

Nitelikli işgücü mesleki eğitimle sağlanacak

Anadolu Isuzu, Küçükyağ Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde Boya Teknolojileri Atölyesi'ni açtı. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Bu, Anadolu Isuzu'nun en değerli projesi. Türkiye ekonomisi, ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü ihtiyacını meslek okullarında verilecek eğitimlerle sağlayacak. Biz de bunun ilk adımını attık" dedi.



Caner ÖZCAN



Okulumuzun tüm alanlarında, Anadolu Isuzu gibi yatırımcılar olsa devletimizin mesleki eğitimde yükünün yüzde 40-50 oranında hafifleyeceğini düşünüyorum."

Okulumuza hayırlı olsun

Maltepe İlçe Milli Eğitim Müdürü Faik Kaptan da Anadolu Isuzu firmasına teşekkür ederek, "Bu atölyenin ülkemize ve okulumuza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Okul-Sanayi işbirliği

Mesleki ve teknik eğitimden sorumlu İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Serkan Gür ise mesleki ve teknik eğitimin iş piyasasına uygun öğrenci yetiştirmesinin bu tür atölyelerle mümkün olabileceğini belirterek, "Biz Milli Eğitim Müdürlüğü olarak bütün sponsorlarımızı, markalarımıza, her anlamda

okullarımıza gelip laboratuvar kurmalarını, istihdam odaklı yaklaşımlarını kendilerinin oluşturmalarını, makineleri, teknolojileri, bilgileri ile çocuklarımızı yetiştirmelerini, daha sonra da onlara iş imkanı sağlamalarını istiyoruz. Okul-sanayi işbirliği İstanbul modeli projesini başarı ile uyguluyoruz" diye konuştu.

Nitelikli iş gücü sağlanacak

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, meslek liselerine girişlerin desteklenmesi, staj olanaklarının sağlanması, öğrencilerin bilgi beceri ve yetkinliklerinin artırılması açısından Boya Teknolojileri Atölyesi'ni hayata geçirdikleri için mutlu olduklarını söyledi. Proje, Anadolu Isuzu'nun en değerli projesi olarak tanımlayan Arkan, şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak Milli Eğitim Sanayi işbirliği için ilk adımları attık. Burada, yenilikleri takip edip devreye almaya istekli, teorik uygulamalarla birlikte pratik uygulamaları da bilen otomotiv sektöründe teknolojiyi yakından takip eden, çevre bilinci ile yoğrulmuş kalifiye boya profesyonellerinin yetişmesini istiyoruz. Staj imkanları ile yerinde eğitime ağırlık vereceğiz. Ülkemiz ekonomisinin gelişmesinde meslek liseleri çok büyük roller üstlenecek. Büyüyen Türkiye ekonomisi, ihtiyaç

duyduğu nitelikli işgücü ihtiyacını meslek okullarında verilecek eğitimlerle sağlayacak. Modern tesisler de buna çok büyük katkı sağlayacak. Küçükyağ Anadolu Meslek Lisesi Motorlu Araçlar Bölümü Boya Teknolojisi Atölyesi de buna hizmet edecek. 20 öğrencimizin iki yıl boyunca eğitim göreceği bu atölyenin açılışında bize destek veren herkese teşekkür ediyorum."

Tuğrul Arkan, önümüzdeki yıl Kocaeli'nde aynı tip bir boya atölyesine destek vereceklerini sözlerine ekledi.

Çok önemsiyorum

Maltepe Kaymakamı Necip Çakmak, teknoloji ve bilim olarak gelişmiş ülkelerde iş dünyası ve eğitimin birlikte hareket ettiğini, Anadolu Isuzu'nun bu yatırımının kaliteli insan gücü yetiştirilmesinde önemli olduğunu belirterek, "Bu yatırımı çok önemsiyorum. Türkiye'nin temel kuruluşlarından biri sayılan Anadolu Grubu, çok büyük bir grup ve çok büyük hizmetler veriyor. Böyle bir okula, böyle bir atölyeyi kurduğu için Anadolu Grubu'na teşekkür ediyorum. Teknolojide gelişmek istiyorsak, iş dünyası ile eğitim beraber hareket etmek zorunda. Anadolu Grubu, burada yetişen arkadaşların bir kısmını işe alacak. Kendi yaptıkları bir testte eğitim görmüş insanlarla daha

kolay çalışırlar. Anadolu Grubu'na rica ediyorum; Ar-Ge konusunda bir üniversiteye sponsor olsunlar. Türkiye, yeni markalar yaratmak için yeni atılımlar yapmak zorunda" diye konuştu. ■



İstanbul Büyükşehir Belediyesi 2016'da 1000 otobüs alacak

İstanbul Büyükşehir Belediye'nin 2016 yılı bütçesini Belediye Meclisi'ne sunan Kadir Topbaş, birçok yeni projeyi barındıran çok önemli açıklamalarda bulundu.

İBB'nin 2016 yılı bütçesinin 38 milyar 600 milyon lira olarak belirlendiğini açıklayan Topbaş, bütçede en büyük payı ulaşım ayırdıklarını söyledi: "11 yılda İstanbul'a 69,4 milyar lira yatırım yaptık. 2016'da da toplam 16 milyar 300 milyon lira yatırım yapacağız. Gelecek yıl sonunda yatırımlar toplamımız 97,6 milyar liraya ulaşacak" dedi. Topbaş, ulaşım yatırımının 8 milyar 42 milyon lira olacağını açıkladı.

2 yeni metro hattı

Topbaş, "İstanbul'da gelecek yıl sonunda günlük 7 milyon kişi raylı sistemleri kullanır hale gelecek. İstanbul, 2019 yılı sonunda da 11 milyon kişinin günlük raylı sistemleri kullandığı bir şehir olacak. Bakırköy, Bahçelievler, Bağcılar, Küçükçekmece ve Başakşehir'den geçen 13 km'lik Ataköy-İkitelli Metrosu ile Ümraniye, Kadıköy ve Ataşehir'den geçen yine 13 km'lik Bostancı-Dudullu Metrosu'nun ihale ve sözleşme süreçlerini tamamladıklarını ve önümüzdeki haftadan itibaren yapım aşamasına geçeceklerini söyledi.

2019'da 483 km raylı sistem

2019 yılı sonunda İstanbul'un 483 km raylı sisteme kavuşacağını vurgulayan Topbaş, 2016 yılında raylı sistemlerde tarihi bir hamle yaparak 10 metro hattının yapımını başlatmayı hedeflediklerini açıkladı. 2016'da Üçüncü Havalimanı için 2 ayrı metro hattında ve 3 katlı Tüp Geçiş projesinde somut adımlar atılmış olacağına da dikkat çeken Topbaş, göreve

geldiklerinde 45 km olan raylı sistem hattını 145 km'ye çıkardıklarını hatırlattı.

1000 yeni otobüs yoğunluğu azaltacak

2016'da İstanbul'a 1000 yeni otobüs daha alarak yolcu yoğunluğunu azaltacaklarını ve yeni hatlar açacaklarını müjdeleyen Kadir Topbaş, engelli vatandaşların kullandıkları araçları tamir eden bir birimin de hizmet verdiğini kaydetti. Başkan Kadir Topbaş'ın konuşmasının ardından Belediye Meclisi'nde grubu bulunan partilerin temsilcileri İBB'nin 2016 Bütçesi ile ilgili görüşlerini belirtti. Değerlendirmelerin sonunda oylanan İBB'nin 2016 Yılı Bütçesi 154 kabul, 62 ret oyuyla kabul edildi. ■



5 yeni karayolu tüneli daha

Topbaş, İstanbul'da, Dolmabahçe-Levazım, Levazım-Baltalıman, Baltalıman-Ayazağa, Ayazağa-Çayırbaşı, Sarıyer-Zekeriyaköy hatlarını içeren 5 yeni tünel projesine daha start vereceklerini müjdeledi.

2016'da yapımına başlanacak hatlar

Göztepe-Ataşehir-Ümraniye, Çekmeköy-Sultanbeyli, Çekmeköy-Taşdelen-Yenidoğan, Kaynarca-Tuzla, Pendik-Kaynarca, Bağcılar-Halkalı, Başakşehir-Kayaşehir, Mahmutbey-Bahçeşehir, Yenikapı-Sefaköy-Beylikdüzü, Eminönü-Alibeyköy (Tramvay)

Konfor ve ergonomide, Avrupa'nın 1 Numarası!

Busworld Kortrik 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. YIL

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

16 - 22 Kasım 2015

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3


**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Artık Yılan Herkese Dokunuyor...

Kutlamaların kalabalığı bittikten sonra konuyu konuşmak daha kalıcı oluyor. Kişi dikkatini daha yoğun veriyor konuya.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'süz yeni bir yıla başladık, 20 Kasım'da. Büyük önderimiz diyor ki: "Beni görmek doğrudan yüzümü görmek değildir; düşüncelerimi anlıyorsanız, yeterlidir."

Kul olmak sorumsuzluğundan vatandaş olmak sorumluluğuna yükselmek, uyruk olmak kimliksizliğinden millet olmak onuruna ilerlemek, devletin din dayatmasından dinini kendin yaşamak serbestliğine erişmek, kuralları tek bir kişinin koymasından, seçtiğin temsilcilerin koymasına yürümek, yetkileri doğmakla değil seçilmekle elde etmek, yukarıdaki deneyin ilettiği yenilikler. Çevremizdeki pek çok millet ve topluluk bu onurlara erişmek için sert mücadeleler içinde, bugün.

Düşüncelerini anlamalı ve yüceltmeliyiz.

* * *

Dünyaya bakalım. Dünya da bizim bölgemize bakıyor. ABD Başkanı çözümcü olarak anılmak istiyor ve kalan birkaç ayında ülkesinde Irak ve Afganistan üzüntülerini tekrarlamak istemiyor. Kendi insanını kullanmıyor. Rusya ise Akdeniz kıyılarında yerleşmek için deniz kenarında bir Esat Suriye'si yaratıp kalanını diğer gruplara terk etmenin uygunluğunu oluşturuyor. Kargaşa azalacak ama bizi ilgilendirmeye devam edecek, çünkü diğer gruplar ile biz akrabayız.

AB tüm siyasal kabiliyetini kullanarak Türkiye'de bir toplama kampı oluşturmaya çalışıyor, karşılığında "AB İlerleme Raporunu Yumuşatmak" rüşvetini teklif ediyor ve ülkelerini Suriyeli insanlardan arındırmaya çalışıyor.

Aynı AB'nin çelik üreticileri birliği, Çin, Hindistan, Rusya ve Türkiye'den üretimini azaltmalarını istemeye kalkıyor. Fazla üretimin fiyatları düşürdüğüne ve AB'de işletmelerin iflas ettiğine dayanıyor. AB Rekabet Konseyi bile fazlalığın durgunluktan kaynaklandığın kavramamış henüz. Petrol de ucuzluyor, halbuki, aylardır, aynı nedenle! Kimse petrolde üretimi durduramıyor.

"Bir Suriye dünyayı bu kadar mı karıştıracak?" demeyin. Geçenlerde Fransa'da ormanda bir kaçak kaplan görüldü ve bütün bölgede sokağa çıkma

yasağı kondu, o kaplan yakalanana kadar.

Bir karmaşa da taşıma dünyasından söyleyeyim. Dünya deniz ticaretinin yarısı Çin Denizi'nden geçiyor. Çin, kıta sahanlığını artık kullanmaya karar veriyor, ABD'nin yaptığı gibi. Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi var. Bu sözleşmeye göre; "Kıta sahanlığı kıyı çizgisinden 200 deniz mili açığa kadar; ancak doğal kıta sahanlığı daha da ileriye gidiyorsa deniz derinliğinin 2500m olduğu derinlik (izobet) çizgisinin 100 mil ilerisini geçmemek ve kıta çizgisi nasıl olursa olsun toplamda 350 mili geçmemek kaydıyla gittiği yere kadardır." Çin buna dayanarak orada 3 tane mercan kayalığını dolduruyor, ada yapıyor ve kıta sahanlığını kullanıyor. Deniz ticareti yanında hava trafiği de Çin'in yakın kontrolüne geçiyor tabii.

Nasıl, ama! Koyduğün kanundan başkaları da yararlanınca yeni kanun bulman lazım. Ekonomide demokrasi böyle, işte, zor.

* * *

Türkiye'mize bakalım: Yarıyı kayıt dışı olan ekonomimizde bankaların ve şirketlerin 9 aylık mali durumları kendi açıklamaları ile yüksek memnuniyet düzeyinde. Telekom'da abone net karlılığının Türkiye ortalaması yüzde 12, bankalar gibi. En büyük olan şirketin net karlılığı ise yüzde 24, tam 2 kat. Siz de karlılığınıza bakın, umarım böyledir.

Bu oranlar hep nominal büyümeleri gösteriyor. Türkiye'nin de nominal büyüme rakamlarını arıyorum, yakında bulacağım. Türkiye'nin nominal büyümelerinin şirketlere yakın çıkacağını sanıyorum, çift haneli yani. Öyle yüzde 2 veya 5 değil.

Türkiye ekonomisinin yaklaşık tamamını yöneten STK'lar geçen haftaki İnovasyon Kongresi'nde buluşmadılar, bizi yanıltmadılar, ama TİM'i yanılttılar. Bunlar ilk defa bir arada olarak, Başbakanı dinlediler, iyi haber.

* * *

Bir tane de iyi örnek var; hem de futbol yönetiminden. Kulüp futbolcuya diyor ki: sözleşme süresi içinde oynadığın maçlarda 40 puan toplarsan (ilk 11'de çıkmak 1, oyun sırasında girmek 1/2, kadroya girmek 1/4 puan) sözleşmen aynı şartlarla yenilenecek. Bir futbolcu bu 40 puanı geçen ay topladı ve sözleşmesini tartışmasız şekilde erkenden yeniledi. ■

Aker Otobüs İşletmesi Kurucusu Halil Ak anısına.

Anılarla Halil Ak


Latif Karaali

lkaraali@has.com.tr

SEKTÖR hakkında "bildiklerinizi anlatın" demiştik...

