerin arasına yeni ürün çalışmaları var mı?

Dünya çapında olduğu gibi ülkemizde de tüm segmentler bizim için büyük önem taşıyor. Pazar büyüklükleri birbirinden farklılaşsa da her segment için talep ve ihtiyaçlara göre özel ürünler geliştirdiğimiz için her segmenti kendi doğasında ayrıca önemsiyor ve ihtiyaçlarını titizlikle takip ediyoruz. Yurt içi ve uluslararası yük

taşıması pazarda önemli bir yer kapladığı için bizim de en yüksek satışlarımız bu kanalda oluyor. Büyümekte olan inşaat grubu ise diğer etkin olduğumuz ve HSC1 ED, HDC1 ED, HTC1 ED gibi özel ürünler sunduğumuz önemli bir pazardır. Bununla beraber şehir içi otobüslerin farklı ihtiyaçlarını gözeterak geliştirdiğimiz, geçtiğimiz yıl Conti Urban HA3'ü yaz ve kış versiyonları ile pazara sunduk.

ÖZEL TEKNOLOJİLERLE ÖZEL ÜRÜNLER

Bu ürün gruplarının kullanıcıya sağladığı avantajlar nelerdir? Kullanıcı lastik tercihiinde neden Continental'i tercih etmeli? Lastik ömürleri noktasında Continental'in kullanıcıya tavsiyeleri neler oluyor. Doğru lastik tercihinin yakıt tüketimine sağladığı katkılar neler? Continental'in bu şekilde özelliklerini anlatabilir misiniz?

Tüketiciler ekonomik şartlar kadar diğer dış dinamiklerden de etkileniyor. Teknoloji ve tüketim alışkanlıklarının hızla değişmesi lastik üreticilerini doğrudan etkiliyor. Artan trafik ve toplam trafik güvenliğinin risk altında olmasından dolayı, Continental'in asla taviz vermediği ve vermeyeceği "güvenlik", tüketicilerin ve tüm taşımacılık sektöründe hizmet veren firmaların da asla vazgeçemeyeceği bir kriter.

Araçların yolla temasını sağlayan ve hareketine imkân veren lastik, sektörün en temel ihtiyaçları arasında yer alıyor ve bu durum sektörün gelişimini ve büyümesini zorunlu kılıyor. Beklentiler arasında yer alan diğer iki noktada da düşük yuvarlanma direnci ve konforlu sürüş'ten bahsedilebilir. Lastik pazarındaki tüm segmentlerin ihtiyaçları farklılaşsa da bu üç başlık



her segmentin bulunduğu ortak nokta. Continental, AR-GE ve ürün pazarlama stratejisini bu üç kritere odaklayarak ürünlerini geliştiriyor. Dünya çapında olduğu gibi Türkiye'de de binek veya ticari fark etmeksizin tüm segmentler Continental için büyük önem taşıyor. Continental, pazar büyüklükleri birbirinden farklılaşsa da her segmentin talep ve ihtiyaçlarına göre özel teknolojiler ışığında ürünlerini geliştiriyor.

Continental'in ticari lastik bölümündeki satışların büyük bölümü yurt içi ve uluslararası yük taşıması segmentini kapsıyor. Üçüncü jenerasyon ürün gamı ile şehir içi tarifeli hat otobüsleri, bölgesel taşımacılık ve uzun mesafe seyahat eden otobüs lastiklerine kadar tüm hizmet alanlarını kapsayan ürünler sunuyor.

ContiTread™

CONTINENTAL KAPLAMA LASTİKTE DE FARK YARATYOR

Kaplama lastik konusu Türkiye'de henüz AB seviyesinde değil. Kaplama lastik tercihi kullanıcıya neler sağlıyor. Siz bu konuda ne gibi çalışmalar yürüyorsunuz? Continental lastiklerinde doğru kullanımla müşteri lastik ömrünü ne kadarlık seviyeye kadar uzatabiliyor?

