

11 ayda 1255 büyük otobüs satıldı

Mercedes yüzde 63 ile pazar lideri ^{8'de}

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 212 • 14 - 20 Aralık 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Mevcut otobüsünüzü 2011 model Travego 15 ile yenilemenin tam zamanı.

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244

www.BusStore.com.tr

Belge ve taşıt muayene ücretleri ile cezalar yeni yılda artıyor.

2016 TARİFESİ ZAMLI

● Taşımacılık belgeleri ile taşıt muayenesinden alınan ücretleri yükseliyor. ● Trafik ve Taşıma kanunlarına göre kesilen para cezaları da zamlanıyor.

Karayolları Trafik Kanunu ile Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliği'ne göre taşımacıları ilgilendiren çeşitli işlemlerden alınan ücretler ile bunları ihlallere ilişkin idari para cezaları 1 Ocak 2016'dan itibaren yüzde 5,58 olarak belirlenen yeniden değerlendirilme oranına göre artacak.

✓ Taşıt muayeneleri

Otobüs, kamyon, çekici ve tanker 258.42, otomobil, minibus, kamyonet, römork ve yarı römork 191.16 TL KDV dahil taşıt muayene ücreti ödeyecek.

✓ Yolcu taşıma belge ücretleri

Yeni alınan B1 için 102 bin 284, B2 için 51 bin 139, D1 için 61 bin 372, D2 30 bin 684, F1 için 8 bin 178 ve F2 için 12 bin 267 TL ödenecek. Tüm belgelerde taşıt kartı 95 TL.

✓ Yük taşıma belge ücretleri

C2 için 81 bin 828, K1 için 21 bin 452, L2, M3 ve R2 için 409 bin 173, M2, P2 ve R1 için 306 bin 878, L1 için 204 bin 584 TL ücret ödenecek.

✓ Para cezaları

Kendi adına taşıma yapan acente ve komisyoncular ile diğer taşımacının faaliyetini engelleyenlere 1.810 TL.

- Yetki belgesiz çalışanlar ile bazı yükümlülüklerini yerine getirmeyen taşımacılara 1.207 TL.
- Yetki belgesine kayıtsız taşıt kullanan belge sahiplerine, biletsiz veya sözleşmesiz taşıma yapanlara, ücret ve zaman tarifelerine uymayanlar ile bazı yükümlülüklerini yerine getirmeyen taşımacılara 602 TL ceza uygulanacak.
- Uyarmayı sildirme karşılığı 95 TL ödenecek.
- Trafik Kanunu'na göre yapılan cezalandırmalarda aynı oranda artacak.
- Belge ücretlerinin ve cezaların tam listesi www.tasimadunyasi.com sayfalarında. ■

Demiryolu Haziran'da rekabete açılacak

64. Hükümet 2016 Yılı Eylem Planı 10 Ocak Aralık Perşembe günü açıklandı. Demiryollarının yeniden yapılandırılarak rekabete açılması ve serbestleştirilmesi, gümrüklerde tek pencere sistemine geçilmesi ve Büyükşehir Belediyesi Kanunu gözden geçirilerek, iyileştirilmesi 21 Haziran 2016'ya kadar tamamlanacak. Öte yandan Dünya Ticaret Anlaşması 21 Mart 2016'ya kadar onaylanacak.

Detaylar: tasimadunyasi.com'da. ■



2+1 Turismo 16 otobüsçülerle buluştu



İstanbul'da Demiryolu Beklentileri

3'te



Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sisteminde Tünel Dağılım - 3

2'de



Sektör Meclisi Gündemi

3'te



Sürdürülebilirlik musun, yoksa...

2'de



Yeni

11'de

8. ULUSLARARASI ULAŞIM TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU VE FUARI

TRANSİST Fuarı 17-19 Aralık'ta

Üreticiler fuarında
Mercedes-Benz Türk, Temsa, Otocar, Anadolu Isuzu, BMC, Akia, Allison, BMC, Bozankaya, Voit, ZF

TRANSİST
ULUSLARARASI ULAŞIM TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU ve FUARI
İstanbul Kongre Merkezi'nde ^{5'te}

Lojistik Dünyası

Transit Beyanname Kapsamında Bulgaristan üzeri taşımalarda önemli sorun

Özkanlar filosunu Tırsan damper ile güçlendirdi

Belçika Flaman Bölgesi'nde 9-10'da

CNH Endüstriyel'in Magirus markası Avusturya itfaiye araçları ihalesini kazandı

İveco

İveco Euro 6 Stralis çekici teslimatları devam ediyor

Kılınçlar Otomotiv Okura Lojistik'e 4 Euro 6 çekici teslim etti

DAILY HI-MATIC MÜKEMMEL SÜRÜŞ KEYFİ

BusStore 2015'i 1200 otobüs alış-satış hacmi ile kapatıyor

Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, başarılarının en büyük etkeninin; müşterileri, taleplerini, ihtiyaçlarını yani sahayı çok iyi bilmeleri olarak açıkladı.

Mevlüt İLGIN

Otogarlar ve Sınır Kapıları

4'te

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

otobus bankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

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

Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Söğüt, No:3, A Blok, D:109 Katip, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 550 622 40 50 Gsm: (+90) 530 112 30 30 destek@otobusbankasi.com

2 » Kentiçi

Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sisteminde Türel Dağılım - 4

Ülkemizde yük ve yolcu taşımacılığının büyük kısmı karayolları üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bireysel ulaşım imkan vermesi, bunun yanında siyasal tercihler ve bu tercihleri besleyen dış krediler ülkemizde karayolu taşımacılığını öne çıkarmıştır. Devletin bu tercihi, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü büyütmüş ve dünyanın sayılı ulaşım sistemlerinden biri haline getirmiştir. Karayolu taşımacılığı tamamen devletin dışında gelişebilmesi ile de diğer sektörlerden ayrılmaktadır. Bugün terminal işletmeciliğinden, yazıhane işletmeciliğine, otobüs işletmeciliğine kadar devlete hiçbir yükü olmayan, aksine dolaylı ve dolaysız vergilerle ve sağladığı istihdam ile önemli bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma; günümüz ihtiyaçları karşılarken gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama haklarından ödün vermeyen kalkınma modelidir. Bu bağlamda, çoğu zaman ekonominin kalp atışı olarak tanımlanan ulaştırma sektörü, bir ülkenin veya bölgenin sürdürülebilir kalkınmasının en önemli yapıtaşlarından birini oluşturmaktadır. Bu da sürdürülebilir ulaştırma politikaları oluşturularak ulaştırmanın çevresel, ekonomik ve sosyal etkilerinde dengenin sağlanmasının gerekliliğini vurgulamaktadır.

Trafik kazaları

Artan nüfus ve araç sayısının diğer bir olumsuz etkileri de artan trafik kazalarıdır. Gelişmekte olan diğer ülkeler gibi Türkiye’de de trafik kazaları bir kalkınma problemi olarak karşımıza çıkmaktadır. 2001’den 2010’a kadar Avrupa Birliği ülkelerinde ölümcül trafik kazalarında yüzde 43; 2010 yılında ise bir önceki yıla göre ölümcül kazalarda yüzde 11, yaralı içeren kazalarda ise yüzde 6,2 oranında azalma görülmüştür. Türkiye’de ise 2001’den 2010’a kadar ölümcül trafik kazalarında yüzde 6,5 2010 yılında ise bir önceki yıla oranla yüzde 8 azalma görülmüş, 1990’dan 2000’e kadar ise yaralı içeren kazalarda yüzde 25 oranında bir artış olmuştur. Bu istatistikler ile Türkiye Avrupa Birliği ülkeleri arasında en yüksek kaza sayısına ve en az yıllık kaza düşüş oranına sahip ülkelerden biridir. Demiryollarının tarihsel gelişim süreçleri incelendiğinde, cumhuriyetle birlikte bir atılım dönemine giren demiryollarının, 1950’lerden günümüze kadar, yani 50 yılı aşkın bir zamandan beri ihmal edildiği; başka bir anlatımla, ulaştırma sistemi

içerisinde kendisinden beklenen hizmeti sunabilmesi için gerekli destekten yoksun bırakıldığı görülmektedir. 1950-2002 yılları arasında karayolu uzunluğu yüzde 80 artarken, demiryolu uzunluğu sadece yüzde 11 artmıştır. Mevcut altyapı ve işletme koşullarının iyileştirilememesi ve yeni koridorlar açılmaması nedeniyle 1950 yılında yolcu ve yük taşıma payları sırasıyla yüzde 42 ve yüzde 68 iken 2010 yılında yüzde 1,6 ve yüzde 4,5’e düşmüştür. 2003 yılından sonra uygulanan politikalar sonucunda demiryollarına önemli miktarda kaynak aktarımı sağlanmış ve birçok proje hayata geçirilmiştir.

Demiryollarının geçmişte yer aldığı konuma getirilmesi için yeni demiryolu hatları inşa edilmiş, ilk yüksek hızlı tren hattı tamamlanarak yüksek hızlı tren işletmeciliğine geçilmiştir. 2011 sonu itibarı ile Türkiye, 8 bin 770 km.sı konvansiyonel ana hat ve 2 bin 342 km.sı tali hat olmak üzere toplam 11 bin 112 km. konvansiyonel hat ve 888 km. yüksek hızlı tren hattı olmak üzere toplam 12 bin km demiryolu hattına sahiptir. Söz konusu ana hatların yüzde 91’i tek hat, yüzde 26’sı elektrikli ve yüzde 33’ü sinyallidir. Kıtalar arası ticaret incelendiğinde ise denizyolunun alternatifi bulunmadığı görülmektedir. Hacim olarak dünya ticaretinin yüzde 75’i denizyoluyla, yüzde 16’sı demiryolu ve karayoluyla, yüzde 9’u boru hattı ile ve yüzde 0,3’ü havayoluyla gerçekleştirilmektedir. Ulaştırma koridorları üzerinde en önemli toplama ve dağıtım kanallarını da limanlar oluşturmaktadır. Yüksek tonajlı yük hareketi deniz ticaretine konu hatlar üzerindeki ülkeleri ve bu ülkelerin limanlarını doğrudan etkilemektedir. Dünya deniz ticaretinden yedi önemli hat bulunmaktadır. Türkiye coğrafi konumu nedeniyle Asya-Avrupa hattı ve Avrupa-Hint Okyanusu/Dogu Afrika hatları ilgi alanında yer almaktadır.

Havayolunun avantajları

Uzun mesafeli yolculuklar ile değerli mal ve eşyanın, çabuk bozulabilen maddelerin uzun mesafelere taşınmasında

havayolu taşımacılığı en avantajlı ulaştırma türüdür. Özellikle son yıllarda havacılık sektöründe yaşanan olumlu gelişmeler, havalimanlarımızda hizmet veren uçak, yolcu ve yük trafiklerinde önemli artışlar sağlamış ve bugün Türkiye’yi havayolu ulaştırma hizmetlerinde payını giderek artıran bir ülke konumuna getirmiştir. Türkiye ekonomisine göre 3 katı hızla büyüyen havacılık sektörü söz konusu gelişmeleri en net biçimde rakamlar (istatistikler) ile göstermektedir. 2011 yılı Türkiye geneli uçak trafiği

1.042.369 olup, overflight (üst geçiş) trafikler ile birlikte 1.335.185 uçağa ve direkt transit yolcu dahil 118.292.000 yolcuya hizmet verilmiştir.

Avrupa’da 1995’ten 2010’a kadar yolcu ulaşımındaki büyüme yüzde 1,3; 2000’den 2010’a kadar olan büyüme yüzde 0,9 iken 2009’dan 2010 yılına yüzde 1 gerileme yaşanmıştır. ABD’de ise 1990-1995 yılları arası büyüme yüzde 1,7, 1995-2000 yılları arası yüzde 2,8 iken 2009 yılında yüzde 13 oranında gerileme olmuştur. 2009 yılında yaşanan gerileme küresel krizin ulaştırma sektörüne krizine olan etkileridir. Dünya Kaynakları Enstitüsü’nün (WRI) 2005 yılında yaptığı araştırmaya göre, tüm dünyada CO2 gaz salımlarının yüzde 24,1’i ulaşım sektöründen kaynaklanmaktadır. Bu yüzden dünyada birçok kent ulaşımın çevreye olan olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla toplu taşıma sistemlerinin yaygınlaştırılması ve kullanımın artırılması için çeşitli politikalar geliştirmektedir. Bu şartlar altında, kaynak etkin bir ekonomi yaratma hedefinin, 2008 yılında, 1990 yılına göre yüzde 34 daha fazla sera gazı açığa çıkaran, gürlütünün ve bölgesel hava kirliliğinin ana sebebi olan petrole dayalı olan ulaştırma sektörü için oldukça zorlayıcı bir hedef olduğu ortadadır. Bu bağlamda, Avrupa Birliği gelecek 10 yılda, mobiliteyi artıracak, yakıt tüketimindeki artışı ve istihdamı azaltacak, rekabetçi bir ulaştırma sisteminin kurulması amacıyla, içinde 40 somut önceliğin yer aldığı bir yol haritası niteliğinde olan ve 2011 yılında yayımlanan “Roadmap to a Single European Transport Area—Towards a competitive and resource efficient transport

system ” adlı Beyaz Kitap’ı kabul etmiştir.