Hatta, "yazın" demiştik. Geçenlerde **Halil Ak** ziyaretimize geldi. Bazı anekdotlar nakletti. İşte **Halil Ak'ın anlattıkları**:

Yıl 1951... İsmetpaşa-Gerede arası çalışıyorum. 1942 model bir Chevrolet'im var. Kamyondan bozma. Çadırı-tenteli... Koltuk yerine karşılıklı iki sıra tahta koyardık.

İnsanlar otururdu. Tahtaların altına da Karabük'ten gelen demirleri yerleştirirdik. Hem insan taşıdık, hem yük... O zamanlar, Karabük ile Gerede arasında yol yoktu.

Gece saat 02'de Karabük treni gelirdi İsmetpaşa'ya.

Treni karşılar; yolcuyu, yükü alırdık. İsmetpaşa-Gerede arası 55 kilometre. 55 kilometre yol, 2,5 saat sürerdi. Gerede'nin kışı yaman olurdu. Arabada kalorifer yok. İnsanlar donmamak için battaniyelere sarınırdı. Sonraları, egzoz borusunu arabanın içinde dolaştırıp kalorifer yaptık.

Bu durum 63-64'e kadar sürdü.

Alışana kadar, çok kişi elini, bacağına yaktı.

56 senesine kadar, Avrupa'dan gelen otobüslerde bile kalorifer yoktu.

Sene 53... Allah rahmet eylesin; **Ahmet Veli Menger**'den iki kamyon aldım.

Bursa'da otobüs kasası yaptırıldı. Bir araba krank kırdı.

Krank yok... Piston yok... O günler "yokluk" devriydi.

Mengerler'e gittim, "**Siz bu arabayı getirip sattınız, parçası**

yok. **Ne iş**" dedim. Sorunu çözemiyoruz. Araba yatıyor. Ustalardan biri bana

"**Sen doğru Ahmet Veli Menger'e git. Senin meseleni o çözer**" dedi. Gittim... Gittim, ama görüşemiyorum ki... "**İthalat yok**" diyorlar, başka bir şey demiyorlar.

Mengerler'in müdürünü aşım **Ahmet Veli Menger'e** ulaşamıyo~rum. Kafam bozuldu, bir 46 Ford kiraladım.

Krank kiran 46 Mercedes'i Ford'un arkasına bağladım.

O zaman Mercedes'in tamirhanesi Dolapdere'deydi...

46 Ford'un arkasına bağladığımı bizim arızalı Mercedes'le Dolapdere'den Şişhane'ye tur attırıyorum.

Pankartlar bile yazmıştım. Protesto eylemi üç gün sürdü.

Konu **Ahmet Veli Menger'e** gidiyor. "**Bu adamı bana getirin**" diyor.

Böyle görüştük **Ahmet Veli Menger** ile... "**Senin parçalarını İzmir Fuarı'na**

getireceğim" dedi. Fuara daha iki ay var...

Sözünü tuttu... Rahmet içinde yatsın, benden parça ücreti bile almadılar.

"**Numune**" faslından hallettiler işi. Parça konusunda "**yokluk devri**" hiç bitmedi.

Ama bulup-buluştururduk.

57 senesinde İstanbul'da askerim... Ziyaretime benim gibi bir asker geldi. Tanımıyorum adamı... Selâm verdi, kendisini tanıttı. Hataylı... Samandağlı'ymış... Arabası, kampana yüzünden yatıyormuş. Adana, İskenderun aramış, bulamamış... Sormuş soruşturmuş, "**Geredeli Halil'de bulursun**" demişler. "**Yahu nerede bu Geredeli Halil?**" "**-Gerede'de işte. Git, bulursun.**" Samandağ'ndan kalkmış, Gerede'de beni arıyor. Gerede'de demişler ki: "O İstanbul'da asker."

Neyse... Anlattı derdini. 2 tane vardı bende...

Vereyim mi, vermeyeyim mi diye bir düşündüm.

Sonra acıdım haline. "**Bak**" dedim "**Ben parayla satmam. Mademki buraya kadar gelmiş, beni bulmuşsun, vereceğim kampanyayı.**"

Seni hiç araştırmıyorum. Ödünç vereceğim. Malzemeyi bulunca ister getir, ister üstüne yat.

Sütüne kalmış..."

Verdim kampanyayı, dualar ederek gitti. 3 ay sonra getirdi malımı.

Eskiden insana güven vardı. ■



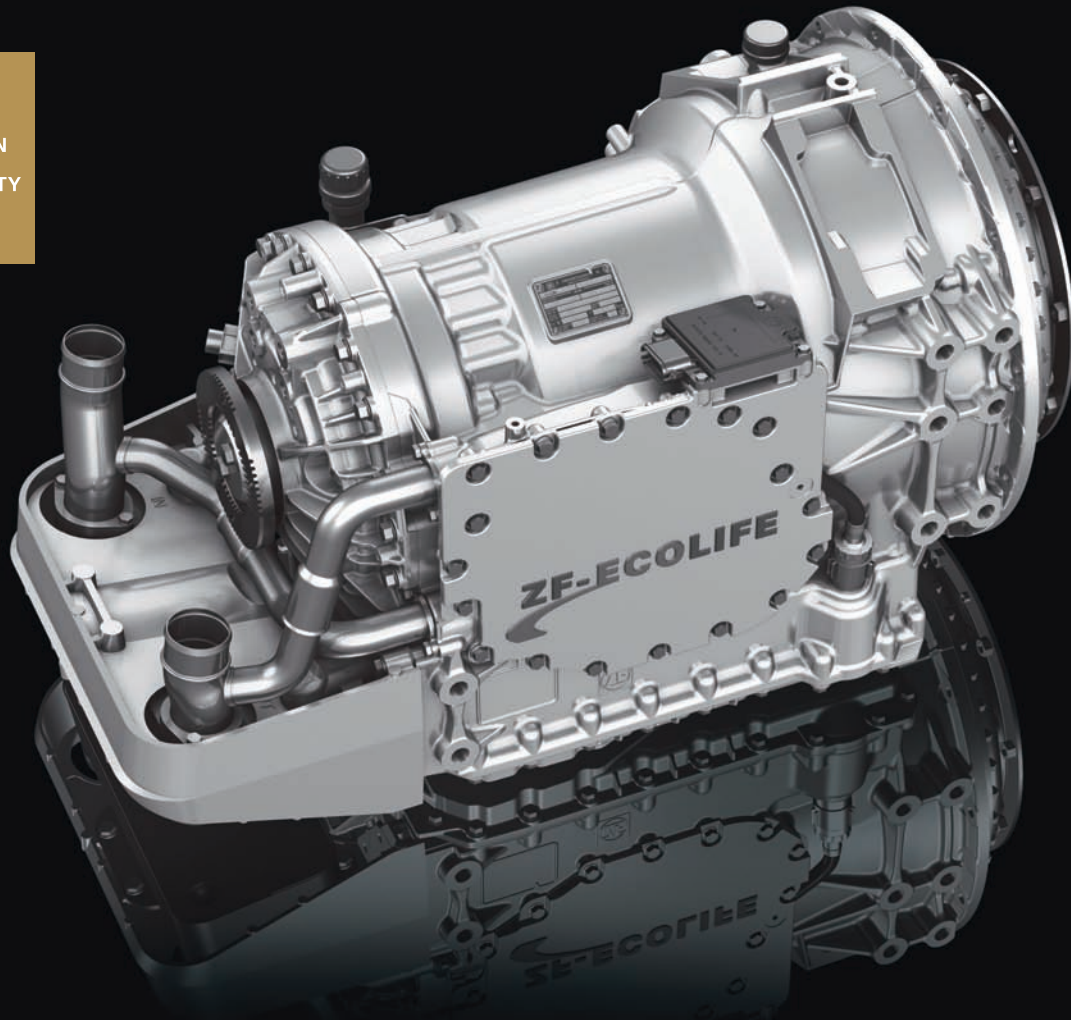
Halil Ak

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

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



MOTION AND MOBILITY

100
YEARS
MOTION
AND
MOBILITY

Adıyaman Belediyesi Isuzu Citibus'larla daha da güçlü

Adıyaman Belediyesi dört ay önce Anadolu Isuzu'nun Avrupa ödüllü Isuzu Citiport'u ile yenilediği filosunu, Isuzu Citibus otobüsleriyle güçlendirdi. Filoyla katılan 6 adet Citibus, törenle Adıyaman Belediye Başkanı Fehmi Hüsrev Kutlu'ya teslim edildi. Düzenlenen törende Belediye Başkanı Fehmi Hüsrev Kutlu, "Citibus

otobüslerimizle şehiriçi ulaşım konusunda büyük adımlar attık. Citibus'larımız dört ay önce filomuza katılan ve geçen ay Avrupa'nın en konforlu ve en ergonomik otobüsü ödülüne layık görülen Isuzu Citiport'larla birlikte halkımızın hizmetinde olacak. En iyi araçlarla halkınıza sınırsız hizmet sunmaktan mutluyuz" dedi. ■



4 » Yeni Otobüs

Temsa'nın "Maraton" koşusu başlıyor



TEMSA, otobüs pazarına yepyeni ürünler sunmaya devam ediyor.

5 Kasım Perşembe günü Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın katılımıyla Adana fabrikada düzenlenen ve tüm çalışanların katıldığı iç lansman töreninin ardından 12 Kasım 2015 Perşembe günü de İstanbul Çırağan Sarayı'nda düzenlenen basın toplantısı ile TEMSA'nın Maraton otobüsü tanıtıldı.

Basın toplantısına Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, otobüs sektörünün önde gelen temsilcileri, TEMSA yöneticileri ve basın mensupları katıldı.

Bu yıl birbirinden özel ürünleri pazara sunan Temsa, müşterilerini bu kez de üst segmente yönelik ürünü Maraton ile tanıştıyor. Müşterilerine her zaman en iyi ürünü sunmayı hedefleyen Temsa, otobüs pazarına farklılık getiren, müşterilerine işletme sürecinde avantaj sağlayan, yolculara üst düzey konforlu seyahat imkanı sunan otobüsleri satışa sunmaya devam ediyor.

8 Yeni Yıldız Ürünün 5'inci

"Temsa'nın 2015'te Türkiye ile buluşturacağı 8 yeni yıldız ürünün 5'inci olan Maraton'un lansmanında, sizlerle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum" sözleriyle konuşmasına başlayan Mehmet Pekarun, "Sanayi grubumuzun köklü şirketlerinden biri olan Temsa Otobüs, özellikle son yıllarda yaşadığı rekor üretim ve satış rakamları ile bizi gururlandırıyor, yüzümüzü güldürüyor" açıklamasında bulundu.

Önde gelen Temsa gücü

Pekarun, "Temsa'nın sadece yurt dışı değil, yurtdışı pazarlarda yakaladığı başarı ile sadece bizim değil, ülkemizin de gurur kaynağı olduğunu



düşünüyorum. Bugün, dünyanın en zor pazarı olarak adlandırılan Amerika'da Türk işçisi ve mühendisinin göz nuru, el emeği olan 800 dolayında otobüsümüz hizmet veriyor. Bu başarıları, holdingimizin köklü kurumsal kültürü dışında Temsa'nın yıllar boyunca oluşturduğu know-how teknolojisine ve tüm Temsa çalışanlarımızın özverili çalışmalarına borçluyuz" dedi.

Üretim ve satış rekorları

Önümüzdeki sene için hedeflerinin aynı olduğunu belirten Pekarun, "Yeni ürün geliştirme hızımızı hiç kesmeden üretim ve satış rekorlarını kırmaya, dünya pazarlarında büyümeye, ülkemize, şirketimize, çalışanlarımıza değer katmaya devam edeceğiz" dedi. Pekarun, Temsa'nın bu yıla 8 yeni yıldız ürünü sunma hedefiyle başladığını, yeni Maraton'un da bu hedefin 5'inci ayağı olduğunu, 2016 yılı sonunda ise tam 25 ürünün pazarda olacağını sözlerine ekledi.

Yolun açık olsun Maraton

Pekarun, "Temsa'nın koşusu hiç bitmeyecek. Ürünümüzün adı da Maraton. Bu zorlu koşuda Maraton'un ipi göğüsleyeceğine gönülden inanıyorum. Yolun açık olsun Maraton" diye konuştu.

Yolların yeni startı

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Maraton'u yolların yeni startı olarak

adlandırdıklarını ve yolunun açık olmasını dileyerek konuşmasına başladı.

Pazarın lideriyiz...

Türkiye otobüs pazarı ile ilgili bilgileri vererek konuşmasını sürdüren Çelik, "Otobüs pazarının ilk 10 ayında 6 bin 86 otobüs satıldı. Tüm Temsa ekibini kutluyorum ve gurur duyuyorum. Temsa yüzde 28 pazar payıyla şu anda pazar lideri. Şehirlerarasında yüzde 24,5 pay ile ikinci, şehir içi segmentinde yüzde 31 pay ile pazar lideriyiz. Midibüs segmentinde 7,7 metrelik Opalin aracımız, bu sene sonunda devreye giriyor. Önümüzdeki sene sonuna doğru da 8,4 metrelik yola çıkacak. Hem citi segmenti hem turizm aracı olarak 6 yeni ürünümüz ile bu segmentte yer alacağız. Şu anda Prestij aracımız kendi segmentinde pazar lideri. RHD segmentine en son Safir Plus aracımız ile ciddi bir güç kattığımızı görüyoruz. Bu araç ile biz bu segmenti büyüttük ve ciddi bir büyüme sağladık" dedi.

2015 ve 2016

Dinçer Çelik, Temsa'nın 2015'i çok yoğun bir çalışma ortamı ile geçirdiğini belirterek 2016'da da aynı hızla devam edeceklerine dikkat çekti: "Bu yıl ilk olarak Safir VIP 41+1 aracımızı tanıttık. İlk elektrikli aracımız MD9'u Milano Fuarı'nda tanıttık. Tourmalin aracımızı yurt dışı pazara sunduk. Sağdan direksiyonlu MD9 aracımızı İngiltere'ye, bu sene ilk defa, Eylül ayında düzenlenen fuara yolladık, siparişler aldık. Safir Plus aracımızın lansmanını yaptık. MD7 aracımızı ve Maraton'u Kortrijk Fuarı'nda tanıttık. Akıllı şehir içi otobüsümüz, Avenue I Bus'u da Aralık ayının ortasında İETT'nin hazırladığı Transit Fuarında sergileyeceğiz. 7,7 metrelik Opalin aracımızı da tahminen Aralık ayı içinde tanıtacağız. 2016 yılı içinde Prestij aracımızı yepyeni bir yüz ve geliştirilmiş özellikleriyle Mart ayında pazara sunmayı hedefliyoruz. ABD'ye



yolladığımız ilk ürün olan TS35'i geliştiriyoruz. Ocak ayında ABD'de fuarda tanıtacağız. MD9 aracımızın ilk lansmanını da Adana Büyükşehir Belediyesi teslimatıyla yapacağız. Euro 6 Prestij City ve Opalin City aracımızı ve Aselsan'la birlikte çalıştığımız Avenue elektrikli aracımızı da önümüzdeki sene hizmete sunacağız. Yılın sonuna doğru da 8,4 metrelik Opalin aracımızı yine turizm ve şehir içi taşımacılık sektörünün hizmetine sunacağız."