Continental AG olarak bu konudaki hizmetlerimizden biri ContiLifeCycle'dan bahsedebilirim. Hanover'da geçtiğimiz yılın sonunda açılışını yaptığımız fabrikamız, en son Tire Technology dergisi tarafından "yılın en iyi inovasyonu" ödülüne layık görüldü. Conti Life Cycle tesisimizde otobüs ve kamyon lastiklerinin kaplanmasına yönelik teknolojik altyapı ve kauçuk geri dönüşümünü bir araya getirdik.

Continental olarak Türkiye'de de kaplama hizmeti veriyoruz. "ContiTread" sırt kauçuğumuz kaplama hizmeti veren bayilerimiz kanalı ile kaplanıp Continental kullanıcılarına lastiğin ikinci ömrünü kullanma imkânı veriyor. ContiTread sırt kauçuklarımızı Almanya'da yeni lastiklerimiz ile aynı desenlerde ve kalitede üretilip, kullanıcılarımıza satın aldıkları ürünün toplam sürüş maliyetini düşürerek katma değer sağladığımıza inanıyoruz.

Continental uzun ömürlü kullanımın sağlaması için sahip olduğu özel tasarımla, yakıt tasarrufu ve yeniden kaplanabilirliği ile düşük ortalama sürüş maliyeti elde etmeyi hedefler.

Conti Life Cycle konsept olarak, öncelikle kaplanabilir bir karkasın üretilmesi ile başlamaktadır. Lastiğimizin ikinci ömründen yararlanılmasını, istenirse dış açılabilir olması ve daha sonra ContiTread sırtları ile yeniden kaplanarak hizmet vermesi ile temin edilir. Filoların işletme maliyetlerine odaklı bir hizmet olan yeniden kaplama ile işletme maliyetleri düşürülürken, çevreye dost bir hizmette

sunulmaktadır.

Karkas yönteminde "Conti Casing Management", lastikleri zamanında kaplamaya ayrılarak; karkasların amaçlarına uygun ve Continental'e ait özel sırtları ile ContiTread kaplanması için bu işin uzmanı bayilerimize yönlendiriyoruz.

ContiTread, Continental'in soğuk kaplama için geliştirdiği yüksek kalite kaplama sırtlardır. Continental kamyon lastiği deseninde ve yine Continental lastik formülasyonu ile yapılmış sırt kauçuğumuz olan ContiTread ile lastiğe yeniden yüksek kavrama özelliği ve ikinci ömür kazandırıyor. Özellikle teknik açıdan donanımlı ve yüksek kalitede Continental karkas kullanıldığında üst düzey sonuçlar doğuran ContiTread, diğer üreticilerin de uygun karkaslarına da uygulanabilir.

Sektörde ECE109R kalite standardı uygunluk belgesi sahibi kaplama hizmeti veren kaplama bayi sayısı artması gerekmektedir. Aynı zamanda tüm kaplamacılarda kapasite kullanım oranı da düşük düzeylerde. Biz hem lastiğe sağladığı ikinci ömür, hem de doğru yöntemlerle yapıldığında çevre dostu oluşturan ötürü kaplanabilirlik ve kaplama kullanım oranlarının artması gerektiğini düşünüyoruz. Kaliteli lastik ve karkaslarının sahip olduğu değer kullanıcıya ikinci ömür sunmaya hazır olduğu anlamına gelir. Continental lastikleri gibi kaplanabilir bu tür ürünler, daha düşük kilometre maliyeti sağlayarak hem ekonomiye hem de çevreye olumlu katkı sağlar.

KIŞ LASTİKLERİNDE GÜVENLİ SÜRÜŞ

Kış mevsimi yaklaşıyor. Kış lastiği kullanımı konusunda özellikle ağır ticari araç kullanıcılarının yeterli seviyeye geldiğini düşünüyor musunuz? Kış lastiği konusunda Continental'in ürün gruplarındaki seviyesi nedir?