“Beyaz Kitap”ın hedefleri

Mevcut Beyaz Kitap, ulaştırma sisteminde, petrole bağımlılığı azaltan, modern altyapılar yaratan ve akıllı bilgi ve yönetim sistemleri ile desteklenen çok modlu, mobilite odaklı, büyük bir dönüşümün peşinde koşmaktadır. Aynı zamanda, bu Beyaz Kitap ile Avrupa’nın ihraç petrole karşı olan bağımlılığının 2050 yılına kadar yüzde 60 oranında azaltılması planlanmaktadır. Beyaz Kitap’ın 2050 hedeflerinden bazıları şunlardır:

- Şehirlerde, geleneksel yakıt ile çalışan arabaların kalmaması,
- Havacılıkta, sürdürülebilir düşük karbonlu yakıtın yüzde 40 oranında kullanımı; en azından nakliyeden doğan emisyonlarda yüzde 40 oranında bir azalma sağlanması,
- Orta mesafe şehiriçi yolcu ve yük taşımacılığının yarısının karayolundan demiryolu ve denizyoluna kaydırılması,
- Bütün ulaştırma modlarının, ulaştırmadan kaynaklanan emisyonun yüzde 60 oranında azaltılmasına katkıda bulunması.

Yine Beyaz Kitap’ta belirtilen ana ilkeler arasında:

- Ulaşım sisteminin petrole bağımlılığı kırılarak, verimliliğinden ve ulaşım rahatlığından taviz verilmemesi,
- Bunun için daha büyük hacimli yüklerin ve daha fazla sayıda yolcunun beraberce, en etkin taşıma türleri (kombinasyonu) ile taşınabileceği yeni ulaşım modellerinin ortaya çıkması,
- Bireysel ulaşımın tercihen seyahatin son ayağına ve çevre dostu araçlarla gerçekleştirilmesi,
- Bir başka deyişle; AB’deki yük ve yolcu taşımaları daha ziyade demiryolu ve denizyoluyla gerçekleştirirken, karayolu taşımalarının daha kısa mesafelere yoğunlaştırılması (300 km.den uzun mesafeler çok modlu ulaşımın mal taşıyanlar için ekonomik açıdan cazip hale getirilmesi),
- Enerji kullanımını en uygun düzeye getiren özel yük koridorlarının oluşturulması,
- Ulaşımındaki engellerin kaldırılması,
- Ulaşım altyapıları için yeni finansman yöntemlerinin bulunması,
- Kirlenen öder ilkesinin daha geniş ölçekte uygulanmasının sağlanması, bulunmaktadı.

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

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Sürdürebiliyor musun, yoksa...

Düşünmeden olmayacak, galiba. Bu hafta, size dünyanın parasal hallerini yönetmiş, IMF, Dünya Bankası, Amerikan Hazinesi, Amerikan Başkan danışmanlığında görev yapmış, yol göstermiş bir bilim ve uygulama adamının yaptığı durum özeti sunmak istedim.

Bu değerli adam, fikirlerini kitaplarına koymuş ve herkesin kullanmasına da sunmuş.

Ben bu kişinin kitaplarından bir tanesini, ders kitabı gibi çalışarak, tam 3 yılda okumuşum. Prof. Joseph Stiglitz adlı bu kişi sizlerin de duymasını istedim. İşte onun sözleri:

Merhaba... Ben Kapitalizm!

- Küçük kızlarınızı Barbie bebeklerle büyüttüm, “bugün sizden estetik operasyon için para istiyorlar” diye neden şaşıyorsunuz?
- Çıkarların uğruna kocaman bir moda endüstrisi yarattım! İstedikimi de elde ettim; 17 yaşındaki kızların çoğu dış görünüşlerinden rahatsız.
- Bir kadının bir moda dergisini 15 dakika karıştırması kendi vücudunu beğenmemesine yetiyor!
- Bakış açınızı öyle bir değiştirdim ki, hırsız bir CEO’nun hayat hikâyesi sizin için "azim ve başarı hikâyesi" olabiliyor.
- Ortalama bir insanın günde 5,5 saat TV izlediği, kitap okumadığı, tiyatro ve sinemaya çok az gittiği bir toplumda alaşağı edilme gibi bir kaygım yok!
- Steve Jobs, tabii ki çok önemli biriydi, ancak %1’inizin ihtiyacı olan makineleri 3.Dünya ülkelerinde, ucuz işçilerle üretmekte çok başarılıydı...
- Elbette bütün kapitalistler birer "aziz" gibi konuşacaklar, tıpkı Bill Gates gibi. 150 milyon dolarlık 66 bin m2 bir evde yaşayan bir aziz!
- Benim yüzümden, ortalık miras kavgaları yüzünden kanlı bıçaklı olmuş akrabalarla dolu.
- Her yıl 20 milyon çocuk açlıktan ölüirken siz bir koşu bandının üstünde fazla yağlarınızı eritmek için ter döküyorsunuz!
- Benim yüzümden dünyada 600 milyon obez ve 1,4 milyar aç insan var!
- Starbucks için kahve üreten bir çiftçinin oradan bir bardak kahve satın alabilmesi için 3 gün çalışması gerek!
- Uzak Doğu’da 6-12 yaş arası kızlar 200 dolar gibi komik paralarla seks kölesi olarak satılıyorlar.
- "Serbest piyasa ekonomisi" dünyanın en büyük yanı.
- Amerikalıların yüzde 24’ü, milyarder olmaları için bütün ailelerini reddetmeleri gerekecekse, bunu yapabileceklerini söylüyor.
- Kadınlara sesleniyorum! Lütfen birer obje haline geldiğinizi aklınıza getirmeden Victoria's Secret'a koşun. Victoria's Secret ülkelerine Türkiye de eklendi, avuç içi kadar çamaşıra 80 dolar verince çok mutlu olacağınızı garanti ediyorum!
- 15 yaşındaki bir çocuğun iPad alabilmek için böbreğini sattığını duyunca zevkten dört köşe oldum!
- Madonna’nın sadece Londra’da 8 evi var, ortalama 600 evsize barınak olabilecek büyüklükte.
- Tayland’da Disney fabrikası için çalışan bir çocuğun Disneyland’e girecek parayı çıkarması için 55 gün çalışması gerek.
- Afrika kıtası dünyanın altın rezervlerinin yüzde 90’ını elinde bulundurmasına rağmen, dünyada Afrikalı milyarder sadece 4 kişi.
- Afrika kıtasından her sene 8,5 milyar dolar değerinde pırlanta çıkıyor, kıtanın açlık sorununu çözmeye yetecek miktardır...
- Siz pırlantalara bayılırsınız, Hindistan’da 1milyon kişi günde 1,2 dolar kazanarak o pırlantaları üretiyor.
- Dünyayı sarışın kadınların güzel olduğuna inandırdım, bu yüzden Asya kıtasında 300 milyon kadın düzenli olarak beyazlatıcı sabun kullanıyor.
- Sizin hayatlarınıza özendiğiniz Hollywood yıldızlarının yüzde 64’ü kokain bağımlısı.
- Yılda 20 milyon çocuk açlıktan ölüirken, siz aynı tişörtü haftada iki kez giymeye utanıyorsunuz.
- Siz hangi Tanrı’dan bahsediyorsunuz, artık farkına varın, taptığınız tek tanrı benim!
- Müslümanlar 5 yıldızlı Kâbe manzaralı otellerinde, "ibadet" ederlerken, siz hangi Tanrı’dan bahsediyorsunuz?
- Siz hangi Tanrı’dan bahsediyorsunuz, bütün dünya Hristiyan bayramı Noel’i sırf alışveriş yapıp eğlenmek için "kutlarken"?
- ABD’de 7 milyon evsiz insanın olduğundan kimsenin haberi yok, çünkü TV’de gördüğünüz Amerikalıların hepsi havuzlu villalarda yaşıyorlar.
- Yine başardım! Bütün kadınları dolapları tıka basa dolu olduğu halde giyecek hiçbir şeyleri olmadığına inandırdım.
- Dünya nüfusunun yüzde 50’si dünya kaynaklarının ve zenginliklerinin sadece yüzde 1’ine sahipken; dünya nüfusunun sadece yüzde 1’i dünya kaynaklarının ve zenginliklerinin yüzde 50’sine sahip.
- Bankacılar benim evlatlarım. Amerikalıların yüzde 85’i, ekonomik durumlarını iyileştirebilecekse faşist bir hükümeti seçebileceklerini söylüyor. İşte bu, kapitalin gücü!
- Sizi özgür bırakmayan, fikirlerinize sansür vuran, en sonunda polis kurusuyla öldüren bir devleti kendi elinizle kurmanız ve bu devleti kuracak parayı kendi vergilerinizle sağlamanız ne kadar tuhaf?
- Amy Winehouse gibi bağımlılara acırken, hepinizin birer bağımlı olduğunu unutmanız ne kadar komik!
- Zavallı tüketim bağımlıları... Joseph Stiglitz / Eşitsizliğin Bedeli

Hani birkaç hafta evvel, G20 toplantılarında, BM Genel Sekreteri "insanları hayatlarından vazgeçecek derecede radikalleştiğin temel nedenleri" sorguladı ya, işte cevabı.

Sürdürebileceğiniz haftalar dilerim. ■



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.

Ödül alan aracımız Citiport'u yakından tanımanız için sizi 17-19 Aralık 2015 tarihleri arasında düzenlenecek Transist Fuarı'ndaki B02 no'lu Anadolu Isuzu standına bekliyoruz.





isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTürkiye
twitter.com/IsuzuTürkiye
instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 152 (479)



ESHOT'un elektronik
ücret toplama sistemiİşletim
hizmeti ihalesi
yapıldı

ESHOT Genel Müdürlüğü’nün kent içi toplu ulaşım da geçerli olan "Elektronik Ücret Toplama Sistemi İşletim Hizmeti" alımına ilişkin ihale yapıldı. Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen açık usulde ihale için üç firma komisyona teklif zarfı sundu. Yaklaşık maliyeti 59 milyon 280 bin 797 TL olarak belirlenen ihale için firmaların sunduğu zarfların ihale komisyonu tarafından açılmasıyla, yalnızca Karbil AŞ tarafından gerekli belgelerin tamamlandığı ortaya çıktı. Firma 44 aylık süreci kapsayan ihale için 45 milyon 637 bin 119 TL teklif etti.

Her durakta hat bilgisi

Toplu Taşımada
Büyükşehir Farkı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi ulaşım da vatandaş memnuniyetini maksimum seviyelere çıkarma hedefi ile başlattığı çalışmalarına devam ediyor. Kısa süre önce akıllı durak uygulaması ile vatandaşlara daha profesyonel bir toplu taşıma imkanı sunan Büyükşehir, şehir muhtelif bölgelerinde konuşlandırılan otobüs durağı haritaları ile vatandaşlara yararlı bilgilere ulaşabilme fırsatı sunuyor.

Kapalı otobüs duraklarına konuşlandırılan haritalar ile ilgili bilgileri paylaşan Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, “Şehrin muhtelif bölgelerindeki kapalı duraklarımıza otobüs durağı haritalarını yerleştirdik. Bu sayede vatandaşlarımız bulundukları duraktan geçen hatlar ve güzergah bilgilerine rahatlıkla ulaşabiliyor. Şuanda 100 adet haritayı duraklarımızda konuşlandırdık. Önümüzdeki süreçte şehirdeki tüm kapalı duraklarda bu uygulama rahatlıkla kullanılabilecek” diye konuştu. ■

14 - 20 Aralık 2015

Taşıma
Dünyası

Gündem » 3



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Sektör Meclisi Gündemi

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin ikinci toplantısını yaptık. Gündemdeki önemli konulardan biri otogarlının yapımı ve işletim kuralları ile ilgiliydi. Bu konuda her zaman yazdığımız gibi bir komisyon oluşturulması ve bu komisyon içinde katılımcı bir anlayış ile otogarlının yapımı işletimi ile ilgili sorunların çözümü konusunu gördük.

İkinci konumuz ise telif hakları ile engelli yasası ve bir çalıştay düzenlenmesiydi. Engellilerle ilgili konunun, hizmete erişim kavramının temelinde, kabul edilmesi ve bu şekilde geçmesi konusunda Odalar Birliği üzerinden ilgili tüm kurumlara mesajın verilmesini kararlaştırdık. Engelli konusunu ve hizmete erişimin nasıl olması gerektiğini geçen hafta yazmıştık. Tekrar etmekte fayda var.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın uygulanabilir bir engelli mevzuatının çıkması konusunda irade koymasını istiyoruz. Çünkü uygulanamayacak kararların alınması hem engellileri hem de bizleri mağdur ediyor. Sürüncemede kalıyor, onlar da ne olacağını bilmiyor. Bizler de, üreticiler de... Havayollarında bile engelli koltuğu yok. Engelli sandalyesi olur. Engelli sandalyesi de tekerlekli sandalyedir ve uçağa erişim için kullanılır.