Maraton, sektöre hayırlı olsun

Maraton'un tüm otobüs camiasına ve Temsa çalışanlarına hayırlı uğurlu olmasını dileyerek sözlerini tamamlayan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Otobüslerle yolcu taşımacılığı çok uzun bir maraton. Bu koşuda en önde gelen ürünler arasında yer alacak Maraton'un, otobüs camiamıza bol kazanç getirmesini diliyorum. Yolun açık olsun Maraton" dedi. ■



5 Kasım Perşembe günü Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın katılımıyla Adana fabrikada tüm çalışanların katıldığı iç lansman töreni yapıldı.



Umut Kahraman, Şenol Ayyıldız, Murat Anıl, Baybars Dağ



Üç Federasyon Başkanı Maraton'da TOFED Başkanı Bırol Özcan, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım ve UYOF Başkanı İmran Okumuş.



Mehmet Pekarun ve Dinçer Çelik, TEMSA çalışanları ve bayileri birlikte...



37. İstanbul Maratonu'nun sponsorları arasında yer alan TEMSA, yeni ürünü Maraton'u Sinan Erdem Spor Salonu'nda aracını sergiledi.





Sektörde ilkler

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, yeni Maraton'un teknik özellikleri ilgili şu bilgileri verdi: "2 akslı ilk düz taban araç, yani koridorsuz bir araç. 2+1 ve 2+2 yerleşimine uygun. Maraton'u biz 12 metre 2+2 koltukla 13 metre 2+2 koltukla ve 13 metre 2+1 VIP olarak sunacağız. Yeni Safir Plus'ımız da aynı konfigürasyonda, şehirlerarasında 6 otobüsle 6 ayrı segmentte zevke ve ihtiyaca uygun bir şekilde hizmette olacak. Akıllı otobüs kavramı daha çok şehiriçi belediye tipi otobüslerde kullanılıyor. Ancak dünyada ilk akıllı şehirlerarası otobüsün Maraton olacağı bilgisini de buradan vermiş olayım. Aracımız donanımlarıyla akıllı bir otobüs olacak. Şehiriçinde, araçta hangi bilgiler görülebiliyorsa, tüm bilgiler bu araçta da olacak. Araçla ilgili bilgileri firmalar, ofislerinden de görebilecek. Bir diğer önemli konu; R 66 02 dediğimiz dünyada devrilme konusundaki yeni regülasyona Türkiye'den uyum sağlayan ilk araç olacak. Bagaj hacmi konusunda sektörün beklentilerini rahatlıkla karşılayacak. Güvenlik konusunda da üst düzey bir araç. Aktif fren sistemi ve kontrol şerit takip sistemi de yer alıyor. Havalı süspansiyon, elektronik kontrollü süspansiyon özellikleri de mevcut. Kaptanlarımızın bir otobüsten neler beklediğini onları dinleyerek belirledik ve dinlenme alanlarını daha geniş hale getirdik. Bu alan gerçekten yepyeni bir dizayn ile oluşturuldu. İklimlendirme anlamında rahat nefes alacakları bir ortam olacak. Yolcular da araçtaki iç konfor düzeyi ile kendilerini özel hissedecekler. Maraton, firmalara, yakıt konusunda da sektörün en iyi verilerini sunacak." ■



Yolların yeni starı

Dinçer Çelik, Maraton'u yolların yeni starı olarak adlandırdıklarını ve yolunun açık olmasını diledi.



Yolun açık olsun Maraton

Mehmet Pekarun: "Temsa'nın koşusu hiç bitmeyecek. Ürünümüzün adı da Maraton. Bu zorlu koşuda Maraton'un ipi göğüsleyeceğine gönülden inanıyorum. Yolun açık olsun Maraton."



Üst segmente güç katacak

Yeni ürünleri Maraton'un, otobüs pazarında üst segmente güç katacağına da inandıklarını vurgulayan Dinçer Çelik, "Maraton, Temsa'nın ilk otobüsünün ismi. Şimdi Yeni Maraton yepyeni bir yüzle, tamamen Temsa tasarımı ile geldi. Tasarımına yaklaşık 4 sene önce başladık, yepyeni güzel bir araç ortaya çıktı. Umanz sektörümüz sektörümüzün değerli kaptanları ve yolcularımız da otobüsümüzü beğenecektir" dedi.



temsa.com

6 » Yolcu Taşımacılığı

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Hoş geldin Yeni Maraton

Temsa'nın 12 Kasım Perşembe günü düzenlediği yeni ürünü Maraton'un çok iyi organize edilmiş lansmanına katıldım. Tabii Maraton ile benim hatıram çok farklı. Maraton Türkiye'ye geldiğinde rahmetli Özdemir Sabancı ve Cemal Ulusoy ile üçlü bir görüşme yapmıştık. O günlerde aracı test etmiş, süspansiyonun yetersiz olduğunu söylemiştik. O günden bugüne çok şey değişti. O zaman biz, birinci partide 5, ikinci parti 10 Maraton olarak bir öncülük yapmıştık... Maraton, çıkarttığım bir dergide de sponsor olmuştu.

Japon yollarına göre yapılmış süspansiyon ve düşük bagaj hacmi ile sektörün ihtiyacına her ne kadar cevap vermese de Maraton, Mercedes'in V6'sı ve MAN'ın aracına karşı ciddi bir yenilikti. Farklı bir yüzü vardı, tabii, aradan uzun yıllar geçti. Sektör de evrim geçirdi, otomotiv sanayi de... Temsa yeni bir ürün çıkardı.

Çizgileri farklı

Her ne kadar tanıdık geldiyse de Yeni Maraton çok farklı çizgileri olan bir otobüs. Son test aracına ufak tefek eleştiriler geldi. Temsa, bu aksaklıkları giderdi, ben teşekkür ediyorum. Maraton'un 13 metrelik 2+1 araç konseptiyle de pazardan önemli bir pay alacağını gösteriyor. Tasarım olarak beğendik. Temsa'dan rekabetçi bir fiyat bekliyoruz. Bizim gibi çok otobüs çalıştıran firmalar sepete hepsini koymak durumundalar. Sepeteki payını artırma oranı da firmaların ürettikleri araçların özelliklerine bağlı. Onun için izleyip, göreceğiz. Yeni Maraton Temsa'nın diğer ürettiği araçlara farklı bir boyut getirdi. Biraz Setra, biraz Mercedes, biraz da otomobil tasarımlarından alıntı yaparak ortaya güzel bir konsept çıkartmışlar.

Temsa'dan bir atak bekliyoruz

Özellikle aracın iç donanımlarında, tavan yapısında ve bazı başka noktalarda birtakım yeni talepleri karşılayacak düzenlemelerin yapılması lazım. Ben yine de rekabetçi bir boyut getirdiği için Temsa'ya ve Yeni Maraton'a hoş geldin diyorum. İnşallah sektörümüz için iyi olur. Temsa, tümüyle özgün bir tasarımı doğru gidiyor, bu hepimizin arzusu. Aracın eleştirilecek yanları var mı? Her güzel şeyin eleştirilecek yanları olur. Onun da var, ben alırsam şahsen, ufak tefek değişiklikler yaparım. Ama genel olarak söylersem; Yeni Maraton, piyasadan pay alacak gibi görünüyor. İyi seyler yapılmış, koltuklar çok güzel. Inova'nın eline sağlık, hakikatten çok güzel koltuklar. Farlarda da değişikliğe gitmişler. Arka kaput biraz Setra'yı andırıyor, görünen köy kılavuz istemez. Bunu söylemek, itiraf etmek durumundayız. Onun için yakıt tüketimine bakmak lazım. Daf motorun, euro 6'sının önümüzde ne sürpriz çıkaracağını bilmiyoruz. Euro 5 çok olumlu sonuçlar verdi. İnşallah Setra ile yarışır bir tüketime girer. Biz kapılarımızı Yeni Maraton'a açacağız.

15 Aralık'ta önemli bir toplantımız var

Önümüzdeki günlerde, sektör meclisi toplantısını yapacağız. Ayrıca TOBB'un girişimiyle, 15 Aralık'ta, ulaşımclar ve lojistikçiler birlikte, Ulaştırma Bakanlığı ve ilgili Bakanlarla görüşeceğiz. Sektörün sorunlarını ilgili bakanlara anlatma fırsatı bulacağız. Bu arada, daha önce biz, Sektör Meclisini toplayarak sektörün sorunlarını, çözüm önerilerini ve beklentilerini içeren bir raporu Hükümet'te ilgili Bakanların önüne koyacağız.

Telif sorunları...

Başta telif hakları olmak üzere birçok sorunumuz var şu anda güncel. Sigorta sorunlarımız var, otogarlarla ilgili sorunlarımız var. Otogarlarla ilgili sorunlar tek boyutlu değil, çok boyutlu. Yeni yapılan otogarların yarattığı sorunların ivedilikle ve mutlaka çözülmesi gerekiyor.

Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

Sakarya'da 'J' Plakalı dönem başladı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, daha önce açıklanan ve özel halk otobüslerini kapsayacağı duyurulan 'J' plaka uygulaması ile ilgili son gelişmeleri açıkladı. Pistil, "Ulaşımdaya başlattığımız değişim ve dönüşüm çalışmalarını tüm hızıyla devam ediyor. UKOME kararıyla tek tip plaka uygulaması J Plaka'yı kısa süre içerisinde hayata geçireceğimizi duyurmuştuk. J Plaka, kriterleri taşıyan araçlara verilmeye başladı. Hayırlı olsun" diye konuştu.

Tek Tip Plaka

Fatih Pistil açıklamalarına şöyle devam etti; "Şehir genelinde yaklaşık bin 200 özel halk otobüsünde farklı plakalar kullanılmaktaydı. Bu doğrultuda aldığımız UKOME kararı ile özel halk otobüslerinde tek tip plaka uygulamasını başlattık. Yönetmelikte belirlenen şartları taşıyan esnafımız 'J' plaka uygulamasından yararlanabilecekti. Hamdolsun örnek bir uygulama oldu. Bununla birlikte yine özel halk otobüslerinde tek renk uygulamasını daha önce hayata geçirmiştik. Büyükşehir Belediyesi olarak toplu taşımaya bir standart kazandırdık. Kurumsal, etkin, vatandaş memnuniyetini önceleyen, verimli çalışmalara imza atıyoruz. Ulaşımdaya zaman gerekliliklerine uygun uygulamalarımızı bir bir hayata geçirmeyi sürdürüceğiz." ■



TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Türkiye genelinde, otogarların otobüsçünün ihtiyaçları ve görüşleri dikkate alınmadan yapıldığını söyledi.



Caner ÖZCAN

İlgin, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı koordinasyonunda kurulacak bir komisyon ile otogarların yapımı, işletmesi ve giriş çıkış fiyatlarında, sektörün de görüşünün alınacağı ortak bir komisyonun kurulması gerektiğini belirtti: "4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Belediyeler Yasası'nda yapılacak bir değişiklikle terminallerin yer tespiti, işletmesi, işlettilirilmesi, işletme kurallarının belirlenmesi, yazhane adetleri, yazhane fiyatları, taşıma fiyatları, otogar giriş çıkış fiyatlarının tümünü belirleyecek, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın başkanlığında sektörün de yer alacağı zorunlu bir komisyonun kurulmasını istiyoruz" diye konuştu.

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin ile otogarların giriş çıkış fiyatlarını ve Türkiye genelinde otogarların yapımı ve işletmesinde belediyelerin tutumunu konuştu.

2009'dan beri uygulanıyor

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, 2006-2007 yıllarında TOFED'in, o zamanki genel başkanlığını yapan Mustafa Yıldırım ile otobüslerin giriş çıkışları ve park ücretlerinin düzenlenmesi için Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın ile görüştüklerini belirterek, "Talat Aydın ile yapılan görüşmelerde, otobüslerin giriş çıkışları ve park ücretlerinin düzenlenmesi talep etmiştik. Otobüsçülük yapıyorsanız otogardan kalkmak zorundasın.

Tasima Dünyası

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin

Otogarlarla ilgili kararları ortak komisyon alsın



Yönetmelik, D1 ve B1 şehirlerarası ve uluslararası tarifeli taşımalarda otogar kullanımını zorunlu tutuyor. O kadar karmaşık bir yapı vardı ki, İstanbul Otogarı, örneğin 50 lira iken Van 80 lira idi. Kamu kurumları olan belediyeler de özel sektör de işlettikleri terminallerde fiyatları diledikleri gibi belirliyorlar. Ulaştırma Bakanlığı'nda, o zaman, TOFED'e, 'bir yöntem belirleyin' dedi. Otogar fiyatlarını belirleyecek yöntem konusunda, kendi içimizde aylarca tartıştık, ancak uzlaşma sağlanamadı. Biz TOFED olarak; illerin büyüklüğü-küçüklüğü, o otogarı kullandığı yer, otogar işletmesinin harcadığı para ile güvenlik benzeri şeylerin belirleyiciliğini ifade ettik. Bakanlığın, Türkiye genelinde uygulanan bütün fiyatları kontrol altına almasını ve bu fiyatları sabitlemesini önerdik. Bunun sonucunda, 2009 yılından itibaren otogar tavan ücreti yayınlanıyor" dedi.