Ticari araç sürücülerini sahip oldukları deneyim ve yetkinlikler gereği, binek araç sürücülerine kıyasla özellikle kış koşulları başta olmak üzere çeşitli sürüş koşullarında daha yüksek bir bilince sahip. Kış lastiği kullanım zorunluluğuna ilişkin regülasyonlar; bu bilinci bir adım daha yukarı taşıyarak artık alışkanlığı dönüştürmeyi sağladı. Ancak kış lastiği kullanımını tüm yıla yaymanın veya yaz koşullarında da kış lastiği ile devam etmenin verimliliği düşürdüğünü göz ardı etmemek gerekiyor.

Continental, Kamyon Kış Lastikleri segmentinde yıllardır Avrupa'da üst seviyede kabul gören bir marka. Şehir içi ve şehirlerarası yolcu taşımacılığın yönelik özel geliştirilen Scandinavia serisi lastikler ile şehirlerarası yük taşıması yapan kamyon, çekici ve treyler'lere yönelik özel geliştirilen HSW - HDW ve HTW Scandinavia kış lastikleri ürün yelpazesi ile güvenli sürüş sunuyor. ■



DKV Rusya'da Gazpromneft ile stratejik işbirliğine imza attı

DKV Euro Service, Rusya'nın önde gelen petrol üreticisi Gazpromneft, yakıt kartlarıyla yakıt alımı konusunda ile stratejik işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma uyarınca Gazpromneft ayrıca Rusya'daki paralı otoyollar, köprü ve tünel geçiş hizmetleri konusunda DKV'ye danışmanlık desteği verecek.

Bu anlaşmayla kurulan güçlü iş ortaklığı ile müşterilerine sundukları hizmetin kapsamının genişlediğini ifade eden DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokkoş Sezer, "Amacımız sunduğumuz hizmetin gerek kapsamını gerek kalitesini yerel bilgi ve deneyimlerle zenginleştirmek ve bir üst seviyeye taşımak. Rusya pazarında imzaladığımız bu anlaşma ile bölgedeki gücümüz daha da artıyor. Tüm ihracat kalemleri açısından önemli bir potansiyeli barındıran Rusya'nın çok kısa zamanda DKV'nin hizmet verdiği lider pazarlardan biri olmasını bekliyoruz" dedi. ■

Orkun Saruhanoglu DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü olarak atandı

2001 yılından itibaren DHL Türkiye bünyesinde İş Geliştirme ve Müşteri Yönetimi departmanları da dâhil olmak üzere çeşitli görevler üstlenen Orkun Saruhanoglu, Türkiye Genel Müdürü olarak, DHL Supply Chain Ortadoğu, Rusya ve Türkiye CEO'su olan David Christmas'a bağlı çalışacak. 2011 yılından itibaren Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde üst düzey pozisyonlarda başarılarını sürdüren Saruhanoglu'nun Türkiye Genel Müdürü olarak atanmasıyla birlikte David Christmas bölge CEO'su olarak görevine devam edecek. ■

Gürsel Yardım Ventura

TNT Güneydoğu Avrupa ve Türkiye Bölge Müşteri Hizmetleri Direktörü

Dünyada 200'den fazla ülkeye gönderi taşıyan ekspres kurye şirketi TNT'nin Güneydoğu Avrupa ve Türkiye Bölgesi'nden sorumlu Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü'ne, TNT Türkiye Müşteri Hizmetleri Direktörü Gürsel Yardım Ventura getirildi.

Dicle Üniversitesi İngilizce bölümü mezunu olan Yardım Ventura, 1994 yılında TNT'de Servis Kalite Güvencesi Bölümü'nde hızlı hava taşımacılığı sektörüne girdi. Ventura, daha sonra TNT Türkiye Müşteri Hizmetleri Müdürlüğü'ne getirildi. Eylül 1998'de İsrail TNT Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Gürsel Yardım Ventura, aynı zamanda o tarihe kadar İsrail'de görev yapan ilk Türk kadın genel müdür oldu. Eylül 2000'den beri TNT Türkiye Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini sürdüren Ventura, yeni atandığı görevini de TNT Türkiye-İstanbul ofisinden yürütecek. ■

Continental



Scania satışlarını ikiye katladı



Ağır ticari araç pazarı, 2015 yılının ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre 23.549 adetlik satış ile yüzde 14 büyüdü. 2014 yılının ilk 9 ayında satışlar 20 bin 641 adet olarak gerçekleşmişti.