Engelli yasası

Engelli Yasası; otogarlarda bay bayan refakatçi bulundurarak engelli aparatı ile otobüse binmeyi, bu refakatçilerin engelliye yardım konusunda eğitim almaları, sertifikalı olmaları, üçüncü boyutu da yol boyunca konaklama tesislerinde ve varışta da aynı şekilde engelli vatandaşlarımıza nasıl yardımcı olunacağı konusunda bir yasadır. Yönetmeliğin de bu şekilde hazırlanacağını ümit ediyoruz. Karar da son toplantıda bu şekilde alınmıştı zaten.

Telif konusu...

Telif hakları konusu çok uzun

zamandır sektörümüzü meşgul ediyor. ve bir türlü çözüme ulaşmıyor. O konuda da bizim bakış açımız şu: Telif haklarının ticarete katkısı nedir? Yani bir otobüste şarkı türkü, müzik kaçınıcı derecede bir unsurdur. Orhan Gencebay ile konuştuğum uzun uzun. Orhan Bey de ödül alırken bunu konuşmuş. Sektörlere göre etkileşimini dikkate alarak yeniden değerlendirme yapılmasını Maliye Bakanlığı ile Kültür Bakanlığı'nın ortak bir bandrol çalışması yapması gerektiğini ifade ettik. Onlar da, bu konuda, bizi haklı görüp doğru olduğunu söylediler. Bir an önce bu sorun gündemden kalsın artık. Sektörümüzü de daha fazla meşgul etmesin. Sanat dünyası da mağdur olmasın, biz de hırısız olmayalım şeklinde bir mutabakat sağladık.

Hoşgeldin Tourismo

Yeni Turismo gerçekten sektörde önemli bir ihtiyacı karşılayacağına inanıyorum. Tamsa'nın Maraton'u, Mercedes'in Turismo'su, kısa mesafeli otobüsçülüğün en güzel araçları bunlar. Ufak tefek değişiklikler olabilir. Sol tarafa raf konmamış, küçük bir raf sonradan da ilave edilebilir. Otobüsün tavanının yükseltilmesi gayet hoş olmuş. Koltuklar 2+1 orijinal olarak yapıldı. Bu da güzel bir şey. Tabii, her şeyin eleştirilecek yanı da güzel yanları da bulunur. Turismo, bir Travego otobüs değil, o anlayışla bakmamız lazım. Koltuk sırtları biraz kısa olmuş. Ama otobüs gerçekten güzel tasarlanmış. Kenarlarına fazla dokunmadan, ortayı yükseltmişler, insanlar içinde rahatlıkla yürüyebiliyor. Güzel bir tasarım. Sektörümüze hayırlı olsun. 'Hoş geldin yeni Turismo'.

Şirketimize kesinlikle Turismo alacağız. Kendimize göre birtakım değişiklikler isteyebiliriz. Bu konu üzerinde duruyoruz. Son söz: Turismo, kısa ve orta mesafenin en güzel aracıdır. ■

İstanbul'da Demiryolu Beklentileri

İstanbul'un Avrupa yakasındaki evim uzun zamandır kapalı olan ve pek de bir faaliyet görmediğim banliyö tren hattına ve bunun bir istasyonuna çok yakındır. Geçen sabah kalktığımda, bir kamyonetle gelmiş olan dört kişinin rayların bulunmadığı demiryolu güzergahında bir şeylerle meşgul olduğunu gördüm. Bunu, bu hattın tamamlanıp açılmasının işareti sayarak çok sevindim ve yazı konusu etmeye karar verdim.

Biraz proje özeti

Proje, Gebze ile Halkalı'yı Boğaz'ın altından geçen demiryoluyla birbirine bağlıyor. Halen açılmış olan Aynalık Çeşmesi-Kazlı Çeşme kısmı iki hat. Bunun dışındaki güzergah, bir şehirlerarası trenlere ayrılmak üzere üç hat. Bunun da Pendik'ten öteye olan kısmı hazır. Diğer kısımlardaki demiryolu ve istasyonlar yenilenecek. Kızıltoprak, Menekşe gibi bazı istasyonlar kapatılıyor. Soğuksu ve Kanarya istasyonları yeni bir istasyonda birleştiriliyor.

Biraz nostalji

Eskişehir'deki ortaokul dönemimde, trenlere ve istasyona çok ilgi duyardım. Lise dönemimde İzmir'e, üniversite dönemimde ise İstanbul'a seyahatlerimde sıkça tren den faydalandım. Keza İstanbul'da da banliyö trenlerini çokça kullandım. Güzergahını çok beğenmesem de yeni proje beni çok heyecandırdı. Evimin yakınındaki istasyondan binip karşı yakadaki akrabalarımıza direkt gidebilmek müthiş olurdu; devamında Eskişehir ve Ankara'ya gidebilmek de...

Ama olmadı...

Yükarıda belirttiğim işler yapıldı, ama benim hayallerim gerçekleşmedi. Halkalı-Kazlı Çeşme ve Aynalık Çeşmesi-Pendik bölümü bitirilemedi. Evimin önündeki hat kapanalı 21 ayı geçti. Başlangıçtaki çabalar çok azaldı, hatta durdu. Güzelleştğini duyduğum Eskişehir'e hızlı trenle gitmeyi başaramadım, zira bunun için Pendik'e ulaşmam gerekiyordu. Sadece Kazlı Çeşme-Aynalık Çeşmesi arasındaki Marmaray ile yoğun trafikten kurtulmanın mutluluğunu zaman zaman yaşıyorum.

Umut veren açıklamalar

UDH Bakanlığı altyapı birimi bazı olumlu açıklamalar yaptı. En sonunda yeni UDH Bakanımız Sayın Binali Yıldırım, 2016'da çalışmaların başlayacağını ve 2018'de tamamlanacağını açıkladı. Gecikme nedenleri arasında tarihi eser konuları da var. Bu arada

belirtiyim ki, Marmaray'ın açık olan kısmı da tarihi buluntular nedeniyle gecikmiş ve bu, bazı mırıldanmalara neden olmuştu. Bilinmeli ki bu gecikmeye rağmen projenin diğer kısımları hala bitirilemedi. Bunun sorumlusu Yenikapı buluntuları değil herhalde.

Adım adım yapılacak...

Marmaray'ın Avrupa yakasında Kazlıçeşme'den Bakırköy'e, Anadolu yakasında Aynalık Çeşmesi'nden Söğütli Çeşme'ye ulaştırılarak faydalanmanın artırılması ilk hedefler. Bu, zamanla ilerleyecek. Bu arada Pendik'e kadar gelen hattın İstanbul'un içine doğru ilerlemesiyle hızlı trenin şehre yakınlaştırılması da hedefleniyor. Diyebiliriz ki, Ankara yönü trenleri Gebze veya Pendik'ten değil, daha şehir içinden hareket edecek. Bu projede benim için belirsiz olan çokça nokta var.

Şehirlerarası trenler

İzmit, Adapazarı, Eskişehir, Konya ve Ankara trenleri İstanbul içinde nereden ilk kalkış ve son varışlarını yapacak?

Aynı şekilde Edirne ve Avrupa trenlerinin ilk kalkış ve son varış noktaları İstanbul'da neresi olacak?

Cevabını bilmediğim bu iki soru için de Gebze, Pendik, Bostancı, Aynalık Çeşmesi, Kazlı Çeşme, Bakırköy, Halkalı gibi seçenekler cevap olabilir. Bu konuda bir açıklama duymadım, bir bilgi de bulamadım. Yukarıda söylendiği gibi halen Pendik'teki kalkış-varış noktasının İstanbul içine ilerletileceğinin açıklanması bu yön için Gebze ve Pendik'in seçenek olmadığını gösteriyor.

Kapanan istasyonlar

Marmaray'ın işleyen kısmında kalıp eskiden kullanılan Haydarpaşa ve Sirkeci istasyonları artık eski işlevlerinde değiller. Haydarpaşa hiç kullanılmazken Sirkeci'de yeni istasyon altta. Cankurtaran, Kumkapı, Koca Mustafa Paşa ve Yedikule istasyonları kapalı. Yenikapı'da istasyon altta olup yüzeydeki işlevsiz. Sirkeci-Kazlı Çeşme arasındaki kapalı istasyonlara hizmet verecek tren olup olmayacağı bilinmiyor ya da ben bilmiyorum.

Tartışmalar

Sirkeci ve Haydarpaşa'nın kullanımı için yoğun tartışmalar yapıldı ve yapılıyor. Üstelik hukuka intikal etmiş durumlar da var. Hatta bazı mahkeme kararları da... Bunlara göre çözüm bulunmalı. Ben de kendi önerilerimi söylemek isterim.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Avrupa yakası

Edirne ve Avrupa yönüne işleyecek hattın ilk kalkış ve son varış noktası Sirkeci terminali olmalı. Bu, hem işlevseldir hem de tarihe saygılı... Bu öneri Sirkeci'nin yüzeyi ile Kazlı Çeşme arasında yüzeyel demiryolu hattını gerektirir, yani eski hattın iyileştirilerek korunmasını... Kazlı Çeşme'den sonra zaten yol var, üstelik de şehirlerarası için özel üçüncü yol bile.

Böyle bir hattın Sirkeci-Kazlı Çeşme arasında Cankurtaran, Kumkapı, Yenikapı yüzeyi, Koca Mustafa Paşa ve Yedikule istasyonlarına da hizmet vermesi düşünülmeli. Tabii, şehirlerarası trenle değil. Bunun için özel bir banliyö treni çok da uygun olur, hatta Sirkeci'den kalkan bu trenlerin Anadolu yakasından gelenlerin yanı sıra banliyö olarak Halkalı'ya kadar gitmesi de düşünülmeli. İddia ederim ki bu banliyö hattı, derindekine rağmen çok çok yolcu çekecektir. Adı geçen istasyonlar bölgesinde yaşayıp zorunlu kullanacaklarını yanı sıra yüzeyden seyahat isteyenler (derinden korkanlar), yaşlılar, engelliler gibi...

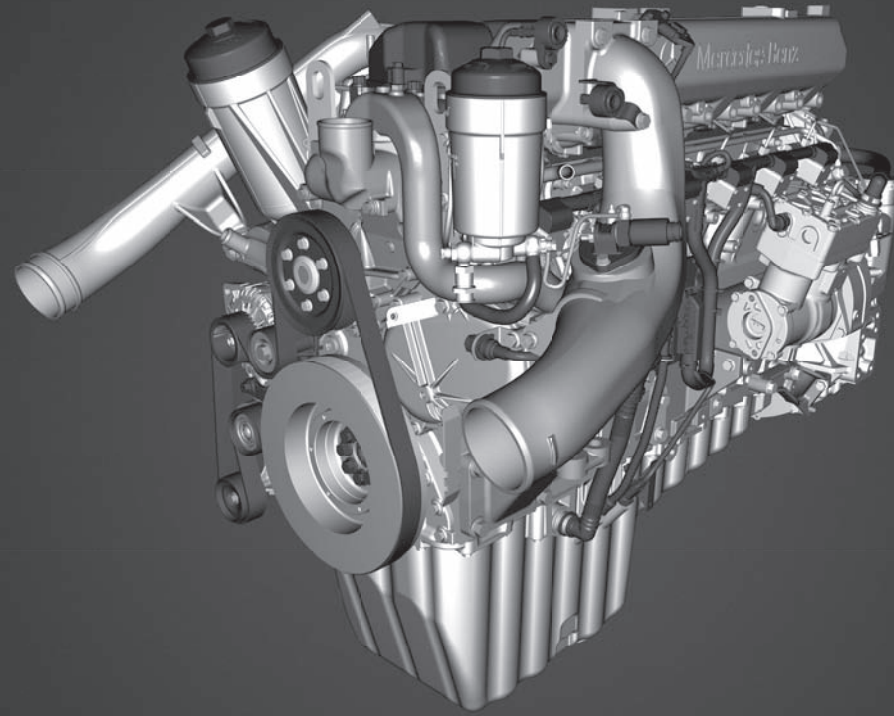
Anadolu yakasında...

Ankara yönüne gidecek trenlerin kalkış-varış noktası da Haydarpaşa olmalı. Bunun için Haydarpaşa-Söğütli Çeşme hattının iyileştirilerek açık tutulması yeterli. Belki savunulması Avrupa yakasına göre biraz daha zor, ama bence çok doğru olur. Hukukun da, tarihin de gereği bu. Haydarpaşa'dan Karaköy ve Kabataş gibi noktalara deniz ulaşımı Marmaray'ın ötesinde trafik rahatlamasına katkı yapar. Benzer şekilde zaten kullanılan Haydarpaşa'dan Gebze'ye banliyö treni de çalıştırılması mümkün ve iyi olur. Ben, bunun da etkin kullanılacağına inanıyorum.

Bir değerlendirme

Sirkeci ve Haydarpaşa için yapılan öneriler buraların başka amaçlarla kullanılmasını düşünenlere aykırı gelebilir, ama değil. Sirkeci ve Haydarpaşa'da ikişer uzak mesafe, ikişer de banliyö treni peronu ile bir iki bileti gişesi yeterli olacaktır. Bunlar da diğer amaçların engellenmesi değildir. Kimse bu trenlerin bakımı eskisi gibi Sirkeci'de olmalı demeyecektir. Keza buralar yük amaçlı veya eskisi gibi karşıya vagon geçirme amaçlı kullanılmayacaktır.