Otobüsçü 'fazla', işletmeciler 'az' diyor

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından 2009 yılından beri yürürlükte olan, otogar fiyat tarifisinin rutin bir düzenleme olduğunu kaydeden İlgin, "Bir kısım Doğu ve Güneydoğu firmalarının bazı otogarlardaki giriş çıkış ücretlerindeki fazlalıktan dolayı Ulaştırma Bakanlığına

talepleri olmuştu, o dikkate alınmışsa düzenleme yapılmış olabilir. Ama rutin bir şeydir bu. Her sene yapılır. Üstelik 2014 yılında 75 lira olan otogar çıkış ücreti, 2015 yılında 80 lira olmuş. 14 lira olan bir saatin üzerindeki park ücreti, 16 lira olmuş. 12 saate kadar saat başı park ücretleri de 2 liradan 3 liraya çıkarılmış. Bu fiyatları otobüsçüye sorarsan fazla, terminal işletmecilerine sorarsan az. Örneğin, Melih Gökçek'e git sor, az bulur" diye konuştu.

Bu otogarları otobüsçü için yapıyorsunuz!

4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun yanı sıra belediyelere de otogar yapımı, yer tespiti, işletmesi, işlettilirilmesi konusunda yetki verildiğinin altını çizen İlgin, Türkiye genelinde otogarlar yapılırken sektörün de içinde yer aldığı ortak bir komisyon ile hareket edilmesi gerektiğini vurguladı: "Yalova, Diyarbakır, Mersin otogarları belediyeler tarafından kurulmuştu. Yalova Otogarı yapılırken, Belediye Başkanı ile TOFED olarak görüşmüştük. Otogarı şehre uzak olduğunu söylemiştik, ancak bizi dinlemediler. Terminaller otobüsçü için yapıyor. Yalova Belediye Başkanı'na söyledim, 'bize gömlek giydirdiyorsun, ama bu bize uyuyor mu uymuyor mu, bir prova yapalım. 13 metre yükseklikte otogar; kışın ısıtılmıyor, yazın soğutulmuyor. Diyarbakır Otogarı da öyle. Otogar bitene kadar 3 belediye başkanı eskitti. Sonuçta Diyarbakır'da 6 firma var, 52 yazhanelik otogar yapıldı. Şu anda aradan 10 sene geçmesine rağmen, 24'ü dolu, 28'i boş. Üstelik bazı Diyarbakır firmaları 6-7 yazhane kullandıkları halde 28 yazhane boş. 28 boş yazhane bin temizliği, güvenlik gideri dolu yazhaneler tarafından ödeniyor. Mersin Belediyesi, otogarı, 15-19 milyon TL gibi bir rakama mal etti. Daha sonra

öyle bir politika izledi ki, esnafı haksız ve yıkıcı bir rekabetin içine çekti. Otogarı işletmekten bile vazgeçti. 15-16 milyona mal ettiği otogarı yıllık 20 milyon TL'ye ihaleye verdi. Bu otogarları otobüsçü için yapıyorsunuz" dedi.

İlgin'den komisyon önerisi

İlgin, hem Belediyeler Yasası'nda hem de 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nda da değişiklik önerdiklerini belirterek, "Taşıma Kanunu ve Belediyeler Yasası'nda yapılacak bir değişiklikle terminallerin yer tespiti, işletmesi, işlettilirilmesi, işletme kurallarının belirlenmesi, yazhane adetleri, yazhane fiyatları, taşıma fiyatları, otogar giriş çıkış fiyatlarının tümünü belirleyecek, zorunlu bir komisyonun kurulmasını istiyoruz. Bu sağlandıysa sektör bir zafer kazanmış olur. Otogarlar, şehirlerarası yolcu taşımacılığının olmazsa olmaz unsurlardır. Yolcuları da şoförü de kaptanı da otobüsçüyle de ilgilendiren bir konudur. Bu otogarı kim işletecek, nasıl işletilecek, kaç işletilecek, yazhaneler kim tarafından kullanılacak? İşletme esasları ne olmalıdır? Otogarı yönetmeliği ne şekilde olmalıdır? Bunları belirlemek üzere Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı başkanlığında, Belediyeler, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Trafik Dairesi, Ticaret Odaları, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacıları Meclisi ve en çok üyeye sahip otobüsçü örgütü temsilcilerinden oluşan bir komisyon; yer tespitini de yapсын; kimin yapacağına ve nasıl işletileceğine karar versin. Söz konusu otogar yerlerinin belirlenmesi ve işletmeciliği konularında ortak hareket edebilecek bir oluşumun hem Belediyeler Kanununa hem 4925 sayılı Taşıma Kanunu'na alınması gerekir" dedi. ■

Bafra Seyahat tekrar yola çıktı

Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe 47 yıllık geçmişe sahip Bafra Seyahat, 4 yıl önce mola verdiği yolculuğuna tekrar başladı. Firmanın bu yolculuğunda yönetim Bülent Yıldız ve Recep Saruhan'da...

1968 yılında, o dönemde Bafra'nın önde gelen isimlerinden ve Bafra'nın Hasan abisi olarak tanınan Hasan Yıldız tarafından Bafra Ekspres adıyla kurulan firma, 1978'de bölge firmalarının bir araya gelmesiyle adını Bafra Seyahat olarak değiştirdi. Ne var ki, yerel firmaların bu birlikteliği çok uzun sürmüyor ve yollar ayrılıyor. "Bu ayrılığın ardından Bafra Seyahat dedem Hasan Yıldız'a kalıyor ve dedem firmanın sektör yolculuğunu sürdürüyor" diyerek bilgiler veren Bafra Seyahat ortaklarından Bülent Yıldız, süreci anlatmaya devam ediyor: "Öyle bir süreç geliyor ki firma 56 araçlık kapasiteye ulaşıyor. 1980'li yıllarda çok geniş bir bölgede hizmet veriliyor. Ancak yaşanan olumsuzluklar nedeniyle 4 sene önce, bir mola veriyor. Bafra Seyahat, 12 Kasım itibarıyla tekrar yolculuğuna başladı. Dedem Hasan Yıldız, Bafra'nın gerçekten çok sevilen



Bülent Yıldız

Hasan abisiydi. Şimdi ben de dede yadigarı firmamızı tekrar yola çıkartmanın mutluluğu içindeyim."

Sakarya VIP ile altyapı işbirliği

Sakarya VIP Turizm altyapı işbirliğine giderek İstanbul Otogarı'nda 89-90 numaralı yazhane faaliyete başladıklarını belirten Bülent Yıldız, "VIP Turizm ile güzel bir altyapı işbirliğine gittik. Hem altyapı hem 14 araçlık ücretsiz servisleri kullanıyoruz" dedi.

6 araçlık filo ve hatlar

İlk etapta 5'i Mercedes Travego, biri de MAN araçtan oluşan filo ile

hizmete başladıklarını belirten Yıldız, "Araçlarımız 2010-2015 model. Şimdilik Bafra-İstanbul ve Bafra-Bursa seferlerimiz var. Bafra-Ankara ve Bafra-Batum arasında sefer yapmayı planlıyoruz. Çok yakında İpek Bilgisayarı üzerinden internet ortamından bilet satışlarımız da başlıyor" dedi.

"Oh, firmamıza kavuştuk"

Sektörde, firma yazın açılır, kışınsa kapatılır algısının olduğunu dile getiren Yıldız, "Biz Bafra Seyahat'ın marka bilinirliğine çok güveniyoruz. Henüz iki gün olmasına rağmen çok iyi bir talep gördü. Adımızın yazıldığı yerde, yolcunun bizi tercih etmesine inanıyoruz. Firmamızın kuruluşunu ilk olarak sosyal medya aracılığıyla duyurduğumuzda gördüğümüz ilgi bizi çok mutlu etti, çok olumlu tepkiler aldık. 'Oh, firmamıza kavuştuk, efsane geri döndü' mesajları atırlar var. Bafra'da düzenlediğimiz konvoy alkışlarla karşılandı" dedi.

Cesaretimizi hiç kaybetmedik

Sektörün zorlu bir dönem yaşadığını ifade edildiği bu süreçte, "siz hangi cesaretle bu kararı aldınız" sorumuza Bülent Yıldız, "Biz cesaretimizi hiç kaybetmedik. Bu 4 yıllık sürede her gün aynı şeyi, bir gün Bafra Seyahat'ı tekrar yola çıkartmayı düşündük. Recep Saruhan ile 6 aylık bir çalışma sonunda da firma tekrar can buldu" dedi.

Yerel firmalar kalmalı

Yerel firmaların, ulusal firmaların çatısı altında bu işi devam ettirmek zorunda kalacaklarına yönelik düşüncelere katılmadığını da ifade eden Bülent Yıldız, "Buna katılmıyorum. Çünkü biz bunu daha önce yaşadık. Biz Bafra Seyahat olarak kalmahydık. Bundan sonra böyle bir süreç olmayacak. Bölge insanımızın bizi özlediğini görme imkanı da verdi bu durum. Bölge insanı sadece bizimle seyahat için gelmiyor,

evladını, eşyalarını güven içinde taşıtabileceğine inandığı için geliyor. Bölgemizde zaten yıkıcı bir rekabet yaşanmıyor. Biz, diğer firmalara göre, diyalog içinde olmaya özen gösteriyoruz. TOFED Yönetim Kurulu üyesi Kenan Yılmaz da bölge firmalarının sorunlarının çözümü için çaba gösterdim, göstermeye devam edeceğim" dedi.

Bireyselleri bünyemizde görmek isteriz

Bireysel otobüsçüleri bünyeye katıp katmayacakları sorusuna Bülent Yıldız, "Biz bir yıl sonra şu noktaya gelelim, şunu yapalım, bunu yapalım hırsıyla değil emek vererek, emnin adamlarla büyüme stratejisi uygulayacağız. Eğer önümüzdeki süreçte bireysel otobüsçüye de kazanç sağlayacak bir kapasite yakalarsak, tabii ki onları da bünyemizde görmek istiyoruz. Şu anda bile çok talep var" şeklinde cevap verdi.

İşimin başındayım

12 Kasım'dan beri çok büyük bir mutluluk içinde olduğunu vurgulayan Bülent Yıldız, "Sürekli işimin başındayım. 'Araba ne oldu, yazhanelerde durum ne' bilgilerini sürekli alıyorum. Bizimle çalışan 25-20 yıllık arkadaşlarımız var. Çok büyük zorluklar yaşandı, buna rağmen çok büyük bir sadakat var, bunu her yerde, her firmada görmenizi mümkün değil. Büyük bir heyecan ve mutluluk yaşıyoruz" dedi.

Umutluymuz

Bülent Yıldız, sektörün geleceğine yönelik çizilen umutsuz düşüncelere asla inanmadığını ve sektör mensuplarının da inanmaması gerektiğini söyledi: "Sayın Galip Öztürk yıllar önce 'bu sektörün altında derya var' demişti. Gerçekten öyle. Yolcu sıkıntısı da yok, uçaklar da vurmadı sektörü. Umutsuz olmaya hiç gerek yok." ■



16 - 22 Kasım 2015

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 7

Yazımın başlığını okuyanlar "Terminaller tavansız mıydı? Yağmurlarda yolcular ıslanıyor muydu" diye sorsalar haklıdır. Çünkü söz konusu tavanın ücret sınırlaması anlamındaki 'tavan' olduğunun belirtilmesi gerekir. Bu anlamdaki tebliği, 4 Kasım 2014 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı.

Önce bir tebrik

Bilindiği üzere, mevzuat kalkış-varışların, hatta belediyelerin gösterdiği sınırlı yerler dışındaki tüm indirim-bindirmelerin terminallerde yapılması zorunluluğunu getiriyor. Terminal yapım ve işletilmesi UDH Bakanlığı mevzuatına göre, sözüm ona serbest, ama lafta. Belediyeler bu alanda tekel yaratıyor ve bu tekeller istediği yüksek ücreti alıyor. İşte, tavan ücret tarifelerin bu haksızlığı yürürlükte oldukları sürede gidermeye çalışıyor.

Ücret artışı iyi

En son tavan ücret 2012 Kasım'ında yayımlanmış ve 2013 sonuna kadar geçerli olmuştu. O günden bu güne kadar tekeller serbest kaldı. Şimdi, buna göre küçük bir artışla yeni tavan getirildi. Önceki ücretleri normal kabul edersek, şu andakiler de daha da iyi oluyor. Eski tarifiede büyük otobüsün uzak mesafede ödediği en büyük çıkış ücreti 75 TL idi. Geçen süreden sonra sadece 5 TL artışla 80 TL oldu.

Bu sürede pek çok terminalin ücretlerini arttırıp yüksek ücret uyguladığı düşünüldüğünde, şimdi bu ücretlerde indirim sağlayacak olan tarifeyi 'iyi' bulmak gerekir. Ancak süresinin sınırlı olduğu, yaz sezonunu kapsamadığı ve sezonda yine tekellerin istediği ücreti alabileceği unutulmamalı. Umarım ve dilerim ki süresi sonunda

süre uzatımı veya yeni tarife gündeme gelir de haksızlık önlenir.

Bir 'iyi'lik daha...

Tarifelere ilişkin notlarda çıkış ücreti ödeyen otobüsten, bir saatlik indirim ve bindirmeler için ayrıca ücret alınamayacağı belirtilmiş. Daha önce önerdiğim bu düzenleme sanırım ilk kez getirildi ve gayet iyi. Yeni tavanı yetersiz bulan terminallerin ücreti telafi etmek için bu ücreti almaları ihtimal dahilindeydi. Şimdi alınırsa hukuksuz olur, ama yine de belli olmaz, alabilirler. Herkes hakkını korusun. Bu arada, bu hak sadece otobüsler için ifade edilmiş terminal kullanan otomobilleri de kapsayacak şekilde ifade edilseydi daha doğru olurdu.

İstanbul tarifesi

Tarifiede yer alan ücretler sadece nüfusu 10 milyonu geçen yerlerde yüzde 100, yani aynen uygulanacak. İşin özü, bu tarife İstanbul tarifesi.

Nüfusu 7-10 milyon olan yerlerde, bu ücretlerin yüzde 95'i, yani yüzde 5 ekşiği alınacak. Galiba bu da Ankara...

4-7 milyon nüfuslu yerlerde tarifiede ücretlerin yüzde 85'i, yani yüzde 15 ekşiği alınacak ki, galiba bu da İzmir. Sonrasında 2-4 milyon, 1-2 milyon, 500 bin – 1 milyon, 300-500 bin, 150-300 bin, 100-150 bin ve 100 bin altı yerler için daha fazla indirimle daha düşük ücret alınacak.