Scania, 2015 yılının ilk 9 ayında satışlarını en fazla artıran marka olarak öne çıktı ve 2.267 adetlik satışla toplam pazarda yüzde 9,6'lık paya ulaştı. Scania'nın başarısında, önceki yıl pazara sunulan yeni Streamline serisinin yüksek kalite, performans ve sorunsuz yapısı sayesinde tüketicilerin birinci tercihi haline gelmesi ve bunun yanında ürün çeşitliliğinin inşaat, kırkayak gibi

yeni sektörlerle uygun araç modelleri sunması da büyük pay sahibi olmuştur. Bu dönemde ithal ağır ticari araç pazarında da geleneksel hale getirdiği liderliğini sürdüren Scania, yüzde 31 pazar payı ile bu segmentte en fazla tercih edilen marka oldu. İnşaat sektöründe yaşanan hareketliliğin ağır ticari araç pazarına yansımaları da gözden

kaçmadı. Bu dönemde pazarın yaklaşık yüzde 50'sini inşaat serisi kamyonlar oluşturdurdu. 2015 yılının ilk 9 ayında 13 bin 521 adetlik çekici satılırken kamyon satışları 10 bin 028 olarak gerçekleşti. Scania, 2016 yılbaşında Euro 6 normlarına geçileceğinden dolayı pazarda yaşanan hareketliliğin de etkisi ile 2015 yılını 3 bin adedin üzerinde satış ve yüzde 10 pazar payı ile tamamlamayı hedefliyor. ■

Batu Logistics Başkanı Taner Ankara: İhracatımız sallanıyor ama yıkılmadı



Bölgesel güvenlik problemleri, dalgalı döviz kuru, komşu ülkelerde yaşanan kota ve vize krizleri gibi nedenlerden dolayı ihracatta geçen yıla göre düşüş yaşayan Türkiye'nin ihracatı, bu yılın ilk yarısında yüzde 8,7 seviyesinde gerileyerek 36,4 milyar \$ olarak gerçekleşti. Türkiye, G20 ülkeleri arasında ihracatı en az etkilenen 7'nci ülke oldu ve Japonya, Almanya, Endonezya, Fransa, İtalya, Kanada, Brezilya, Hindistan, Arjantin, Avustralya, Rusya ve Suudi Arabistan gibi ülkeleri geride bıraktı.

OECD'nin açıkladığı rakamları değerlendiren Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, ihracattaki düşüşün sadece Türkiye'ye özgü bir durum olmadığını, tüm dünya için geçerli olduğuna dikkat çekti. Türkiye'nin son iki yılda birçok sorunla boğuşmasına rağmen birçok ülkeyi geride bırakmasının nedenini, firmaların kriz dönemlerinde nasıl hareket edeceklerini biliyor olmasına bağlayan Ankara, "Artık bir ürünü üreten, pazarlayan ve taşıyan firmalar kriz dönemlerinde ürünü, hizmeti nasıl satacağı konusunda oldukça bilgili ve tecrübeli. Bu durum ülkemiz ihracatının ayakta kalmasını sağlıyor" diye konuştu. ■

OMSAN, Besler'i müşteri portföyüne kattı

OMSAN, Yıldız Holding bünyesinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin en yüksek yağ işleme kapasitesine sahip firması olan Besler'in likit ve margarin ürünleri için serbest depolama, elleçleme, katma değerli hizmetler ve dağıtım hizmetleri sunmaya başladı. Besler'in İstanbul Anadolu Yakası Pendik Tesisleri'nde bulunan toplam 3 deposunda yerinde yönetim modeliyle hizmet verecek olan OMSAN, depolarda stoklanacak ürünlerin tüm Türkiye dağıtımını da gerçekleştirecek. ■



OMSAN'a Uluslararası Çevre Ödülü...

Fransa merkezli Otherways Management & Consulting Association tarafından düzenlenen organizasyon kapsamında OMSAN, uluslararası düzeyde saygın bir çevre ödülü olan "The Green Era Award" ödülünü kazandı.