Bu yazıda kendi bilgilerimden hareketle kendi düşüncelerimi ve önerilerimi ifade ettim. Eksik ve yanlış bilgilerimin iyileştirilmesinden memnuniyet duyuyorum. Tabii, karşılıklı saygı çerçevesindeki farklı önerileri duymaktan da. ■



3'te 1
fiyatına

36 aya varan vade fırsatlarıyla otobüsünüzün motorunu yenileyin.

Mercedes-Benz Reman motorların sıfır motordan tek farkı fiyatı!

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr

Mercedes-Benz





Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Sektör meclisinde gündem otogarlar ve sınır kapıları

Geçtiğimiz hafta, sektörümüzün duayen ismi Mehmet Selim Kara'yı kaybetmenin acısını yaşadık. Selim Amca'nın çok özel tarafları vardı. 2005 yılında, TOFED'in kuruluş aşamaları sırasında kendisi ile de görüşerek, düşüncelerini ve önerilerini almıştım. O dönemde bizim ufkumuzu açmıştı.

TOSEV'in fikir babasıydı

Ama özellikle Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı (TOSEV)'in kuruluşu sırasında Sayın Mehmet Selim Kara'nın görüşlerine tekrar başvurdum. Bu vakfın başkanı şu anda Mehmet Selim Kara'nın oğlu Latif Karaali'dir. Ama esasında TOSEV'in kuruluş fikrini veren Mehmet Selim Kara'dır. Selim Amca TOSEV'in fikir babasıdır. Vakfa ilk parayı yatıran da kendisi olmuştur. Sayın Galip Öztürk'ten de önce ilk yatıran odur.

Unutmadığım sözü

Hatta hiç unutmuyorum, şu cümleyi söyledi: "Hepimiz ölüp gideceğiz. Bizim otobüsçülerin çocuklarını okutmaya imkan sağlamak, hayır işlemektir. Allah bunu bize nasip etsin, yeter. Ben size öncülük edeyim, ne lazımsa vereyim. Bizim yediğimiz, içtiklerimiz gider. Bu harcadığımız para bizim için sevaptır. Ahrete kalacak olan bize budur."

Bize öncülük etti

Biz bu vakıfla sektörün ara eleman ihtiyacını karşılayacak bir meslek okulu kurmanın, trafik kazalarında ilkyardımları yapabilecek istasyonları oluşturmayı hep onun ufkı sayesinde kendimize hedef olarak belirledik. Bize öncülük eden isimdir. Selim Amca'ya Allah'tan rahmet diliyorum. Mekanı cennet olsun. Sektör onun ismini hep sevgiyle, saygıyla anacak. O çok değerli bir insandı. Duayenimiz Mehmet Selim Kara'yı hiç unutmayacağız.

Sektör meclisi gündemi otogarlar

9 Aralık Çarşamba günü TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin 2'nci toplantısını Sayın Mustafa Yıldırım Başkanlığı'nda gerçekleştirdik. TOBB binasının onarımında olması nedeniyle toplantımız İstanbul Ticaret Odası'nın toplantı salonunda yapıldı. Toplantının ana gündemini otogarların, yapımı, işletilmesi, işletiminde belediyelerin rolü, en son Ulaştırma Bakanlığı'nın yayınladığı Terminal Tavan Ücret Tarifesi'nin uygulanmasına yönelik talepler oluşturdu. Bazı otogarlarda bu tarifenin uygulanmaması ve buna Bakanlığın müdahil olması istendi. Bu konu uzun uzadıya tartışıldı. Otogarların yapımı ve işletilmesinde Belediyelerin tek başına yetkili olmaması konusu görüşüldü. Bu konuda Ulaştırma Bakanlığı, Çevre Bakanlığı ve belediyeler ile otobüs sivil meslek örgütlerinin yer aldığı bir komisyon kurulması talep edildi. Belediye Kanunu ve Taşıma Kanunu ile çalışan yönlerini ortaya çıkarmak üzere çalıştay yapılması kararı alındı.

2016 Ocak'ta Çalıştay

Daha sonra ise İstanbul Ticaret Odası'nın 23 Aralık'ta gerçekleştirmeyi planladığı çalıştayın gündemine girmesi teklifi konuşuldu. Bu çalıştayın 2016 Ocak ayına ertelendiği kararı belirtildi. Bir de Ocak ayında gerçekleştirilecek bu çalıştayın gündemi içerisinde otogarların da yer alması kararında mutabakat sağlandı.

Sınır Kapısı'nda otobüsçülerin sorunu

Mecliste tartışılan ikinci bir konu da Sarp Sınır Kapısı'nda otobüslerin geçişiyle ilgili yaşanan sorunlar oldu. Orada şu anda günlük 700-800 otobüs hareketliliği var. Bu otobüslerin yedi sekiz saat x-ray cihazından geçmek için sıra beklemelerinin yanlış bir uygulama olduğu ifade edildi. Bunun düzeltilmesine yönelik bir çalışmanın yürütülmesi kararı alındı. Sınır kapılarını işleten kurumun TOBB olduğu ve hem TOBB'a hem Ulaştırma ve Gümrük Bakanlığı'na yazıların yazılması kararı alındı.

Yaptığımız ikinci toplantı da sektörümüzün sorunlarını tartışma ve çözüm bulma arayışıyla verimli ve güzel geçti.

İki ayda bir toplanacak

Meclis, her iki ayda bir, bir araya gelerek sektörün sorunlarına çözüm bulma arayışını sürdürecektir. Tüm sektörümüz, daha aktif ve daha işlevsel bir Meclis yapısının oluştuğunu görme imkanı bulacak. Bundan sonraki hedefimiz arasında Ulaştırma Bakanlığı'nın bazı yetkililerinin sektör meclisine devrini gündeme getirmek olacak.

Herkese iyi haftalar diliyorum... ■

Karsan'dan Muş'a 91 Jest

Karsan'ın Diyarbakır Bayisi Yeşilçınar Otomotiv, 28 Kasım Cumartesi günü Muş'a 91 adet Karsan marka Jest minibüsü teslim etti. Bugüne kadar gerçekleşmiş en yüksek adetli Jest filo satışı olma özelliği taşıyan bu teslimat ile birlikte Muş halkı tam alçak tabanlı, engelli erişimine uygun, çevreci araçlara kavuşmuş oldu.

Muş Belediye Başkanı Feyat Asya, Muş'ta hizmet verecek olan 91 adet Karsan marka JEST minibüsünün ve kart sistemine geçmiş

olmalarının tüm Muş esnafına ve halkına uğurlu olmasını diledi.

Karsan Pazarlama Satış Bölge Yöneticisi Coşkun Tokan, yolcuların artık kolay erişilebilir, güvenli ve konforlu seyahat edebileceği, şoförlerin de uygun maliyetli ve az yakan araçları tercih ettiğini söyledi: "Kentiçi toplu taşıma araçlarında engelli erişimine ve modern araçların kullanımına önem veriliyor. Jest, şık tasarımının yanı sıra, alçak tabanlı, engelli erişimine uygun

olmasıyla öne çıkıyor. Aynı zamanda düşük yakıt tüketimine, düşük bakım maliyetlerine ve üstün güvenlik donanımlarına sahip bir araç." ■

Muş S.S. 55 No'lu Şehirçi Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifi tarafından teslim alınan araçlar için düzenlenen açılış törenine; Muş Belediye Başkanı Feyat Asya, Muş S.S. 55 No'lu Şehirçi Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifi Başkanı İnan Karakaya, Kooperatif Yöneticileri, dolmuşçular ve Muş halkı katıldı. Törende Karsan Pazarlama adına Satış Bölge Yöneticisi Coşkun Tokan ve Servis Bölge Müdürü Soydan Solmaz hazır bulundu.



Karsan'ın organize ettiği toplantıda

'Malatya'da Minibüsçülüğe Devam' kararı çıktı

Karsan, Malatya Minibüsçüler ve Umum Servis Araçları Odası ile Malatya'da minibüs ve servisçilerin sorunlarını tartıştığı toplantıda Malatya Minibüsçüler ve Umum Servis Araçları Odası Başkanı Mesut İnce, Oda Yönetimi, esnafı, Malatya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hasan Alıcı ve Malatya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım ve Toplu Taşıma Hizmetleri (MOTAŞ) Genel Müdürü Enver Sedat Tamgacı katıldı. Toplantıda Karsan Pazarlama adına Türkiye Satış Müdürü Kaan

arasında yapılan minibüsten otobüse dönüşüm süreci minibüs lehine sonuçlandı. Bir yıl aşkın bir süredir Büyükşehir Belediyesi, esnafı 60'ın üzerinde toplantı gerçekleştirdi. Bu toplantıların sonucunda, ekonomik nedenlerden dolayı otobüs dönüşüm süreci kabul edilmeyerek minibüse devam kararı alındı. Malatya Minibüsçüler ve Umum Servis Araçları Odası Başkanı Mesut İnce, esnaftan araçlarını yenilemesini talep ederken, araçların engelli erişimi kanununa uygun olması gerektiğini vurguladı. ■



Temsa'dan Genç Engelliler Spor Kulübü'ne Avenue

Adana Genç Engelliler Spor Kulübü'ne Temsa, Avenue teslimatı gerçekleştirdi.

Her yıl 3 Aralık Dünya Engelliler Günü olarak kutlanıyor. Temsa da her zaman engellilerin yanında olmaya, destek sağlamaya devam ediyor. Temsa, son olarak Sabancı Vakfı'nın Fark Yaratıcıları Programı'nda öne çıkan Genç Engelliler Spor Kulübü'ne çok özel imkanlar sunarak bir Avenue teslimatı gerçekleştirdi.

Sabancı Vakfı'nın Fark Yaratıcıları Programı'nda öne çıkan ve toplumsal duyarlılıkta fark yaratan kişi ve kurumlardan birisi de Adana'da faaliyet gösteren Genç Engelliler Spor Kulübü ile Celal Karadoğan oldu. Karadoğan, örnek çalışmalarını daha da artırarak devam ettiriyor.

Birleşmiş Milletlerin 10 Gönüllü elçisinden biri

Celal Karadoğan, başarılı çalışmaları nedeniyle Birleşmiş Milletler tarafından dünyaya ilham veren 10 gönüllüden birisi olarak seçildi, daha sonra da dünyanın ilk ve en geniş sosyal girişimci ağı, uluslararası sivil toplum kuruluşu Ashoka'nın temsilcisi yani Ashoka Fellow unvanını aldı. Ashoka, acil toplumsal sorunlarına etkin ve kalıcı çözümler getiren sosyal girişimcileri tespit ediyor, onları küresel bir destek ağına buluşturarak potansiyellerini gerçekleştirmelerini ve çözümlerini yaygınlaştırmalarını sağlıyor.

Engelli kadınların atletizm sporuna yönlendirilmesi

Celal Karadoğan'ın son proje çalışması 'Engelli Kadınların Atletizm Sporuna Yönlendirilmesi' oldu. Sabancı Vakfı'ndan da bu proje için hibe desteği alan Karadoğan'a Temsa tarafından Avenue teslimatı gerçekleştirildi. Aracı Temsa Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan ve Temsa Kamu Müdürü Aysegül Gökçe Celal Karadoğan'a teslim etti. Teslimatta Çukurova Belediye Başkanı Soner Çetin ve Genç Engelliler Spor Kulübü üyeleri de hazır bulundu.

Sabancı Vakfı'na ve Temsa'ya teşekkür

Bu proje ile ilk amaçlarının engelli kadınların spor yapabilme imkanlarının sağlanması bunun için de ulaşımının onların ihtiyacına uygun bir araçla sağlanması olduğunu belirten Celal Karadoğan, "Şu ana kadar engelli üyelerimiz birilerinin fiziki güç sağlayarak araca binmelerini ve indirmelerini sağlamaları gereken koşullara sahiptiler. Bu da onları mutsuz eden bir durumdur. Ancak Sabancı Vakfı ve Temsa'nın desteğiyle artık başkalarına ihtiyaç duymadan spor yapma isteklerine kavuşabilecekler. Çünkü ulaşımın onların ihtiyaçlarına uygun modern bir araçla sağlanabilecek. Bize bu imkanı sağlayan Sabancı Vakfı'na ve Temsa'ya teşekkür ediyoruz" diye konuştular.

Bu proje içinde olmaktan çok mutluyuz

Temsa Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, "Genç Engelliler Spor Kulübü ve Celal Karadoğan yürüttüğü çalışmalar ile fark yaratmaya ve bu farkın toplumsal bir duyarlılık oluşturmaya katkı sağlıyorlar. Biz de bu projeye katkı sağlamaktan çok mutluyuz" dedi. ■



Kent U'da beşi bir yerde!



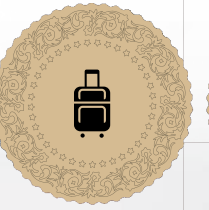
DAHA FAZLA
EKONOMİ



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 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr



Otokar

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

UDH Bakanı
Binali YILDIRIM

2+1 Tourismo 16 otobüsçülerle buluştu

Euro 6 normuna uygun motor ile donatılan toplam 13 metrelik ve 37 koltuklu ilk yurtdışı Mercedes-Benz otobüs 2+1 Tourismo 16 RHD, 1 Ocak 2016 itibarıyla satışa sunulacak.