Kademe ve indirim fazla

Bakıldığında yüzde 100'den başlayıp yüzde 40'a kadar düşen 10 ücret



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

kademesi var. Aynı hizmet için düşük nüfuslu yerlerde yüzde 60 ekşiğiyle ücret alınması bence haksızlık. Halen İstanbul'da 80 TL olacak en yüksek ücret, buralarda 32 TL gibi yetersiz bir rakama inecek. Üstelik burayı kullanan az sayıdaki aracın terminali kurtarması mümkün olmaz. Bu nedenle yüzde 70-80-90 ve 100 gibi 4 kademe yeterli olabilirdi. Bunu az nüfuslu yerlerin, tarifiedeki ücretin yüzde 70'ini ödemesi anlamında görmemek lazım. Halen 80 TL olan en yüksek çıkış ücreti 60 TL düzeyine getirilip diğerleri de 54, 48 ve 42 TL olabilirdi.

İndirim her ücrette...

Nüfusa göre terminal ücreti indirimleri sadece kalkışlardaki çıkış ücretiyle sınırlı değil. Transit kullanımlar ve otopark ücretleri de aynı oranda inecek. Örneğin, nüfusu 1-2 milyon aralığında olan Samsun gibi yerlerde tüm ücretler yüzde 35 indirimle yüzde 65 olarak ödenecek. Buna göre tarifiede (İstanbul'da) 80 TL olan uzak mesafe büyük otobüs çıkış ücreti yüzde 35 indirimle 53 TL, 27 TL olan transit ücreti 18 TL ve 8 TL olan otomobil ilk saat park ücreti 5,3 TL olacak. Bu arada önceden

8 TL olan bir saatlik İstanbul otomobil park ücretinin artırılmadığını belirtelim, bu da iyi.

Bir indirim daha, ama...

Büyükşehir olmayan illerde merkez ilçe dışındaki ilçelerde yüzde 25 daha indirim olacak. Bir kere, bunun nüfusu 750 binden az olan illerde olacağını belirtelim. Nüfusu 600 bin olan ilde zaten tarifenin yüzde 60'ı uygulanıyor. İlçelerinde bir yüzde 25 indirim daha yapılarak tarifenin yüzde 45'i geçerli olacak.

Aynı indirim büyükşehirlerde de var, ama il merkezinden 50 km. uzakta olan ilçeler için. Bu arada sormak isterim: 50 km. hesabında İstanbul'un neresi merkez sayılacak? Büyükşehirlerde ilin tamamı büyükşehir ve tek bir şehir değil mi?

Boyunun önemi yok mu?

Taşıtlara ilişkin terminal, park yeri, araba vapuru-feribot gibi hizmetlerin ücretlendirilmesinde taşıtın boyu, eni, yüksekliği, alanı, hacmi, ağırlığı, yolcu sayısı gibi kriterler kullanılabilir. Terminal ücret tarifeleri de koltuk sayısı, belge türü, sefer türü, kullanım amacı (kalkış-varış veya transit geçiş) gibi kriterlere göre hazırlanmış. Bana göre, sistem olarak adil. Ancak 12 metreden büyük otobüsler için, 'koltuk adedi göz ardı edilir' denmiş. Bu yanlış. O zaman, bütün araçlarda boyu dikkate almanız gerekir.

Tanımlar önemli

Yazılarımı okuyanlar tanımlara çok önem verdiğimi bilirler. Mesela,

tanımlarda, 'bu Yönetmelikteki şartları taşıyan' gibi ifadelere çok kızarım. Derim ki, elmayı tanımlarken Yönetmelik kırmızı olma şartı koysa, kırmızı olmayanlar elma sayılmaz mı? Burada da özel otomobil ve yolcu terminali tanımları var. Yolcu terminali için yönetmeliğin ilgili maddesindeki şartları taşıma ifadesi kullanılmış. O şartları taşımayanlar terminal sayılmayacak... Terminal sayılmayınca da bu tavan ücrete tabi olmayacaklar. Ne büyük ceza! Yani KTY 61'inci maddeye göre, terminal gibi kullanılan yerler terminal sayılmadıklarından bu tavan ücret tarifesinden faydalanamayacak(!), yani istediği ücreti alabilecek.

Özel otomobil tanımı

Bir de KTY'de belge muafiyeti sağlarken kullanılan ve tanımı bulunmayan, benim de defalarca sorup öğrenmek istediğim özel otomobil tanımı bu tebliğde yer alıyor. Meğerse 'özel otomobil' ticari otomobil dışındaki hususi otomobiller ile resmi otomobillerin ortak adymış. Resmi otomobillerin özel otomobil olduğunu bu tarife tebliğinden öğrendim. Bu da benim için bir kazanç oldu.

24 Kasım önemli

Tabii ki 24 Kasım, Atatürk'ten armağan Öğretmenler Günü olarak zaten önemli, ama buradaki kastım başka. 4 Kasım'da yayımlanan tebliğe göre uygulama 20 gün sonra, yani 24 Kasım'da başlamak zorunda. Pek çok terminalci işlemleri yetiştir(e)meyip uygulamayı başlatmayabilir. Hatta bu kuralı hiç uygulamayabilir de. Zira 25 (50) dakika ücretsiz park kuralını uygulamadılar ve bir şey soran da olmadı. Benden söylemesi. ■

Almanya Binlerce Otobüs Şoförü Arıyor



Almanya'da, belediyelere bağlı toplu taşımacılık başta olmak üzere hem kamu sektöründe hem de özel şirketlerde çok sayıda otobüs şoförü ihtiyacı bulunuyor.

Bu yıl emekliye ayrılacak olanların sayısının yüksek olması sebebiyle, yeni otobüs şoförlerine ihtiyaç olacak. İstatistiklere göre, bu yılın

sonuna kadar her üç şoförden biri emekliye ayrılacak. Bu durum hem otobüs şoförü olmak isteyen gençler için hem de mesleğinde aradığını bulamayıp başka bir meslek öğrenmeyi düşünen yetişkinler için ve mesleğine ailevi nedenlerden ötürü bir süre ara vermiş olup yeni bir meslek öğrenmeyi planlayan kadınlara bulunmaz fırsatlar sunuyor.

Diğer yandan şehirlerarası otobüs seferlerinin 2013 yılında özelleştirilmesiyle birlikte, 300 hattın işletilmesine izin verildi. Bu hatlarda

geçen yıl 20 milyona yakın yolcu taşındı.

HER YIL 2 BİN 400 ŞOFÖR GEREKİYOR

Uluslararası Otobüs Turizmi Birliği'nin (IBV) yaptığı araştırmalara göre, Almanya'da her yıl 2 bin 400 yeni otobüs şoförüne ihtiyaç duyulacak.

Sektörün uzmanları otobüs şoförlüğünü "geleceği olan bir meslek" olarak nitelendiriliyor ve araç kullanmayı seven gençlere bunu meslek haline getirerek geleceklerini güvence altına almaları öneriliyor. ■

Trabzon'da Belediye özel halk otobüslerini devraldı

Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Orhan Fevzi Gümrükçüoğlu, "Kentimizin büyükşehir olmasıyla il geneline hizmet vermeye başladık. Ulaşım konusunda çalışmalarımız devam ediyor. Trabzon genelindeki özel halk otobüslerini de devraldık. Bunu yapmaktaki tek amacımız halkımıza daha kaliteli hizmet sunmak" dedi.

Başkan Gümrükçüoğlu, Akçaabat güzergahının Mersin'e kadar uzatılmasının önemli bir ihtiyaç

olduğunu ifade ederken, "Çok şükür bu ihtiyacı giderdik. Otobüslerimiz Trabzon-Akçaabat-Mersin hattında hafta içi 12, hafta sonu 7 sefer düzenliyor. Ulaşım konusunda çalışmalarımız devam ediyor. Bu alanda 7 yıldır olduğu gibi yine ciddi yatırımlar gerçekleştireceğiz. Vatandaşlarımıza daha iyi hizmet sunmak için Trabzon genelindeki özel halk otobüslerini de devraldık. Bunu yapmaktaki tek amacımız halkımıza daha kaliteli hizmet sunmaktır" dedi. ■



Kent U'da beşi bir yerde!



DAHA FAZLA
EKONOMİ



DAHA FAZLA
YOLCU



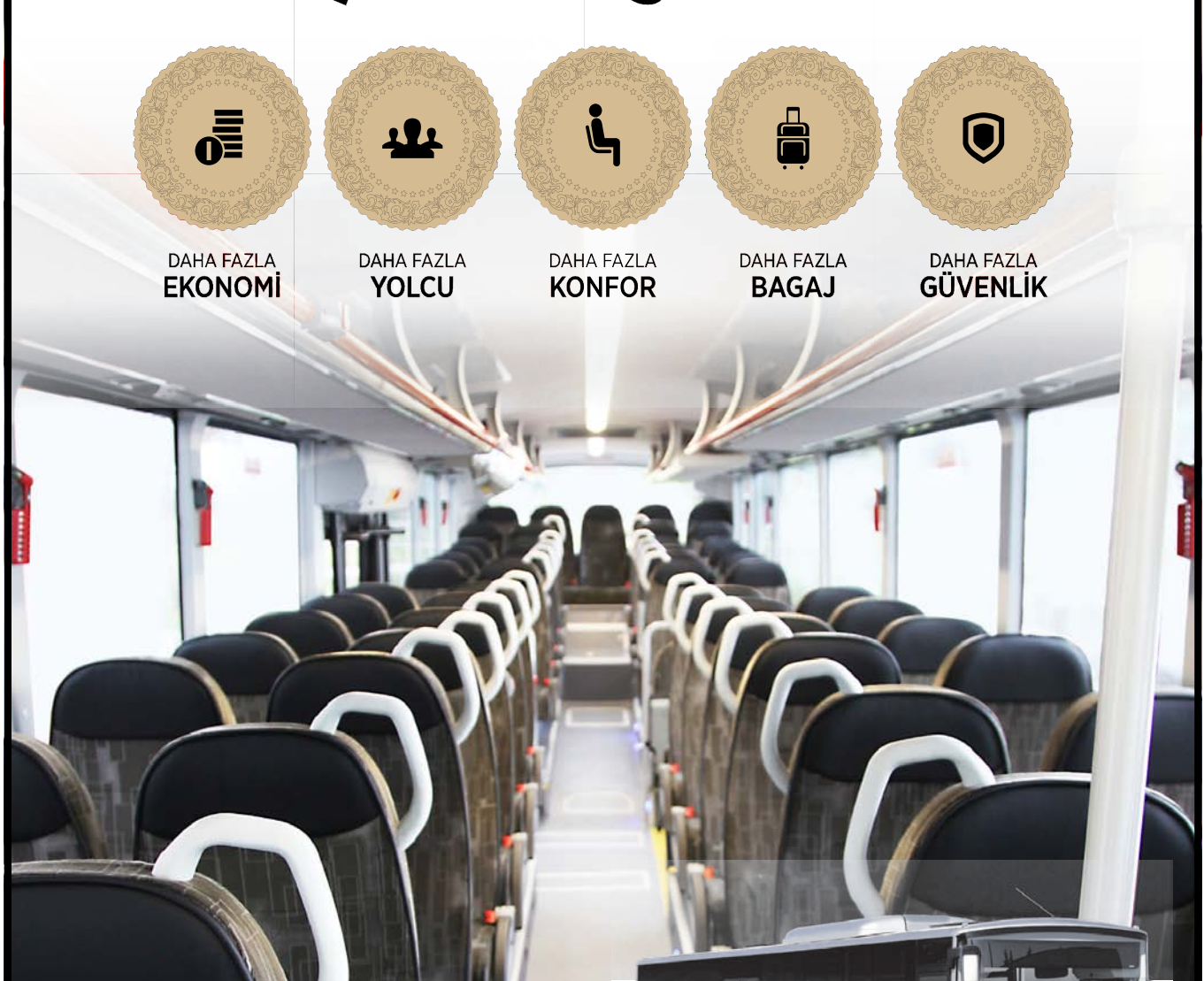
DAHA FAZLA
KONFOR



DAHA FAZLA
BAGAJ



DAHA FAZLA
GÜVENLİK



Şehirden beldeye, evden havalimanına, işe veya kampüse... 73 kişilik yolcu kapasitesi, tüm koltuklarda 2 noktadan emniyet kemeri, engelli yolcu asansörüyle orta mesafe yolcu taşımacılığı için geliştirilen Kent U, Otokar bayilerinde sizi bekliyor.

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTR



Otokar



UTİKAD eski başkanı Kosta Sandalcı'ya

“FIATA Onur Üyeliği” unvanı layık görüldü.

Dünya genelinde 40 binin üzerinde lojistik firmasını temsil eden FIATA (Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri Dernekleri Federasyonu), lojistik dünyasına dikkate değer katkılar yapan üst düzey yöneticilere verdiği “Onur Belgesi”ni ilk kez bir Türk’e verdi.

25 yıldır FIATA’nın dünya genelindeki toplantılarına aralıksız katılarak, Türk Lojistik Sektörünü ve UTİKAD’ı temsil eden, 10 yıldır da FIATA Karayolu Çalışma Grubu Başkanlığı görevini yürüten UTİKAD Eski Başkanı Kosta Sandalcı, FIATA Onur Üyeliği’ne layık görüldü.

Bu yıl Tayvan’ın başkenti Taipei’de gerçekleşen FIATA Dünya Kongresi’nde FIATA Onur Üyeliği’ne getirilen Sandalcı, “Bu denli prestijli bir unvana layık görülmenin gurur ve heyecanını bir arada yaşıyorum. Daha çok FIATA başkanlarına verilen bu üyeliğe layık görülmem aynı zamanda sektörümüz ve ülkemiz için de büyük bir başarıdır” dedi.

UTİKAD’ın bu konuda göstermiş olduğu çalışmaların önemine dikkat çeken Sandalcı, 1990 yılından bu yana FIATA Kongrelerine katıldığını, daha önce tek başına gittiği bu toplantılarda artık Türk katılımcı sayısının artmaya başlamasından ise büyük bir memnuniyet duyduğu söyledi. ■

Mercedes-Benz Türk’ten Kasım ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için hazırladığı Kasım ayına özel kampanyalar ile yüzde 0,10’dan başlayan faiz avantajı ve kişiye özel ödeme seçenekleri sunuyor.