Seçkin bir jüri tarafından yapılan titiz bir değerlendirme sonucu OMSAN, Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Simülatörünün çevresel katkıları nedeniyle Gala Gecesinde bu ödülle layık görüldü. OMSAN bu ödülü kazanan ilk ve

tek Türk lojistik firması oldu.

Firmaların çevreye olan katkılarının yanı sıra müşteri memnuniyeti, liderlik, sürekli eğitim gibi kriterleri de göz önüne alan organizasyon, dünyanın çok çeşitli ülkeleri arasından başarılı uygulamaları hayata geçiren 35 ülkenin firmalarını ödüllendirmişti.



OMSAN Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ergun Arıburnu, yakıt tüketiminin ve karbon salımının azaltılması, trafik kazalarının ve yük hasarlarının önlenmesi amacıyla OMSAN mühendisleri tarafından geliştirilen simülatörün uluslararası çevre ödülüyle taçlandırılmış olmasından ötürü son derece gururlu olduklarını belirtti. ■

OMSAN - Bosch işbirliği büyüyor...

OMSAN, müşterisi olan Bosch'un ısıtma ve soğutma grubu ürünlerine ilave olarak, Türkiye'nin en büyük toplam SKU hacimlerinden birine sahip otomotiv yedek parça, el aletleri ve güvenlik ekipmanlarını kapsayan ürünleri için serbest depolama, gümrüklü depolama, elleçleme ve diğer katma değerli hizmetleri sunmaya başladı.

Bu proje kapsamında, Hadımköy'de bulunan depoda Bosch ürünleri için kapsamlı

depolama hizmeti sunmaya başlayan OMSAN, Ekim ayından itibaren ise aynı hizmeti İstanbul-Orhanlı'da yer alan 20 Bin metrekaarelik yeni deposundan sürdürecektir. Proje, halihazırda 60 OMSAN çalışanı ile yürütülüyor.

OMSAN Lojistik Depolar ve Dağıtım Operasyonları Grup Müdürü Serkan Çelik, sunulan hizmet kalitesi, KPI'larda hedef değerlerin üzerinde sonuçların elde edilmesi ve taraflar arasında karşılıklı güvene dayalı ilişkinin de etkisiyle Bosch-OMSAN işbirliğinin gittikçe

güçlendiğini belirtti ve Bosch markasına hizmet vermekten ötürü mutlu olduklarını söyledi. ■



İlk HYUNDAI H350 filosu Erzurum'da

Karsan Pazarlama'nın Hyundai Truck&Bus Erzurum yetkili satıcısı olan Ömer Ekbic Group aracılığıyla satışı gerçekleşen Hyundai H350 filosu Erzurum'da müşterisi ile buluştu. Karsan'ın Nisan ayı başında üretimine başladığı Hyundai H350'ler ticari hayatta esnafının yanında olmaya başladı. Ömer Ekbic Group aracılığıyla Erzurum'da Hınışoğlu Gıda'ya sekiz araçtan oluşan Hyundai H350 filosu teslim edildi.

Ömer Ekbic Group Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Selim Ekbic, Genel Müdür Murat Turhan, Satış Müdürü Kürşad Özer, Hınışoğlu Gıda adına da Ahmet Hınışoğlu ve Muhammet Hınışoğlu'nun katılımıyla yapılan teslimat töreninde sembolik anahtar teslimi ile günün anısına bir plaket verildi.