Mercedes-Benz Türk, Tourismo ürün gamına eklediği 2+1 koltuklu Tourismo 16 ile turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün yüksek konfor beklentilerine cevap veriyor. 2007 yılından bu yana Hoşdere fabrikasında üretilen Tourismo 15, 16 ve 17 modellerine bir yenisi eklendi.

Türkiye pazarı için üretilen Euro 6 motorlu, 2+1 koltuklu Tourismo 16 RHD modeli, 9 Aralık Çarşamba günü Rahmi Koç Müzesi'nde Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger ve Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün'ün katıldığı bir basın toplantısıyla tanıtıldı. Aynı günün akşamı ise Tourismo 16 otobüsçülerle buluştu.

2+1 Tourismo'yu yeni ürünler takip edecek

2015 Eylül-Aralık döneminin Mercedes-Benz otobüs açısından çok hareketli geçtiğine dikkat çekti Britta Seeger. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın 20'nci yılının ve Türkiye'de üretilen 75 bin otobüsün banttan inişinin kutlandığına dikkat çekti ve Tourismo RHD 2+1'in Türkiye pazarına sunulana Euro 6 uyumlu ilk Mercedes-Benz otobüsü olduğunu vurguladı. Seeger, ayrıca "Mercedes-Benz Türk olarak 2016 yılı için gerekli tüm hazırlıklarımızı yaptırılmamıza tamamladık. Farklı ürün gruplarında Euro 6 normuna uygun yeni ürünlerimizi önümüzdeki aylarda müşterilerimizin beğenisine sunacağız" dedi.

Süer Sülün, duayenleri andı

2+1 koltuklu Tourismo 16'nın içinde düzenlenen basın toplantısında konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, açıklamalarına çok yakın bir süre öncesinde yaşamlarını kaybeden sektörün duayen isimleri Halil Ak ve Mehmet Selim Kara'yı anarak başladı.

Tourismo'da konfor var

Örünün kendisini anlattığını ifade eden Süer Sülün, "Tourismo 16, 37 koltuklu 13 metrelik aracımızı 2+1 koltuk düzeninde ve Euro 6 motoru ile pazara veriyoruz. Euro 6 normu 1 Ocak 2016 itibarıyla zorunlu hale geldi. Bu



araç şerit takip sistemi, aktif fren asistanı gibi özelliklerin hepsini taşıyor. Bir değişiklik daha yaptık. Motor gücünü 260'dan 290 kW'ya çıkardık. Yaklaşık 400 beygirlik bir güç oldu. 2+1 koltuklarımız 50 santim genişliğinde. Konfor ön planda. Konforun ön planda olması için de iki unsur var; birincisi diz mesafesi son derece önemli. İkincisi de koltukların yatma açısı. Buradaki diz mesafelerini mümkün olduğunca maksimize ettik. Şu anda 2+1 koltuk segmentindeki 1 en yüksek diz mesafesidir. 50 santim genişliğinde olan koltuklar kullandık. Sırtıkların yatma derecesi de 12. Ocak 2016'dan itibaren pazara sunulacak. Otobüs sektörüne ve hepimize hayırlı uğurlu olsun" dedi.

Pazar 1100-1300 bandında

2016'nın çok enteresan bir yıl olacaklarını düşündüklerini belirten Süer Sülün, "Euro 6 olacak ve toplam pazarı değerlendirmekte bayağı bir zorluğumuz var. Coach değiştirmiş yeni otobüslerin yüzde 30'u turizm segmentine gidiyor. Son süreçte yaşananlardan dolayı turizm segmentinin nasıl olacağını kestirmek oldukça zor. Dolayısıyla 2016 yılına

yönelik tahmin yapmak da zor. Euro 6 ile bir fiyat artışı olacak, bunu hepimiz biliyoruz. Türkiye'deki şehirlerarası otobüsler çok fazla km yapıyor. Yüzde 7'lik tasarruf çok önemli bir seviye. Avrupa'da bir otobüs yılda 70 bin km yapıyor. Avrupa'daki bir otobüsün 5 yılda yaptığı km'yi Türkiye'deki bir otobüs, bir yılda yapıyor. Yeni teknolojiler ve yakıt ekonomisinde getirecek olan tasarruf ile biz 1100-1300 bandında bir pazar bekliyoruz. Turizmdeki daralmaya rağmen bu seviyede bir pazar bekliyoruz" dedi.

2+1 otobüslere yoğun ilgi var

"Özellikle bu sene 2+1 otobüslere büyük ilgi var" diyen Süer Sülün, sözlerine şu şekilde devam etti: "2015 yılında Tourismo 16'lar yüzde 70-80'i 2+1'e çevirdi. Müşteri memnuniyetini göz önüne alıp bunu fabrikadan 2+1 çıkartmaya karar verdik. Eğer Tourismo 16'ların yüzde 70'i 2+1'e çevrilirse demek ki pazarda kuvvetli bir trend var."

Ana sistem 2+2

Süer Sülün, şehirlerarasında ana sistemin 2+2 otobüsler olduğuna inandıklarını vurguladı: "Mercedes-Benz Türk olarak şehirlerarası taşımacılığın 2+2 ile yapılacağını düşünüyoruz. Filoların da ağırlıklı olarak 2+2 şeklinde olması gerektiğine inanıyoruz. Bunun arkasında bir fizibilitesinin olması gerektiğini düşünüyoruz. Belirli hatlarda 2+1 olmalı, çünkü rekabet bunu öngörüyor. Fabrikadan çıkışıyla arabaları hazırladık ama hala ana bloğun 2+2 olarak devam edeceğini düşünüyoruz ve planımızı ona göre yapıyoruz. Bu ilk lansmanımız. Lansmanlarımız sırasıyla devam edecek. Yoğun bir periyoda girdik. Şubat ayında yapacağız" dedi.

37 koltukla konfora öncelik verdik

Süer Sülün, müşterinin 37 koltuk üzerinde bir araç talebi olduğunda sizin değerlendirmeniz nasıl olur sorusuna, "Böyle bir talep gelirse 41 koltuk yapabiliriz. Teknik olarak son derece mümkün. Bir sıra daha koltuk

koyuyorsunuz. Ama biz bunu aramızda çok tartıştık. Otobüsün üzerinde de yazıyor. 2+1 konforu ön plana çıkararak bir araç, 41 koltuklu yaptığımız zaman bir sıra daha koymamız gerekiyor. Şu anda 13 sıra var, 14'üncü sırayı koymamız gerekiyor. 2+2'lerden çok daha dar bir diz mesafesi oluyor. Bir sıra daha koyduğunuzda koltukların yatma açısı 5-6 derece daha azalıyor. Dolayısıyla işin teorisine aykırı. Onun için bir diz dedik ki; yolcu konforunu ön plana çıkararak oturma düzeni yapalım. 37'de karar kıldık. 41 yapılabilir mi? Evet, tabii ki yapılabilir... Mümkün, ama dediğim gibi birtakım dezavantajları var. Rahat konseptine uygun olarak kararımız 37. Altun çizerek söylüyorum 41'e yapılabilir, çok zor değil" şeklinde cevap verdi.

Yüzde 7'lik yakıt tasarrufu

Süer Sülün, Euro 6 teknolojisi ile yakıt tüketiminde düşüşler yaşanacağına dikkat çekti: "Euro 6 teknolojisi, yüzde 5-7 bandında bir yakıt tasarrufu getirecek. Yakıt ekonomisinde çok önemli bir meblağ firmaların ve bireysel otobüsçünün cebine kalacak."

Turizm otobüs pazarı yüzde 50'lere çıkacak

"Bundan 10 yıl öncesinde turizm pazarı çok ciddi dikkate alınacak bir pazar değildi" değerlendirmesinde bulunan Süer Sülün, "Şirket içerisinde iki-üç yıldır tartışıyoruz. Şu anda turizm otobüs pazarı toplam pazarın şehirlerarası otobüs pazarının yüzde 30'una kadar geldi. Bizim satışlarımız da böyle. Bizim turizm segmentinde liderliğimiz uzun yıllardır devam ediyor. Şu anda sadece turizm segmentinde yüzde 70 pazar payımız var. Turist sayısı çok artıyor. Turizm pazarı bu segmentte son derece önemli. Çok daha az km yapıyor. Bagaı ihtiyacı az. Aynı pazar olarak değerlendiriyoruz ama pazar ve karakter olarak çok farklı. Pazarın ve segmentin çok daha büyüyeceğine inanıyoruz. Türkiye'nin gelişimine bağlı olsa da önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde yüzde 50'ye doğru gidebilir" diye konuştu.

Pazar payı geri gitmez

Süer Sülün, 48 yıldır pazar paylarının şehirlerarası otobüslerde yüzde 65 civarında olduğunu belirterek,

"Buradan geri gitmeyi hiç düşünmüyoruz. Belki ileri gitmeyi planlayabiliriz. Yüzde 65-70 bandında bir pazar payı hedefliyoruz" dedi.

Sürücüye de yolcuya da konfor

"Tourismo'nun 2+1 düzeninde yerleştirilen geniş "relax" koltukları, 500 mm genişliğindeki koltuk minderleri, 500 mm genişliğindeki çift taraflı kolçakları ve daha yumuşak sırtlıklar ile yolcuya en üst düzeyde konfor sunuyor. Segmentinin en geniş diz mesafesine sahip olan Tourismo 16 2+1, bu özelliği ile de konforu fark yaratıyor. Ayrıca standart ayak dayamağı, koltuk aralarında standart konsol, düz zemin, özel geliştirilmiş daha ferah tavan yapısı ve güçlü soğutma/ısıtma sistemleri ile rahat yolculuk şartları sağlayan Tourismo 16 RHD 2+1, tasarruf ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları da yerine getiriyor. Yeni eklenen SPA (Şerit Takip Asistanı) ve AEBs (Aktif Acil Frenleme Sistemi) kritik durumlarda sürüş güvenliğini en üst düzeyde taşıyor. Tourismo 16 RHD 2+1'in ergonomik götör mahallinde ise rahat ulaşılabilir park freni kumandası ve joystick şeklindeki servo-shift vites kolu ve yeni renkli göstergeler ekranı dikkat çekiyor. Burada ayrıca sağ ve sol kol dayamalarıyla tamamlanan dönerbilir ve istimali sürücü koltuğu, sürücüye maksimum sürüş konforu sunuyor. Sürüş konforunun yanı sıra sürücü yatma yerinde standart olarak sunulan klima da sürücü konforunu artıran özelliklerden biri.

Düşük maliyet, yüksek performans

2 akslı Tourismo 16 RHD 2+1, 13 m uzunluğunda 3,7 m yüksekliğinde ve 37 yolcu kapasiteli bir otobüs. Aracın 390 PS (290 kW) gücündeki sıralı 6 silindirdi Euro 6 Mercedes-Benz motoru ise düşük yakıt tüketimi ve emisyon değerlerinin yanı sıra, yüksek bir performans sunuyor. Tourismo 16 RHD 2+1, 60 bin km'ye çıkarılan uzun bakım aralığı, düşük bakım maliyetleri ve düşük yakıt tüketimiyle filoların yeni ekonomik tercihi olmaya aday gösteriliyor. ■



Tourismo'ya segmentinin en güvenli aracı unvanını kazandıran özellikler:

- Bağımsız ön aks ve tüm tekerleklerde disk frenleri,
- Savrulmayı önleyerek virajlarda ve ani manevralarda güvenliği sağlayan ESP,
- Tekerleklerin frenleme anında kilitlemesini engelleyen ABS,
- Her koşulda dengeli frenleme sağlayan elektronik fren sistemi EBS,
- Hızlanma sırasında çekici tekerleklerin kaymasını engelleyerek buzluk yollarda bile güvenli kalkış imkanı veren ASR,
- Yüksek yol tutuşu sağlayan elektronik seviye kontrolü,
- Araç içi kabloları azaltan ve etkin veri iletişimi sağlayan FPS,
- Fren destek sistemi BAS
- Aktif Acil Frenleme Sistemi AEBs
- Şerit takip asistanı SPA



Tourismo gecesinden yansımalar

11 ayda 1255 büyük otobüs satıldı

Mercedes yüzde 63 ile pazar lideri

2014 yılını 1067 adet ile kapatan büyük otobüs pazarı, 2015'in bitmesine bir ay kala, geçen yılın 188 adet üzerine çıkmış durumda. Pazardan Mercedes-Benz Türk yüzde 63, Temsa yüzde 24,3 ve MAN yüzde 12,7 pay aldı.

Mercedes-Benz Türk, 2015'in 11 ayında; 4 adet Intouro, 20 adet Turismo 17, 207 adet Turismo 16, 239 adet Turismo 15, 4 adet Travego 17, 252 adet Travego ve 10 adet Setra S 515 HD, 55 adet S 516 HD/2 olmak üzere toplam 791 adetlik satış gerçekleştirdi. Bu satışlarla Mercedes-Benz Türk'ün pazar payı yüzde 63 oldu.

Aynı dönemde Temsa, 83 adet Safir 15, 222 adet Safir 16 olmak üzere toplamda 305 adetlik otobüs satışı gerçekleştirdi. Temsa'nın pazar payı ise 24,3 seviyesinde oldu.