Otobüslerde ayrıcalık

Kasım ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, 675 bin TL’ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 1,18 sabit faiz oranı ile 9 bin 557 TL’den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225 bin Euro’ya varan kredi tutarları için yüzde 0,40 sabit faiz oranı ile 2.721 Euro’dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Motor yenileme fırsatı

Reman motor kampanyası kapsamında Mercedes-Benz otobüs

müşterileri, 36 aya varan vade fırsatlarıyla 3’te 1 fiyatına otobüslerinin motorlarını yenileyebiliyorlar.

Onarım kampanyası

Kasım ayı boyunca Mercedes-Benz Türk; baskı, balata ve rulmandan oluşan debriyaj setini, işçilik dâhil Mercedes-Benz Travego 15 SHD ve Travego 17 SHD modelleri için 2.685 TL + KDV, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD modelleri için 2.295 TL + KDV avantajlı fiyatları ile Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinde sunuyor.

Kamyonlarda seçenekler çok

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in Atego, Axor ve Actros olmak üzere tüm kamyon tipleri için



Kasım ayına özel hazırladığı kampanya kapsamında 75 bin Euro’ya varan kredi tutarları için yüzde 0,10’dan başlayan avantajlı faiz oranları ile 48 aya varan vade seçeneklerinden aylık 1,111 Eurodan başlayan ödemelerle faydalanmak mümkün.

TL ödeme seçeneklerinde ise 230.000 TL’ye varan kredi tutarları için % 0,10’dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 4.330 TL’den başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

İkinci el kamyonlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler’in ikinci el kamyon markası TruckStore altında Kasım ayında takas kapsamına alınmış 2013 ve 2014 model tüm ikinci el Mercedes-Benz

kamyon ve çekicilerine sunulan avantajlı kampanya kapsamında 50 bin Euro’ya varan kredi tutarları için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ile aylık 657 Euro’dan başlayan ödemelerle ikinci el kamyon sahibi olunabiliyor. ■

Ford Trucks global büyümesini

Kuzey Afrika’ya taşıyor

Ford Otosan’ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, yatırımlarını Kuzey Afrika’da sürdürüyor. Ford Trucks, Fas’ın Kazablanka şehrinde kurulan bölgenin ilk 4S tesisiyle Kuzey Afrika pazarına yönelik yatırımlarını genişletiyor. Fas’ta 100 yıldan uzun bir süredir Ford distribütörü olarak faaliyet gösteren Auto Hall Group’un otomotiv distribütörü Scama işbirliği ile inşa edilen bu yeni tesis ile Ford Trucks, dünya çapında gerçekleştirdiği yatırımlarına bir yenisini ekliyor.

Global ürün geliştirme faaliyetleri Türkiye’de gerçekleştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası’nda üretilen Ford Trucks çekici ve kamyonları, Global Kamyon Anlaşması ile Brezilya’da ortak parçaların üretilmesi konusunda işbirliğinin ardından, Çin’de JMC markası ile gerçekleştirilen lisans anlaşmasına

ve Rusya’da Avtotor işbirliği ile üretim yapılmasına kadar uzandı.

Ford Otosan’ın ağır ticaride global bir oyuncu olma yönünde attığı bu adımların ardından, Ford Trucks’ın Kuzey Afrika bölgesinde faaliyete geçen Fas Scama bayiliği satış, servis ve yedek parça hizmetleri ile bölgedeki müşterilere komple hizmet sunmayı hedefliyor.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, “Bu yeni tesisle birlikte Fas’ın 3 önemli şehrinde daha alt bayilik çalışmalarımızı tamamladık. 2020 itibarıyla 50 ülkede Ford Trucks bayi yapılanmasını tamamlamayı hedefliyoruz” dedi. ■



Tırsan dünyayı 10 kere dolaştı

Tırsan, 5 Kasım Perşembe günü İstanbul'da Radisson Asia Hotel'de yurtiçi satış

bayileri ile bir araya geldi.

Tırsan Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız'ın açılışını

yaptığı toplantıda, 2015 yılı değerlendirmesi, yurtiçi ve yurtdışı pazar analizleri, ileriki dönemler için hedeflenen planlar ve stratejiler ele alındı.

Tırsan Yurtiçi Bayi Koordinatörü Aydın Temel, yaptığı konuşmada, “Tırsan olarak müşterilerimizin memnuniyetini tek başları kriteri olarak benimsemekteyiz. Müşterilerimizin bize duymuş olduğu güveni perçinlemek adına

hızla büyümeye devam eden geniş bayi ağımız ile birlikte, sahip olduğumuz ekip ruhunu ortaya koyarak çalışmalarımıza devam etmekteyiz” dedi.

Tırsan Treyler Satış Sonrası Teknik Hizmetler Koordinatörü Okan Yasan, “2016 yılında müşterilerimizin memnuniyetini arttırmak ve daha iyi hizmetler sunmak adına yeni projelerimizi devreye alacağız” ifadesini kullandı. ■



İstanbul’un trafiğini rahatlatacak

İDO Ro-Ro seferleri başlatıyor

İDO, Ambarlı-Topçular hattında Ro-ro taşımacılığına ilk adımını atıyor. Tır ve kamyon şoförlerine hizmet verecek olan hatta ilk sefer, 16 Kasım’da gerçekleşecek.

Yeni hat ve Ro-ro seferleri hakkında değerlendirmelerde bulunun İDO Genel Müdürü Ufuk Tuğcu, Ambarlı-Topçular hattında gerçekleşecek seferlerin ÇED raporu kapsamında olmadığını, kamuoyunun da yakından takip ettiği ÇED raporu kapsamında olan hattın, raporun sonuçlanmasıyla birlikte 2 yıl içerisinde tamamlanıp faaliyetlerine başlayacağını söyledi. 16 Kasım’da hizmete girecek olan yeni hattın, İstanbul’un trafiğine büyük bir rahatlatma getireceğini söyleyen Tuğcu, hattın Trakya Bölgesi, Kuzey Marmara Bölgesi, Çerkezköy Bölgesi’nden gelip, Güney Marmara, İç Ege ve Akdeniz güzergahını takip eden firmalara büyük kolaylık sağlayacağını belirtti.

Karbon Salınım Oranı Azalacak

İstanbul ve Marmara çapında akaryakıt tüketimini azaltarak hem ülke ekonomisine katkı sağlayacak hem de çevreye salınan karbon oranını azaltacak olan proje, İstanbul trafiğini rahatlatacak ve karayollarının aşınmasını önleyerek maliyetleri de aşağı çekecek. Çevresel faydalarının yanı sıra TIR ve kamyon şoförlerine de büyük avantajlar sağlayacak olan proje, seyirleri sırasında şoförlerin dinlenmesine fırsat vererek trafik kaza oranlarını düşürecek.

Bunun yanında TIR ve kamyonların 06.00-10.00 ile 16.00-22.00 arasında trafiğe yasaklı olduğu saatlerde yola deniz üzerinden devam etmelerine fırsat verecek olan yeni Ro-ro hattı ile hem nakliye süreleri kısalacak hem de araçların ömrü uzayacak.

Ambarlı-Yalova (Topçular) arası 3,5 saat

Ambarlı Kumport iskelesinden ve Topçular’dan karşılıklı olarak günde 1 sefer gerçekleştirecek olan Ro-ro seferleri, Ambarlı’dan 21:15’te, Topçular’dan ise 16:30’da kalkacak. Tır ve kamyon geçişinin yapılacağı bu hattın seyir süresi ise 3,5 saat olacak. Ortalama 40 araç taşıma kapasitesine sahip olacak İDO’nun “Balıkesir 10 ” isimli yeni Ro-ro gemisi, tamamen Türk tersanelerinde bu hatta sefer yapmak üzere üretildi.

Ulaşımın rezervasyonla gerçekleştirileceği Ro-ro taşımacılığı için aşağıdaki numaralardan rezervasyon yapılması gerekmektedir.

Topçular: 0546 789 76 76
Ambarlı: 0549 312 76 76



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 5 • Sayı: 208 16 - 22 Kasım 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Baygıraz

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

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.

İhsan Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşterileri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

titli telif hakkı Pivot

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi iktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramazan DEMİR

Türkiye'nin büyüyen lojistik pazarı göz kamaştırıyor



Ülke içinden olduğu kadar yabancı yatırımcıların da ilgisinin arttığı Türk lojistik pazarı tüm dünyanın dikkatini çekiyor. Bu ortamda dünyanın en önemli lojistik markaları logitrans'da buluşuyor.

Lojistikte sadece Almanya'nın değil dünya sıralamasının da ilk üçünde bulunan Schenker, KühneNagel ve Dachser logitrans'daki yerini alırken Türkiye'den ise THY, Netlog ve Arkas kendi alanlarının ilk sırasındaki yerli markalar olarak logitrans'a katılıyor.

"logitrans artık dev markaların katılmak zorunda oldukları bir etkinlik durumuna geldi" diyen **Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarlar Müdürü Altınay Bekar**, "Katılımcı listelerimizden açıkça görüldüğü gibi yerli ve yabancı lojistik markaları düzenli olarak logitrans'a katılmaktadır" şeklinde konuştu.

Lojistik sektörüne destek ve tedarik sunan çok sayıda markanın da fuarda yer aldığını belirten Bekar, "Mercedes, Ford, Iveco gibi markaların yanı sıra sektörün çok da göz önünde



olmasa da dünya ölçeğinde iş yapan onlarca şirketi logitrans ortamında bulunmayı kaçınılmaması gereken bir fırsat olarak görüyor" dedi. ■

CEVA'dan, 400 milyon \$ tutarında 10 yıllık kontrat

CEVA, öncü moda perakendecileri Coast, Karen Millen, Oasis ve Warehouse'a depolama, mağazalara teslimat, e-ticaret koşullarını

sağlamak, uluslararası dağıtım ve 4PL hizmetleri sağlamak için toplam 400 milyon \$ tutarında 10 yıl süreli kontrat imzaladı.

2025 yılına kadar sürecek yeni kontratlar kapsamında CEVA, Oxfordshire'da kurulu 25 bin metre kare alana sahip ve yılda (30 bin SKU) 20 milyon adet ürün elleçleyecek olan yeni alınan ortak tesisi yönetecek. 330 kişiyi istihdam eden tesis yanı otomatik olup askıda ve kutuda giyim eşyaları ve moda aksesuarları ile ilgili süreçleri Avrupa, Orta Doğu, Rusya, Uzak Doğu ve Latin Amerika'da bulunan 29 uluslararası pazara hizmet verecek. CEVA Kuzey Amerika ve Hong Kong'da gümrükleme işleri ile birlikte 4PL sorumluluğunu yükleneyecek.

CEVA aynı zamanda bu dört markanın reverse lojistik faaliyetlerini ve müşteri iadelerini yönetecek, mevsim sonu stok kaldırma yürütülen temel faaliyetleri yürütecek. ■



Yüklemesi kolay, hacmi daha geniş:

Serin HCAP

Standart Optima serisi altyapısının geliştirilmesi ile elde edilen Serin HCAP Tenteli Treyler geniş iç hacmi ve açılabilir arka semer fonksiyonu ile yükleme rahatlığını sağlıyor.

Serin için üretilmiş yüksek mukavemetli S7000MC çelik malzemeden üretilmiş I profilden toz altı kaynak teknolojisi ile üretilen şasi 13650 mm uzunluk ve 2550 mm genişliğe sahip. Bu şasi üzerinde her iki yanda yer alan 65cm yüksekliğinde 5 adet kapaktan oluşan yan kapaklar, içten içe 2480 mm yükleme genişlik alanı vermektedir.

Kapakların kolayca açılıp kapanabilmesi için baba içlerinden, pimli kilit sistemi kullanılıyor.

Serin Ar-Ge tarafından yapılan yeni bir geliştirme ise; gizli kilit sistemli konteyner kapaklı kapıların bağlantılı olduğu arka semerlerin vida sistem sayesinde kolayca 40cm her iki yana açılabilmesini sağlayan sistem. Böylece geniş yüklerin arkadan girişinde yüklerin kolayca yerleşimi sağlanıyor. ■



Mega Projede

Serin-Öztrans işbirliği

"Emanetiniz Emin Ellerde" sloganıyla çalışmalarına devam eden İskenderun merkezli Öztrans Nakliyat ile Damper Treylerin Lideri Serin Treyler arasındaki uzun süreli işbirliği, İstanbul 3. Havaalanı hafriyat çalışmalarında da devam ediyor.

Öztrans Nakliyat geçtiğimiz ay 120 adet 28m3 Serin Tiger Havuz damperini mevcut filosuna dahil

etti. Öztrans Nakliyat Ortaklarından Yusuf Dönmez, son parti araçların teslimat töreninde, 120'nci Serin Tiger Havuz damperi, Serin Treyler Yönetim Kurulu üyesi Recep Serin'den teslim aldı. Dönmez, Serin marka araçlardan duyduğu memnuniyeti belirtmeden geçemedi ve "önümüzdeki yıllarda da bu işbirliğinin büyüyerek devam edeceğini ifade etti.

Türkiye'nin mega yatırımlarından birisi olan İstanbul 3. havalimanı; Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ihale bedeliyle alınan 22.152 milyar Euro karşılığında 25 yıl işletme hakkı alan konsorsiyum toplam 10.247 milyar Euro yatırım harcaması yapacak. 3 etap halinde tamamlanacak proje, yıllık 150 milyon yolcu taşıma kapasitesi ve 77 milyon km kare alanı ile dünyanın beşinci havalimanı olacak. İçerisinde gölet, eski taş ocakları ve maden alanları olan projenin saha dolgu ve düzeltme işlemleri son hızla devam ediyor. ■



Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı

EKO MMI Fuarçılık Tic. Ltd. Şti tarafından bu yıl 9'uncusu düzenlenecek "Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı" **18-20 Kasım 2015** tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi 9. ve 10. salonlarda

gerçekleştirilecek. Avrupa ile Yakın Doğu arasında mükemmel bir köprü oluşturan logitrans; lojistik, telematik ve taşımacılığın tüm değer zincirindeki geniş ürün ve hizmet yelpazesini içermektedir. ■

Ekol, Avrupa'da ağını genişletiyor

Türkiye'nin beğenilen lojistik şirketi unvanının yanı sıra Ekol; Avrupa'nın da en iyi lojistik şirketi seçildi. Türkiye'de olduğu gibi Avrupa'da da sürdürülebilir başarı hedefleyerek yatırımlarına hız kazandıran Ekol, bulunduğu ülke sayısını artırma çalışmalarında. 11 Avrupa ülkesinde hizmet verirken, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve İran'da yatırım planlanıyor. Sete-Paris arası eklenen tren hattı Kasım'da devreye alındı.