Kürşad Özer, Hyundai ticari araçlara yoğun bir ilgi olduğunu ifade etti. H350 araçların istendiği takdirde; 16+1 öğrenci servisi, panelvan, açık ve kapalı kasalı şasi kamyonet gibi birçok seçeneğe müşteriye sunulabildiğini anlatan Özer, sekiz adetten oluşan ilk

filoyu Erzurum'a vermiş olmaktan dolayı mutluluk duyduğunu ifade etti. ■



YENİ STRALIS HI-WAY

**YAKIT TASARRUFU HİÇ
BU KADAR KOLAY OLMAMIŞTI**

EGR'siz, sorunsuz SCR teknolojisi	Kârlı: Minimum Toplam Sahip Olma Maliyeti	Özel: Ekonomik sürüşü destekleyen infotelematik sistem IVECOCONNECT
-----------------------------------	---	---

IVECO SCR. %0 EGR, %100 AVANTAJ

IVECO
WWW.IVECO.COM/TURKEY



FARUK AĞDEMİR LOJİSTİK

Tırsan'dan 4 Konteyner Taşıyıcısı aldı

Faruk Ağdemir Lojistik 4 adet Tırsan SHG.S 40 konteyner taşıyıcı semi treyleri, Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. Tırsan bayisi Bursa Ağır Vasıta tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimat töreni, Faruk Ağdemir Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ebubekir Ağdemir, Satış Müdürü Şener Mutlu, Bursa Ağır Vasıta Bölge Müdürü Serkan Yazıcı ve Satış Temsilcisi İbrahim

Çiftçi ve Tırsan Treyler Teslimat Uzmanı Serhat Engin'in katılımı ile gerçekleşti.

Faruk Ağdemir Lojistik Başkanı Ebubekir Ağdemir, "Araçların kalitesi ve pazar lideri olarak çalışma şartlarımıza en uygun araçları üretmesi Tırsan tercihimizin göstergesidir. Ayrıca araçların şasisinin cıvata bağlantılı olması yedek parça tedariki ve servis süresini azaltarak bize zaman avantajı sağlamaktadır" dedi. ■

Bolivar Lojistik

Kässbohrer Low-Bed'lerle 18 rüzgar türbini taşıdı

Bolivar Lojistik, 2015 Ocak ve Haziran aylarında, filosunda yer alan 2 adet K.SLA 6 low-bed ile 18 adet rüzgar türbini kule parçalarını Litvanya'nın Klaipeda limanından, Kazakistan'ın Otar ve Atıray şehirlerine kadar sevk etti. ■

Borusan Lojistik'ten

İhtiyaca özel çözüm seçeneği



Borusan Lojistik, 3 yıl önce 3 milyon ABD dolarını aşan bir yatırımla proje lojistiği hizmetlerine ağır taşımacılığı da dahil eden Borusan Lojistik, global platformda anahtar teslim çözümleri sunan Türk lojistik şirketi olma konumunu pekiştirdi.

Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Dölen, "Geçen yıl toplamda 326 tane gemi bağlaması gerçekleştirdik" dedi. ■

Mercedes-Benz'den Petlas'a 101 Axor

Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ilk 100 şirketi arasında yer alan Petlas, 50 adet Mercedes-Benz Axor 1840 LS, 50 adet Mercedes-Benz Axor 2640 CL-RÖM ve 1 adet Mercedes-Benz Atego 1518 model kamyonu, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde yapılan törenle teslim aldı.

Mercedes-Benz Türk tesislerinde düzenlenen törende, AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi Abdülkadir Özcan, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Doğan, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Müdürü Halit Kıvanç Sanrı; Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Sağlam, Genel Müdür Orhan Karabudak bir araya geldiler.

AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi Abdülkadir Özcan, "Yüzde yüz Türk sermayesiyle istihdam yaratmaya devam etmek ve Türkiye ekonomisine maksimum katkı sağlayarak bu sektörde lider olmak ve bu liderliği korumak başlıca amacımız. 2016 yılı başı ile birlikte Türkiye'de yürürlüğe girecek olan Euro 6 yönetmeliği öncesinde filomuzu yenileme vizyonumuzu hayata geçirdik. Bugün ulaştığımız ölçülebilir işletme maliyeti seviyemize Mercedes-Benz araç kalitesinin, ekonomik işletme maliyetinin, rekabetçi yakıt sarfiyatının yanısıra yüksek ikinci el değerinin faydalarını da hesaba katarak ulaştık. 101 adetlik araç yatırımımız, Mercedes-Benz Türk marka araçların mevcut iş yapımıza destek veren değerlerinin biraraya gelmesi ile ortaya çıktı.