MAN 11 aylık dönemde, 90 adet Fortuna RHD, 65 adet Tourliner SH, 4 adet Cityliner olmak üzere toplamda 159 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. MAN'ın pazar payı ise 12,7 oldu.



Yeni 2+1 Turismo'nun ilk yolcuları firma sahip ve yöneticileri oldular. Turismo'nun konfor düzeyi ve segmentindeki en geniş diz mesafesi büyük beğeni topladı.



■ ERKAN YILMAZ - AKİF NURAY

Lojistik Dünyası
 facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi
 editor@tasimadunyasi.com
 Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Tasımacılık
 Yıl: 5 • Sayı: 212 • 14 - 20 Aralık 2015
 www.tasimadunyasi.com

Transit Beyanname Kapsamında **UND açıkladı**

Bulgaristan üzeri taşımalarda önemli sorun

Ortak Transit Rejimi çerçevesince AB üyesi ülkelerde gerçekleştirilen sistem güncellemeleri kapsamında Bulgaristan'da Transit Beyan işlemlerinde önemli aksaklıklar meydana geldi. Bulgaristan üzeri ülkemize yapılan taşımalarda işlemlerin bir kısmı sistem üzerinden gerçekleştirilememekte olup, 28 Aralık 2015 tarihine kadar sorunun devam etmesi beklenmektedir. Bulgaristan üzeri Transit Beyanname ile ülkemize gerçekleştirilen taşımalarda, Hareket Gümrük İdaresinden EX 1



kodu ile açılan Beyannameler manuel olarak Bulgaristan gümrük yetkilileri tarafından gerçekleştirilmekte ve bu işlemler uzun TIR kuyruklarına neden olmaktadır.

Bulgaristan üzerinden geçerek TR yönüne hareket gümrüklerinden açtıracakları ihracat beyannamelerinde aşağıdaki seçeneklerden

biri ile gerçekleştirmeleri önem arz etmektedir.

- İhracat Beyannamesinin EU kodu ile açılması
- İhracat Beyannamesinin doğrudan varış gümrüğüne kadar T2 ile açılması
- Sevkiyatın TIR Karnesi ile gerçekleştirilmesi

Bulgar Gümrük Yetkilileri her Beyanname için Hareket Gümrüklerinden onay almakta ve bu durum Bulgaristan Gümrük İdaresinde uzun TIR kuyrukları oluşmasına neden olmaktadır. ■



Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Okura firmasının ortaklarının yanı sıra Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç, CEO'su Kenan Kılıç ile Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı.

Iveco Euro 6 Stralis çekici teslimatları devam ediyor

Kılıçlar Otomotiv Okura Lojistik'e 4 Euro 6 çekici teslim etti

Avrupa, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetlerine çalışan Mersin'in ve Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından Okura Uluslararası Taşımacılık firmasına 4 adet 480 HP IVECO Hi-Way Euro 6 çekici teslimatı yapıldı.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Okura Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Okur ile yönetim kurulu üyeleri Cihan ve Özkan Okur katıldılar. Okura yöneticileri, daha önce Iveco marka çekicileri kullandıklarını, yakıt

ve diğer üstün özelliklerinden dolayı çok memnun kaldıklarını ifade ettiler.

Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç, "Euro 6 limitlerine uyabilmek için Iveco Yüksek Etkinlikli SCR (HI - SRC) katalitik redüksiyon sistemi kullanmaktadır, bu benzersiz sistem sayesinde yeni Stralis ağır vasıta pazarında, EGR kullanmadan Euro VI emisyon limitlerine uyan tek araçtır. Bu benzersiz çözüm Iveco'nun kullanım sırasındaki bakım hizmetlerini basitleştirmiştir. HI-e SCR motor ek soğutmaya ihtiyaç duymadığından hâlihazırdaki kabin yapısını kullanabilmektedir" dedi. ■



Özkancalar filosunu Tırsan damper ile güçlendirdi

Tırsan, Özkancalar İnşaat ve Madencilik'e 6 Tırsan Damper teslim etti. Tırsan Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirilen törene

Özkancalar İnşaat ve Madencilik Yönetim Kurulu Üyeleri Özkan Özkanca, Erol Özkanca, Hakan Özkanca ve DAF-Tırsan Satış Şefi Akgün Nuhoglu katıldı. Özkancalar İnşaat ve

Madencilik Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkanca, "Tırsan Damperi tercih etmemizin en önemli nedenleri başta treylerlerin sahip olduğu güçlü kuvvet yapısı ile her çeşit yükün daha kolay ve hızlı akmasını sağlamasıdır. Böylece hafriyat alanlarında, inşaat şantiyelerinde ve asfalt döküm işlerinde avantajlar sağlıyoruz. Ayrıca araçların Finisher'a

uyumlu olması da operasyonel işlerimizi kolay ve hızlı şekilde yapmamızı sağlamaktadır" dedi. Merkezi Gebze-Kocaeli olan Özkancalar İnşaat ve Madencilik maden ocağı malzemeleri, mıcır hafriyatı ve inşaat malzemeleri taşımacılığında alanında müşterilerine hizmet vermektedir. ■

Belçika Flaman Bölgesi İşbirliği ve Yatırım Semineri yapıldı

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye - Belçika İş Konseyi tarafından organize edilen Türkiye-Flaman Bölgesi İşbirliği ve Yatırım Semineri'nde iki ülke arasındaki işbirliği konuları ele alındı.

DEİK Türkiye-Belçika İş Konseyi Başkanı Aysu Özlem Gökçe ve Belçika Başkonsolosu Henri Vantieghe'nin konuşmalarıyla

başlayan seminerde, UTİKAD Başkanı ve DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı Turgut Erkeskin de Türk Lojistik sektörüne ilişkin bilgiler aktardı.

Türkiye ile Belçika arasındaki ticaret hacminin artmasından memnuniyet duyduklarını belirten Erkeskin, iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım potansiyeli daha iyi değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı: "Ülkelerimiz arasında

2009 yılında 4.2 milyar dolar olan ticaret hacmimiz, 2014'te 6.8 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin konumu itibarıyla Belçika'nın Ortadoğu ve Kafkaslara açılmada en büyük iş ortağı Türkiye'dir. Bu açıdan bakıldığında Türkiye hem taşıma koridorlarındaki kilit konumu ile bir Lojistik Aktarma Merkezi hem de gelişen sektörel gücüyle bir lojistik yatırım ortağıdır."

Yeni havalimanı, 3'üncü Köprü ve Marmaray gibi büyük yatırımlarla Türkiye'nin altyapısının ciddi anlamda güçlendirildiğine dikkat çeken Erkeskin, tüm taşımacılık sistemleri içinde intermodal taşımacılığın güçlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla gerek kamu gerekse özel sektör tarafında çalışmaların devam ettiğini söyledi. ■



CNH Endüstriyel'in Magirus markası

Avusturya itfaiye araçları ihalesini kazandı

CNH Endüstriyel N.V.'nin alt markası olan Magirus, Avusturya Federal İhale Kurumu'nun (BBG) düzenlediği büyük ölçekli bir ihaleyi kazandı. Markanın Avusturya'daki yerel şirketi olan Magirus Lohr'u 7,5 tona kadar olan hafif itfaiye araçlarının temininde önümüzdeki üç yıl, 16 ton ilâ 26 ton arasındaki

ağır itfaiye araçlarının temininde ise önümüzdeki beş yıl sorumlu hâle getiriyor.

Magirus Lohr'un ihaleyi kazanmasındaki en büyük etkenler güvenilirlik, çekici satın alma maliyeti ve yüksek kalitede malzemeler olarak sıralandı. Bu zafer Magirus Lohr'un beş yıl içinde 150 milyon Euro'ya kadar hacimde satış yapmasını

güvence altına alıyor.

BBG'nin ihalesi standart araçlar için belirli fiyatlar ortaya koyuyor ve Avusturya'daki itfaiyelerin BBG'nin online uygulamasıyla satın alınmasını sağlıyor. Bunun yanı sıra arzu edilirse araçlarda ihtiyaçlara yönelik özelleştirmeler de yapılabilir. ■



DAILY HI-MATIC

SINIFINDA TEK 8 İLERİ TAM OTOMATİK VİTES

MÜKEMMEL SÜRÜŞ KEYFİ

PAZARDAKİ İLK 8 İLERİ OTOMATİK VİTES SEÇENEĞİ en iyi konfor ve güvenlik için	ÜSTÜN YAKIT EKONOMİSİ ECO VE POWER modları sayesinde	%10 DAHA DÜŞÜK BAKIM VE ONARIM MALİYETİ güvenilirliği ve sağlamlığı sayesinde	SINIFININ EN İYİ PERFORMANSI 205 BG en yüksek güç ve 205Nm tork ile
---	---	--	--

WWW.IVECO.COM/TURKEY

10 » “Lastiklerimiz 450 bin kilometre yol yapıyor!”

Michelin, nakliye sektörüne yönelik X LineEnergy D2, X LineEnergy F; otobüs taşımacılığına yönelik X Coach HLZ, X Coach XD; kış ve yaz aylarında kullanılan X Multiway 3D XZE lastiklerini ve her iki sektöre yönelik hizmetlerini anlattı. Yeni dijital hizmeti Michelin Tire Care'nin de anlatıldığı toplantıya Michelin Türkiye Pazarlama Direktörü Olivier Gros ve Michelin Ağır Vasıta Lastikleri Ürün Müdürü Doğa Yiğit de katıldı. Michelin'in ağır vasıta segmentinde nakliyeciler ve bireysel kullanıcılar için geliştirdiği TireLog, iManage ve Euromaster üzerinden kullanıcılara sunulan MasterCare olmak üzere 3 yeni hizmetin özellikleri aktarıldı.

YÜZDE 8,5 BÜYÜDÜK

Michelin Türkiye Pazarlama Direktörü OlivierGros, Michelin'in filo çözümlerine çok önem verdiğini ve bu yönde birçok hizmeti olduğunu söyledi. Michelin'in satışlarının geçen yıla oranla yüzde 8,5 arttığının altını çizen OlivierGros, 2015 Eylül sonu itibarıyla 16 milyar euroluk satış gerçekleştirdiklerini kaydetti.

Türkiye pazarındaki belirsizliğe rağmen kamyon ve binekte satışlarını yüzde 25 artırdıklarını vurgulayan Gros, bunda Michelin'in müşteri odaklı yaklaşımının önemli rol oynadığının altını çizdi: “Müşterilerimize özel çözümler sunuyoruz” dedi.

KATMA DEĞER YARATMAK

Filoların gittikçe daha komplike ve daha rekabetçi çalışıklarını ifade eden Gros, burada zaman ve maliyet faktörlerinin öne çıktığını vurguladı. Müşterilerine katma değer yaratmak için çalışmalarını anlatan Gros konuşmasına şöyle devam etti: “Önce otobüs sektörüne yönelik ürünlerimiz hakkında bilgi vermek istiyorum. X Coach HLZ ve X Coach

XD lastiklerimiz, ne kadar zor koşullarda olursa olsun, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün ihtiyaçlarını karşılayacaktır. X Multiway 3D XZE lastiğimiz ise hem kış hem de yazın kullanılabilir. 5 BİN TL YAKIT TASARRUFU

Nakliye sektörüne yönelik yeni lastiklerimiz ise X LineEnergy D2 ve X LineEnergy F. Uluslararası nakliye sektöründe giderlerin yüzde 40'ını yakıt oluşturuyor. Bu yeni ürünlerimiz bir önceki ürünümüze göre 100 kilometrede 0,5 litre yakıt tasarrufu sağlıyor. Bu bir lastiğin tüm ömrü boyunca 5 bin TL yakıt tasarruf etmesine neden oluyor. Ayrıca çeker lastiklerde infinicoil dedğimiz eksiz tek bir tel bulunuyor. Bunun sayesinde lastik düzenli aşmıyor. Treyler lastiklerimizin içinde de carboin bulunuyor.



3 YENİ LASTİK DAHA

İnşaat sektörüne yönelik 3 yeni lastiğimizi gelecek yıl tanıtacağız. İnşaat sektörü Türkiye lastik pazarının yüzde 25'ini oluşturuyor. Yeni lastiklerimizin tanıtımından sonra inşaat firmalarının tüm ihtiyaçlarına cevap vereceğiz. Ayrıca gelecek hafta askeri yöneticilerle bir araya geleceğiz ve bu toplantıda arazi araçlarına yönelik lastiklerimizle ilgili bir sunum yapacağız.” ■



AR-GE'YE HER YIL 650 MİLYON EURO AYIRIYORUZ

Biz her yıl Ar-Ge'ye 650 milyon euro kaynak ayırıyoruz. Sadece ürün inovasyonuna değil servis inovasyonunada odaklandıklarını anlatan Gros, tamir, sırt kaplaması, diş açma gibi birçok noktada müşterilerine çözümler ürettiklerini kaydetti.

TÜRKİYE'DE 7 BİN 500, AVRUPA'DA 300 BİNDEN FAZLA LASTİK

Gros, MichelinSolutions'un Avrupa'da 300 binden fazla Türkiye'de ise 7 bin 500 lastiğe hizmet verdiğini bildirdi. Bu hizmet sayesinde özellikle uluslararası nakliye firmalarının lastiğin bakımından, değişimine kadar tüm hizmetleri MichelinSolutions'dan alabildiğini ifade eden Gros, Michelin'in diğer hizmeti Euromaster ve i Manage hakkında da bilgi verdi.

2018'E KADAR TÜMÜ CIPLI OLACAK

1 Aralık ile birlikte ticari araçların kış lastiği kullanmak zorunda olduğunu anımsatan MichelinAğır Vasıta Lastikleri Ürün Müdürü Doğa Yiğit, X Coach XD otobüs lastiğinin ortalama 450 bin kilometre yol yaptığını kaydetti. Türkiye'de bir otobüsün ortalama 300 bin kilometre yol yaptığını belirten Yiğit, MichelinX Coach XD sayesinde bir otobüsün 1,5 yıl lastik değiştirmesine gerek olmadığını ifade etti. Yiğit, 2018'de tüm Michelin lastiklerinin içinde cip olacağını kaydetti.

BRISA

İnovasyon haftasından ödülle döndü

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen İnovasyon haftası kapsamında verilen inovatif ödüllerinden ödül alan firmalardan biri Brisa oldu.

“Yolculuğun Geleceğini Tasarlama” vizyonu ile tüm iş süreçlerinde inovasyonu benimseyen Brisa, Avrupa'da 17 ülkede uygulanan ve dünyaca ünlü yönetim danışmanlık firması olan A.T. Kearney'nin metodolojisine dayanan İnovatif İnovasyon yarışmasında “İnovasyon Stratejisi” kategorisinde ödüle layık görüldü.

İnovasyon projelerini değil, inovasyon stratejileri ve yönetimlerini ödüllendirmeye yönelik gerçekleştirilen yarışma, yönetim süreçleriyle ilgili bir organizasyon olarak dikkat çekiyor.

İnovasyon stratejileri, iş süreçlerine inovasyonu dahil etmesi, metodolojileri ve stratejileriyle bu ödüle layık görülen Brisa'nın ödülünü; Tüketici Ürünleri Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, Ekonomi Bakanı Sayın Mustafa Elitaş ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin elinden aldı.

Türkiye'nin en inovatif firmalarının ödüllendirildiği ve 2015 yılında 488 şirketin katıldığı yarışmada Brisa, “İnovasyon Stratejisi” kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi oldu. ■



Ford Trucks:

Yılı avantajlı tamamlayın

Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, Aralık ayında yılın son ve en büyük kampanyası ile tüm yıl olduğu gibi avantajlı fırsatlar sunmaya devam ediyor. Ford Trucks çekici sahibi olmak isteyenler, 150 bin TL'ye, 12 ay, 0 faizli kredi fırsatından yararlanabiliyor. Ayrıca Ford Trucks 8x2 yol kamyonlarında ise 100 bin TL'ye, 12 ay, 0 faiz fırsatı Ford Trucks yetkili satıcılarında müşterilerini bekliyor. ■

BAŞSAĞLIĞI

Has Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı,
Has Otomotiv AŞ'nin Onursal Başkanı,
Otobüsçülük sektörünün duayeni

Mehmet Selim KARA'nın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.

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



İkinci el Mitsubishi araç almak şimdi çok daha kolay!

m2el.com yayına girdi

Temsa Motorlu Araçlar, m2el.com internet sitesi üzerinden müşterilerine daha hızlı ikinci el otomobil alma şansı sunuyor.

Temsa Motorlu Araçlar, Mitsubishi Motors ve Mitsubishi Fuso Canter markalı ikinci el araçların satışını gerçekleştirmek için m2el.com adlı mikro siteyi kullanıma açtı. Mitsubishi Motors ve Mitsubishi Fuso

Canter markalı ikinci el araçların yer alacağı sitede istenen model ve yıla ilişkin kolay arama yapmayı sağlayan bir panel bulunuyor. İkinci el araç almak isteyenler buradan kolaylıkla beklentilerine uygun araçları seçebiliyorlar.

Kullanıcılar, sitenin ana sayfasında son eklenen araçları görüntülerken, aracı satan yetkili satıcıların bilgilerine de rahatlıkla ulaşabiliyorlar. Ayrıca araç satmak isteyen müşteriler araç bilgilerini yetkili satıcılara özel bir bölüm sayesinde kolaylıkla iletebiliyor. Ayrıntılı bilgi için: <http://m2el.com>





14 - 20 Aralık 2015

Tasima
Dünyası

2. El Otobüs » 11

BusStore 2015'i 1200 otobüs alış-satış hacmi ile kapatıyor

2015'i, 1200 adet otobüs alım ve satım hacmi ile kapatacaklarını söyleyen Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, başarılarının en büyük etkeninin; müşteriye, taleplerini, ihtiyaçlarını yani sahayı çok iyi bilmeleri olarak açıkladı.

Haluk Burçin Akı, 2015 yılında ikinci el otobüs alanında BusStore'nin yaptığı çalışmaları, başarısındaki etkenleri ve hedefleri Taşıma Dünyası ile paylaştı.

2015 nasıl geçti?

Açıklamalarına 2015'i değerlendiren Haluk Burçin Akı, "Ocak ayı, normalin dışında bir süratle başladı ve çok ciddi satış adetlerine ulaştı. Plan ve beklentilerimiz bu yönde değildi. Nisan'a kadar aynı rüzgar devam etti. Mayıs ayında seçime doğru pazardaki etkileri hissettik. Ortalama satış adetlerimizin altına düşmedik ama pazarlıklarda ve fiyat mutabakatlarında zorlanmaya başladık. Sonra seçim ve belirsizlik süreci yaşandı. Bu da otobüs pazarını etkiledi. Kurlarda yaşanan değişimler de herkese çok ciddi yansıdı" dedi.

BusStore farkı ortaya çıktı

Haluk Burçin Akı; bu belirsiz süreçte, BusStore'un farkının fark edildiğini belirtti: "Kur yükselmiş olabilir, o günkü piyasa şartları muhtelif nedenlerle sıkışmış olabilir. Biz operasyonumuzda bir panik havasına, bir endişeye veya fevri bir harekete yönelmeye doğru gitmedik. Çünkü Mercedes-Benz markasının otobüs pazarındaki derinliği o denli fazla ki, bizim sorumlu olduğumuz çok ciddi müşteri kitleleri var. Bugün BusStore'nin elindeki araçların alımı ve satımı ile ilgili alabileceği bir radikal kararın Mercedes marka otobüs sahibi herkesin cebine efekti olur. Bir otobüsün fiyatını 10-15 bin Euro aşığına çekmeye kalksanız, bu otobüsten satılmış binlercesi var ve siz, bu kişilerin malvarlıklarının değerini aynı derecede aşığına düşürmüş oluyorsunuz. Bu olmaz. Biz paniğe kapılıp, 'fiyatları aşağı düşelim, yeter ki araba satalım' moduna hiç girmedik" dedi.

Stok seviyesinden korkmadık

Haluk Burçin Akı, stok seviyelerinin kendilerini hiçbir zaman endişelendirmediğine dikkat çekti: "Bunun stresini hiç yaşamadım. Ayda 5-10 otobüs satabilecek bir yapımız olsa gerçekten çok ciddi problemlerim olurdu. Ama ayda 60-70 bandında otobüs satabilecek bir seviyeye sahipseniz, o zaman rahat konuşabiliyorsunuz. Bir kere stok kötü bir durum da değil. Sizin stokunuz olmasa nasıl 60-70-80'li satışlara ulaşabilirsiniz? Şunu da ifade etmek gerekiyor; BusStore hiçbir zaman ikinci el otobüs alımını durdurmuyor. Süregelen bir operasyon var. İş partneri olduğunuz kişiye, 'Ben bugün seninle çalışıyorum, bugün git yarın gel' diyemezsiniz. Biz de zaten bunu yapmadık. Her dönemin, her ticaretin de bir şartı var. Dönem değiştikçe tabii ki aynı ticari şartlarla alım satım yapmıyoruz. Biz de operasyonumuzu belli stratejilere göre yönetiyoruz. Mercedes-Benz Türk'ün kurduğu ikinci el otobüs modelinin başarısı, esas itibarı ile yeni araç satış ve ikinci el otobüs satış stratejilerinin tamamen paralel gitmesi ile sağlanıyor. Yani, bizde yeni araç satış farklı, ikinci el farklı bir operasyon bakış açısı yok" dedi.

Başarının en önemli etkeni

"Bizim başarılarımızın en büyük etken müşteriye, taleplerini, ihtiyaçlarını yani sahayı çok iyi bilmemiz" diyen Haluk Burçin Akı, "Biz yeni araç satışı olurken, eski araçları takasa aldığımız için bu pazarlıkların, görüşmelerin hepsinin



içindeyiz. Yeni araç satışları nasıl oluyor, kaç müşteri var? Kaç müşteri filosunu büyütmek istiyor? Biz bunların oranını, nerelere satıldığını, hangi bölgelerde hareketliliğin arttığını biliyoruz. Yapabildiğimiz, yapamadığımız alım satımlar var. Neyi hangi fiyata kimle yapabildik, kimle yapamadığımızı da biliyoruz. Bizi en çok mutlu eden nokta da otobüs işi ile temas eden herkesin Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el otobüs operasyonunda bulunduğu kaliteyi biliyor olması. Biz sadece ticaret yapmıyoruz, müşterilerimize danışmanlık hizmeti de sunuyoruz. Bu sadece merkez lokasyonumuzda değil, Mercedes-Benz Türk'ün yurt çapındaki tüm bayilerinde sunuluyor" dedi.

Filolar büyümüyor, üst modelle yenileniyor

Haluk Burçin Akı, bugün Türkiye'de elinde 10 otobüsü varken bunu 15 adede çıkartacak bir potansiyel bulmanın hemen hemen imkansız olduğunu belirterek, "Bu çok net bir durum. Çok nadir bir ihale olmuş, yeni bir iş modeli oluşturmuş bir firma olabilir ama filosunu büyüten müşteri sayısı son derece sınırlı olan bir dönemden geçtik. Hala da içindeyiz. Filosunu büyütemiyorsa, elindeki aracı daha üst model ile yenileme yoluna gidiyor. Üstelik Mercedes, bu araçların finansman imkanını da sunuyor. Bakım maliyeti, onarım maliyeti düşüyor. Daha kaliteli bir hizmet sunma ihtimali artıyor" dedi.

30-40 otobüsten 1200 hacme

BusStore'nin 2009 yılında kurulduğunda yılda 30-40 otobüs hacmi ile işe başladığına, 2015 yılına gelindiğinde ise 600 adetlik alım, 600 adetlik satış ile toplam 1200 adetlik bir hacme ulaştığına dikkat çeken Haluk Burçin Akı, "BusStore'in faaliyetlerini 2009 senesi ile kıyaslama imkanımız yok. Operasyonel yönetim olarak da kıyaslanamaz. 600 adetlik bir satış kabaca 70 milyon Euro'yu bulan bir hacim getiriyor. Biz iyi senaryoları da, kötü senaryoları da planlayarak hareket ediyoruz. Bugün pazardan her arabayı toplayalım, daha iyi bir fiyat koyalım, para kazanalım stratejisi yok. Buradaki iş modelimiz yeni otobüs satışlarını desteklemek. Yani yeni araç satış takas enstrümanı sunmak. Pazarda müşterilerin takas beklentileri geçtiğimiz son 4-5 sene içinde her sene giderek arttı. Biz de bu beklentiye uygun bir operasyon yapısı oluşturduk. Bu durum bayilerimiz için de geçerli. Bu büyümeyi tek bir merkezden sağlamanız mümkün değil, bir ekip işi bu" dedi.

Mercedes-Benz Finansman otobüs pazarını çok iyi biliyor

Otobüs satışlarının artık kredisiz olmadığını belirten Haluk Burçin Akı, "Bu işler artık çok yüksek oranlarda kredi ile dönüyor. Mercedes-Benz Finansman Türk, otobüs pazarını ve otobüsçülüğü gerçekten çok iyi bilen, derinlemesine tanıyan, kimin hangi kapasitede kredi alıp alamayacağını, kimin nasıl ödeyip ödemeyeceğini detayına kadar bilen bir finansman şirketi. Biz bundan da çok büyük fayda görüyoruz. Kredi ödenememesi gibi durumlarda müşterilerine çok sahip çıkan ve onların ödemesini detayına kadar şemsiyeyi uzatıp o kişiyi koruyan' yapıda bir operasyon kuruyor. Finansman artı ikinci el operasyonu artı yeni araç satış operasyonu olarak düşünürseniz üç tane bacağı son derece koordineli ve ortak; bu da haliyle müşterilerde memnuniyet yaratıyor. Çünkü hiç kimse 'bana bu arabayı sattılar bugün zarar dayım, herkes ortadan çekildi, ben tek başıma kaldım' diye düşünmüyor. Bunların da hepsi performans ve başarı olarak geri dönüyor. Çünkü bugün memnun olmuş kişi, arkadaşını sana getiriyor. Öbür gün kendisi yatırım yapacaksa ilk tercih noktası yine sen oluyorsun" dedi.

Alt takas 3 yaş üzerinden gidiyor

Alt takas operasyonlarının da giderek arttığını ifade eden Haluk Burçin Akı, "2007-2008 model arabasını getiren müşterimiz, 2010 ve üstü araç alabiliyor. 2007 ve 2008 model araba satarken müşterimin 2003-2004 model aracını alıyorum. Zincir 2000'den 2010'a birden sıçramıyor. Sistem genelde 3 yaş gençleştirerek ilerliyor. Bu dönemde en çok sattığımız ürünler arasında 2011 model ve altı oldu. 2006-2007-2008 kullanan birçok müşterimize 2010-2011 model araç verdik. Ama direkt gelip 2011 model otobüs isteyen bir müşteri neredeyse yok gibi. Bu da şu manada önemli: İnsanlar filolarını büyütüyorlar. Mevcut filoda araçlar üst modele taşıyor" dedi.

Euro 6 ikinci el pazarına yansıcak

1 Ocak 2016 itibarıyla Euro 6 normuna geçişin ikinci el pazarına da yansımalarının olacağını belirten Haluk Burçin Akı, "Bunu daha önceki yıllarda yaşadık. Euro 6 ile çok önemli teknolojik değişimler söz konusu. Bunun pazara belli yansımaları olması muhtemel. Yeni araçların fiyat pozisyonları ne olacak? Bunlar belli değil. Bu durum her firma için geçerli. Pazarda bugün belli bir stabilitede hareket eden bütün ürünler ve fiyat pozisyonlamaları değişecek. Bu ürünlerin ikinci el piyasalarına da etkileri olacak" dedi.

Her araca detaylı ekspertiz

Haluk Burçin Akı, ikinci el otobüs alımını yaparken, aracın hangi model olursa olsun detaylı bir ekspertiz sürecinden geçtiğini söyledi: "2015 de olsa, 2000 model de olsa, aynı detay ekspertiz sürecinden geçer. Ekspertiz birkaç saat süren bir operasyon. Arabayı satan taraf olacağım için sattığım kişiye araçla ilgili tüm bilgileri verebilecek durumda olmalıyım. Burada en yapılmayacak şey; müşteriye yanlış bilgi vermekti. BusStore'in bir numaralı önceliği araç satacağı müşteriye elindeki tüm doğru bilgileri vermekti. Kazalysa kazalı, hasarlıysa hasarlı. İsteyen ustasını getirir inceletir, hiçbir sakıncası yok. Ben bir müşteriye araba satmış ve bizimle alakalı bir mağduriyet doğmuşsa, Mercedes-Benz bunun sonuna kadar arkasında durur. Bu hep böyle oldu. 'Ben sana arabayı sattım, Allah yardımcın olsun' bakiş açısı hiç olmadı. Böyle olunca da karşındaki kişinin sana olan güveni kırılmıyor. İşte bu güven duygusu BusStore'u başarıya taşıyor. Otobüs ucuz bir ürün değil, ciddi bir yatırım. Birisinin cebinden çıkartıp o ciddi yatırımı size yapması için, önce güven temin etmek durumundasınız. Bu da bizim hassas noktamız. Bize gelen pek çok kişi, 'ben Mercedes-Benz Türk'e geldim, sonuçta siz aldığınız bütün arabaları sıfırlamıyor musunuz' diyor. Biz yıllardır bu kadar yüksek adetlerdeki kişiye temas edip bu kadar araba alıp satıyor olmamıza rağmen bunu belli bir yere kadar yikabiliyoruz. Biz, size araba satıyorsanız, o araba ile ilgili bizdeki bilgiler neyse size bunu dürüstlikle aktarıyoruz. 'Fabrika hemen yanınızda, neden yenilemiyorsunuz' diyebiliyorlar. Hayır yenilemiyoruz. Çünkü öyle bir operasyon yok. Ama öyle bir araba geliyor, arabayı komple bakımdan geçiriyoruz. Portföyümde her tip, her model, her çeşit araç olmasını istiyorum. Mesela öyle bir araba yapıyorum ki; lastiğinden tavanına araçta eksik-kusur ne varsa gideriyorum. Kişi anahtarını alıp 15 dakika sonra yola çıkabiliyor. Ama arabanın fiyatı da ona göre değişiyor. Ben sıfırlanmış araba istiyorum diyorsa, buyurun var, fiyatı da bu diyoruz."

2016 hareketli bir yıl olacak

Haluk Burçin Akı, 2016 yılının otobüs pazarı açısından hareketli geçeceğine inandıklarını vurguladı: "Ocak ayında bir miktar yavaşlama söz konusu olabilir. Bunda en önemli etken Euro 6'ya geçiş. Yeni ürünlerin tanıtımı, fiyatları, pazara lanse edilmeleri sektör açısından bir geçiş süreci olacak. Ama özellikle Şubat ayı ile birlikte bizi hareketli bir dönemin beklediği inançdayım. 2016 beklentimiz, 600'ün altında bir alım olmaması yönünde. Önümüzdeki süreçte Mercedes-Benz Türk bayilerinin ikinci el yapılarını daha güçlendirmek ve katma değerlerini artırmayı hedefliyoruz. Önem verdiğimiz

konulardan biri de ikinci el araçların ihracatı. Bu konuda potansiyelimizi her geçen sene ileriye taşıyoruz. Bir de müşterilere ve pazara erişim noktasında sürekli analizler ve araştırmalar yapmaya devam ediyoruz. İnsanların internet kullanım alışkanlıklarını sonuna kadar irdeliyoruz. Çok şaşırtıcı ve ciddi rakamlar çıkıyor, akıllı telefon kullanıcılarının miktarı, tablet kullanıcılarının miktarı, insanların bir gün içinde internette ne kadar saat geçirdikleri, hangi sayfalara girdikleri, kimi takip ettikleri, ilgilerini nelerin çekip çekmediğini, bilimsel bir şekilde analiz ediyoruz. Teknolojik yatırımları her geçen sene güçlendiriyoruz, bu konuda biz de geliyoruz. Öyle bir dünya ki, her ay farklı teklifler, farklı öneriler, ilginç yöntemler geliyor. Biz de öğreniyoruz. Hoşumuza gidenleri hayata geçiriyoruz. ■



Ekibi büyötmeye yönelik bir stratejimiz yok

Bundan sonraki adetsel, hacimsel, ciroasal tüm büyümeyi yurt çapında Mercedes-Benz Türk bayilerinin operasyona olan katma değerlerini artırmak sureti ile sağlayacağız. 2011'in sonunda ben BusStore'da görev başladığımdaki kadro ile bugünkü kadro farklı değil. 2011'de 250-300 adetleri konuşuyorduk, bugün 600 adetleri konuşuyoruz. Aynı kadrolarla ama teşkilat olarak güçlenerek adetleri ve hacimlerini artırıyoruz. Bu strateji değişmeyecek.

Tatlı yiyelim, tatlı konuşalım

Satışın keyfi çok büyük, çünkü çok sıcak müşteri teması var. Bir de otobüsçü hakikaten duygusal. Ben ondan da çok keyif alıyorum. Otobüsçülerle olan iletişimin şekli, paylaşımları farklı. Bizim ofisimize gelen herkes mutlaka yöresel bir hediye ile geliyor. Bunu başka bir yerde göremezsiniz. Önce tatlı yiyelim tatlı konuşalımla başlıyoruz. Bu kültür, benim çok hoşuma gidiyor."

İnsanlar bize gelsin diye beklemiyoruz

Oturduğumuz yerde insanlar bize gelsin diye beklemiyoruz. Pazara ve müşterilerimize ulaşabileceğimiz, her kalandan biz onlara ulaşıyoruz. Kendi bağlantılarımızla ve teknolojik imkanları kullanarak, 'siz arabanızı satmak istiyormuşsunuz, biz arabanızı almaya talibiz' diyoruz. Size bir araba sunalım diye biz insanlara hizmet teklif ediyoruz. Bu çok büyük bir memnuniyet yaratıyor. BusStore her işte müşterinin yanında her zaman koşulsuz olarak duruyor.

Benim otobüsüm, kara yaslandı

Bize bir araba geliyor. Arabanın "Tramer'de bir kaydı var. Genelde müşterinin ortak söylemi; bu araba yan yatmadı, bu araba kara yaslandı. Koskoca otobüs sakın sakın yaslanıyor. Öyle olmuyor bu iş. Otobüs bildiğin yan yatıyor, devriliyor.

Tramerde kaydı gördüğümüzde, bu araç benim yetkili servisime girmiş mi diye bakıyoruz. Bu aracın hasarını nerede yapılmış? Kimde yapılmış. Periyodik bakım çok önemli bir konu. Periyodik bakımları düzgün takip edilmiş mi, edilmemiş mi? Yani ben bu araçla ilgili ne biliyorum, neyin kaydı var? Bir tane araba var. Hayatında benim servislerime girmemiş araç hakkında hiçbir şey bilmiyoruz. Alışım da satışım da ona göre. Ama bunun yanında bir araba gelmiş, araba benim yetkili servislerime girmiş, hasarı olduyorsa hasarın faturası var bende. Resimleri var hasarın, araçla ilgili tüm bilgileri sahibim. Yetkili servisime girmiş arabayı güvenle alabiliyorum.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Yeni

Yeni kıyafet, yeni otomobil, yeni ev, yeni bir iş veya ilişki, yeni bir teklif ve yeni bir oluşum insanları motive eder heyecan verir. Yeni pek çok insan için önemli bir kavramdır.

Mevcut hayatımızda kanıksanmış olandan uzaklaşıp yeni arayışlar içinde olmak insanın doğasında vardır. Hatta yeni yıl kavramı bile bazı olumsuzlukların biteceği ve gelecek yıllla beraber yeni bir hayatın başlayacağına dair umut içerdigi için önemsenir, heyecan duyulmasına neden olur.

Reklam ve ürün ambalajlarında kullanılan en etkili sözcük "yeni" kelimesidir. Bu ifadenin dikkat çekici hale getirilmesi tüketici ve müşteri için ürünün cazibesini artırır.

Sektörümüzde de benzer durum söz konusudur. Yeni araçlar ve kullanılmaya başlanan yeni teknolojik sistemler, müşteri cezbetmek ve insanların kendi markamıza çekmek için her zaman revaçta olan rekabet unsurları içinde ilk sırada yer alır.

Yeniye sahip olmak bir ayrıcalıktır. Henüz çok sayıda insanın yaşamadığı bir deneyime ulaşmak, bir tür üstünlük olarak kabul görülür. Bu ilk deneyimi yaşayanlar, kendilerini özel hissederler. Yeni çıkan üründen haberdar olmak, yenilikleri ilk bilen olmak ve bunları çevresine anlatmak da üstünlük simgesidir. Hayatına yenilik sokan insanların yaşadığı her yenilik, insanın kendini dinletme aracıdır.

Yeni olan, ilerleme ve iyimserlik de içerir. İnsanlar yeni olanın daha gelişmişve eskinin aksayan yönlerini ve eksiklerini giderdiğine inanırlar. Markaların ürünlerini yenilemeleri, bu genel kuralı doğrular. Yenilik çoğu zaman hayatı kolaylaştırır, yaşam standartını ve konforunu yükseltmeyi vaat eder.

Otomotivde üretici şirketlerin otomobil için 6 yıllık periyotlarda yepyeni bir model çıkarmaları ve üç yıllık periyotlarla da yapılan yenilikler ile tüketim ve beğenin sürekli olmasını sağlamaları geleneksel hale gelmiştir. Otobüs için ise bu süre on yıl; yenilik süresi de beş yıl olarak oturmuş durumdadır. Bu yeni yıl, sektör için yenilerin sahne alacağı bir dönem olacaktır.

Yenilenen şeylerdeki iyileştirmelerin insan beklentilerinin yükselmesi ve olumlu bir hava yaratılmasına neden olur. Yeni olana merak, markalar için büyük fırsatlar içerir. Bir markanın, yepyeni bir ürün çıkarması veya mevcut ürününe bir yenilik yaparak değer katması, insanların o markayı tercih etmelerini sağlar. Markanın yaptığı yenilik, insanların hayatlarını kolaylaştırır, daha ekonomik kılar ya da onların psikolojik olarak kendilerini daha iyi hissetmelerini sağlarsa, insanlar markaya bağlanırlar.

İnsanların yeni olana merakı, şirketlerin insanlara daha üstün çözümler sunmalarına, daha çok insan çalıştırmalarına ve genel olarak ekonominin büyümesine yol açar. Bu nedenle yenilik yapmak, yeni bir bakış açısı getirmek, her insan, her şirket, her toplum için ilerlemek demektir.

Yenilik bunların da ötesinde, hayatın devamlılığının koşuludur; yenilenmeyen hiçbir organizma canlılığını sürdüremez.

Hayata devam yenilik gerektirir.

Yenilenmeyen yenilir. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 212 14 - 20 Aralık 2015

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**Haber Merkezi **Caner ÖZCAN**Genel Yayın Danışmanı / Bayırsar **Dr. Zeki DÖNMEZ**Editor **Korkut AKIN**Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**Dağıtım: **Mikail BAYAT**İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**İhtisak Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU****Murat KOÇOĞLU****BASKI:****İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.**

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Beşiktaş

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

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

Bir Daimler markasıdır.



2+1’de Tourismo 16 gibisi yok.

Daha güçlü ve verimli Euro 6 motoru, daha geniş ve konforlu MB Relax koltuklarıyla Mercedes-Benz kalitesinin parlayan yıldızı Tourismo 16 çok yakında yollarda.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