2011 yılından bu yana Avrupa yatırımlarına hız kazandıran Ekol; Almanya, İtalya, Romanya, Fransa, Bosna, Yunanistan,

Ukrayna, Macaristan, İspanya, Polonya ve Bulgaristan ardından şimdi de Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve İran'da kendi tesis ve filosu ile hizmet vermek için hazırlık yapıyor.

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, "Avrupa'da da ilk tercih edilen lojistik şirketi olma hedefiyle çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. Avrupa'da ağımızı genişletmek için; Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve İran'da da önümüzdeki birkaç ay içerisinde hizmete girmeyi planlıyoruz. Almanya - Romanya arası tren seferi üzerinde de çalışıyoruz" dedi. ■



Düşük km'li, temiz ve bakımlı 2. el kamyon ve çekiciler artık 24 aya varan garanti seçenekleriyle TopUsed satış noktalarında.



Doktordan değil TopUsed'dan

MAN | TopUsed

ANKARA 0312 556 13 34
 İSTANBUL İKİTELLİ 0212 675 04 04
 İSTANBUL TUZLA 0216 394 44 25
 KONYA 0332 346 00 46

MAN kann.



10 »

Yeni MAN'larla Tork daha da güçlendi

Endüstriyel projelere lojistik çözümler üreten uzman kuruluş TORK, 2 özel MAN çekici ile filosunu güçlendirdi. Firmanın ürettiği lojistik çözümlere uygun olarak dizayn edilen MAN TGX 41.560 8X4/4 BBS ve MAN TGS 33.540 6X6 BBS'den oluşan çekici araçlar Gebze tesislerinde törenle teslim edildi.

Tork Endüstriyel Çözümler ve Tic. AŞ Genel Müdürü Serhat Başeğmez ve Operasyon Müdürü Tufan Yıldırım'ın evsahipliğinde düzenlenen teslimat törenine, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Kamyon Satış Koordinatörü Kadri Başaran ile projenin finansmanını sağlayan MAN Finans'tan Bölge Satış Yöneticisi Doğan Gamsız katıldılar.

Ağır nakliye ve proje taşımacılığı sektöründe, küresel anlamda önemli bir değer haline gelmeyi kendilerine ilke edindiklerini söyleyen Serhat Başeğmez, TORK'un uzman ve mühendislerden oluşan ekibinin, hem müşteriler hem de

yük verenler ile yakın bir işbirliği içinde en uygun taşıma çözümlerini oluşturduğunun altını çizdi.

Operasyon Müdürü Tufan Yıldırım da, hizmetlerinde makine ve araç parkının önemini vurgulayarak, "Bu zor projelerin

altından MAN ile kalkıyoruz" dedi. Filolarındaki MAN araç sayısının giderek arttığını söyleyen Yıldırım, satış sonrası hizmetlerin yanı sıra projeye destek veren MAN Finans'ın sağladığı çözümlerden duydukları memnuniyetini de dile getirdi. ■



Samsun Büyükşehir Belediyesi

Lojistik Köye ortak oldu

Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) ile Ticaret Borsası'nın lojistik köydeki hisselerinin bir kısmını Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na hibe etmesi ile ilgili gündem maddesini okuyan Büyükşehir Belediyesi Emlak ve İstimlak Daire Başkanı Lütfü Coşkun, "Samsun TSO'nun, Lojistik Köy kurulması projesi kuruluş protokolü kapsamındaki yetkiye istinaden Samsun TSO ve Samsun Ticaret Borsası'na daha önce meclis kararı ile şirket kurulmasıyla ilgili yetki verilmişti. Bu yetkiye istinaden Samsun TSO ve

Samsun Ticaret Borsası Samsun Lojistik Köy alanı içerisinde Samsun Ulusal ve



Uluslararası Lojistik Merkezi İşletmeciliği AŞ adı altında bir şirket kurdular. Samsun TSO bu şirketteki 2 bin payda 50 bin TL'lik hissesinden 800 payda 20 bin TL'lik hissesini belediyemize hibe etmek için karar verdi. Biz de bu hibenin kabulüne ve ayrıca şirket tarafından sermaye artırımına gidildiği takdirde harcı esas değer üzerinden bu alan içerisindeki tapuların devrini ve bu işlemlerle ilgili Başkanımız Yusuf Ziya Yılmaz'a yetki verilmesini istiyoruz" dedi. ■

Otokar'ın Antalya treyler bayisi Meçikoğulları Otomotiv oldu



Lojistik ve nakliye sektörü için ürettiği tenteli, tanker, frigorifik, yurtiçi nakliye ve özel amaçlı treyler ürün ailesi ile pazarın öncelikli tercihleri arasında yer alan Otokar'ın Antalya'daki yeni treyler bayisi Meçikoğulları Otomotiv oldu.

Antalya'da düzenlenen yemeğe, bölgenin önde gelen taşımacılık şirketleri katılırken, misafirler etkinlikte, Otokar'ın treyler ürün ailesini yakından inceleme fırsatı da buldu.

Organizasyona, ev sahipliğini de üstlenen Meçikoğulları Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Meçikoğlu,

Meçikoğulları Otomotiv Satış Müdürü İlhan Paşaoğlu, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Otokar Treyler Satış Birim Yöneticisi Murat Özsoy ve Otokar Treyler Bölge Satış Yöneticisi Ümit Şangüder katıldı.

Otokar gibi köklü ve birçok alanda öncü bir kurumun yetkili bayisi olmalarından dolayı büyük memnuniyet duyduklarını dile getiren Meçikoğulları Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Meçikoğlu, treyler ve semi treyler yetkili bayiliği ile birlikte bölgede, bu alandaki tüm ihtiyaçları karşılayacaklarını kaydetti. ■

www.continental-lastikleri.com.tr

Continental web sitesi

Yenilenen yüzüyle yayında

Continental'ın Türkiye'deki www.continental-lastikleri.com.tr üzerinden kullanıcılarıyla buluşturduğu web sitesi yenilenme çalışmaları tamamlandı. Ziyaretçilerin online davranışlarından yola çıkılarak yenilenen ve kullanıcı dostu özellikleri artırılan sayfa, araştırılan bilgiye daha hızlı ulaşım imkanı sunuyor.

Sayfa tasarımında kullanıcı isteklerine duyarlı ve tamamen yenilenmiş renk paletleri kullanılan

web sitesi, Continental Lastik Birimi'nin uluslararası web sitesi www.continental-tires.com için başlatıldığı çalışmaların devamı niteliğinde olup, akıllı telefonlar ve tabletler için optimize edildi. Lastikler ve bayiler ile ilgili arama yapabilmek özelliği ile de aktifleştirilen web sitesi, içerik tasarımı, yeni içerik indirme sayfalarındaki özellikler ile yalnızca tüketiciler için değil yetkili satış noktaları için de kolay kullanım imkânı sağlıyor. ■

Idealogistics 15 Talfix® Donanımlı Treyler aldı

Yine Talson tecih etti

Tırsan bünyesinde yer alan Talson, Hollandalı Idealogistics Verhoeven'e 15 adet Talfix® donanımlı Talson TGM TAL treyler teslimatı gerçekleştirdi. Idealogistics'in filosunda 71

adet Talson treyler bulunuyor.

Idealogistics Verhoeven CEO'su Louis Bardoeel, teslimat töreninde, Talson semi-treylerlerin, uluslararası standart geliştirme ve uygulama çalışmalarıyla

birlikte, TAPA (Transported Asset Protection Association - Taşınan Değerli Ürünlerin Korunması Birliği) standartları gereği; endüstriyel uygulamalara yatkınlığı, teknolojik yapısı ile olası suç eğilimleri ve tedarik zinciri güvenlik tehditleri proaktif tespitler sağlaması, kalite ve yeteneği bir arada sunmasından dolayı Talson'u tercih ettiğini belirtti.

Louis Bardoeel, üst yapının sağlamlığı sayesinde Talson'un çift katlı yük taşıma ihtiyaçlarına en iyi çözümü sunduğunu belirtirken, çok amaçlı kullanılabilen TALFIX® teknolojisinin farklı boyutlarda paletlerin çift katlı taşınması için farklı kombinasyonlar oluşturma avantajı sağladığını da belirtti. ■



Kamyon Garajına Modern Dokunuş

MANİSA Büyükşehir Belediyesi tarafından Turgutlu Tuğla Pazarlama ve Kamyon Garajı yenilenerek modern bir görünüme kavuşturuldu. Büyükşehir Belediyesi tarafından çevre düzenlemesi yapıldı ve güvenlik amacıyla kamera sistemi yerleştirildi.

Manisa Büyükşehir Belediyesi Turgutlu ilçesinde bulunan Tuğla Pazarlama ve Kamyon Garajı'nda vatandaşların daha kaliteli hizmet alabilmeleri amacıyla yenileme çalışması gerçekleştirildi. Büyükşehir Belediyesi ilk olarak garajın çevresinde bulunan ve vatandaşların yolların bozukluğu nedeniyle şikâyet ettiği alanda asfaltlama çalışması gerçekleştirildi. Daha sonra

garajda çevre düzenlemesi gerçekleştiren ve iş yerlerinin dış cephelerini boyayan Büyükşehir Belediyesi, Tuğla Pazarlama ve Kamyon Garajına daha modern bir görünüm kazandırdı.

Kamyon garajı artık daha güvenli

Tuğla Pazarlama ve Kamyon Garajının girişine güvenlik kamerası da yerleştiren Büyükşehir Belediyesi, garaja hem araçların giriş çıkışlarını kontrol ediyor, hem de oluşabilecek olan hırsızlık gibi olaylarına engel oluyor. ■



Etis, tarım lojistiğinde büyüyor

Dağıtım lojistiği segmentinde su, içecek ve zincir mağazadan sonra tarım lojistiği alanında da yeni müşterilerle büyüyen Etis Lojistik, Amasya Şeker Fabrikası'nın bu yılki pancar hasadının taşıma ihalesini kazandı. Amasya Şeker'in dış saha pancar operasyonları kapsamında Konya'nın üç büyük pancar üretici ilçesi Yunak, Çetlik ve

Kadınhanı'nda çalışacak olan Etis, bu ilçelerde bulunan yedi ayrı toplama bölgesinden hasat dönemi boyunca 60 bin ton pancarı kurumun Suluova'daki fabrikasına taşıyacak. Etis, üç ay sürecek hasat süresince 2 binin üzerinde kamyon kullanacak.

Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kılıç, 2015'i dağıtım lojistiğinde büyüme yılı ilan ettiklerini hatırlatarak, hız kesmeden yatırım yaptıklarını ve tarım lojistiği alanında büyümeye başladıklarını kaydetti: "Önümüzdeki dönemde domates, patates gibi mevsimlik ara tarım ürünlerinin lojistiğinde de yeni müşterilerle tarım lojistiğindeki yatay büyümemizi sürdüreceğiz." ■



Borusan Lojistik ile IKEA

Aynı projede buluştu

İKEA Türkiye ile imzalanan sözleşme kapsamında Nisan 2015 itibarı ile IKEA Türkiye'nin toplam 5 mağazasının ve Bodrum'daki sipariş ve teslim noktasının eve teslim hizmeti Borusan Lojistik tarafından verilecek. Operasyon kapsamında günde yaklaşık 500 nihai tüketiciye ulaşmakta olan Borusan Lojistik IKEA Türkiye ile olan anlaşmasıyla sektördeki liderliğini de perçinlemiş oldu.

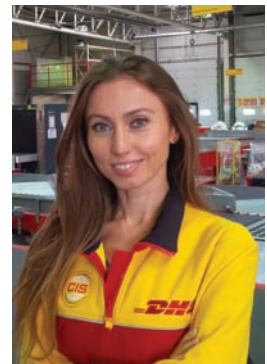
Borusan Lojistik, RF El terminali teknolojiyiyle IKEA Türkiye'nin 5 mağazasında ve Bodrum'daki sipariş ve teslim noktasında ürünleri elleçleyip ev teslimlerine hazır hale getiriyor. Borusan Lojistik bünyesinde yer alan genç ve girişimci IT ekibi tarafından geliştirilen yazılım sayesinde IKEA sevkiyatları ile ilgili yapılan tüm operasyonel raporlama işlemleri ve performans takip süreçleri online olarak takip ediliyor. ■

DHL Express'ten iki atama

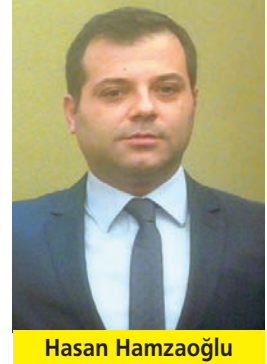
DHL Express, yatırımlarını aralıksız sürdürdüğü Türkiye pazarındaki kadrosunu genişletmeye devam ediyor. DHL Express Türkiye, Yaşam Bilimi ve Sağlık Hizmetleri İş Geliştirme Müdürü olarak Hasan Hamzaoglu'nu, Yer Operasyonları Müdürü olarak ise Neslihan Gür Teğmen'i göreve getirdi.

2005 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya bölümünden mezun olan ve ardından Bahçeşehir Üniversitesi MBA programını yüksek onur derecesiyle tamamlayan Hamzaoglu, profesyonel kariyerine, bitirme projesin de ele aldığı İlaç Sektöründe İlişki Yönetimi ve Doğrudan Pazarlama alanında başladı.

Nisan ayı itibarıyla DHL Express Türkiye Yer Operasyonları Müdürü olarak atanan ve bu pozisyonda görev yapan ilk kadın yönetici olan Neslihan Gür Teğmen, Türkiye'deki 12 hizmet merkezi ile bu hizmet merkezlerinde çalışan 301 kişilik ekip tarafından gerçekleştirilen dağıtım-toplama faaliyetlerinden sorumlu olarak görev yapıyor. ■



Neslihan Gür Teğmen



Hasan Hamzaoglu

16 - 22 Kasım 2015

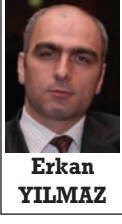
Lojistik
Dünyası

» 11

Krone'nin Almanya dışında ilk ve tek treyler fabrikası 2013 yılında İzmir Tire'de faaliyete geçti

Krone 2015'i 1500 treyler satışı ile kapatmayı hedefliyor

Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün, bu yıl sonunda 1500 adet civarında bir satış hedefleri bulunduğunu, 2016 yılında ise daha iyi bir pazar seviyesi beklediklerini söyledi. Akgün, müşteriye doğrudan satış yapmaya yönelik yapılandıklarını, Türkiye genelinde ise 23 yetkili servise sahip olduklarını söyledi.



Erkan YILMAZ



Soldan sağa: Bernard Krone Holding Yönetici Ortağı Bernard Krone, Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün ve Krone Trailer International Genel Müdürü Semih Pala

Yılda 40 bin 375 treyler

Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün Krone'nin Türkiye'deki hedeflerini ve konumunu anlattı. Akgün, Krone'nin 1906 yılında Bernard Krone tarafından bir demirci dükkanı olarak kurulduğunu ve şu an 4'üncü neslin şirketin başında olduğunu hatırlattı. Şu an Krone Grubu'nun faaliyetlerinin yüzde 66'sını ticari araçlar, yüzde 34'ünü ise tarım araçlarının oluşturduğunu kaydeden Akgün, Krone'nin yılda 40 bin 375 adet treyler ürettiğini açıkladı. Krone'nin 2014 yılında 1,6 milyar Euro ciro elde ettiğini ve üretilen treylerin ağırlıklı olarak Batı Avrupa pazarlarına satıldığını belirten Akgün, sadece yüzde 3'ünün Avrupa dışı pazarlarda satıldığını ifade etti.

Almanya dışındaki ilk ve tek fabrika

Krone'nin Almanya dışındaki tek tesisinin İzmir Tire'de faaliyete geçtiğini ve Türkiye'de uzun vadeli strateji uygulayacaklarını anlatan Bernard Krone, "Treyler piyasasında Türkiye ve çevre ülkelerinde çok önemli bir pozisyona sahip olacağız. Üretim ve satış noktasında belirlediğimiz hedefleri yakalamak için hepimiz çok çalışıyoruz" dedi.

Yatırımcılar için örnek

Almanya Aşağı Saksonya Bölgesi Ekonomi, Çalışma ve Ulaştırma Bakanı Olaf Lies'in Türkiye'de yatırım yapmak isteyen 40 kişilik bir delegasyonla geldiğini hatırlatan Krone, kendilerinin Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Alman girişimciler için bir örnek oluşturduğunu söyledi.



Otomotiv ile anlaşma yapıldığını, küresel ekonomik krizden dolayı fabrikasının 2013'te tam olarak faaliyete başladığını kaydetti.

Yakın geçmişte de Doğu Otomotiv'in yüzde 49'luk hissesinin devralındığını ve Krone'nin Türkiye'de tek başına yoluna devam ettiğini ifade eden Akgün, Krone'nin Türkiye'ye niye yatırım yaptığını şu sözlerle açıkladı: "7'nci büyük Avrupa ekonomisine sahip olması, Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomisi olması, Avrupa, Ortadoğu, Orta Asya ve Afrika pazarlarına erişimi olan stratejik konumu, Türk otomotiv sektörüne yönelik güçlü bir büyüme beklentisi, lojistik firmalarının artan ticaret hacminden faydalanacağına dair beklentiler, nitelikli iş gücü, güçlü otomotiv yan sanayisi ve limanlara yakınlık."

Hedef Kuzey Afrika

Türkiye'de satış ve servis ağılarını genişlettiklerini belirten Akgün, hedeflerinin Kuzey Afrika ve Türkiye Cumhuriyetler pazarına satışlar yapmak olduğunu belirtti. Akgün, "İnşallah şu an çevre ülkelerde yanan ateş bir an önce söner. Durum böyle olunca da biz de çevre ülkelere de satışlar yapabiliriz" dedi.

Üretimde yerleşme oranı artacak

Rıza Akgün, başlangıçtan beri Tire'de Almanya'daki fabrikada ile aynı kalitede üretim yapısını oluşturmak için 6 faktörle hareket ettiklerini söyledi: Krone kalitesine sağlamak için modern üretim ilkelerine dayanan fabrika yerleşim planı, yüksek kaliteli ekipman ve makine kullanımı, modern yüzey teknolojileri için yüksek yatırım (Katoforez ve toz

Krone'nin Türkiye'deki tarihi

Krone ticari araçların Türkiye'de satışı 2003-2013 arası Doğu Otomotiv tarafından gerçekleştirilmekteydi. 2007 yılında Krone ve Doğuş'un imzaladığı ortak girişim sözleşmesi doğrultusunda İzmir, Tire'de treyler üretmek amacıyla treyler fabrikası kuruldu. Yeni treyler fabrikasına yaklaşık 35 milyon Euro'luk yatırım yapıldı. Tesisin faaliyete geçmesi ilk etapta 2009 yılının

birinci çeyreği için planlanmıştı, ancak tüm dünyaya yayılmış olan ekonomik kriz nedeniyle 2012 yılının sonuna ertelendi. Tesis resmi olarak 2013 yılının Nisan ayında açıldı. Krone, Türkiye'deki yatırımlarına devam etmek istediğinden ve Doğuş da 2014 yılında hizmet sektörüne daha fazla odaklanacağını belirttiğinden dolayı, 2015 yılı başında, üretim tesisinin yüzde 100'ünün Krone mülkiyetine geçmesini düzenleyen bir sözleşme imzalandı.

Alman Bakan ve 40 yatırımcı incelemelerde bulundu

Almanya Aşağı Saksonya Bölgesi Ekonomi, Çalışma ve Ulaştırma Bakanı Olaf Lies, Krone'nin Tire'deki treyler fabrikasına 40'dan fazla Alman girişimciden oluşan bir heyetle geldi. Önce Mersin'de daha sonra da İzmir'de incelemelerde bulunan heyette Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Aşağı Saksonya Bölgesi'nin girişimcilerinin bulunduğu belirtildi.

Bernard Krone Holding Yönetici Ortağı Bernard Krone ve Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün'ün de bulunduğu basın toplantısında konuşan Olaf Lies, "Türkiye'ye 40'dan fazla yatırımcı ile geldik. İlk etapta Mersin'de bulunduk. Şu an İzmir'deyiz ve daha farklı bölgeleri gezeceğiz. Türkiye'de iş yapmak



isteyen girişimcilerimizin iş kolları ağırlıklı olarak gıda, tarım, yenilebilir enerji, otomotiv, makine ve tesis yapımı. Zaten Türkiye'de Krone gibi birçok yatırımcımız bulunuyor. Türkiye'de Aşağı Saksonya Bölgesi'nden 60'a yakın girişimcinin yatırımı var. Türkiye'de genç insanların sayısı çok" dedi. ■

boya), nitelikli iş gücü ve eğitimi, yüksek kaliteli yerel tedarikçi ağının geliştirilmesi ve Almanya merkez fabrikasının uzmanlığının kullanılması. Akgün, üretimde yerleşme oranını yükseltmeye çalıştıklarını vurguladı.

Finansman ve ikinci el takası

Doğuş Otomotiv ile ortakken satışlarını bayiler üzerinden gerçekleştirdiklerini belirten Akgün, Krone'nin müşteriye sunduğu avantajları şu şekilde sıraladı: Bölgelerde yerleşik satış temsilcileri vasıtasıyla "Doğrudan satış" prensibi, doğrudan pazarlama faaliyetleri, hesaplı ve kolay bulunabilir yedek parça, ülke genelinde yaygın 23 yetkili servis ağı, 60 aya kadar taksitli satış, takas desteği ve yeni marka "Krone Used".

2015 yıl sonu hedefi

"Müşteri önce çekiciye sonra treyler konusuna bakıyor. Biz tamamen çekiciden bağımsız hareket etmek istiyoruz" diyen Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün, yıl sonuna kadar satışlarda 1500 adetleri yakalamaya çalıştıklarını kaydetti. 2016'nın daha iyi olacağını belirten Akgün, frigo haricinde Almanya'da üretilen tüm treylerleri Tire'de üretebileceklerini kaydetti. ■



Fabrikasının üretim kapasitesi yıllık yaklaşık 10 bin. Tire'deki üretim tesisinde Profi Liner, Mega Liner, Box Liner, Profi Platfrom modelleri üretiliyor ve yakında da Coil Liner modeli üretime başlayacak. Krone Tire, ayrıca Yakın Doğu ve Afrika bölgesindeki zorlu taşıma görevleri için de 2 yeni araç tipi olan Profi HD ve X-Treme Liner modellerini tüketicilere sunuyor.



Gebze'de 4 bin m2'lik yedek parça deposu

Krone, Türkiye'deki müşterilerine de en iyi şekilde hizmet verebilmek için tüm ülkede servis ağına sahip, bunlardan sadece dört tanesi İstanbul'da bulunuyor. Bunun yanında kısa bir süre önce Gebze'de yaklaşık olarak 4000 m2'lik bir yedek parça deposu hizmete girdi.

Gebze'de ikinci el satış başlıyor

Gebze'deki testiste önümüzdeki ay KroneUsed ikinci el araç satışına da başlanacak. Krone, bütün bunlara ek olarak, Türkiye'de müşteri finansmanı alanında da çözüm önerileri sunuyor. Tire tesisinde üretilen ürünlerin satışı yine 2012 yılında kurulmuş olan KTI (Krone Trailer International) tarafından gerçekleştiriliyor. KTI'ye bağlı 16 satış personeli müşteriler için hizmet veriyor. Bu sayı zamanla artacak.



Sektörün unutulmaz iki duayen ismi anıldı

Ali Osman Ulusoy ve Halil Ak, Turizm Taşımacılar Derneği'nin Yenikapı Samatya Otoparkında düzenlenen etkinlikle anıldı.

Sektörün duayen isimlerinden Ali Osman Ulusoy, 30 Eylül 2014 tarihinde, Halil Ak ise 4 Kasım 2015'te tarihinde hayata gözlerini yumdu. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün çok sevilen iki duayenine yönelik,

11 Kasım Çarşamba günü anma etkinliği düzenlendi. Anma etkinliğine TTDER Başkanı Sümer Yiğci, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Birol Özcan ile çok sayıda firma sahibi ve yetkilisi ile üretici firmaların ve bayilerin yetkilileri katıldı. TTDER'in organize ettiği ve Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz'ün katkı verdiği etkinlikte sektörün iki duayen ismi Ali Osman Ulusoy ve Halil Ak dualarla anıldı. Ardından Muharrem ayında olduğumuz için aşure yenildi. ■



Mustafa Yıldırım, İbrahim Arttırdı, Tahsin Yücefer, Sümer Yiğci, Mehmet Öksüz, Levent Birant, Şevket Ak, Tuğrul Karadeniz...



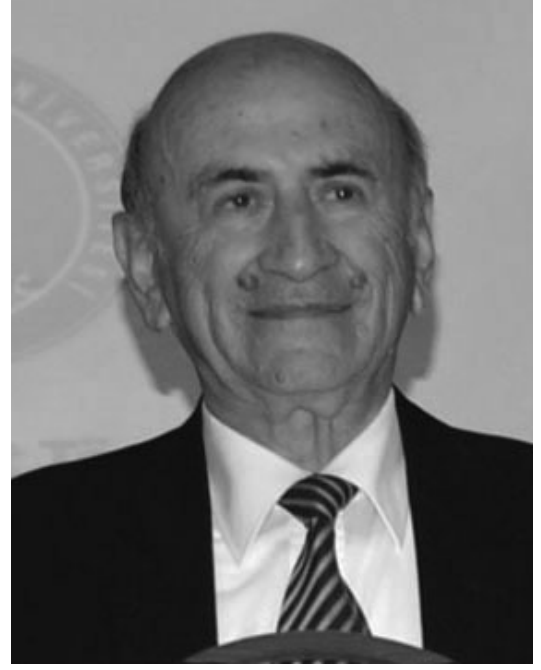
Soldan sağa: Has Otomotiv'den Sami Acerüzümoğlu, Mustafa Sarıgül, Mengerler'den Nusret Güldalı, Mercedes-Benz Türk'ten Osman Nuri Aksoy, Haluk Burçin Akı, Has Otomotiv'den Osman Çoban



Rüştü Terzi, Muammer Başkan



Ali Osman Ulusoy (1927 - 30.09.2014)



Halil Ak (1935 - 4 Kasım 2015)



Temsa'dan Bülent Tekiner, Taşkın Arık, Kadir Haliloğlu, Adnan Değirmenci, Mahmut Salık



Sümer Yiğci, Tamer Celkan, Şevket Ak, Levent Birant, Osman Çoban

TTDER yönetimi karar verdi

Kaptan eğitimleri sürececek

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), 9 Kasım Pazartesi günü Yönetim Kurulu toplantısını gerçekleştirdi. Dernek binasında gerçekleşen toplantıya; TTDER Başkanı Sümer Yiğci,

Yönetim Kurulu üyeleri Hüseyin Satır, Aydın Opçin, Güray Buruk, Fatih Çolak, Selahattin Üstün, Engin Başaran, Koray Yılmaz, Mümtaz Er ve Nusret Ertürk katıldı. Turizm taşımacılarının

sorunlarının ele alındığı toplantıda otobüs kaptanlarına her yıl verilen eğitimlerin bu sene 30 Kasım-4 Aralık tarihleri arasında yapılacağı belirtildi. ■



Levent Birant, Halil Ak'ın kardeşi Şevket Ak

Hocam Unutmayacağım

Karayolları yolcu taşımacılığın en zor ve imkansızlıklar içerisinde gelişimine verdiği özverili içtenliğine, bizlere verdiği derslerdeki dürüstlük ve saygınlığının kalıcı olması için, cebinde taşıdığı cıvata ile yüreğimize bağladığın taşımacılık sevgisini senden öğrendiğim gibi devam ettirirken, seni hiç ama hiç unutmayacağım Halil AK Hocam. Mekanın cennet olsun.

Mehmet Tamer Celkan