Her zaman en mükemmeli hedeflediğimiz için ticari araç piyasasında öncü olan Mercedes-Benz kamyonlarını tercih ettik" dedi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, törende temsili olarak bulundurulmuş Axor kamyonları göstererek "Araçlarımızın Petlas'a hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Kamyonlarımızın sundukları güvenilirlik, düşük yakıt tüketimi değerleri, teknik ve ergonomik donanımlarına ek olarak

uzun bakım aralıkları Petlas'ın alım tercihinde etkili olmuştur. Yatırımlarını sürdüren Petlas'ı kutluyoruz" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ve Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama Yönetim Kurulu üyesi Zafer Sağlam, kurumsal olarak her zaman kalite ve istikrardan yana olduklarını belirttiler. ■



Ekol, Avrupa'da en beğenilen şirket ödülü kazandı

Türkiye'nin en beğenilen lojistik şirketi ünvanına sahip olan Ekol, şimdi de Avrupa'nın en iyi lojistik şirketi oldu. EYE For Transport tarafından düzenlenen 3PL ödüllerinde Ekol, "Otomotiv" ve "Tüketici Ürünleri



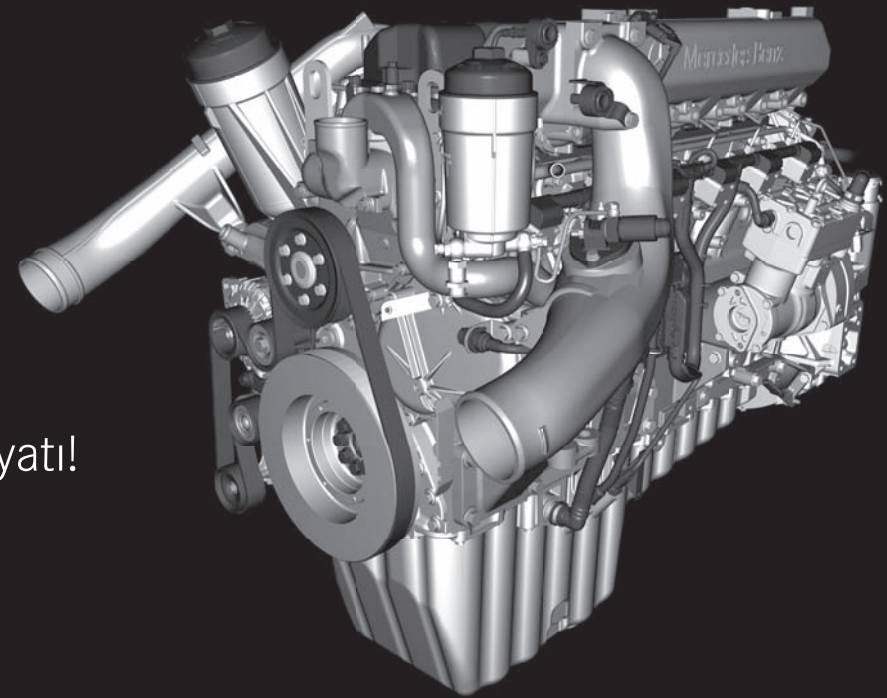
"Tedarik Zincirleri" kategorilerinde "En İyi Lojistik Şirketi" olarak Avrupa'dan iki büyük ödül aldı.

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, "Avrupa'da bu ödülleri almış olmaktan gurur duyuyor, sonucu hizmet alan kişilerin oylarının belirlemesini ise ayrıca

önemsiyoruz. Hizmetlerimizden memnun ve bizim için olumlu oy kullanmış müşterilere sahip olmak onur verici, hepsine teşekkür ediyoruz. Bu ödülleri almamız Avrupa'da ağıımızı genişletmeye yönelik stratejimizin de ne kadar yerinde olduğunun bir kanıtı" dedi. ■

36 aya varan vade fırsatlarıyla otobüsünüzün motorunu yenileyin.

Mercedes-Benz Reman motorların sıfır motordan tek farkı fiyatı!



3'te 1 fiyatına

Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz