

Terminallerde, peronlarda, yazıhanelerde ve otobüslerde güvenlik önlemlerine titizlikle uyalım, sorumluluğumuzu ihmal etmeyelim.

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 214 • 28 Aralık - 3 Ocak 2016 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

2015'te çözüm bulunamayan pek çok sorun yeni yıla devretti

2016 ÇÖZÜM YILI OLSUN

Minibüs dahil, otobüslerle yapılan karayolu toplu taşımacılığı 2015'te çeşitli sorunlar yaşadı. Bunlardan bir kısmına kısmen veya tamamen çözümler getirildi. Şimdi, bu taşımalarla ilişkin pek çok sorun 2016'ya devredip çözüm bekleyecek. Bunların bir kısmı belediye görev alanı ile ilgiliyken önemli bir kısmı daha üst düzey kurumların sorumluluğunda bulunuyor. İşte, özet bir ev ödevi listesi:

- ✓ Taşıtların engelli uyumlu hale getirilmesine ilişkin zorluklar, belirsizlikler...
- ✓ Tahditli plaka uygulamalarında kazanç hesaplı haksızlık ve keyiflikler...
- ✓ Kurumsal taşımacılarca yüksek standartlı otomobil taşımacılığına geçilememesi...
- ✓ Taşımacıların ücretsiz ve indirimli taşıma kaynaklı mali yüklerinin karşılanmaması...
- ✓ Terminal/otogarlardaki yetersizlik ve keyifliklerin giderilememesi...
- ✓ Toplu taşımanın kolaylaştırılmasının ve desteklenmesinin sağlanamaması...
- ✓ 30 ildeki büyükşehir belediyesi uygulamasına ilişkin yetersizlikler ve geçiş dönemi sıkıntıları...
- ✓ Ülkemizin benimsediği serbest rekabet zorunluluğuna aykırı taleplerin sürdürülmesi...

...ve en önemlisi

- ✓ Ülkemizdeki ve bölgemizdeki krizlerin getirdiği belirsizlik ve endişeler.

Beklenti

Seçim dönemini atlatan ülkemizde yeni Hükümetin ve aslında eski olan yeni UDH Bakanımız ile Bakanlığının ve ilgili kuruluşların, 2016 yılında, yukarıda özetlenen sorunlar başta olmak üzere taşımacılık önündeki tüm engellerin, zorlukların ve belirsizliklerin giderilmesi yönünde yoğun çaba ve katkı vermesi bekleniyor.

Yöntem önemli

Yeni sorunlar yaratmayacak, gerçekçi çözümlerin; ilgili bürokratik, belediye yetkililerinin, akademik çevrelerin, taşımacıların ve taşıma hizmetinden faydalananların temsilcilerinin katılımıyla şeffağ biçimde sürdürülecek yoğun çalışmalarla bulunabileceğinin unutulmaması önem taşıyor. ■

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay:

"2016'ya en çok hazır, markayız"



6'da

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül:

Yurtiçi ve ihracat otobüs pazarında lideriz



8'de

Mercedes-Benz Türk'ten Muhammet Gümüştas AŞ'ye 200 Axor ve Atego

Hassoy Trabzon tesislerinde yapılan törene Muhammet Gümüştas AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Ali Fuat Gümüştas, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Hassoy Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy katıldı.



10'da

Lojistik Dünyası

2015 yılında % 7 büyüyün

Tirsan 9 bin treyler sattı

Tirsan Treylar Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Nuhoglu, 2015 yılına değerlendiren, 2016 hedeflerini açıkladı. 2015 yılında Tirsan Treylar 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Tirsan Treylar 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Tirsan Treylar 9 bin treyler sattı.

Scania, sektörü değerlendirdi

Scania, 2015 yılına değerlendiren, 2016 hedeflerini açıkladı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı.

Scania, 2015 yılına değerlendiren, 2016 hedeflerini açıkladı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı. 2015 yılında Scania 9 bin treyler sattı.

IPRU ilk İcra Kurulu toplantısını yaptı

IPRU 2016 hedeflerini çizdi



7'de

Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:

Sadece D1 belgeli firmaların üye olduğu bir birlik oluşmalı

4'te

Mersin'de otogar boykotu



7'de

Yetkili Servisleriyle TEMSA, 2016 hedeflerini çizdi

12'de

İSTAB yeni yönetimini seçti



4'te

Ford Otosan, Medlog Lojistik'e 400 Çekici verdi



Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen törene, Medlog Lojistik Genel Müdürü İsmail Görgün plakettini, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Otokar Genel Müdürü Görgün Özdemir'den aldı. Törene Ford Otosan, Medlog ve Otokar yöneticileri de katıldı. ■ 10'da



Dr. Zeki Dönmez
Otobüsünün kafası yine karışık...

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sistemleri - 6

2'de



Mustafa Yıldırım
2016 Trafik Yılı ilan edilmeli

6'da



Akif Nuray
Başlıklar - 2015

2'de



Cumhur Aral
Bazen işler ters gider

12'de



Mevlüt İlgin
IPRU-TOSEV ve Güneydoğulu otobüsçüler

4'te

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

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

otobus bankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

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



Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Söğüt, No:3, A Blok, D:100 Kat:10 Kat:100 - Tuzla
Tel: (+90) 500 622 49 50 Gsm: (+90) 500 112 30 30 destek@otobusbankasi.com

2 » Kentiçi

**Taşıma
Dünyası**

28 Aralık - 3 Ocak 2016

Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sisteminde Türel Dağılım - 6

Modlar arası entegrasyon

Avrupa Birliği'nin yüksek hızlı demiryollarını hızla inşaaya devam ederken diğer taraftan da kentiçi ulaşımında metro hatlarını kusursuz bir şekilde işlettiğini ve her geçen gün bunları altyapı, filo ve akıllı ulaşım sistemler bağlamında son teknoloji ile güçlendirdiğini görmekteyiz. Avrupa genelinde, merkez Avrupa (Fransa, Almanya, İngiltere) başta olmak üzere modlar arası entegrasyonun çok güçlü olduğu, bir havaalanının içinden geçen bir metronun, kablolu sistemler vb. mod bağlantıları ile direkt şehircine ulaşım imkanı sağlaması, aynı şekilde limanlardan da demiryolu bağlantıları ile şehir içine erişim imkanlarının olduğu göze çarpmaktadır.

İstanbul'da durum...

Bu anlamda; eşsiz İstanbul örneğine bakacak olursak; tarihin en hızlı aktığı coğrafyanın en büyük tehditlere ve fırsatlara gebe olduğu Anadolu-Mezopotamya-Kafkaslar-Balkanlar-On Asya'nın merkezliğindeki megakent; Avrupa'nın onlarca ülkesinden daha büyük bir nüfusa, eşsiz doğal ve tarihi güzelliklere, Boğaziçi'ne ve dünyadaki bütün güncel teknolojik vb. iletişim araçlarına doğrudan erişilebilirlik imkanına sahiptir. Bu imkanların arka planındaki tarihi sürece baktığımızda; bunun 'sürekli işgaller, kuşatmalar, engeli topografya, büyük göç hareketleri üzerinde bulunma' gibi gerçeklerle buluştuğunu görüyoruz. Bütün bu tecrübesiyle İstanbul doğal yapısı ve tecrübesi itibarıyla olağan dışı (irregüler) bir devasa şehirdir. İstanbul; şehirleşme-ulaşım-göç-hizmet-siluet-dönüşüm vb. parametreleri itibarıyla çok daha büyük ölçeklerde ve kendine has özellikleriyle değerlendirilmesi gereken bir yapıyı ifade etmektedir. İstanbul'un doğal yapısı aynı zamanda deniz ulaşımı-demiryolu ulaşımı-kablolu sistemler (teleferik) iç suyolları ve benzeri ulaşım türlerine sağladığı imkanlarla 'intemodell entegrasyon ve dağılım' konusunda en uygun ve orijinal imkanları potansiyel olarak sağlayabilecek bir şehirdir. İçerisinde

barındırdığı yeni iç merkezlenmeler dolayısıyla da 'normal şartlar' şehirlerarası olarak sınıflandırılabilir kimisi ulaşım sistemlerinin 'İstanbul' özelinde 'şehirci' olarak da değerlendirilebileceğini söyleyebiliriz.

Bütün bunlarla beraber; İstanbul; yeni ve gelişen ulaşım sistemlerinin imkanlarıyla; Trakya-Güney Marmara-Batı Karadeniz-İç Batı Anadolu'yu kapsayan geniş bir alanın ve hatta, Bulgaristan,Yunanistan'ın kuzeyi, Makedonya, Kosova, Bosna Hersek ve Sırbistan'ın kuzeyi ve Karadağ gibi geniş bir uluslararası coğrafyanın mevcut şehirlerini orta vadede günümüz yolculuk imkanlarıyla alt-şehir olarak kendisine bağlayabilecek potansiyeldedir.

Van Gölü üzerinden ulaşım...

Yine aynı şekilde ülkemizin bir başka yöresi olan Van Gölü yöresinde (Van, Bitlis ve mücavir alan) deniz ulaşımı anlamında, geçmişten bugüne çeşitli uygulamaların olduğu ve son yıllarda bunun daha da ivmelendiği gerçeği vardır. Van yöresi için deniz ulaşımı ve demiryolu ulaşımında ciddi imkanların olduğu ve ivedilikle uygulanması gereği bir gerçekliktir. Aynı zamanda Van örneği; Cumhuriyet'in erken dönemlerinden itibaren 'türler arası entegrasyon'un ilk örneklerini ortaya koymuştur. Öyle ki; uzun bir ağ boyunca takip edip Van üzerinden İran ve Pakistan coğrafyalarına devam eden devasa demiryolu hattı, daha ilk tecrübelerinden itibaren; Bitlis'te raylarından sökülen lokomotif ve vagonların feribotlarla deniz ulaşımı vasıtasıyla Van'a taşınması ve oradan da tekrar raylar üzerine montesiyle İran ve Pakistan'a demiryolu ile devam etmesi uygulamasını ihtiva etmektedir.

Ulaştırma sistemleri arası dengeli model dağılım ve türler arası



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

konularıdır. 'Kentsel dönüşüm' bir prosesi, yani süreci ifade eder ki; bu da entegrist bir bakış açısı gerektirir.

'Kentsel dönüşüm'de kente 'eski ile yeni' arasında bir uyum (insicam: harmoni) oluşturmaya hedefler ki bu da ancak 'entegrist' bir yaklaşımla söz konusu olmaktadır. Bu süreçte; mevcut yapı içerisindeki sorunlu alanların (mahallelerin) tamamıyla yıkılması yerine bütüncül bir bakış açısıyla 'bu mahallelerin mevcut sorunları'nı kendi iç dinamiklerini harekete geçirerek ıslahı yoluna gidilmesi tercih edilmelidir. Bu da; 'bütüncül, katılımcı, yönetimsimci' bir süreci ifade eder. Hele ki İstanbul özelinde bu; daha da stratejik ve öncül bir hal alır. Mevcut organik külmödel-sosyal-ekonomik-şehirsell doku; kendi iç dinamiklerinin hareketi geçirilmesi ve dolayısıyla, tabir yerindeyse 'kendi cazibesi'yle ve bunun iyi yönlendirilmesi-yönetilmesi ile 'kendi entegrasyonunu çözer ve dönüşümünü tamamlar' hale getirilmelidir. Burada; 'rant odaklı' bakışın önu tamamen alınmalı 'hizmet odaklı' perspektif, bütünüyle öncelenmelidir. 'Sürdürülebilirlik' kavramı; 'kentsel dönüşüm'den, 'entegre ve dengeli bir model karaktere sahip ulaşırma sistemi'nden ayrı düşünülemez.

Burada 'sürdürülebilirlik' kavramını; 'insan odaklı, tasarrufu önceleyen, üretimi karakterize eden ve tüketimi dengeleyen' bir yaklaşım olarak okuyabiliriz ki; bu da

entegrasyon; bütün ulaşırma argümanlarından maksimum düzeyde faydayı, üst düzey hizmet parametrelerini, erişilebilirliği had safhada desteklemektedir ki; bütün bunlar doğru bir 'şehir planlama' sürecinin sebebi ve sonucudur.

Dolayısıyla 'kentsel dönüşüm'ün doğru uygulanabilirliğinin de 'anahtar'

'günümüzü aşan, ileriye planlayan ve bunun içinde geçmişin kavrayışı üzerine ayağını yere sağlam basan' bir bakış açısını beraberinde getirir. Bütün bunlar da; bir 'süreklilik algısı' gerektirir. Bu algı da; 'geçmiş doğru okuyan' ve bunun üzerine 'sürekliliği olan bir perspektifin inşası'nı işaret eder. Bütün örnek Batılı şehirler; bu bütünlüğün, sürekliliğin ve sürdürülebilirliğin örneklerini yansıtarak kendi 'doğruların'ı ortaya koymaktadırlar.

Nüfus yoğunluğu...

Geneli itibarıyla Dünya'da Kuzey şehirleri; daha az nüfus yoğun yapıları, göç yolları üzerinde olmayışları (tarihin daha yavaş aktığı) gibi konumlanmaları itibarıyla ve Batı-Kuzeyin yeryüzünde yakaladığı ekonomik-teknik-külmödel üstünlük çerçevesinde 'sorunlarını minimize etmede' daha avantajlı konumdadırlar. Bir başka; Anglo-Sakson (Kuzey-Batı ittifakı) kültürü, şehri örneği ise Dünya'nın en güney ucundaki Avustralya'nın Sidney, Canberra ve Yeni Zelanda'nın Wellington şehirlerinde görülebilmektedir. Bu şehirlerde; alışılmışın dışındaki iklimleri, yüksek hayat standartları, az nüfuslanmaları itibarıyla yine bir Batı uygarlığı ortak dilinin örneklerini sunmaktadır.

Daha önce bahsini ettiğimiz, İstanbul'unuzun doğal merkezliğini yaptığı, Dışişleri Bakanlığı'nın hedef politikalarında 'Moskova-Pekin-Yeni Delhi-Paris-Berlin' yayı arasındaki alanı ifade eden coğrafyada; kendi içinde aynı dilin ve yoğunluklu bir medeniyet algısının izlerini bulmak halen mümkündür. Fakat bu coğrafya genel 'yoğun nüfus, göç yollarının tam göbeğinde oluşu, kadim dünyanın merkezliği, sosyal adaletsizlikler, siyasal istikrarsızlıklar' karakterli yapısıyla daha öncede belirttiğimiz hem fırsatları hem tehditleri aynı anda bünyesinde barındırmaktadır. Bundan dolayı; coğrafyamız 'sürdürülebilirlik kavramı'nı kendi iç dinamiklerinden hareketle oluşturmak durumundadır. Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



anuray59@gmail.com

**Akif
Nuray**

Başlıklar - 2015

Yine yılın sonundayız ve yılın başlıklarına sıra geldi yine.

Başlıklardan bir yıl boyunca konuştuğumuz özeti, hatırlatması çıkıyor, dizelim:

Ne Getireceksin 2015?
2015 Yılı Ortak Akıl İstiyor
Kapılma Komşu Kavgasına Can Hoşluğu mu, İyileşme mi?

2015'de Ev Ödevi Çok...
Bat(ma)sın Bu Dünyaaa Zor İşler Zorlayacak!!!
Hareketli Gündem Her Rekabet İktisadidir!
2008 Krizi Eviriyor...
Bölüşükçe Çoğalacak Dikkat! Kandıracaklar...
Yolu Bilen Yolu Bulur...
"Başkanının Tavsiyeleri ile Kurulmuş bir İstiklal Yoktur."

Herkes Aynı Fikirde ise Kimse Düşünmüyor Demektir
Ekonomide Demokrasi Dünyanın Halleri...
Taşımacılığı Çekiversek Hayatımızdan, Geriye Sadece Sessizlik Kalır

Taşıma Dünyasını Taşıyanlar Göz Görürse, Tutarsa, Keserse

Tarih Tekrar Etmesin...
Uzlaşmak Kolay mı? Lojistik İşaretler Var! ...Bulandı, Durulacak mı? Nasılsınız?
Ne Biliyoruz? 2008, Eskimeyen Kriz! Fazlalıkları Azaltın...
Kendini Haritalarda Gör...
"Benim Sevincim Rakibin Gözyaşlarıdır."

Kalkınma Büyümeyle Büyütür
Dünyaya Dikkatli Bakmalıyım...

Ne Görüyorsunuz? Birleşmiş Milletler Bile Ayrıştırıyor...

Büyüme Büyü mü? Komedî Her Yerde...
Yapısal Hedef: 2019 Artık Yılan Herkese Dokunuyor...

Çok Biliyoruz, Artık...
Bitmiyor Öğrenmek! 2008, Bitmeyen Kriz Sürdürülebilirliyi musun, Yoksa...
Bereketli Hilal Lanet Altında...
ve
Başlıklar. Bunlar 1 yıllık lafımızı yüklediğimiz birkaç satır.

* * *

Bu yılki çabalarının ödülünü Transist Fuarında aldım. Yıldız Teknik Üniversitesi'nin Teknoparkında, Alternatif Enerjili Sistemler Kulübü'nün, Electra adlı elektrikli araç projesinde çalışan 1inci sınıf öğrencisi Sait Şahin'den!
Sordum kendisine: Bütün Yetki Sende Olsa Ne Yapardın? Cevabı benim ödülümüdü: "Üniversitelerin bu projelerinin toplandığı platformu oluşturur; yarışma ortamı nedeni ile saklı tutulan çalışmaları, paylaşma ortamına alıp üniversite verimini arttırdım."
Yani;
Yönetmel Bütünlük, Ulusal Verim, Tümlüşük Çalışma, Koordinasyon diyor.
Bu okulları bitirmiş büyüklerin örnek alacağı tutumlar!

Daha örgütlü (koordine), daha verimli, daha tümlüşük yaşadığımız bir 2016 dilerim. ■

Yeni yıl, yaşamınıza mutlu ve bereketli anlar ve anılarla yansısın...



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



**ANADOLU
ISUZU**



90 YILDIR YOLLARDA

KÂMİL KOÇ'LA

NİCE MUTLU YILLARA

*Biz Kâmil Koç olarak bu yollarda çok yıllar kutladık.
Yol arkadaşlarımızla her yola keyifle çıktık. Daha nice mutlu yolculuklara.
Sevdiklerinizle iyi seneler dileriz.*

90.YIL

4440 KOC 4440562

www.kamilkoc.com.tr

KÂMİLKOÇ¹⁹²⁶
Yol Arkadaşım

4 » Yolcu Taşımacılığı



Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

IPRU-TOSEV ve Güneydoğulu otobüsçüler

Geçtiğimiz hafta otobüsçülüğün yapılması ve geleceği ile ilgili önemli toplantılar yapıldı ve önemli gelişmeler sağlandı. Bunlardan ilki, Türkiye Otobüsçüler ve Sosyal Dayanışma Vakfı'nın (TOSEV) Olağan Genel Kurulu idi. Yönetim Kurulu Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı Sayın Latif Karaali'dir. Mütevelli Heyeti Başkanı da Sayın Galip Öztürk'tür. Sayın Öztürk, bu vakfın kuruluşunda büyük katkılar sağladı ve öncülük yaptı. Kuruluşu sürecinde "Ben sadece kurucu başkanlık yapacağım ve bunu Sayın Latif Karaali devam ettirecektir" demişti ve bu prensip ile devam ediyor.

TOSEV'in amaçları

TOSEV'in üç önemli amacı var. Biri sektör mensuplarının çocuklarının eğitimi, ikincisi karayolu yolcu taşımacılığına yönelik ara eleman yetiştirilmesi için meslek liselerinin oluşturulması, üçüncüsü Türkiye'nin en çok kaza yaşanan ve kör nokta olarak adlandırılan yerlere yakın ilkyardım acil hastanelerinin yapılmasını sağlamak. Bunun için iki yıldır faaliyet gösteriyoruz. İstanbul'da meslek lisesine yönelik valilikle görüşmeler yapıldı ama arsa temini mümkün olmadı. TOSEV çalışmalarını sürdürüyor. Burs vermeye devam edecek. Meslek lisesi kurulması için çalışmalarını yürütecek.

IPRU'nun ilk icra kurulu toplantısı

Bu hafta IPRU'nun ilk icra toplantısı da yapıldı. IPRU, TOFED'in girişimiyle yapılan ve Türklerin öncülük ettiği ilk mesleki birliktir. Cumhuriyet tarihi sürecinde Türkiye birçok uluslararası birliğe üye olmuş, ama hepsinin kurucuları hep yabancılar olmuş. Türkiye daha sonra bu kurumlara üye olabilmek için çok kapıları zorlamış... IPRU çok önemli bir kuruluştur. İlk icra kurulu toplantısını yaptı ve önemli kararlar aldı. Bunun en önemlileri, bağımsız bir hizmet binası oluşturmak, internet sitelerinin etkinleştirilmesi, 2016 yılında en az 10 üye ülkenin daha IPRU'ya katılması, uluslararası yolcu düzenlemeleri konusunda kural koyan bir kurum haline gelmesi. IPRU, şu anda konulmuş kurallara uyan bir kurumken, kural koyabilen ve devletler üstü bir yapıya kavuşma hedefinde.

Doğu ve Güneydoğu'da otobüsçü mağduriyeti

Doğu ve Güneydoğu'da devam eden şiddet olaylarından; Diyarbakır-Mardin ve Şırnak'ta 28 gün süren sokağa çıkma yasağından mağdur olan bütün otobüsçü esnafı geleceğe yönelik ne bir plan yapabiliyor ne de faaliyet gösterebiliyor. Sokağa çıkma yasakları devletin güvenlik politikasıdır; bununla ilgili ideolojik tartışmaya girecek halimiz yok. Ne hedefimiz ve ne de böyle bir amacımız var. Ama bizim savunduğumuz; çalışmanın yoğun olduğu yerlerden insanların göç etmesi... İnsanlar bırakın seyahati evlerinden bile çıkamıyor. Yoğun çatışmaların ve yoğun güvenlik tedbirlerinin devam ettiği Diyarbakır Sur, Derik, Nusaybin, Cizre ve Silopi gibi adı sık duyulan yerlerdeki otobüs firmaları (mesela Diyarbakır'da 8, Mardin'de 11, Şırnak'ta 2 otobüs firması) ve yüzlerce acente ile buralarda çalışan yüzlerce otobüsçü, acenteler, servisçiler mağdur durumda. Otobüsler bağlı. Başbakan yaptığı bütün açıklamalarda şunu net bir şekilde söylüyor: Terörden ve teröre karşı alınan güvenlik önlemlerinden mağdur olan esnafın zararları karşılanacak. Bundan cesaret alan Diyarbakır, Şırnak ve Mardin otobüsçü dernekleri ortak bir imza ile Sayın Başbakan ve Maliye Bakanına başvurdu. Talepleri şunlar: Süresi geçen SSK primlerinin ileri bir tarihte ertelenmesi, öntümzdeki aylarda SSK primlerinin daha ileri bir tarihte ertelenmesi ve bunun bir kısmının devlet tarafından karşılanması, bu süre zarfında çalışmayan işçilerin maaşları ve SSK primleri ödeneceğinden bunlara devletin KOBİ'lere yaptığı yardımlar adı altında bu otobüsçülerin de faydalanması, kasko, trafik sigortası, zorunlu taşımacılık mali sorumluluk sigortası taksitlerin bu aylara düşen taksitlerin ileri tarihte ertelenmesi... Çünkü otobüsçüler kamu görevi sunuyorlar. Mağdur otobüsçülere faizsiz kredi desteği verilmesi ve üretici firmaların bu aylara düşen senet ve taksitlerini dönem sonuna bırakmaları gibi girişimler yapıldı. Devletten gerçekten anlayış bekliyoruz, destek göreceğimize de inanıyoruz. ■

2016, sektör mensuplarının sorunlarına çözüm bulabileceğimiz bir yıl olsun. Tüm meslektaşlarımızın yeni yılını kutlar, sağlık ve huzur dolu bir yıl geçirmelerini dilerim.

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

UDH Bakanı
Binali YILDIRIM

Taşıma
Dünyası

Gürsel Turizm, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:

Sadece D1 belgeli firmaların üye olduğu bir birlik oluşmalı

İSTAB Olağanüstü Genel Kurulunun ardından Taşıma Dünyası'na çok özel açıklamalarda bulunan Levent Birant, sadece şehirlerarası firma sahiplerinin üye olduğu ve firma sahiplerinin yönetiminde yer aldığı yeni birlik oluşumuna ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında sorunların giderek arttığına ve sektörün her geçen gün kan kaybının arttığına dikkat çeken Levent Birant, şehirlerarası firmaların yaşadığı sorunlara odaklanacak mesleki bir sivil toplum oluşumu için harekete geçmenin gerektiğini belirtiyor.

Birant, "D1'cinin, F1'cinin derdi başka tekerleği dönenlerin derdi başka. Bir de D1 belgeli firmaların sahiplerinin ve üst düzey yöneticilerinin bulunduğu bir platform olmalı. Bu yeni bir yapı olmalı. Olan yapılar çok karmaşık. Var olan yapılar sorunlara odaklanamıyor. Bu bir lobi çalışması. İSTAB, firma sahiplerinin etkin olduğu bir yapı, firmaların yaşadığı sorunları öne alan ve savunan bir kuruluş. Çok net bir şey söyleyeyim... Otogar tavan ücretleri Resmi Gazete'de yayımlandı. Kim ne yapıyor? Yetkililerden, sivil toplum kuruluşlarından kim parmağını oynatıyor? Şehirlerarası taşımacılık giderek kan kaybediyor. Rakiplerinin payı artarken kendi içindeki rekabet de



büyüyor. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı kazançlı ve verimli bir iş olmaktan giderek çıkıyor. Yolcu sayılarında çok ciddi azalma var. Dinamikleri harekete geçirebilecek, kendi lobisini oluşturabilecek, sivil toplum niteliğine dönüşüp firmaların niteliklerini ve niceliklerini koruyacak bir oluşuma gidilmesi gerekiyor. Net olarak ifade edeyim; şehirlerarasında, firma sahiplerinin hala harcayacak paraları var çünkü hiç masa etrafında düşünmadılar" dedi.

Turizm taşımacılığı daha başarılı

D2 belgeli firmaların faaliyette gösterdiği turizm taşımacılığı alanındaki sivil toplum örgütlerinin daha başarılı çalışmalar yürüttüğüne dikkat çeken Levent Birant, "Turizm Taşımacıları

Derneği, şehirlerarasındaki sivil mesleki örgütlere nazaran daha başarılı çalışmalar yürütüyor. Bu alanda gereken çalışmalar yapılıyor. Ama D1 yetki belgeli firmaların sahipleri, artık bir masa etrafında oturup nereye gidiyoruz demeli mutlaka" dedi.

Asgari ücret maliyeti de artıracak

2015 yılına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Levent Birant, "Gürsel tarafında aşağı yukarı yüzde 15 bir büyüme oldu. Ama sektör açısından durum iyiye gitmiyor. Bu plaka tahdidi konusu çok netleşmediği için verimliliği sorgulamak gerekir. Bizim, Gürsel Turizm'in, özmal sayısı çok. Bu özmalların verimliliğini sorgulamak gerekiyor. Asgari ücretin yılbaşından itibaren yükselmesi çok ciddi bir maliyet artışı getirecek. Filoda araç tutmak firmaları yakmaya başladı. Bunu bir daha gözden geçirmek gerekecek. Gürsel açısından yıl, 2014'e göre yüzde 13, yüzde 15 arasında bir büyüme elde ederek kapatacağız. Şehirlerarasında Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz Emniyet hatlarında özellikle İzmit hattında yüzde 10'a yakın yolcu azalması var. Sefer sayılarını çok azaltmıyoruz ama bu sene genel anlamda yüzde 8'e varan küçülme var" dedi.

Ulusal firma düşüncemiz hala var ama...

Ulusal firma oluşturma yönünde düşüncelerinin devam ettiğini belirten



Levent Birant, "Ulusal firma düşüncelerimiz var ama mevcut durumu da görüyoruz. Mevcut durumla ilgili analizlerimiz de devam ediyor. Firmaların durumu da çok iç açıcı gözüküyor. Büyük ve küçük birçok firmada sıkıntılar devam ediyor. Ben hala sektörde fırsatlar olduğunu görüyorum. Sıfırdan ulusal firma oluşturma çok mantıklı değil. Alma ve satma opsiyonlarımız masanın üstünde. Ağırhıkkı yabancı gruplarla çalışmalarımız devam ediyor. Alma opsiyonu da var, satma opsiyonu da var. Biliyorsunuz, uzun yıllardır kurumsal yapıyı kurup, borsaya kote olan bir şirket hedefimiz var, hazırlıklarımız sürüyor. Her zaman satılabilir veya alınabilir olma yönünde hedefimiz var. Bu da aşağı yukarı 2016 yılında tamamlanmış olacak" diye konuştu.

Otobüs yatırımları Mart'ta

Bu yıl ilk defa alım bütçesini belirlemediklerine dikkat çeken Birant, "İlk defa bu sene alım bütçesi yapmadık. Yatırım bütçesini belirlemedik. Asgari ücret konusu, Euro 6 ile birlikte yeni araçlar çıkıyor, onların adaptasyon süreci var. Dolayısıyla 2016'ya yönelik planlarımız belirlemeyi Mart ayına erteledik. Yenilenecek araçlarımız var. Biz hiç araba almıyoruz desek, minimum 250-300 aracın altına düşmüyoruz. En kötü şartlarda bile bu sayının altına düşmüyoruz. İlk etapta 2016 yılında 100 dolayında bir araç grubu bünyesine katmayı hedefliyoruz" dedi. ■

İSTAB yeni yönetimini seçti

19 Aralık Cumartesi günü, Renaissance İstanbul Busphorus Hotel'de düzenlenen Olağanüstü Genel Kurul ile İSTAB, yeni yönetimini seçti. İSTAB'ın yeni Başkanı Ahmet Karakış oldu. İSTAB 2016 Mayıs'ında Olağan Genel Kurulu'nda gerçekleştirecek.

Dünya başkanlığını Bayram Özata'nın yaptığı İSTAB Genel



Ali Bayraktaroğlu

Kurulunda, ilk olarak Başkan Ali Bayraktaroğlu, görev yaptıkları 18 aylık dönemdeki faaliyetleri değerlendirdi. Bu süreçte 62 toplantı yaptıklarını belirten Bayraktaroğlu, "İBB'nin alt komisyon ve UKOME toplantılarına katıldık. Öğrenci taşımalarında fiyat tarifi varken, personel taşıma fiyatlarına yönelik tavan bir tarife yoktu. Biz bunu hayata geçirdik. Üye listemizin tamamını bir programla güncelledik. Bütün üyelerimizle ilgili bütün bilgiler sistemde mevcut. Üyelerimiz yüzde 7'lik bir akaryakıt indirim imkanı sağladık. Üyelerimizin 250 bin TL'lik borcunun 8 ayda 115 bin TL'sini tahsil ettik. Faaliyetlerini devam ettirmeyen firmaların üyelerini sonlandırdık, yeni üyeler aldık, şu anda 256 üyemiz bulunuyor. Şoförlere yönelik 26 yaş sınırıyla ilgili dava açtık, süreci devam ediyor. İki bölge toplantısıyla Avrupa ve Anadolu yakası üyelerimizle bir araya geldik. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile web üzerinden bir eğitim çalışması gerçekleştirdik. Şoförlerimiz mesleki yeterlilik belgesi sahibi olmaları için gerekli çalışmaları başlattık. Trafik Akademi projesi ve kademeli saate yönelik çalışmalar yürüttük. Sosyal sorumluluk projesi kapsamında LOSEV'in taşıma sponsoru olduk. Üyelerimize hukuk danışmanlığı hizmeti sunduk. Plaka tahdidi konusunda bütün bileşenler olarak bir araya geldik. Tahdit konusunda çalışmalar yaptık. İktisadi işletme oluşturarak yaklaşık 100 bin TL vergi avantajı sağladık. 2012-2014 döneminde, 24 ayda 127 bin lira tahsilat yapılmıştı, biz göreve geldikten sonra 18 ayda 207 bin TL yapıldı. 1 milyon lira olan genel giderler 518 bin TL'ye düştü. Dernek kasamızı 63 bin TL ile teslim aldık, şu an 234 bin TL ile teslim



ediyoruz. Emegi geçen arkadaşlara teşekkür ediyorum. Yeni dönemin hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Neden olağanüstü genel kurul?

İSTAB'ın 2'nci Olağanüstü Genel Kurulu'nu gerçekleştirdiğine dikkat çeken Ali Bayraktaroğlu, "Ne oldu da olağanüstü genel kurul oldu diye sorulursa, bu sorunun cevabını, Başkan olarak ben de bilmiyorum. Ben bugün bayrağı burada teslim edeceğim. Ama tabii, İSTAB'a sahip çıkacağız. Çünkü çok ciddi emeklerimiz var. Liderlik en önde gitmek değil, en doğru şekilde ilerlemektir. Hakkım var, helal ediyorum. Ben buraya mesai harcadım. 18 ayda bu kongre olmamalıydı. Bir tek bunun duygusalı var. Hiç hak etmedim" dedi.

İlk hedef plaka tahdidi

İki listeli genel kurulda başkan adayları üyelere yönelik birer konuşma yaptılar. İlk aday olarak Ahmet Karakış, "5 ay sonra Mayıs ayında olağan genel kurulumuzu yapacağız. Biz ekip olarak hazırlığımızı sadece 5 aylık dönem için yapmadık. Yeni dönemi de kapsayacak şekilde planladık ve genç bir ekip kurduk. Teveccühünüz bizden yana olursa, 5 ay sonra yine karşınıza çıkacağız. 5 ay sonra tek liste ile seçime gidilmesi için her türlü yapıcı adımları atarak sadece sektörümüze değil, diğer kuruluşlara örnek bir model olmaya çalışacağımıza söz veriyoruz. Bizler İSTAB bayrağını, geldiği bu noktadan daha yukarıya taşımaya talibiz. Hiç kimse ile sorunumuz yok. Ne koltuk sevdamız, ne unvan sevdamız var. Bizim bir tek İSTAB sevgimiz var. Bu inançla bütün



Sümer Yiğci



Selami Tırış



Mehmet Öksüz

meslektaşlarımızı kucaklayarak desteklerinin yanlarında olduğunu hissettireceğiz. Ekip olarak sektörün tüm temsilcileri ile iyi diyalog kuracağız. İTO'daki komite ve İTO Başkanı ile birlikte sektörün sorunlarına çözüm arayacağız. İBB ile diyalog kanallarını iyi tutarak sektörümüzün menfaatlerini korumaya çalışacağız. Tüm kamu kuruluşları ile iyi diyalog kuracağız. Sektörün sorunlarını çözmek için sizin fikirlerine başvuracağız. Bu 5 aylık süreçte önceliğimiz plaka tahdidi konusu olacak. Bu konuda sektörün menfaatlerini korumak için sektörün temsilcileri ile birlikte hareket edip, üyelerimizi düzenli olarak bilgilendireceğiz. Okullarda yaşanan bağış ve ücretsiz servis gibi başlıklar altında istenen ücretlere yönelik mücadelemizi vererek UKOME kararının uygulanması için çalışacağız. UKOME'de sektörümüzü imza yetkisiyle temsil edemiyoruz. UKOME'de imza yetkimiz olması için İTO ile birlikte çalışacağız.

Üreticilerle ortak satın alma projelerine devam edeceğiz. Yakıt avantajlarını artırmayı planlıyoruz. Sektöre özel GPS, araç takip sistemi ve veli takip sistemini hayata geçireceğiz. Eğitimli eleman ihtiyacını gidermeye çalışacağız. Üniversitelerin ilgili bölümlerinde servis şoförleri bölümünün kurulmasını istiyoruz, şoför teminini sağlayacağız. Üyelerimize verimliliği artıran eğitimler verilmesi ve ticaret hukuku, sözleşme hukuku, mali hukuk konularında eğitim seminerleri vereceğiz. İş sağlığı güvenliği ve danışmanlığı sistemini kuracağız. Şirketlere taşıeron ve sürücü sözleşmesini içeren tek tip sözleşmeler hazırlayacağız. Üyelerimizle daha fazla bir araya geleceğiz



Ahmet Karakış / Başkan

ve üye sayımızı artırmaya çalışacağız. Daha güçlü ve daha kurumsal ve sektörün her noktasına dokunacak bir İSTAB için mücadele edeceğiz. Derneğimiz kurulduğu günden beri kiralık ofislerle faaliyetini sürdürüyor. Kendi mülküne sahip olması için çalışacağız" dedi.

Diğer başkan adayları Zeki Aydemir de, "14 yıldır yönetimde olan bir arkadaşımız, 14 yıldır yapamadıklarını 4 ayda yapacağını taahhüt etti. 14 yıldır yönetimde olan bir arkadaşın bunları 4 ayda yapabilmesi bana çok inandırıcı gelmedi doğrusu. Ben genel kurulumuzun hepimize hayırlı olmasını ve birlik beraberlik getirmesini diliyorum" dedi.

184 oy kullanıldı

Konuşmaların ardından iki listeye yönelik oy kullanımına geçildi. 184 üyenin oy kullandığı seçimde, bir oy geçersiz sayıldı. Ahmet Karakış ve ekibi 97 oy olarak İSTAB'ın yeni yönetimini oluşturdu. Diğer liste ise 86 ay aldı. ■

İSTAB'IN YENİ YÖNETİMİ

Yönetim Kurulu

Ahmet Karakış - Başkan (Nergiz Turizm), Naci Ateş (Ateş Tur), Kerem Birant (Gürsel Turizm), Reyhan Şeker (Şeker Turizm), Köksal Yüzbaşıoğulları (Yüzbaşıoğulları Turizm), Turgay Gül (Güler Turizm), Dursun Ali Camadan (Ayca Turizm), Mehmet İbrahim Emlak (Marka Türk Turizm), Adem Serdar Özata (Atageng Seyahat), Sadık Aksu (Çan Orçul Turizm), Gökhan Kopuz (Kopuz Turizm), Seyhan Pıllavcı (Atak Turizm), Ahmet Özener (Ceylan Turizm)

Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri:

Önder Kara (Kara Turizm), Mehmet Cingöz (Günalp Turizm), Gazi Ulukaya (Komtur Turizm), Turgut Reha Bali (Bali Turizm), Soner Ağdaş (Özağdaş Turizm), Enver Birinci (Birinci Turizm), Sadi Eser (Eser Turizm), Yener Şen (Melodi Lojistik İnşaat Turizm), Yaşar Ramoğlu (BSTC Hiz İşlet.) Köksal Polat (Nurpolat Grup Servis), Özen Aydın (Özen Turizm), Serkan Demir (Demir Turizm), Suat Bayraktar (Gümüş Turizm)

Denetleme Kurulu Asil Üyeleri:

Erdal Akışlı (Erdal Grup Taşıma), Erkan Cabay (Doğa Turizm), Süleyman Korkmaz (Korkmaz Turizm)

Denetleme Kurulu Yedek Üyeleri:

Levent Coşkun (Turcan Turizm), Ahmet Ali İbaç (Öz Tuğra Turizm), Hakan Orduhan (Tursan Turizm)

28 Aralık - 3 Ocak 2016

Taşıma
Dünyası

Transist Fuarı » 5

Transist Fuarı'nda TEMSA rüzgarı esti

Avenue iBus aracını Transist Fuarı'nda ilk kez tanıtarak kentçi ulaşımında akıllı otobüs döneminin başlatan Temsa'nın standına ilgi yoğunlu.

17-19 Aralık tarihleri arasında gerçekleştirilen TRANSİST 8. Uluslararası Ulaşım Teknolojileri Sempozyumu ve Fuarı'nda, Smart Mobilty mottosu ile kentçi ulaşımında güvenliği, konforu ve verimliliği en üst düzeye taşıyan Avenue iBus, belediyelerin üst düzey yöneticileri ve ulaşım sorumlularının yoğun ilgisini çekti. Üç gün süren etkinlik süresince Temsa standında ziyaretçilere Avenue iBus'ın yanı sıra Tourmalin, Avenue LF18 ve Avenue LF araçları da tanıtıldı.

Verimli, güvenli, kaliteli ve konforlu

Transist Fuarı'nın çok verimli geçtiğini ve ülkenin dört bir yanından fuar için gelen Belediye yetkililerinin Temsa ürünlerine yoğun ilgi gösterdiğini belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Transist Fuarı'nda ilk kez tanıtımını yaptığımız Avenue iBus aracımıza belediye yetkilileri büyük ilgi gösterdi. Verimlilik, güvenlik, kalite ve konfor her sektörün önemli öncelikleri arasında yer alıyor. Biz de yolcu taşımacılık alanına yönelik sunduğumuz her ürünümüzde bu öncelikleri hayata geçirmeye özen gösteriyoruz. Temsa olarak kullanıcıları ve işletmecileri ihtiyaç duydukları en iyi ürünlerle buluşturmaya devam ediyoruz. Akıllı donanıma sahip otobüslerin startını ilk olarak kentçi ulaşım alanında Avenue iBus aracımızla verdik. Bu donanımlar önümüzdeki süreçte diğer ürünlerimizde de yer alacak. Transist Fuarı'nda

gördüğümüz ilgi doğru yolda ilerlediğimizin de göstergesi. Biz bunun mutluluğunu ve gururunu yaşadık" dedi.

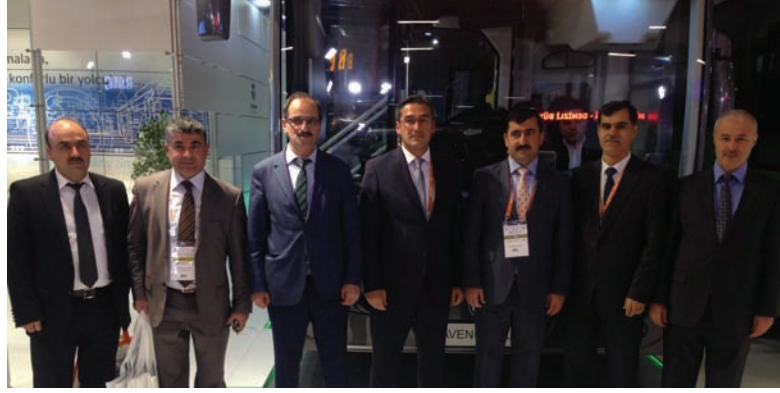
Temsa standını birçok Büyükşehir Belediyesi yetkilisi ziyaret etti. Belediye yetkilileri ile Temsa yönetimi önümüzdeki dönemde kentçi ulaşımındaki değişim ve dönüşüme yönelik bilgi alışverişinde bulundu. ■



Temsa Kamu Satış Müdürü Ayşegül Gökçe ve Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş, standı ziyaret eden Malatya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Şirketi MOTAŞ yetkilisi Enver Sedat Tamgacı'ya araçlarla ilgili bilgiler verdiler.



Temsa standını ziyaret eden Eskişehir Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Müdürü Süleyman Ateş, Otobüs İşletme Şefi Güray Döken ve Otobüs Bilgi Kayıt Sistemleri Şefi Bülent Kolcu'ya Temsa Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş araçlarla ilgili tanıtım yaptı.



Temsa standını ziyaret eden İETT Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ahmet Bağış, Bakım Onarım Daire Başkanı Recep Kadioğlu, Ulaşım Teknolojileri Daire Başkanı Köksal Altunkaynak, Topkapı Garaj Müdürü Nazmi Altuntaş, Ayazağa Garaj Müdürü Murat Gürgüze'ye Temsa Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş araçlarla ilgili bilgi verdi.



Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Kamu Satış Müdürü Ayşegül Gökçe, Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş, Temsa standını ziyaret eden Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Mahmut Kırıkçı, Ulaşım Planlama Müdürü Abdullah Keskin, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Abdul Gafur Yeniay, Garaj Müdürü İlham Amaç ve Mersin Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Namlı'ya araçlarla ilgili bilgiler verdiler.



Standı ziyaret eden Erzurum Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Abdul Gafur Yeniay ve Garaj Müdürü İlham Amaç'a Temsa Kamu Satış Yöneticisi Mahir Akkuş Avenue iBus aracın tanıtımını yaptı.

Barcelona'da formalardan sonra araçlar da "Lassa"lı

Dünyanın en ünlü ve başarılı spor kulüplerinden FC Barcelona'nın 'Global Resmi Lastik Partneri' olan Lassa, Barcelona'lı oyuncular için unutulmayacak bir yılbaşı sürprizine imza attı.



Brisa Uluslararası Satış ve Pazarlama Direktörü Halit Şensoy, FC Barcelona'nın 4 branşta tüm salon takımlarının isim ve forma sponsorluğunu üstlenen ilk marka olan Lassa'nın, yılbaşı öncesi FC Barcelona ailesi için Lassa

Lassa, FC Barcelona Lassa'nın basketbol, hentbol, futsal ve tekerlekli paten hokeyi takımlarının oyuncularına ve teknik ekiplerine yeni yıl öncesinde 4'er adet performans lastiği hediye etti. Bu hediyeye giden 'eğlenceli yol' ise herkesin büyük keyifle izlediği bir video filmine dönüştü.

sağlamlığını deneyimleyebilecekleri bir hoşluk yapmak istediklerini ifade etti. Lassa oyuncular ve teknik ekibe lastik hediye ederken, hafızalardan silinmeyecek bir videoyu da hayata geçirdi.

Videoyu bu linkten indirebilirsiniz.
<http://mab.to/HgP4Z3kEW>



Daha azına razı olmayın.

SAFiR

Plus

Hem plus, hem de 10 inç ekran takılabilen 41 koltuk.



Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kapitanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, 10 inç ekran takılabilen koltukları ile müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.

SA

temsa.com

6 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dünyası

28 Aralık - 3 Ocak 2016



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

2016 Trafik Yılı ilan edilmeli

Sıkıntılı bir yılı geride bıraktık. 2015'in yansımaları, 2016'da devam edecek gibi gözüküyor. Özellikle Ortadoğu ve bulunduğumuz coğrafyanın yaşadığı sıkıntılar ister istemez iş hayatına yansıyor. Ulaşımdan, ekonomiyeye kadar yansımalarını senenin ilk yarısında görebileceğiz. Bu gerilimin en kısa sürede bitirilmesi siyasetçilerin işidir, mutlaka çözüm üretilmesi lazım. Yine de bu coğrafyada oynanan oyunları göz ardı etmemek gerekiyor.

Sıkıntılar 2016'ya sarkacak

Sıkıntılı bir yıl dedik, bu sıkıntılar 2016'ya sarkacak. Herkes verimliliği artırarak tedbirler almak zorunda. Sektörde, rekabet mantık sınırlarını aştı; önümüzdeki dönemde daha artacak. Ben firmaların özellikle sefer planlamasına dikkat etmelerini, yoğun sefer yapmalarını, ekonomiyeye zarar vermelerini diliyorum. Daha verimli, daha dolu seferler yapılması konusunda özellikle büyük firmaların öncülük yapması lazım. İttifaklar olması lazım, fiyatları makul seviyelerde tutmak lazım, yıkıcı rekabet yapmamak lazım. Temennimiz bu.

İlk toplantı...

Ortak aklın ilk toplantısını yaptık. Toplantıda kaynakların doğru kullanılması, servis ortaklığı, terminal ortaklığı gibi kavramların mutlaka gelişmemizin gerekliliği vurgulandı.

28 Aralık Pazartesi günü Sayın Başbakanın uçağı ile Sırbistan'a gideceğiz. Fırsat bulursam; orada kendisinden sektörümüz adına talepte bulunacağım. Bu toplantının ışığında, kendisinin bir irade koymasını, Sayın Cumhurbaşkanımızın Başbakanlık döneminde koyduğu iradenin takip edilmesinin sektörümüz için doğru bir yol olduğunu söyleyeceğim.

Trafik yılı...

2016'nın Trafik Yılı ilan edilmesini istiyorum. Terör, bir gün mutlaka bitecek, ama trafik kazaları her geçen gün büyüyerek artan bir sıkıntı. Bunun bize, sigorta şirketlerine yansması, trafikte güvenliğinin giderek kaybolması, trafikteki mağduriyetlerinin önlenmesi açısından 2016 yılında trafik kazalarının önlenmesi için bir şeyler yapmamız lazım. Başta sektörümüz ve sigorta şirketleri ortak projeler geliştirmeli; sürücü ehliyetlerini veren kursların nitelikli hale getirilmesini, ticari araç ehliyetlerinin farklı bir şekilde verilmesini, SRC belgelerinin altının doldurulması ve sürücülükte eğitimin daha ön plana çekilmesini, denetimlerin artırılmasını sağlamalılar. Önce eğitim, sonra denetim mantığı ile ciddi bir çalışma yapılması gerektiğine inanıyorum. Bu konuda Sigorta Reasürans Birliği Başkanı ile de görüşeceğiz.

Sektörümüzün talepleri

Telif hakları ile ilgili sorunlarımız halen duruyor. TOBB üzerinden bu konunun takibini yapıyoruz. Bunu hukuk yolu ile çözmeye çalışacağız. Yargıtay'ın verdiği kararın takipçisi olacağız. Biz sanatçılarla, sanat dünyası ile el ele yürümek istiyoruz. Bu sorunun ölçülerini kaçırmayacak bir şekilde, bizlere taşıyamayacağımız yük vurulmayacak şekilde çözümleri lazım. Çözüm bu anlayışla çıkar ve iki tarafın mağduriyeti de giderilir.

Engelli yasası

Bir başka konu Engelli Yasası... Yönetmeliğin hazırlanması konusunda mutlaka etkin bir rol almamız lazım. Ulaştırma Bakanlığı'nın, her zaman olduğu gibi bize sahip çıkacağına inanıyoruz. 2016'nın aynı zamanda ulaşımada verimlilik yılı ilan edilmesi lazım. Ulaşımda verimliliği ön plana çeken anlayışla projeler geliştirmemiz lazım ve bunları doğru bir dille ifade etmemiz lazım. Sayın Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'a kamuya zarar vermeyecek taleplerle, doğru projelerle gideceğiz. Mevzuatlara mutlaka verimliliği koymamız lazım.

Başarılı ve mutluluk dolu bir yıl

2016 yılı sektörümüz için hayırlı, uğurlu bir yıl olur inşallah. Ülkemizin içinde bulunduğu şartların iyileşmesini, ekonomide ve moral değerlerde her şeyin iyi olmasını istiyorum. Herkes yeni yılda başarı ve mutluluk diliyorum. ■

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay: "2016'ya en çok hazır, markayız"

"Bizim midibüs ve otobüs tarafında tüm ürünlerde rakiplerden çok önemli farkımız bütün araçlarımızı yenilemiş olmamız. Full yenilenmiş modellerimizle 2016'ya en çok hazır markayız. Bizim yeni bir araç çıkartmaya ihtiyacımız yok. Görüyorum ki, pazarda yenilenmesi gereken çok ürün var."

Transist Fuar'nda Anadolu Isuzu, ödüllü 12 metrelik Citiport'un yanı sıra 9 metrelik Citibus, 7,5 metrelik Novociti modellerini de sergiledi. Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama

Direktörü Fatih Tamay, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Tamay, 2015 yılını değerlendirdi ve 2016'ya yönelik beklentilerini aktardı.

2015 iyi, 2014'e göre büyüdü

"2015 güzel bir yıl, büyüyen bir pazar. Pazar 2014'e göre büyürken, biz de hem kentiçi hem de midibüs tarafında büyüdük" açıklamasını yapan Fatih Tamay "Bu yılın ilk üç ayında her araca talep fazlaydı. Onun nedeni tam olarak algılanmadı, ama yılın son aylarında seçimler olmasına rağmen yüksek talep devam ediyor. Müşteri, ticari araçta fiyatların artacağını, döviz artışlarının fiyatlara yeterince yansıtılmadığını biliyor. Herkesin 'ileride daha pahalı alacağımıza öne çekeyim' düşüncesinde olduğunu düşünüyorum. Ödüllü aracımız Citiport'un artık müşterileri var. Bir sene önce test araçları olarak başlarken şimdi belirli hatlarda istenen bir araç haline döndü. Bütün ihalelere giriyoruz. Aldığımız ihaleler de, kaybettiklerimiz de, iptal edilenler de oluyor" dedi.

Henüz 4/1'i dönüştü

2016 yılında Euro 6 normuna rağmen toplu ulaşımada hareketliliğin süreceğine dikkat çeken Tamay, "Devam etmesi gerekiyor, çünkü dönüşüm projeleri var. Ülkenin henüz 4/1'i dönüştü. Çok fazla dönüşecek proje var. Toplu taşıma tarafı sadece 2016'da değil, 2017'de de iyi olacak" dedi.

Euro 6 en az 10 bin Euro fark

Midibüs tarafında Euro 6 geçişi fiyat etkisinin daha çok hissedileceğini belirten Tamay, "Araç küçüldükçe Euro 6 geçişinden fiyat anlamında etkilene daha fazla oluyor. Aslında sadece Euro 6 değişimi değil, motorla birlikte ilgili sistemler, fren sistemleri de değişiyor. Bir sürü ilave regülasyonlar geliyor. O regülasyonlardan etkilenen parçaların araç üzerinde etkisi, araç küçüldükçe daha çok oluyor. Ben bir seferde yüzde 10'un üzerinde bir fiyat etkisi olacağını düşünüyorum" diye konuştu.

Eldeki Euro 5 stoku sınırlı

Euro 5 stoklarının tüm sektörde çok fazla seviyede olacağını düşünmediğini belirten Fatih Tamay, "Bizim de diğer markaların da 6-8 ay yetecek Euro 5 stokunun olduğunu düşünmüyorum. Çünkü bu üretim kapasitesi ve yeteneğine bağlı bir durum. Ayda 100 birim üretiyorsanız, ertesi ay 300 birime çıkaramazsınız. Artırabileceğiniz bir seviye var, herkes artırmaya çalıştı. Zaten 'kötü bir yıl, üretelim stoka koyalım' diyebileceğiniz bir yıl olmadı. Sermaye denen bir yapı var. Araçları stokta çok uzun süre bekletme şansınız yok. Lastiği, aküsü ve muhtelif yaşanan yerleri ile fazla yatan araç iyi değil. Herkes normal sattığından bir çıt daha fazla üretim yaptı. Belli markaların çok çok az, belli

markaların biraz daha fazla stoku olacak. Sektör olarak, Ocak-Şubat'ta Euro 5 araçlar devam eder" dedi.

Rakiplerden farkımız

2016'ya tamamen yenilenmiş ürün grupları ile



girmelerinin rakiplerine yönelik önemli bir fark olduğunu belirten Fatih Tamay, "Midibüs ve otobüs tarafında, tüm ürünlerde rakiplerden çok önemli farkımız, bizim arabaların yeni olması. Bütün arabalarımızı full yenilenmiş modeller. Face tip falan değil. Ufak tefek makayılar yapsak, yeterli olacak. O da sürekli olan bir şey, çünkü hayat devam ediyor. Biz sadece motor ve aktarma organlarında regülasyondan etkilenen yerleri değiştireceğiz. Bizim yeni bir araç çıkartmaya ihtiyacımız yok. Görüyorum ki, pazarda yenilenmesi gereken çok ürün var" dedi.

Ciddi Ar-Ge yatırımı yaptık

Ar-Ge merkezine çok ciddi yatırımlar yaptıklarını ve ürün gelişimi çalışmalarına aralıksız devam ettiklerini vurgulayan Fatih Tamay, "Sadece yurtiçi için değil ihracat pazarları için de sürekli ürün geliştirdiğimiz için 100 kişiden oluşan Ar-Ge merkezimiz yeni ürünler geliştirmeye devam ediyor. 2015 yılında ciromuzun yüzde 1-2 civarını Ar-Ge'ye yaptığımız harcamalar oluşturdu. Fuarda gördüğümüz ürünlerimizin en eskisi iki yaşında. Ama sektörde 10-15 yaşında ürünler var. Onların yenilenmesi gerekiyor" diye konuştu.

TÜBİTAK'tan desteği alamadık

Tamay, TÜBİTAK ile birlikte yürüttükleri elektrikli otobüs çalışmalarının son bulmasına yönelik şu açıklamayı yaptı: "TÜBİTAK ile elektrikli otobüs çalışmamız vardı, ama oradan yeterli desteği alamadık. Orada bir kamu desteği olacaktı. Bu desteklenen bir projeydi. Yerli araç tasarımı, yerli araç üretiminden yola çıkılarak başladı. Biz de "elektrikli otobüsü yüzde yüz yerli yapabiliriz" dedik, projelerimizi sunduk. TÜBİTAK ile birlikte çalıştık, ama olmadı. Elektrikli otobüs için süre belirlemek için çok erken. Halka açık bir şirketiz, tarih şudur dedikimiz zaman paylaşıyoruz. Ama Ar-Ge ekibimiz çalışıyor."

İETT bir daha iptal etmezse...

Türkiye'nin neresinde otobüs yatırımı projesi olursa, hepsinde mutlaka yer alacaklarını belirten Fatih Tamay, "İETT'nin ihalesine gireceğiz. Tüm firmalar girecek. Ben bu kez umuyorum ki; İETT bu sefer de iptal etmez. İptal etmemesi gerekir diye düşünüyorum. Çünkü o zaman, Türkiye'nin gelmiş olduğu gelişmişlik düzeyini herkes sorgulayacak. Kamu ihale kanunumuz var. İETT aynı kanundan yola çıkarak ihaleye çıkıyor, ama bir iptal, iki iptal, üç iptal... o zaman çok sağlıklı olmaz. Alıcı karar verirken sipariş de verebilir, iptal de edebilir. İhalelerin sonucunda kimse ihaleyi kazanmaz, en iyi teklif açıklanır. Sadece en iyi teklife, isterse sipariş verilebilir, isterse verilebilir. Ama dediğim gibi bir kere olur, daha sonrası için çok doğru olacağına inanmıyorum.

Bakacağız. Bir kere daha iptal etseler de yine gireceğiz" dedi.

Yeni Novo serisi

Midibüs tarafında Novo serisini belli bir yere oturttuklarını belirten Tamay, "Biz midibüs tarafında ürünlerimizin tamamını yeniledik. Yepyeni ürünler bunlar. Dünyanın birçok ülkesine de satılıyor. Biz farkı değiştirelim, sinyallerini değiştirelim, panjura bir ilave yapalım, camların rengiyle oynayalım şeklinde değişikliktir yapmadık. Çok başarılı pazar lideri olmuş bir ürün ailesini bir kenara bıraktık, ortaya yepyeni bir ürün ailesi çıkardık. Onun belli çocukluk derterini problemlerini hallettik. Yeni Novo, şu anda artık 18 yaşında delikanlı" dedi.

Şehir efsanelerini yıktık

Yakıt tüketimi konusunda belli bir seviyeye geldiklerini ve şehir efsanelerini de yıktıklarını belirten Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü, "Aracımızı sattığımız illerdeki müşterilere aracın nasıl kullanılacağını eğitimi verdiğimizde hem emniyetli sürmeyi, hem daha verimli kullanmayı öğrendiklerini gördük. Çok ciddi olumlu geri dönüşler alıyoruz. Böyle olmasak, biz bu kadar araba satamayız. Bu araçlar hem yurtiçinde, hem yurtdışında bir sürü ülkede satılıyor. Avrupa'nın birçok ülkesinin yollarında araçlarımızı görebiliyorsunuz. Neden alıyorsunuz? Bir; araçların kalitesi çok iyi. İki; yakıt tüketimi çok düşük. Üçüncüsü de satış sonrası çok iyi bir hizmet kalitesi var. Satış sonrasında daha uzat işleme maliyetlerinde araçlar üretiyoruz. Serviste kalma süresi sınırlı. Parça bulunabilirliği de çok kolay. Bu özellikleriyle araçlarımız öne çıkıyor" dedi.

10 yıl yine lideriz

10 yıldır ihracatın lideri olduklarını 2015 yılında ise bu liderliğe bir mola verdiklerini vurgulayan Fatih Tamay, "Bu yıl ihracat lideri olarak bitirmeyebiliriz. Özellikle petrol üreticisi ülkelere yönelik pazarlarda çok ciddi kayıplarımız oldu. Cezayir, Azerbaycan gibi pazarlar önemli pazarlarımız. Bunlar Türkiye'nin de önemli ihracat pazarı ülkeler. Buralarda hükümetler çok ciddi kemer sıkıyor. Regülasyonları artırdılar, ithalatı zorlaştırdılar. Buna uzun yıllar devam edebileceklerini sanmıyorum. Çünkü o ülkelerin aleyhine olabilir. Bu yılın önemli bir kısmını bu nedenle kaybettik. Buna yönelik farklı bir çalışma stratejimiz var. 2016 ve izleyen yıllarda biz yine lideriz. Bir senelik bir nefes arası verdik. Hani çay içerken dudak payı denilir ya o kadarlık bir boşluk bıraktık. Rakiplerimiz de 'bak lider olunuyormuş'u gördüler. Biz on yıldır liderdik. Büyük bir ihtimalle önümüzdeki 10 yıl da olacağız, o kadar iddialıyız" dedi.

Satış sonrası yeniden yapılanıyor

Satış sonrası teşkilatını da tamamen yeniden yapılandırdıklarını da ifade eden Tamay, "Bu yeni bir atak. En iyi olmak bize yetmiyor. Gelecekte de en iyi olmak istiyoruz. Tüm sistemimizi bir otomobil servisi mantığı ve konforu ile yeniliyoruz. Servis konusunda çok daha mükemmel hale geldiğimiz bir dönem olacak. Bunu laf olsun diye söylemiyorum, konsept kompleks yenileniyor. 2016 yılının ikinci yarısından itibaren bunu görmeye başlayacaksınız. Türkiye'nin lehine olan



bir proje olacak. Biz yaparsak diğerleri bizi kopyalamak isteyecek, bizden daha iyi olmak isteyecekler. Bu da Türkiye'nin ticari araçta önünü açar" dedi.

2016'da oyun yeniden başlıyor

Euro 6 değişimine rağmen 2016'nın kötü bir yıl olmayacağını, ancak Euro 6'nın da etkileyici olacağını belirten Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, "Özellikle ikinci çeyrek boyunca süreç bir dönem belirleyici olacak. Yazın sonlarına doğru artık hayatın böyle olduğunu herkes kabul edecek, normal adımlara geçeceklerini düşünüyorum. Acayip dinamik bir ülkemiz. 'Önce yok ya, hiçbir şey değişmez' diyoruz. Sonra değişeceğini görüyoruz. 'Ya, dur bir bakalım, Allah Kerim' diyoruz. Arkadan değiştiğini görüyoruz. 'Eskisi ile devam eder' diyoruz. Eskiğin devam etmeyeceğini görünce, 'artık alalım' deniliyor. Kabulleniyoruz, yani kabullenmeyi de seviyoruz. Yeni dönemde bunun devam edeceğini düşünüyorum. Yeni bir dünya kuruluyor, aslında kağıtlar yeniden karılacak, yeniden dağıtılacak. Herkes oyuna yeniden başlıyor. Biz bu yeni oyuna sıfır deste ile başlıyoruz" dedi.

Her şehir akıllı değil

Şehirlerin akıllılandığını ve akıllanan şehirlere akıllı ürünlerle hitap etmenin gerektiğine de vurgulayan Tamay, "Bizim de rakiplerimizden aşağı kalmayan çok iyi bir Ar-Ge merkezimiz var. Türkiye'nin bütün şehirleri akıllanıp, yenilenmedi daha. Üç-beş şehir buna çok yakın bir kısmı hedefliyor ama bir şey yapmış değiller. Bir kısmının hedefinde bile yok... Bizim hedefinde olmayanlara hitap etmemiz lazım, hedefinde olanlara birlikte çalışmamız lazım. İETT'nin ihalesine giriyorsak, zaten her şeye hazırız demektir. İki ihaleye de girdik. Fiyat olarak en iyi olmadık, ama girmemiz bunu yapabileceğimiz iddiasında olduğumuzu gösterdi" dedi.

Engelli donanımı karışık

Belediyelerin engelli erişimine uygun araç konusunda kafasının karışık olduğuna dikkat çeken Tamay, "Engelli erişimine uygun araç konusunun sonuçlanmasından önce bu karışıklık giderilemez. Bir taş atıldı kuyuya. Hep birlikte bunu çıkartmaya çalışıyoruz. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın bu konudaki kararı ile bu iş çözülecek. O zaman belediyeler de, 90 km için engelli donanımına yönelik bütün arabalarını düşük tabanlı yapamayacaklarını bilirler. Şu anda bunun tam farkında olmadıkları için 90 km rampalı, kasıslı bir yol için sıfır tabanlı bir araba almak istiyorlar. Düzenleme yayınlandığında herhangi bir belediye bu tür araçlarla bunun taşınamayacağını anlayacak ve talepleri değişecek" dedi. ■



Ödül ufkumuzu açtı, motive etti

Citiport'un Avrupa'nın en ergonomik ve konforlu otobüsü ödülü almasının ufuklarını daha da açtığına dikkat çeken Fatih Tamay, "Bu ödül yeni ürünlerin geliştirme yolunda ufkumuzu biraz daha açtı, bizi biraz daha motive etti. Bu aracın tamamı Ar-Ge merkezimizde tasarlandı ve Türkiye'de üretildi. Sadece motor ve aktarma organları yurtdışından geldi. Sektöre yıllar önce girmiş markalarla yarışarak bu ödülü alına tabii, büyük bir gurur duyuyoruz. Birçok şehir, ödüllü Citiport aracımız ile 2016 yılında tanışacak. Ocak ayı ile birlikte teslimatlarımız başlıyor" dedi.

12 metrelik Isuzu Citiport, 16-21 Ekim tarihleri arasında Busworld Kortrijk Europe 2015 Otobüs Fuarı kapsamında düzenlenen ECW (European Coach Week) yarışmasında uluslararası Büyük Jüri tarafından Avrupa'nın "En Konforlu ve Ergonomik Otobüsü" ödülüne layık görüldü.



28 Aralık - 3 Ocak 2016

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 7

IPRU ilk İcra Kurulu toplantısını yaptı

IPRU 2016 hedeflerini çizdi

IPRU Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tamay, 5 yıllık stratejisini belirlemeleri gerektiğini söyledi.

Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) 25 Aralık Cuma günü İcra Kurulu Toplantısı'nı yaptı. Yeniköy'deki Arnavutköy Bahiçisi'nde gerçekleşen toplantıya IPRU Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tamay, İcra Kurulu Üyeleri Birol Özcan, Mustafa Yıldırım, Mehmet Erdoğan, Mevlüt İlgin, Kemal Karayormuk, Mustafa Sarıgül, Ekrem Özcan, Hasan Kurnaz ve Uluslararası İlişkiler Uzmanı Koray Bildik katıldı.

Toplantıda İcra Kurulu toplantılarının 3 ayda bir, Yönetim Kurulu toplantılarının ise yılda iki kere yapılması kararlaştırıldı. Mevlüt İlgin'in IPRU Genel Sekreterliği'ne getirildiği toplantıda, IPRU'ya yer tahsis ve internet sitesinin etkinleştirilmesi kararı alındı. İlk Yönetim Kurulu toplantısının 21-24 Mayıs 2016 tarihlerinden birinde yapılması planlandı. IPRU'nun görev, yetkileri ve iş tanımının belirlenmesi, 2016 yılında IPRU'ya katılacak ülkelerin tespiti, IPRU'ya gelir elde edilene kadar



Caner ÖZCAN

IPRU'nun bütçesinin oluşturulması ve bu bütçeyi karşılayacak sponsorların tespiti konuşuldu. Ayrıca bir üniversitenin desteği ile IPRU Akademi'nin hayata geçirilmesi de planlanıyor.

5 yıllık stratejiyi belirlemeliyiz

IPRU Başkanı Fatih Tamay, ilk toplantılarını gerçekleştirdiklerini belirterek, IPRU'nun 5 yıllık stratejisini belirlemeleri gerektiğini söyledi. Şubat ayında arama konferansı yapmayı planladıklarını dile getiren Tamay, "Bu konferansa üreticilerin genel

müdürlerini, satış müdürlerini davet ederek onlara IPRU'yu anlatacağız" dedi.

Tamay, IPRU'da Turizm Taşımacılar Derneği ile UYOF'tan temsilci yer alacağına sözlerine ekledi.

IPRU Türkiye'nin gururu

IPRU Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, IPRU'nun diğer federasyonların üzerinde, Türkiye'nin milli gururu olduğunu söyledi. İlgin, "IPRU, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin ilk uluslararası meslek örgütü olma özelliği taşıyor" dedi.

IRU'nun yolcu taşımacılığı kanadı

İcra Kurulu Üyesi Mustafa Yıldırım ise IPRU'nun, Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği'nin (IRU) yolcu taşımacılığı kanadının taşıyıcı gücü olması gerektiğini söyledi. IPRU'nun IRU'nun yolcu taşımacılığı kanadında politikaları tayin eden bir yapıda olması gerektiğini vurgulayan Yıldırım, "Batı Avrupa ve Doğu Avrupa Otobüs Birlikleri ile bağ kurmalıyız" diye konuştu. ■

Mersin'de otogar boykotu

Mersinli otobüsçüler, ihalenin iptal edilerek, otogarı Büyükşehir Belediyesi'nin işletmesini talep ediyor. Belediyenin işletmemesi halinde ise Mersinli otobüsçülerin oluşturacağı kooperatif gibi bir yapıyla otogarı işletmeye hazır olduklarını ifade ediyorlar.

Mersinli otobüsçüler, 24 Aralık itibarıyla otogara girmeme boykotu başlattılar. Mersin Otogarı'nda yaşanan sorunlara çözüm bulmak amacıyla TOFED yönetimi Mersin'e gitti. Birol Özcan başkanlığındaki heyet, Mersinli otobüsçüler ve Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz ile bir araya geldi. TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "Yasa dışı hiçbir eyleme geçit vermeziz, ama otobüsçünün kendi haklarını savunmaları için de öncülük ederiz. Özellikle yasal ve meşru sınırlar içerisinde devletin koyduğu kurallar çerçevesinde hak arama yollarının tamamını kullanacağız. Otobüsçü durup, dururken eyleme başlamadı. Bu eylem herhangi birine veya belediyeye karşı değil. Mersinli otobüsçüler haklarını savunuyorlar" dedi.

Büyükşehir Belediyesi'nin 5 milyon TL bedelle açtığı ihalenin 20 milyon TL gibi bir bedele ulaştığını aktaran İlgin, "Mersin'in yolcu potansiyeli Türkiye'nin başkentli olan Ankara'nın yüzde 10'una tekabül ederken, bir yazıhanenin kirası Ankara'nın 10 katı. Mersinli otobüsçüler eski otogarda yıllık olarak 5 bin TL kira ödüyordu. Hadi bu artırsın 20 bin TL olsun, ama 400 bin TL yıllık kira bedeli isteniyor. Oysa Adana'da yıllık kira 16 bin TL, Kayseri'de 24 bin, Ankara'da ise 30 bin TL. Mersin çok transit geçişlerin olduğu bir il değil, hatta en az olduğu yer" diye konuştu.

Üç ay ertelendi

Otogara girmeme eylemi ile birlikte şehirlerarası tarifeli taşımacılık yapan firmaların adresinin değiştiğini, Bakanlığın da firmalara yeni adreslerini bildirir uyarısı yaptığını belirten Mevlüt İlgin, "Ulaştırma Bakanlığı Bölge Müdürü ve Daire Başkanları Mersin Otogarı'nda yaşanan sorunu yerinde incelemiş ve firmalara herhangi bir yaptırım ve ceza kesmemişler. Biz Bakanlık ile görüşerek, bunu üç ay ertelettik" diye konuştu.

Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz'ı da ziyaret ettiklerini açıklayan Mevlüt İlgin, "Belediye Başkanı ile uzun bir görüşme yaptık. Kendisine göre haklı tarafları da var, haksız tarafları da var. Belediye Başkanı bu ihaleyi kazanan grubun bu tespit ettiği fiyatlarda yazıhanelere müşteri bulma imkanının olmadığını çok net bir şekilde anlamış. 4'e bölünen ihale bedelinin bir taksiti 5 milyon 900 bin TL bile tam olarak ödenmemiş. Belediye, ihale şartlarının yerine getirilmemesi sebebiyle tek taraflı fesih yoluna gitmiş ve tahliye davası açmış. Çok önemli bir gelişme olmadığı takdirde 5 Şubat'ta Şimşek Group'un hakkı bitiyor. Biz Başkan Sayın Burhanettin Kocamaz'a bundan sonraki sürecin de önem taşıdığını ve aynı yüksek kiralarla ilerlemenin yanlış olacağını, aynı krizin yaşanacağını ifade ettik" dedi.

Mersin Otogarı'nda yaşanan sorunların sadece Mersinli otobüsçünün sorunu olmadığına

dikkat çeken İlgin, "Burada sağlanacak çözüm, otobüsçülerin geleceği için önemlidir. Çünkü sadece Mersin'de değil birçok ilde otobüsçüler kendilerinin görüşünün alınmadan yapılan otogarlarda sorunlar yaşıyor. Biz, belediyelerin kamu işleriyle halkın sağlığıyla ilgilenmesi gerektiğine inanıyoruz. Özel sektör gücü ortadayken, otobüsçünün yapması gereken otogar faaliyetlerini belediyelerin yapması yanlıştır. Belediyeler otogarlara yapımında ve işletilmesinde aktif olabilirler, ancak tek bir güç olarak ortaya çıkarılmaması gerektiği, Mersin örneği ile bu teziminin ne kadar doğru olduğu da kanıtlanıyor" diye konuştu. ■

Mersin'de TOFED ve otobüsçülerin geniş katılımı ile toplantı yapıldı.



2016 Mutlu Yollar

☎ 444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr [f](#) /OtokarTicariAraclar [t](#) /OtokarAS [v](#) /OtokarTr

Koç

Otokar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Otobüsçünün kafası yine karışık...

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin yapıpıp işletmeye açtığı şehirlerarası otobüs terminaliyle ilgili gelişmeleri epey bir zamandır izliyoruz. Son dönemde konunun iyice gerginleşmesi üzerine geçen sayımızda bunu manşete taşдық. Ben de köşe yazımda buna ilişkin haksızlık ve yanlışlar ile çözüm önerilerimi ifade ettim. Yazımı hazırladıktan sonra TOFED'in yaptığı bu konuya ilişkin toplantının basın açıklaması elime geçti. Bu açıklama, işin çözümünün daha da zor olduğunu, bu zorluğun önemli bir kısmının da otobüsçülerden kaynaklandığını düşündürdü. Bu nedenle bu haftaki yazımda bu basın açıklaması üzerinde duracağım.

İşin özeti

Bir kere belirtiyim ki basın açıklaması, imla ve anlatım olarak çok kötü bir metin. Bırakınız bu açıklamanın çözüm getirmesini, şehirlerarası otobüsçülerin en büyük sivil mesleki örgütünün bu türden yazılarla itibar kazanması dahi zor.

Bunun ötesinde; bu basın açıklaması, otobüsçülerin amacı hakkında bende tereddütler oluşturdu. Özet bir ifadeyle, otobüsçülerin neyin peşinde olduğunu pek anlamadım. Hani, niyetleri üzüm yemek mi, yoksa bağcı dövmek mi belli değil.

Hak hukuk edebiyatı

Basın açıklamasının ikinci ve üçüncü paragraflarında pek kötü bir savunma ile Mersin'de otobüsçülerin otogarı kullanma hakkının gasp edildiği, iş ve çalışma hürriyetinin ihlal edildiği ve kamu hizmetinden yararlanma hakkının engellenmesi suçunun işlendiği belirtilerek, kolluk kuvveti ve yargı şehir eşkıyalığına karşı 'dur' demeye çağırılıyor. Bu kadar ağır bir dil sorun çözemez. Bunun sorun çözme amaçlı olması da mümkün değildir. TOFED farklı düşünüyorsa hemen yargıya başvurmuş olmalıdır.

Adı geçen suçlamaların nedeni şehirlerarası otobüslerin bu otogarda indirme-bindirme yaptırılmaması... Belirtelim ki, şehirlerarası otobüsler otogar veya terminallerde sadece yolcu indirme-bindirme yaparlar. Yani yolcu indirme-bindirme demek otogardan faydalanma demektir.

Yönetmelik madde 60

Karayolu Taşıma Yönetmeliği, şehirlerarası otobüslere otogarlarda indirme-bindirme zorunluluğu getiriyor. Bir otogardan faydalanabilmek, hat açabilmek ve indirme-bindirme yapabilmek için otogardaki bir birimin mülkiyetine veya kullanım hakkına, bağımsız olarak veya birlikte sahip olunması gerekiyor. Yani bir otogarı kullanabilmek için taşımacının veya acentesinin otogarda yazıhanesi olacak. Bu kural, bütün otogarlarda uygulanıyor, tabii ki Mersin'de de uygulanacak. Yazıhanesi olmayan firmaya otogarın kullandırılmaması bu kurala dayanıyor. Yani yazıhanesiz firmalara otogar kullandırılmıyor.

Yönetmeliğin ilk taslaklarından birinde bu düzenlemenin olmadığını hatırlıyorum, ama sonradan eklendi. Geçen haftaki yazımda Mersin Otogarı'nın

bu haliyle kullanılabilmesi için bu düzenlemenin kaldırılabilirliğinden söz ettim. Buna göre, biletlerin şehirçi yazıhanelerde satılacak, otogarda yazıhanesinin olup olmadığına bakılmayacak, otobüsünün otogara gelip yolcusunu alacak ve çıkış parasını ödeyip gidecek. Otobüsçüler bu öneriye ne diyorlar? 'Evet' diyorlarsa Bakanlık ikna etsinler, 'evet' demiyorlarsa Mersin'de de bu kuralın uygulanmasını kabul etmeliler.

İhale işi...

Basın açıklamasının üçüncü ve dördüncü paragraflarında otogar işletme ihalesi en geniş biçimde eleştirilmeye çalışılmış. Buna da bağlı olarak önerilerin bir maddesinde ihale sözleşmesinin feshi isteniyor. Bunların büyük bir kısmının otobüsçünün konusu olmadığını düşünüyorum. Otobüsçünün işi, otogardan uygun bedelle iyi hizmet almaktır. Açıklamada hizmete ilişkin bir eleştiri görmedim. 40 otobüs yazıhanesi için yıllık 60-96 biner TL kira istendiği belirtiliyor. Bu miktarı beğenmemek, çok daha azını ödemek istemek otobüsçünün hakkı ama...

Acentelik işi

Otogarı alan şirketin tüm otobüs firmalarının acenteliğini yapmak istediği belirtiliyor. Kimse zorla acentelik alamaz, yapamaz. Firma istediğine verir. Bu türden zorlama otobüsçülerin işlettiği bazı terminallerde de gündeme geldi; yanlış. Otogarı işleten şirket, bazı yazıhaneleri kendine alıp acentelik de yapabilir. Tabii, isteyene. Eğer şirket kendisi acentelik yapacaksa bu yazıhaneler kendisinin olacağından kira söz konusu olmaz. Kimse de acentelikten başka kira bedeli ödememez. Eğer şirketin istediği acentelik bedeli acentelik yapacak yazıhanecinin komisyonundan düşürse bu iş otobüsçü lehine olabilir. Yazıhaneci-acenteciler bundan memnun olmayabilir ama kusura bakmasın.

Otobüsçü, terminalci değildir

Basın açıklamasının üçüncü ve dördüncü önerilerinde ilginçlik var. Üçüncü öneri net değil. Önce yazıhane ücretlerinin makul olması isteniyor -ki çok normal. Devamındaki ifadede terminalin otobüsçülerce işletilmesi kastediliyorsa durum değişir. Dördüncü öneri zaten açıkça bunu talep ediyor. Birileri terminalin işletmesine göz mü koymuş yoksa! Otobüsçünün işi terminal işletmek değildir. Terminali kimin değil, nasıl işlettiği önemlidir. Otobüsçülerin işlettiği terminaler çok mu iyi? Eğer, birileri terminal işletmeye göz koymuşsa, otobüsçüler buna alet edilmesin. Bunu yapacak olan ihaleye girseydi. 'Ama ihale...' demesinler. Kimenin ihalesiz kazanma ayrıcalığı olamaz.

Son sözler

Otobüs işletmecileri en az bedelle en iyi hizmeti almaktan öte bir tercih içinde olmamalı... Birilerinin terminale göz koyması veya otobüsçülere istediği fiyatla acentelik yapmak istemesi otobüsçünün derdi değildir. ■

2016'nın tüm okuyucularımıza sağlıklı, güzel ve başarılı bir yıl getirmesini dilerim. Yeni yılda tüm taşımalar güvenli olsun.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül:

Yılı yurtiçi ve ihracat otobüs pazarında lider kapatıyoruz

Tüm otobüs pazarında 5 yıldır lideriz. Bu yıl ile birlikte 6'ncı kez lider oluyoruz. Bu yıl toplam otobüs pazarını 2 binin üzerinde satışla kapatıyoruz. Küçük otobüs pazarı 4 bini geçecek. Tüm otobüs pazarı 6 bin 800-7 bin arasında olacak. Bu yıl yurtiçi liderlik unvanımıza ihracat liderliğini de eklemenin gururunu yaşıyoruz.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Transist Fuarı'nda, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalar yaptı. 2015'i değerlendiren Akgül, 2016 yılına yönelik beklentilerini de açıkladı.

Telefonlarımız susmadı

"2015 Otokar açısından iyi geçti. Özellikle yılın ikinci yarısı bizim satışlarımız çok hızlandı" sözleriyle açıklamalarına başlayan Basri Akgül, "Yılın ilk yarısında, seçimlere kadar bir tedirginlik mi vardı bilmiyorum, rutin seviyede gitti, ama Haziran'dan sonra satışlarımız hızlandı. Özellikle bazı toplu taşıma işlerinde başarılı olduk. Rekabet anlayışında çizgimizi hiçbir zaman bozmadan düzgün bir şekilde gittik ve neticesinde yıl sonunu lider getirdik. Tüm otobüslerin olduğu kısımda 5 yıldır liderdik, 6'ncı yılı da lider kapatacağız. Şehirlerarası ve körüklü araçları çıkarttığımızda liderliğimiz, Temmuz ve Ağustos ayı ile başladı. Şehirlerarasının da içinde olduğu pazarda Eylül ayına kadar ikinci durumdaydık. 1 Kasım seçimleri öncesinde herkesin telefonlarının sustuğu Ekim'i biz çok iyi geçirdik. Hatta en çok Ekim ayında satış yaptık. Müthiş bir aydı. Birçok toplu taşıma aracı teslim ettik. Çünkü belediyeler araçları seçmeden önce teslim almak istedikler. Ekim sonunda şehirlerarası ile farkımız kapandı, Ekim ve Kasım'ı lider tamamladık. Aralık ayımız da çok iyi gidiyor. Toplu taşımada belediye otobüsü ve halk otobüsü olarak sıfır stokumuz var. Tüm araçlarımızı sattık" dedi.

2016'ya sıfır stok

Akgül, 2016'ya sıfır stokla gireceklerini ve yeni araçları Euro 6 olarak teslim edeceklerini vurguladı: "Euro 5'imiz yok. Sıfır stok. Şu an, sattığımız araçların teslimatını yapıyoruz. Bugün bir araç üretmek istiyorsanız, 4 ay öncesinden bunun kararını verip siparişi geçmeniz gerekiyor. Biz Aralık ayını sekizinci ay sonunda netleştirdik. Hatta Ağustos'un başında tüm siparişlerini verdik. Eylül'den sonrakiler Ocak siparişi. Tahminimizden çok iyi gittik. Bizim Ocak aynaya satmak için ayırdığımız araçlar da satıldı. Sultan City, Doruk, Kent sıfır stok. Tüm arabalar bitti."

İhracat şampiyonluğu da geldi

2015 yılını toplam otobüs pazarında 2 binin üzerinde satışla ve lider olarak kapacaklarını belirten Akgül, "Tüm otobüs pazarında 5 yıldır lideriz. Bu yıl ile birlikte 6'ncı kez lider oluyoruz. Bu yıl toplam otobüs pazarında 2 binin üzerinde satışla kapatıyoruz. Küçük otobüs pazarı 4 bini geçecek. Tüm otobüs pazarı 6 bin 800-7 bin arasında olacak. Bu yıl yurtiçi liderlik unvanımıza ihracat liderliğini de eklemenin gururunu yaşıyoruz. Bu yıl, midibüste ihracat şampiyonu olarak kapatıyoruz. Avrupa'daki şirketimizin performansı da bu sene yükseldi. Güzel filo bağlantıları yapıldı, onun da etkisi oldu. Özellikle toplu taşıma tarafında



Basri Akgül

Malta'da yapılan iş güzeldi. Şimdi birkaç şehirde daha böyle orta ölçekli toplu taşıma ihaleleri aldık. Henüz onaylanmadı. 30-40 adetlik satışlar çok iyi antrenman oluyor, Avrupa'yı daha iyi öğreniyoruz. Eğer o işleri de alırsak, Avrupa'daki varlığımız toplu taşıma tarafında daha da artacak" dedi.

Euro 6 fiyat farkı getirecek

"Euro 6, Euro5'e göre araç başına yüzde 10 ile yüzde 20 fark ediyor" açıklamasını yapan Basri Akgül, "Biz 2015'in son üç ayına kadar fiyat artırmadık, olanı da çok cüzi tuttuk. Şubat ayından sonra döviz aldı başını gitti. Yıl sonuna doğru Euro yüzde 20, Dolar yüzde 30'un üzerinde arttı. Sacı bile Ereğli Demir Çelik'ten Dolar ile alıyoruz. TL ile olan maliyetlerimiz daha düşük seviyelerde kaldı, orada da enflasyon ile arttı. Biz zammı araçlara parça parça yansıtacağız. Bu durum pazardaki hareketliliği de etkileyecek. Küçük otobüs pazarı da, ister istemez, ilk 5-6 ay yavaş gidecek. Müşterinin buna alışması lazım, çünkü ciddi rakam fark ediyor. Örnek verirek, Sultan 30 bin lira daha pahalıyolar. Müşterinin bunu kabullenmesi, zaman alacak. Herkes fiyatlarda belli bir yere gelmek zorunda. Tüm firmalar büyük araçlarda aynı marka motoru, şanzımanı, aksı, diferansiyeli kullanıyor. Malzeme olarak aynı. Fark, tarzın, tasarımın, işçilik kaliten, parçaların kalitesi" dedi.

Tempo'nun temposu düştü

Akgül, Tempo'nun satışlarını neden yavaşlattıklarını açıkladı: "Motorda birtakım mekanik arızalar çıktı. Motor firması hallettiğini söyledi, ama halledemedi. Müşteri, Tempo'dan ister istemez soğudu. Motorla ilgili enjektörlerde sıkıntı vardı, en sonunda düzeltildi. Pazardaki tüm araçların enjektörlerini değiştirdik. Şu anda Tempo'ların hiçbirinde hiçbir derin yok. Ama müşteri sorun yaşadığı için ister istemez tedirginleştii. Dolayısıyla Tempo'nun temposu düştü. Yeni Tempo'yu 2016 ortasında Euro 6 motorla çıkartacağız."

Yeni araçların lansmanı

Euro6 ile birlikte araçların hepsinde birtakım değişikliklerin olduğunu belirten Akgül, "Neler olduğunu şimdi söylemeyeyim ama tüm araçlarda ciddi değişiklikler yapacağız. Euro 6 araçlarımızın lansmanını ya Comwex'te ya da Busworld'de yaparız. Kent aracımızın körükülüştünün lansmanını da bu iki fuardan birinde yapacağız" dedi.

İETT400 araçlık ihale hazırlığını yapıyor

Kentçi araç tarafında bekledikleri bir yıl gerçekleşmediğini, İETT'nin ihalelerinin iptal olduğunu belirten

Akgül, "Kazandığımız 210 adetlik İETT ihalesi iptal oldu. Bu yıl 1000 araç alacaklarını söylüyorlar. 2014 bütçesinde de 650 araç alacağız denilmiş ama hiç alınmadı. Araç alacaklar, ama sayısını bilmiyorum. İptal edilen 400 adetlik ihalenin yerine Ocak ayında bir ihale yapma hazırlığı var. 2015'te, 12 metre solo belediye halk otobüsü pazarı aşağı yukarı bin adedi geçti. İş yok diyoruz da iş var. Bin adet iyi bir rakam. Ama biz ihale alamadık. Sebebi de iki doğalgazlı otobüs ihalesinde biz rekabet edemedik. ■

Atlas kamyonunda yeni bir yapılanmaya doğru

Basri Akgül, Atlas kamyonunda istedikleri sonuçları alamadıklarını ama kamyon tarafında yeni bir organizasyon yapısına gittiklerini söyledi: "Ö organizasyon neticesinde önümüzdeki yıl Atlas'ta bayağı aktif olacağız. Bayi sayısını artırıyoruz. Otobüs bayileri hem otobüs hem kamyonu aynı mekanda, satamadılar, olmuyor. Kamyonu ayrı bir ekip kuruyoruz. Otobüs müşterisi ile kamyon müşterisi birbirinden çok farklı. Satış tarzı farklı. Müşteri psikolojisi farklı. Olmuyor, yan masada kamyon, burada otobüs; buradan kalk git oraya kamyon sat; olmadı. Otobüse destek verecek, ama işi surf kamyon olan bir çekirdek kadro kuracağız. Mevcut satan bayilerimizi daha güçlendireceğiz, yeni bayilikler vereceğiz ve tanıtım faaliyetlerimizi daha da artıracacağız."

Treyler tarafında şansız süreç

Basri Akgül, treylerde de aynı tempoda gittiklerini, ancak şanssız bir sürecin yaşandığını söyledi: "Suriye'nin üstüne bir de Rusya krizi geldi. Bizim iddialı olduğumuz treyler pazarında ve frigo treylerde ciddi daralma yaşandı. Şu anda Rusya'ya giden gıda treyleri yok. Çok az sayıda Suriye'den Orta Asya'ya taşımacılık yapan soğutuculu treyler var. Oradaki kriz bizim treyler satışlarımızı etkiliyor. 2016'da bunu daha fazla hissedeceğiz. Biz, treylerde aynı çizgide gidiyoruz, araçlarımızda yenilikler yapıyoruz. 2016'da da sürdüreceğiz. Tanker tarafına çok ağırlık veriyoruz. Bizim uzman olduğumuz ADR'li tanker konusunda bir hareket başladı. Bu hareketin devam edeceğini düşünüyoruz. Yeni yatırımlara bakıyoruz. Teknoloji ile ilgili yatırımlar yapacağız. Trend ne tarafa doğru gidiyorsa o tarafa doğru ilerleyeceğiz."

Muğla ve Aydın'lı taşımacıların sorunu

Muğla ve Aydın'lı taşımacıların sık sık bizi aradıklarını ve çok uzak mesafeler arasında beklentilere uygun bir araç olmadığını ifade ettiklerini aktardığımızda Basri Akgül'ün yorumu, "Aslında var da yok. Bizim 9 metrelik aracımız var. Muğla Belediyesi'nde ve Konya'da çalışıyor. Onlar çok koltuk, az ayakta. Süngerli koltuk. 9 metrelik Dorukların Avrupa'ya verdiğimiz tiplerinden verdik. Araçlar beğenildi. Ama taşımacılara fiyatını söyleyince; 'pahalyımış' diyorlar. Çünkü normal otobüs o. Ucuzlatabileceğiniz bir malzeme imkanı da yok. Biz de Muğla için Sultanların koltuklarını değiştirdik. Aynı araç, ama koltuk sayısı daha fazla oldu. Normalde biz Sultanları 25 koltuk veriyoruz sonra tadilat projesi ile ayakta çok yolcu taşıyabilmek için üç koltuğu iptal ediyorlar. Muğla'da 30 otobüs o şekilde devreye girdi çalışıyor.

Asansör maliyetli...

2016 yılında bir araç çıkaracağız, ama bu araçların asansör maliyetini duyan taşımacı çok pahalı diye kaçıyor. Bugün iyi bir asansör 10 bin Euro'nun üzerinde. Biz şimdi basit bir çözüm üzerinde çalışıyoruz. Orada bir pazar çıkıyor gibi ama gelip geçici mi, sürekli mi onu da çok anlamış değiliz. Muğla bastırıyor ağırlıklı. Onun dışında çok da fazla bu konuda bir talep yok. Aydın'dan böyle bir talep gelebilir. Onlara bu tür bir araç yapıyoruz şu anda, onu da sunacağız" oldu.

Elektrikli 12 metreye gidiyor

Elektrikli otobüsü üreten ilk firma olduklarını belirten Akgül, elektrikli otobüslerin filolarda giderek daha çok yer alacağını vurguladı: "Görüştiğimiz yerler var, pazarlık yapıyoruz, ondan sonra çok pahalıymış deyip kenara çekiliyorlar. Konya aldı, İzmir ihale yaptı, Eskişehir Avrupa fonundan aldı. İzmir alacak. 9 metre yaptık, onlar 12 metre diyorlar. Bizim 12 metremiz yok. Biz şu an en doğru arabanın 9 metre olduğunu düşünüyoruz. Çünkü 12 metrenin yolcu sayısı ile 9 metrenin yolcu sayısı teknik olarak aynı gibi gözüktüyor. Ama pazar da 12 metreye doğru gidiyor. O konuda çalışmalarımız var. Elektrikli otobüsümüz İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya'da, Konya'da, Samsun'da çalıştı, çok verimli sonuçlar alındı. Bu işin başını çekmesi gereken kurum İETT. Sayın Hayri Baraçlı, genel müdür olduğu dönemde, 'Ben 30 tane alıyorum, bütçeye koyuyorum' dedi. Aracı 6 ay test ettirdi. Görev değişikliğiyle genel sekreter olunca o proje de rafa kalktı. İETT'nin öncülük yapması lazım."

Doruk'un satışı 300'ü geçti

Turizm taşımacılarına verdikleri Doruk araçların sayısının totalde 300'ü geçtiğini bilgisini veren Akgül, "Bu sene Antalya turizmcilere çok araç sattık. Rusya krizi sonrasında çok iyi bir dönem olacağını düşünmüyorum. Doruk, İstanbul'da, fabrika personel servislerine 12 metreler yerine girmeye başladı. Bir kere çok ekonomik araçlar. Şehirlerarasına sokmakta çok zorlanıyoruz, çok uğraşıyoruz ama orada büyük arabalar varken, biz oraya bir türlü giremiyoruz. Şehirlerarasında 250-300 km olan yerler için çok uygun araçlar. Gene de uğraşacağız, eninde sonunda satacağız" dedi.

BTSO'DAN KARSAN'A ÖDÜL

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), tarafından bu yıl 42'ncisi düzenlenen "Ekonomiye Değer Katanlar Ödül Töreni" Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla 21 Aralık Pazartesi günü gerçekleşti. Yedi farklı kategoride düzenlenen, 71 adet ödülün verildiği törende Karsan da "Dönüşümün Liderleri" kategorisinde ödüllendirildi. Karsan adına ödülü Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırarç Cumhurbaşkanlığı Erdoğan'dan teslim aldı.

Ülke ve kent ekonomisine değer katan firmaların ve iş dünyası temsilcilerinin ödüllendirildiği törende konuşan BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Buray, Bursa'nın Türk ekonomisinin gelişmesinde ve ivme kazanmasında etkin ve yönlendirici gücü temsil ettiğini söyledi. ■



KARSAN'dan komşuya 'ATAK'

Karsan, Yunanistan'ın Ege Denizi üzerinde yer alan 22 bin kişinin yaşadığı Syros Adası'na 2 adet ATAK teslim etti. Syros Adası Belediyesi'nin düzenlediği ihale kapsamında Karsan markalı ATAK otobüslerinin teslimatı 16 Aralık 2015, Çarşamba günü gerçekleşti. Adanın aynı zamanda başkenti olan Ermoupoli şehir merkezinde kentiçi ulaşımı yapan mevcut araç filosuna 8 metrelik 2 adet ATAK otobüsü ekleyen belediye, araçları düzenlediği törenle teslim aldı.

Boyutları itibarıyla Yunan adalarının ihtiyaç duyduğu bir otobüs tipi olan ATAK; binış-iniş kolaylığı sağlayan alçak taban özelliği, katlanır engelsiz erişim rampası gibi özellikleriyle de belediye tarafından tercih edildi. Yunan adalarının dar sokaklarında kolaylıkla hareket edebilecek yapıda yüksek manevra kabiliyetine sahip olan ATAK, geniş iç yapısı sayesinde de sürücü dahil 59 kişiye kadar çıkan yolcu kapasitesi sunabiliyor. ■



Sakarya'ya engelli dostu ulaşım

Toçoğlu'ndan 10 yeni otobüs müjdesi

Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, ulaşım filosunun 10 yeni araç ile güçlendirileceğini açıkladı. 10 metrelik alçak tabanlı otobüslerin kısa süre içerisinde teslimatının gerçekleşeceğini belirten Toçoğlu, "Yeni otobüsler ile birlikte ulaşım filomuzun tamamı engelli dostu araçlardan oluşmuş olacak. Şehrimizde hayırlı olsun" dedi.

Engelli dostu araçlar: Doruk LE model

Başkan Toçoğlu, "Yeni araçlarımız Otokar'ın ilk kez ürettiği Doruk LE model araçlardır. İnşallah teslimat işlemleri kısa süre içerisinde gerçekleşecek. Yeni araçlar engelli iniş ve binışlerine uygun bir tasarıma sahip. Bu şekilde hem engelli kardeşlerimiz hem de vatandaşlarımız için birçok kolaylığı da beraberinde getiren araçların filomuza kazandırıldığını söyleyebiliriz" diye konuştu. ■



Otokar, Transist Fuarı'nda Sultan City, Doruk LE ve Kent LF otobüslerini tanıttı. Kent Körüklü Otobüsün lansmanı da 2016'da yapacak.



ERKAN YILMAZ, BASRİ AKGÜL İLE TRANSİST FUARINDA GÖRÜŞTÜ

Lojistik Dünyası
Gazetesi
editor@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Yıl: 5 • Sayı: 214 • 28 Aralık - 3 Ocak 2016



İŞ ADAMLARI VE EKONOMİSTLERLE

Scania, sektörü değerlendirdi

Ağır ticari araç markası Scania, "Sektör Buluşması" ile Adana-Mersin bölgesindeki iş adamları ile Ekonomist Yazar Mahfi Eğilmez ve Ekonomist Servet Yıldırım'ı bir araya getirdi.

Toplantıda ekonomik veriler üzerinden bölgesel ve küresel potansiyeller değerlendirildi. Ekonomist Yazar Mahfi Eğilmez ve Ekonomist Servet Yıldırım, 2015 yılını değerlendiren, 2016 yılında Türkiye ve dünya piyasalarındaki beklentileri dinleyiciler ile paylaştı. Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, satış ve satış sonrasında sunulan hizmetlerle müşterilerin çözüm ortağı olarak her zaman yanlarında olacaklarını belirtti: "Hitap ettiğimiz sektör, yeni pazarlar arama ve bu pazarlara ulaşma konusunda hareket kabiliyeti çok yüksek. Biz de gerçekleştirdiğimiz bu toplantıda iki uzman ekonomistimiz ve katılımcılarımızın sektörel tecrübeleri ile fikir alışverişini yaptık. Burada amacımız sürdürülebilir başarıya ulaşmada geleceğe dönük pozisyonumuzu daha net görebilmektir."

Organizasyona katılan lojistik sektörü temsilcileri "Aklımıza takılan soruları sormadığımız ekonomistlerle bir araya gelmek çok verimli oldu. Birçoğumuz uzun yıllardır bu sektörün içinde yer alıyoruz, bu toplantı, geleceğe dönük adımlarımızı daha belirgin bir zeminde planlamamızı sağlayacak" şeklinde konuştular. ■

2015 yılında % 7 büyüyen

Tırsan 9 bin treyler sattı

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, 2015 yılını değerlendirdi. 2016 hedeflerini açıkladı. 2015 yılında Tırsan Treyler'in yüzde 7 büyümeye sağladığını belirten Nuhoglu, "2015 yılında yüzde 7 büyümeye yüzde 34 pazar payı yakaladık. 9 bin treyler sattık. 2016 yılında yurtdışına 4 bin 500 treyler satışı planlıyoruz" dedi.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Ayşenur Nuhoglu, Tırsan Treyler'in, 38 yıllık yolculuğunu anlattı. Nuhoglu, Tırsan logosunda değişiklik yaptıklarını ve şirketin kurumsal web sitesini yenilediklerini söyledi.

Yüzde 34 pazar payı

2015 yılında yüzde 34 pazar payı yakaladıkları bilgisini veren Ayşenur Nuhoglu, "Bize yakın 6 rakipten, yüzde 7 daha fazla ürettik ve sattık. Bu sene bizim için ilklerin senesiydi. İngiltere'de ağır taşımacılık segmentinde yılın treyler üreticisine aday olduk. Seçimleri Nisan ayında yapılacak. Avrupa'da büyümeye odaklanıyoruz. Kassbohrer markamızda, hedef pazarlarda hacimimizi yüzde 63 büyüttük. Bütün treyler üreticileri arasında Almanya'daki Avrupalı 10 treyler üreticisinden daha fazla büyüdük. Rusya'da ithal lider olmaya devam ediyoruz. Ar-Ge'ye ciromuzun yüzde 1,9'unu harcıyoruz. 2014 ve 2015 yılları arasında 6 kat büyümüş durumdayız. Ar-Ge harcamalarından 33'üncü, patent sayısında ilk 10 firma içindeyiz" dedi.

Lider olmanın kısa yolu...

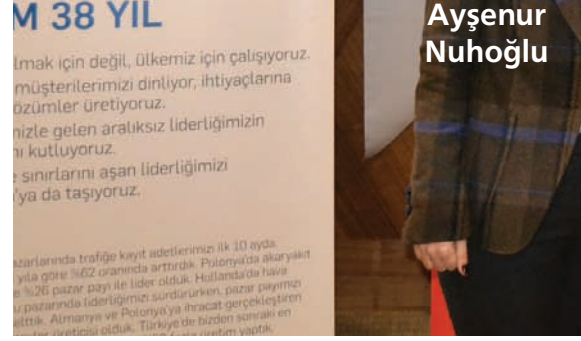
Tırsan'ın yeni logosunda yaptıkları değişikliği aktaran Nuhoglu, "Bu seneki liderlik sloganımız 'dile kolay 38 yıl'. Hepimiz biliyoruz, 'lider olmanın kısa bir yolu yoktur' diye yola çıktık. Tırsan'ı Tırsan yapan ve başarısını perçinleyecek 5 değer tanımladık: Başarma gücü, uzmanlık, güvenilirlik, sorumluluk, bağlılık. Yeni web sitemizde ürünlerimizi ürün grubu bazında sıraladık. Yaptığımız çalışmaların hepsini toparlayıp Tırsan kimdir sorusunu sektör veya sektör dışındaki kişilere doğru aktarmak için kurduk. Ar-Ge süreçlerimizi anlattık" dedi.

9 bin treyler sattık

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ise 2015 yılının zor bir yıl olduğunu belirterek, "2015'in zorluğu hala da devam ediyor. Daha önce gördüğümüz yaşadığımız dönemlerden farklıydı. Hem ekonomik hem siyasi hem de bölgesel belirsizliğin olduğu bir dönemdi. İnşallah bir daha böyle bir dönem yaşamayız. 2015 yılını 6 bin yurtiçi, 3 bin yurtdışı olmak üzere 9 bin treyler satışı ile kapatıyoruz. 2016 yılında yurtdışında 4 bin 500 treyler satmayı hedefliyoruz. 2016 yılında Almanya ve Polonya'ya ihracat edilen treylerlerin yüzde 100'ünü, Kassbohrer olarak biz ihrac edeceğiz. 2015 yılına göre yüzde 7 büyüdük. Çekici pazarında ilk 6 ayda artış yaşandı. Son 6 ayda azalma oldu" ifadelerini kullandı.

Tırsan Finans hedeflerini yakaladı

Tırsan Finans hakkında da bilgi veren Nuhoglu, "Tırsan Finans hedeflerini yakaladı. Önümüzdeki sene



çok ciddi büyümeye hedefleri var. Yeni bayilikler için çalışmalar devam ediyor. Son 3-4 yıldır çok ciddi ürünlerimiz piyasaya çıktı ve çıkmaya devam edecek. Şu anda testlerde olanlar var, tamamen ihracata yönelik ürünler var. 80'in üzerinde Ar-Ge mühendisi arkadaşımız var. Üniversiteler ile işbirliğimiz var. 59 patente ulaştık" dedi.

Merdiven altı firmalar...

Tırsan olarak 6 firmaya göre pazar payını artırdıklarını ama merdiven altı diye tabir edilen firmaların da pazar paylarını artırdığını dile getiren Nuhoglu, "Geçen seneye göre onlar pazarlarını yüzde 20 artırdılar. Bu sektörde kayıt dışılık sürüyor. Standartların oluşmaması, denetim eksikliği sektöre ciddi zarar veriyor. Yatırımcı bu konuda ciddi şekilde mağdur ediliyor. Kamuda bir bütünleşme, koordinasyona ihtiyaç var. Bu konunun otoriteleri yan yana gelip düzenlemeleri birbirlerine aktarırlarsa vergi kaybı olmayacak, standartlarda ciddi bir yükselme olmayacak, yatırımcı mağdur olmayacak ve bu konunun sektörün büyümesi içindeki önemli bir engel olan haksız rekabet ortadan kalkacak. Seçim dönemlerinde siyasal belirsizlikle bu kayıt dışılık biraz daha artıyor.

Müşteri sadakati önemli

Müşteri sadakatinin treylere yatırım yapan müşterinin tepkisinin önemli olduğunu vurgulayan Nuhoglu, "Benim asıl işim müşteri sadakati. Bana her hafta yaklaşık 250 aramanın sonuçları rapor edilir. Alo Tır hattı aracılığı ile her hafta 250 şoför, direkt birebir arar, kayıt altına alınır ve bana rapor olarak verilir. En önem verdiğim konu, müşteri memnuniyetidir. Çünkü insanlar bunu yatırım niyeti ile alıyor. Para kazanmak için, çocuk çocuğunun istikbali için alıyor. 38 yıldır liderlik böyle oluyor" diye konuştu.

Kurlarda yaşanan artış

Kurda yaşanan artışları, treyler fiyatlarına yansıtıp yansıtmadıklarının sorulması üzerine

DHL Yeni İpek Yolu'nu canlandırıyor

DHL Global Forwarding, Çin ve Türkiye arasında kurduğu yeni demiryolu hattının açılışını yaptı.

Bu hat sayesinde, Çin'in Lianyungang kentinden yola çıkan kargolar, Kazakistan, Azerbaycan ve Gürcistan'dan geçerek normal şartlar altında 14 gün içinde İstanbul'a ulaşacak. Hazar Denizi ve Karadeniz üzerinden iki transit geçişi de kapsayan bu yolculuğun ardından kargonun, Türkiye'nin herhangi bir kentine karayolu aracılığıyla hızlı bir şekilde ulaştırılması mümkün olacak.



Bu bağlantı, acil durumlar için hazırlanan ve Azerbaycan, Gürcistan ile Türkiye arasında işleyecek karayolu taşımacılığı hizmetiyle de desteklenecek.

DHL Global Forwarding Türkiye Genel Müdürü Teoman Beyazıt, "Havayolu taşımacılığına oranla daha ucuz, deniz yolu taşımacılığına oranla daha çabuk olan bu hizmetle Çin-Türkiye hattında yeni bir alternatif sunmayı amaçlıyoruz. Müşterilerimiz, bu alternatif tren yolu hizmeti ile tedarik zincirlerini güçlendirmek, piyasaya daha hızlı ulaşmak ve lojistik maliyetlerini azaltmak gibi pek çok avantaj elde edecek" dedi. ■



TIRSAN



DİLE KOLAY... TAM 38 YIL

Lider olmak için değil, ülkemiz için çalışıyoruz. Daima müşterilerimizi dinliyor, ihtiyaçlarına kalıcı çözümler üretiyoruz. Takdirinizle gelen aralıksız liderliğimizin 38. yılını kutluyoruz. Türkiye sınırlarını aşan liderliğimizi Avrupa'ya da taşıyoruz.

Avrupa pazarlarında trafike kayıt adetlerimizi ilk 11 ayda, bir önceki yıla göre %63 oranında arttırdık. Polonya'da akaryakıt tankerinde %27 pazar payı ile lider olduk. Hollanda'da hava kargo kutu pazarında liderliğimizi sürdürürken, adetlerimizi %56 oranında yükselttik. Almanya ve Polonya'ya ihracat gerçekleştiren tek Türk treyler üreticisi olduk. Türkiye'de bizden sonraki en büyük ilk 6 rakibin toplamından %50 fazla üretim yaptık, açık ara liderliğimizi sürdürdük.

tirsan.com.tr

Mercedes-Benz Türk

Muhammet Gümüştaş AŞ'ye 200 Axor ve Atego sattı



Marmara ve Karadeniz bölgesinde faaliyet gösteren çimento lojistiği ve hazır beton sektörünün lider şirketlerinden Muhammet Gümüştaş AŞ, Mercedes-Benz Axor ve Atego modellerinden oluşan toplam 200 yeni çekici, kamyon ve inşaat aracıyla filosunu genişletti. Büyük çoğunluğu Mercedes-Benz araçlardan oluşan araç parkına sahip Trabzon'da kurulmuş ve Bartın'da faaliyetlerine devam etmiş İstanbul merkezli şirket, yeni satın aldığı araçları hazır beton,

çimento, agrega nakliyesinin yanı sıra altyapı ve üstyapı projelerinde kullanacak.

Mart ayından bu yana süregelen teslimatın son partisi Trabzon'da Hassoy tesislerinde düzenlenen törenle şirketin filosuna dahil edildi. Törene Muhammet Gümüştaş AŞ Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Fuat ve Orhan Gümüştaş ile İcra Kurulu Üyesi Mehmet Tunç'un yanı sıra Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Hassoy Motorlu Vasıtalar Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Genel Müdürü Ahmet Tuna ve Kamyon Satış Müdürü Muharrem Eğrioglu katıldı.

Muhammet Gümüştaş AŞ'nin

Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler desteğiyle satın aldığı araçların sigorta işlemleri Mercedes-Benz Kasko tarafından gerçekleştirildi. Sürücülerin ihtiyaç duyduğu tüm konfor, güvenlik ve ergonomik özellikleri bir arada barındıran çekiciler, farklı motor, kabin, aks ve şanzıman seçenekleriyle çalışma alanlarına en iyi şekilde uyum sağlıyor; inşaat araçları ise şantiyelerde farklı işlere uyumlu yapılarıyla Muhammet Gümüştaş AŞ'nin tüm kullanım amaçlarına uygun çözümler sunuyor.

Kurt: "Sadece satış yapmıyor, güvenilir bir iş ortaklığına imza atıyoruz."

Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo

Satış Müdürü Alper Kurt, "Türkiye kamyon ve çekici pazarında yıllardır güvenilir bir çözüm ortağı olarak görülmemizde ürün ve hizmet kalitemizin yanı sıra ürünlerimizin yüksek ikinci el değeri, yaygın servis ağıımız ve yedek parça temin kolaylığımız rol oynuyor. Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimizle ilişkimizi bir alım-satım işlemiyle sınırlı görmüyoruz. Muhammet Gümüştaş AŞ gibi Trabzon'dan yola çıkıp sektörünün liderleri arasında yerini alan bir şirketle işbirliğimizi daha da genişletmekten büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz" dedi.

Gümüştaş yatırıma doymuyor

"Yatırıma tam gaz devam ediyoruz"

diyen Muhammet Gümüştaş AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Ali Fuat Gümüştaş, "40 yılı aşkın bir geçmişe sahip olan şirketimiz çimento lojistiği satışı ve hazır beton konusunda kendisini geliştirmekten yılmayarak, bu süre zarfında yatırımlarını aralıksız sürdürdü. Bu yıl da Marmara Ereğlisi, Derince ve Danca terminalleri üzerinde hizmet vermeye başladık. Şirketimiz çimento satış ağının büyümesine paralel olarak, kara ve deniz nakliye filosunu da geliştirerek lojistik filosuyla yurt içi lojistik sektöründe hızla kendine yer edindi. 200 adetlik Mercedes-Benz çekici, kamyon ve inşaat aracı yatırımla önümüzdeki yıl hızlı büyümeyi sürdürmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu. ■

Tarihinin en büyük teslimatı

Ford Otosan, Medlog Lojistik işbirliği ile gerçekleşti

Küresel konteyner taşımacılığında Dünya çapında bir taşıma ağı sunan MSC'nin lojistik yatırım şirketi Medlog Lojistik, 400 adet Ford Trucks 1846T Çekici ile filosunu genişletti. Ford Otosan'ın bugüne kadar gerçekleştirdiği en büyük teslimatın, Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen töreninde, Medlog Lojistik Genel Müdürü İsmail Görgün plaketini, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Otokoç Genel Müdürü Görgün Özdemir'den aldı. Törene Ford Otosan, Medlog ve Otokoç yöneticileri de katıldı.

Medlog Lojistik Genel Müdürü İsmail Görgün, Ford Trucks çekicileri ile filolarını büyütmeyi tercih ettiklerini belirterek, "Medlog Lojistik olarak, gemilere yaptığımız konteyner taşımacılığında değerlendirmek üzere Ford Trucks modelleri ile yolumuza devam ediyoruz. Ford Trucks'ın sunduğu yüksek performans, kanıtlanmış sağlamlık ve düşük kullanım maliyet avantajları tercihimizdeki en büyük etkenler oldu. Medlog lojistik filosu, bu işbirliği ve alımla birlikte 400 adetlere ulaştı. 2016 yılında da bu işbirliğimizin artarak devam etmesini arzu ediyoruz" dedi. ■



Yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi

One Ford stratejisinin ağır ticari araç sınıfı uygulaması doğrultusunda geliştirilen Ford Trucks 1846T Midilli Çekici, Ford Trucks'ın DNA'sında yer alan

güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık özelliklerine sahip. Pazarda ilk defa sunulan, 2 farklı sürüş moduyla Ford Trucks 1846T Midilli Çekici, ihtiyaca göre 940 mm veya 960 mm olarak ayarlanabilmekte olup, piyasadaki en alçak 5'inci teker yüksekliğine sahiptir ve bu özellikleriyle rakiplerine göre yüzde 10 daha fazla yük taşıyabiliyor.

Bineke araç rahatlığındaki manuel şanzımanı ve debriyajsız otomatik şanzıman opsiyonu ile ön plana çıkan çekici, lüks binek araçlarda kullanılan ESP, yokuş kalkış desteği, klima, elektrikli kabin kaldırma mekanizması gibi donanımları standart hale getirerek, ağır ticari araç sektöründeki rakiplerinden ayrılıyor.

Ford Trucks, Saudi Transtec 2015 Fuarı'nda

Bölgeye özel ürünlerini sergiledi

Ford Trucks, 8-10 Aralık tarihleri arasında Dammam şehrinde düzenlenen Saudi Transtec

2015 Fuarı'nda yerini aldı. Fuarda müşteri talepleri doğrultusunda geliştirilen ve Körfez bölgesindeki müşterilere özel olarak sunulan "Sıcak İklim Paketi"ne sahip Ford 3535D ve Ford 1843T modelleri sergilendi.

Ford Trucks'ın güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık özelliklerine sahip Ford 1843T çekici ve Ford 3535D araçları, uzun yol yük taşımacılığı ve zorlu şantiye koşullarına uygun olarak

tasarlanıyor. Ford Trucks modelleri ihtiyaca göre uyarlanabilen farklı şanzıman seçenekleri ve kabin modüllerine ek olarak düşük tüketim verileri ve uygun işletme maliyetleriyle müşterilerinin taleplerini maksimum seviyede karşılıyor.

Fuarda sergilenen Ford Trucks modelleri, sıcak ve tozlu bölge koşullarına uygun olarak güçlendirilen klima, filtre ve radyatör içeren "Sıcak İklim Paketi" ile sunuluyor.



28 Aralık - 3 Ocak 2016

Lojistik
Dünyası

» 11

Tırsan ile Türk-Alman Üniversitesi protokol imzaladı

TAÜ Lojistik Sektörüne Katkı Sağlayacak

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Türk-Alman Üniversitesi ile yaptıkları işbirliğini hayatının en güzel etkinliklerinden biri olarak değerlendirdi: “En büyük ticari partnerimiz, en fazla taşımayı yaptığımız ve uluslararası nakliye konusunda işbirliği geliştirdiğimiz ülke Almanya’dır. Bu yüzden TAÜ sadece Tırsan’a değil sektörümüze ve lojistik firmalarımıza da çok önemli katkılar sağlayacak” dedi.

Tırsan Türk-Alman Üniversitesi (TAÜ) ile birlikte otomotiv, Ar-Ge yatırımları ve akademik anlamda geleceğe dair yeni projelerde birlikte yer almak ve lojistik sektöründeki ihtiyaçlara yeni çözümler üretmek adına protokol imzaladı.

23 Aralık Çarşamba günü Asia Princess Hotel’de sektörel basınla bir araya gelinen imza töreninde, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Türk-Alman Üniversitesi’ni Destekleme Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Emre Can, Türk-Alman Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Halil Akkanat, Koordinatör Prof. Dr. İzzet Furgaç, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Ramis Mustafa Öksüzoglu, Prof. Dr. Murat Atalı, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Oğuzhan Çiçekoglu, Mühendislik Fakültesi Dekan Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Tuba Conka Nurdan ve Fen Fakültesi Dekan Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Sibel Özenler katıldı.

En güzel günlerden

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, “Özellikle altını çizerek belirtiyorum, bugün, gerçekten benim hayatımda yaşadığım en güzel günlerden biri. Özellikle şahsım, şirketim, ülkem ve gurur kaynağımız Türk-Alman Üniversitesi adına çok mutlu olduğumu belirtmek isterim. Ülkemizde böyle bir üniversitenin olması beni oldukça memnun ediyor. 2013 yılında kurulan Türk-Alman Üniversitesi, iki devletin birlikte kurduğu çok önemli bir üniversitedir. Bizler, Türkiye’deki treyler sektörünün ve lojistiğin geleceği konusunda beraber neleri geliştirebiliriz, uzun vadede katma değer yaratabilecek hangi alanlarda çalışabiliriz sorularını cevaplamak için bir araya geldik. Bu konular Türkiye’deki yetkin kurumların yaratacağı sinerji açısından da ülke ve sektör adına sağlayacağı katma değer açısından da çok önemlidir. Biz de 1996 yılından beri Almanya’da da üretim yapan bir şirketiz. Hedeflerimiz, Türkiye’de sürdürdüğümüz liderliğimizi Almanya’da da sürdürülebilmek. Bizim hep hedefimiz dünya için üretmekti, onun için global bir şirket olma peşindeyiz. Avrupa da bu işin merkezi. Lojistiğin ve bizim içinde bulunduğumuz sanayinin merkezi olan Almanya’da olmamız bu işbirliği katkısı sağlayacak” dedi.

535 öğrenci eğitim görüyor

Türk-Alman Üniversitesi’nin



Tırsan’ın yanı sıra sektöre ve lojistik firmalarına katkılar sağlayacağını vurgulayan Nuhoglu, “En büyük ticari partnerimiz, en fazla taşımayı yaptığımız ve uluslararası nakliye konusunda işbirliği geliştirdiğimiz ülke Almanya’dır. Bu yüzden TAÜ sadece Tırsan’a değil sektörümüze ve lojistik firmalarımıza da çok önemli katkılar sağlayacaktır. Türk-Alman Üniversitesi’nde 5 fakültede 535 öğrenci eğitim görüyor. İyi eğitilmek üzere, iyi yetiştirilmek üzere tasarlanmış programın içine geliyorlar. Bence bu çok önemlidir. Türkiye için gerçekten bir şans. Emegi geçen herkese teşekkür ederim” dedi.

İlk 10 patent firması

Tırsan’ın, 2009 yılından beri Ar-Ge merkezi olduğunu hatırlatan Nuhoglu, 59 patent başvurusu yaptıklarını belirterek, “2015’te patent sayımız 59. Bu bizim için önemli bir başarı. Bir Türk firması olarak Türkiye’deki firmaların içinde hedefimiz ilk 10 patent firmasından biri olabilmek. Bu çalışmalarımız bizim özgün tasarım ve patent sayımızdaki rekabetçi ürünlerde ihtiyaç analizinde ciddi katkı sağlayacaktır. Onun için bu işbirliği bizim için bir dönüm noktası” ifadelerini kullandı.

Nuhoglu, Türk-Alman Üniversitesi’nin yanı sıra Adapazarı Üniversitesi, Yıldız Teknik, İstanbul Teknik, Boğaziçi Üniversiteleri ile de işbirliği içinde olduklarını sözlerine ekledi.

Ülkenin ihtiyaçlarına katkı

Türk-Alman Üniversitesi Rektörü Prof. Halil Akkanat, “Öncelikle Çetin Nuhoglu’na çok teşekkür ederim. Türk-Alman Üniversitesi olarak ülkenin ihtiyaçlarına katkı sağlamak istiyoruz. Üniversitemizde mühendislik eğitimi ile iktisadi idari bilimler, fen ve hukuk fakültelerinde yürüttüğümüz eğitim de kesinlikle yurtdışı ile işbirliği şeklinde yürütülecek şekilde dizayn edildi. Öğrencilerimizin eğitimi de bu çerçevede içerisinde yürütülecek şekilde planlandı. Bizim nihai hedefimiz Almanya’nın sanayi ve akademik alanlarındaki tecrübelerini buraya taşıyarak burada o kurumsal yapıyı oluşturmaktır. Bu,

üniversitemizin yönetim yapısına da yansımıştır. Bizim üniversitemiz diğer üniversitelerden farklı bir idari yapıya sahiptir. Öğretim üyelerimizin en az yüzde 30’unun Almanya’dan gelmesinin zorunluluğu söz konusudur. Bu 3 yıllık dönemde bu oran yüzde 50-60’lara ulaştı” dedi.

33 partner üniversite

Türk-Alman Üniversitesi Koordinatörü Prof. İzzet Furgaç, Almanya’daki 33 üniversite ile işbirliği içinde olduklarını belirterek, “Almanya’dan Türkiye’ye getirerek başarmak istediğimiz endüstri-üniversite işbirliğini partnerimiz olan Alman üniversiteleri ile birlikte yapıyoruz. Öğrencilerimizin yüzde 95’i, hazırlık sınıfına alınıp Almanca öğreniyorlar, sonra öğrencilerimizi Almanya’ya da gönderiyoruz. Hem Alman kültürü ile tanışıyorlar hem de ilk yılın sonunda öğrendikleri Almancayı pekiştiriyorlar. İkinci yıllarında ise öğrenin mekatronik öğrencileri için konuşuyorum, Türk-Alman şirketleriyle kurduğumuz sistemlerde makinelerde çalışmaya başlıyorlar. Bur da mekatronik sistemleri programlamasını ve çalışmasını öğreniyorlar. Yazın öğrencilerimiz 6 haftalık bir atölye stajına katılıyor. Buna uygun firmalarla partnerliklerimiz var ve detaylı bir program üzerinden stajları ilerliyor. Bu tip öğrenimlerle diğer üniversitelerden çok farklı mühendisler yetiştireceğimize inanıyoruz. Son yıllarında ise staj yaptığı firmada haftada 1-2 gün mümkünse çalışmaya devam etmesini, lisans tezini o firmada yapmasını ve firmada işe başlamasını sağlamak istiyoruz. Teorik bilgi çok önemli ama bilginin yanında uygulamada da beraber olmalı ve beceriyi ortaya çıkarmalı” diye konuştu.

Tırsan ilk flört ettiğimiz firma

Türk-Alman Üniversitesi’ni Destekleme Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Emre Can, Tırsan-TAÜ işbirliğinin heyecan verici bir gelişme olduğunu dile getirerek şunları söyledi: “Bizim için heyecan verici bir gün. Tırsan bizim ilk flört ettiğimiz firmaydı, bugün de bu imza töreninde işbirliğimizi resmîyete dökmek büyük başan. Biz vakıf olarak iki devletin kurduğu



üniversitenin eksiklerini, açıklarını gidermek üzere kurulmuş bir vakıfız” ifadelerini kullandı.

2018 yılında teknopark

2018 yılında açılması planlanan Teknopark’a ilk katılım sözünü Tırsan’dan aldıklarını belirten Can, Tırsan’a teşekkür ederek şunları söyledi: “30 bin metrekare alanda üniversitemiz gibi butik bir teknopark planlıyoruz. Türkiye’nin en modern, teknolojik teknoparkı yapılıyor. Biz 33 üniversite ve Almanya’daki tüm üniversitelerin tek çocuğuyuz. Türkiye devleti ve YÖK bizi destekliyor, binalarımız inşaat halinde. 2018 yılında teknoparkı açacağız ve yüksek teknoloji ürünler üretmek için çalışacağız. İlk katılım sözünü de Tırsan’dan almıştık. Bize, hiç sorgulamadan, varız diyen firma Tırsan’dır. Biz Tırsan’a ve teknolojiye çok değer veriyoruz” açıklamasında bulundu.

Her firmaya özel personel

Emre Can, Türk-Alman Üniversitesi’nin her firmanın istediği kişiye özel personel yetiştirdiğini dile getirerek, “Bugün Tırsan, öğrencilere yatırım yapmaya başladığı andan itibaren kiminle nasıl çalışacağını görecektir. Yeni aldığımız personelin adaptasyonu firmaya zaman ve efor gibi maddi kayıplar oluyor. Buradan gelecek öğrencilerle o firmaların verimliliği artacak. O firmaların bilen, kurumsallığı bilen, yönetimini bilen insanlar çalışmaya devam edecek. Bu sevindirici nokta. Bizde okula girmiş öğrencinin herhangi bir iş kaybı yok. Firmalar bizden çalışan insanlar isteyecek. Türk-Alman Üniversitesi’nin bir dönüm noktası olduğunu düşünüyorum” diye konuştu. ■

OMSAN EDAK için mikro dağıtım yapıyor

Türkiye’deki en büyük ecza kooperatiflerinden biri olan EDAK için Adana ve Antalya’dan çeşitli illere ilaç dağıtım hizmeti sunan OMSAN, bu kez de dağıtım ağına Samsun, Ordu ve Giresun’u ekledi. OMSAN, EDAK’ın anlaşmalı olduğu toplam 145 eczaneye mikro dağıtım hizmeti veriyor.

Mikro dağıtımı, minivan ve motosikletlerden oluşan bir filo ile gerçekleştirdiklerini belirten OMSAN Lojistik Karadeniz Bölge Müdürü Gökhan Zemheri, hızlı, güvenilir ve yüksek standartlı hizmetleri ile diğer sektörlerin yanı sıra sağlık sektöründe de aranan bir marka olduklarını söyledi. ■



Tırsan, ECTA üyesi oldu

Tırsan, Kässbohrer markası ile Avrupa’da Kimyasal Taşımacılığında öncü sivil toplum oluşumu olan Avrupa Kimyasal Taşımacılığı Birliği’ne (ECTA) üye oldu. 1999 yılında kurulan ECTA, kimyasal madde taşımacılığında Avrupa’da verimli, sağlıklı, güvenilir taşımacılık için standartların geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar yürütüyor.

Türkiye’de Tehlikeli Madde Taşımacılığında ilkleri imza atan Tırsan, ECTA üyeliği ile kimyasal madde taşımacılığının gelişimi için teknik ve yasal komitelerinde etkin rol oynayacak ve hem Türkiye’de hem de Avrupa’da güvenilir kimyasal madde taşımacılığının gelişimine katkıda bulunacaktır. ■



TIRSAN, yılın en iyi treyler üreticisi ödülüne aday

38 yıldır Türkiye treyler sektöründe aralıksız pazar lideri olan Tırsan’ın 2002 yılında bünyesine kattığı Kässbohrer markası, İngiltere dergisi The Heavies tarafından “Yılın En İyi Treyler Üreticisi” ağır taşımacılık dalında aday gösterildi.

Her yıl yenisi düzenlenen ödül töreni, 18 Mart 2016 tarihinde İngiltere’de gerçekleşecek, dünyanın önde gelen lojistik ve üretici firmalarının birçok dalda aday gösterildiği gecede ödüller sahiplerini bulacak.

Kässbohrer için oylamaya katılmak isteyenler, <http://theheavies.heavytorque.co.uk/nominations/> adresini tıklayarak oy kullanabiliyor. ■

“Trafikte her an, sorumlu davran!”

Krone Grubu, 1.6 milyar Euro’luk ciro elde etti

2014/2015 mali yılında yaklaşık 1,6 milyar Euro’luk bir satış hasılatı elde eden Krone Grubu, bu rakamla önceki yılın seviyesinin üstüne çıktı. Krone’nin Almanya’daki satışları, geçtiğimiz yıla göre yüzde 5,2 yükselerek 482,5 milyon Euro oldu. Krone Grubunun yurtdışı satışları ise 1.155,8 milyon Euro olarak gerçekleşti.

Krone, Almanya içi satışlarının yaklaşık yüzde 32’sini tarım teknolojisi, yüzde 68’ini de araç teknolojisi alanında gerçekleştirdi. Yurtdışı

satışlarının ise yaklaşık yüzde 34,6’sı tarım teknolojisi alanında, kalan yüzde 65,4’ü de araç teknolojisi alanında yapıldı.

Krone Treyler cirosu, yaklaşık 1,1 milyar Euro ile önceki yıl seviyesini korudu. Öz sermayesini hedeflenen 37,2 milyon Euro’luk yıllık net kâr nedeniyle 354 milyon Euro’dan 388,5 milyon Euro’ya çıkartan Krone Grubu, 2014/2015 mali yılında dünya çapında ortalama çalışan sayısını da 2.614’ten 3.097’ye yükseltti. ■



12 » Otomotiv

Yetkili Servisleriyle

TEMSA, 2016 hedeflerini çizdi

Müşteri memnuniyetini en önemli ilkeleri arasında bulunduran ve her geçen gün müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmalar yürüten Temsa Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça, tüm yetkili servisleriyle Antalya'da bir araya gelerek, 2015'i değerlendirdi ve 2016 hedeflerini çizdi. Ayrıca yeni hayata geçen projeler de paylaşıldı.

7-8 Aralık tarihlerinde gerçekleştirilen toplantıda, Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, Satış Direktörü Murat Anıl, Satış Sonrası hizmetler, Yedek parça, Üretim, Ar-Ge ve Kalite müdürleri ve ekipleri katıldı. Yetkili servis yöneticileri sektörde büyük beğeni toplayan Temsa'nın yeni amiral ürünü Maraton'u inceleme fırsatı buldular.

Sizlerle başarıya koşacağız

Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, müşteri memnuniyetini artırmanın yolunun yetkili servislerin mutlu ve



memnun bir biçimde çalışmasını sağlamaktan geçtiğini vurgulayarak, "Sizlerin işinizde mutlu çalışmanız, hizmet sunduğunuz müşteriye de yansıyacak. Temsa olarak sizlerin memnuniyetini artıracak çalışmalar içindeyiz. Sizler bizim iş ortağımızdır. Sizlerin sağladığı katkı sayesinde, kaliteli hizmet seviyemiz yükselmeye devam edecek ve Temsa, başarıdan başarıya koşmaya devam ediyor" dedi.

Eserce'nin açıkladığı çalışmalar yetkili servisleri mutlu ederken, yeni projeler de katılımcılara paylaşıldı. İbrahim Eserce, yetkili servis yöneticilerine katılımlarından ve 2015 yılında gösterdikleri özverili

çalışmalardan dolayı teşekkür etti ve 2016 yılında tüm servislere başarılı bir yıl geçirmelerini diledi.

Temsa Akademi ve Temsa E Service

Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Murat Demirdüzen, 2015 yılının değerlendirmesini yaparak, 2016'ya yönelik iş planını yetkili servislerle paylaştı. Demirdüzen, yetkili servislerle daha kaliteli bir eğitim anlayışının sağlanması için oluşturulan Temsa Akademi Platformu'nun geniş eğitim kadrosu ile yetkili servislerin gelişimine katkı sağlamaya devam ettiğini belirtti. Yetkili servislerle ilgili bilgilerin tek

bir platformda online olarak Temsa E-Service tarafından takip edilebildiğini belirten Murat Demirdüzen, "Bu sistem sayesinde yetkili servislerimiz daha doğru bir iş takibi yapabilecek ve verimlilikleri daha üst düzeye taşınacak" dedi. ■



Otokar, yetkili satıcılarına eğitim verdi

Üretimden satışa her alanda gelişim odaklı bir yol izleyen Otokar, son olarak 24 otobüs ve kamyon bayi temsilcisini Sakarya'da ağırladı.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiren Otokar, bu seneki eğitimlerin sonuncusunu "Satış Süreç Yönetimi" üzerine



gerçekleştirdi. Topyekün mükemmellik felsefesi ile müşterilerinin ve çalışanlarının yanı sıra iş ortaklarının memnuniyeti ile sürekliliğini sağlamayı hedefleyen Otokar'ın Sakarya'da gerçekleştirdiği eğitimde rekabetçi piyasa koşullarında bayilerinin şirket-bayi

ve bayi-müşteri arasındaki stratejileri geliştirmek; satış süreçlerindeki performanslarını artırmak konularına ağırlık verildi.

Eğitimde teorik bilgiler haricinde uygulamalı örneklerle satış sürecinin çalışanlar tarafından daha detaylı deneyimlenmesi

sağlandı. Bayi ve müşteri arasındaki motivasyon unsurunun farklı boyutlarıyla ele alındığı eğitim sonrasında katılımcılara Otokar fabrikasında otobüs ve kamyon üretim hatları ile Ar-Ge merkezi içinde yer alan test alanları gezdirildi. ■

PÜİS Birleşik Toplantısı'nda sorunlar masaya yatırıldı

ÖTV'siz yakıtlara vergi iadesi sistemi getirilmeli

PÜİS Genel Başkanı İmran Okumuş, "Deniz ve hava taşıtlarına verilen ÖTV'siz yakıtlar, çeşitli yöntemlerle illegal olarak piyasada pazarlanıyor. Devleti vergi kaybına uğratan, akaryakıt piyasasında haksız rekabete yol açan bu sorun, tıpkı 10 numaralı yağda olduğu gibi vergi iadesi sistemi uygulanarak çözülebilir" dedi.

PÜİS Genel Başkanı Okumuş, "Aynı irsaliye ile onlarca tanker akaryakıt taşıyor. Bunun sonucunda devletimizin hazinesi büyük oranda vergi kaybına uğrarken, sektörümüzde de önemli boyutlarda haksız bir rekabet yaşanıyor. PÜİS olarak bu konudaki çözüm önerimiz, irsaliye ile faturanın eş zamanlı düzenlenmesidir" dedi.

Toplantıda 2015 yılı sektör ve bayiler açısından değerlendirildi, sorunların çözümü için 2016 yılında izlenecek yol haritası belirlendi. Toplantıda kar payları, nakliye ücretleri, ADR mevzuatı, otomasyon sistemi, akaryakıt sektöründeki kayıt dışılığın kaynağı ve boyutları, idari para cezaları, yeni nesil yazar kasalar, aynı irsaliye ile onlarca tankerle akaryakıt taşınması, ÖTV'siz yakıtlar, sorumlu müdür uygulaması, petrol ve LPG piyasaları mevzuatının yeniden yapılandırılması gibi önemli



İMRAN OKUMUŞ

konular masaya yatırıldı.

Toplantının ardından bir değerlendirme yapan Genel Başkan Okumuş şöyle konuştu: "PÜİS ülkemizin en ücra köşeleri dahil, yurt genelinde yayılmış 9 bini aşkın kayıtlı üyesi, 15 bölgede 15 şubesi, 81 ilde baş temsilciliği ve 919 ilçede temsilciliği bulunan Türkiye'nin teşkilatı tek işveren sendikasıdır. Dolayısıyla akaryakıt sektöründeki sorunların tümüne en ince ayrıntılarına kadar hakimiz. Bu sorunların kaynağını ve çözüm yollarını da çok iyi biliyoruz. Birleşik Toplantı'da tüm yetkili kurullarımızla gündemdeki önemli konuları masaya yatırdık ve bu sorunların çözümü için izleyeceğimiz yol haritasını belirledik."

Bir irsaliye ile tankerler dolusu akaryakıt

PÜİS Birleşik Toplantısı'nın önemli gündem maddelerinden birinin, aynı irsaliye ile onlarca tanker akaryakıt taşınmasının yarattığı sorunlar olduğuna dikkat çeken Okumuş, "Bilindiği gibi, dağıtım şirketlerinin depolarından tankerlere ikmal edilen

akaryakıtlar düzenlenen sevk irsaliyesi ile müşteriye ulaştırılmakta, fatura da Vergi Usul Kanunu'na göre 7 gün içinde kesilmektedir. Bu durum, sektörümüzde kayıt dışı faaliyetin bir enstrümanı haline gelmiş bulunuyor. Bazı dağıtım şirketleri, bayileri ile anlaşarak tek irsaliye ile onlarca tanker akaryakıt ikmalı yaptıktan sonra sadece tek irsaliye için fatura tanzim ediyor. Bir başka ifadeyle aynı irsaliye ile 5 tanker akaryakıt ikmalı yapıp gönderirken, bunların sadece bir tanesi için fatura kesilmiş oluyor. Bunun sonucunda devletimizin hazinesi büyük ölçüde vergi kaybına uğrarken, sektörümüzde de önemli boyutlarda haksız rekabet yaşanıyor. PÜİS olarak bu konudaki çözüm önerimiz irsaliye ile faturanın eş zamanlı olarak düzenlenmesidir" dedi.

ÖTV'siz yakıtlara vergi iadesi

PÜİS Genel Başkanı Okumuş,



ÖTV'siz denizcilik ve havacılık yakıtlarının illegal olarak piyasaya sürülmesinin sektörde sorun yarattığına dikkat çekti: "Bilindiği gibi denizcilik ve havacılık sektörlerinin gelişmesi için deniz ve hava taşıtlarına verilen akaryakıt ürünlerinden ÖTV alınmıyor. Ülkemizde akaryakıt ürünlerinden alınan ÖTV ise çok yüksek. Bu nedenle deniz ve hava taşıtlarına verilen ÖTV'siz yakıtlar, çeşitli yöntemlerle illegal olarak piyasada pazarlanıyor. Devleti vergi kaybına uğratan, akaryakıt piyasasında haksız rekabete yol açan bu sorun, tıpkı 10 numaralı yağda olduğu gibi vergi iadesi sistemi uygulanarak çözülebilir. Bunun yanı sıra denetimlerin artırılması ve bu yakıtı kullanan tüketicilere cezai müeyyide uygulanması da atılması gereken diğer adımlardır. Bu adımlar atıldığı takdirde, ÖTV'siz yakıtların piyasada illegal biçimde pazarlanmasının önüne geçilmesi mümkün olacaktır." ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Bazen işler ters gider

Hayatın değişik evrelerinde şans faktörü yanınızda olduğu kadar; karşınızda olduğu dönemler de vardır. Bazı insanlar genel olarak olumlu bir yapıya sahiptir ve herkesçe "şanslı" olarak nitelendirilirler; bunun yanı sıra da bazıları da şanssızlıktan yakınarak kendilerini "şanssız" olarak görür.

İşin aslı, hiçbir dönemde veya hiçbir olayda şans faktörünü görmezden gelmemiz mümkün değildir. Önemli olan, insanın çok zaman kaderini değiştirecek azim ve kararlı olması ve sonuna kadar mücadeleyi elden bırakmamasıdır.

Şans oyunlarında büyük ikramiye kazandıktan sonra hayatının eksenini değiştiren, kazandığı piyango sayesinde maddi varlığı artmış olmasına rağmen başına musallat olan kişi ve olaylar sonucunda bedbaht konuma düşen bir insan gerçekten şanslı mıdır, şanssız mıdır?

Bir arkadaşımın ağabeyi, dünyada ender bulunabilecek bir saat yapmıştı. Saat ters çalışıyor olmasına rağmen zamanı doğru gösteriyordu. Saatin üzerine de "bazen işler ters gider" ters sözcüğünü de "tesir" olarak yazmış. Böyle bir durum ile karşılaşınca yığınlağa pesimistliğe kapılmadan en kısa süre içerisinde olumsuzluklardan kurtulma çarelerini aramak ve çözüm üretmek zorundayız.

Sadece maddi varlık konusunda değil sağlık, huzur ve konulanmada bazı insanlar diğerlerine göre daha şanslı olabilirler. Buna karşılık özellikle eğitim gibi konularda, kırsalda yetişip zorluklarla okumayı becererek dünyanın en prestijli ödülünü kazanabilmenin şansı bir alakası yoktur. Bu yalnızca azmin ve disiplinle yapılan bir çalışmanın sonucudur. Bu anlamda geçtiğimiz günlerde Nobel ödülünü kazanan ve ülkemize büyük bir gururu yaşatmış olan Prof. Dr. Aziz Sancar bu oyunun son ve gerçek örneğidir. Kendisini yürekten kutluyoruz.

Kader denilen şey inisiyatifiniz dışında gerçekleşen olayların hayatınızı etkilemesidir. Tüm şans oyunlarında olduğu gibi sürekli kazanmak mümkün değildir. Bu işi ne kadar iyi bilerseniz bilin, bazen gözden kaçırdığınız olaylar ve aklınızın yetmediği, hesaplayamadığınız sizin dışında gelişen tesirlerle ibrenin aleyhinize döndüğü durumlar söz konusu olabilir.

Sınırlarımızı ihlal eden Rus uçağının düşürülmesi sonucu, önümüzdeki günlerde -bir şeyler değişmezse- sektörde iyi konumda olan bazı insanların etkileneceği bir gerçek. Bunun işletmecilik yöneticilik, finans bilgisi, yaptığınız isabetli yatırımlar vs. gibi faktörlerle hiç bir alakası yoktur. Hiçbir yönetici planlama yaparken bu tarz bir riski hesaplamaz, hesaplayamaz.

Bataklıkta hiç kıpırdamadan, beklemek daha evladır. Zaman her şeyin ilacıdır. Her karanlığın mutlaka bir sabahı olacaktır.

"İyi düşünceler ve iyi hareketlerden, birtakım aksaklıklar yüzünden olumsuz sonuçlar almak mümkündür; fakat olumsuz düşüncelerden ve olumsuz hareketlerden iyi netice almaya imkân yoktur." (James Ailen)

2016 yılı öyle bir yıl olsun ki, 2015 yılının tüm olumsuzluklarını bize unutturabilsin... İsteklerimiz gerçekleşeceği bir yıl dileğiyle... Yeni yılınız kutlu olsun. ■

Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.

✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.

✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 214 28 Aralık - 3 Ocak 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayırazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

İhtisak Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eğerlerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

telifi telif hakkı Pivot

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi kütbas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

*Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
yeni yılını kutlar,
sağlıklı, huzurlu, bol seyahatli
bir yaşam dileriz.*

Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan



**Tüm yolcularımızın,
sektörümüzün
yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
esenlikler dileriz.**

Özkaymak



**Tüm yolcularımızın, meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımızın
Yeni Yılını kutlar, sağlık, mutluluk ve
esenlikler dileriz.**

Yolunuz açık olsun.

AŞTİ Kooperatifi

Yönetim Kurulu adına

Ethem ATEŞ

Başkan



*Tüm meslektaşlarımızın,
yolcularımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu
bir yıl dileriz.*

İmran OKUMUŞ
UYOF Genel Başkanı



*Birlik ve beraberliğimizin
en yüksek seviyede yaşandığı;
sağlıklı, huzurlu,
başarılı ve barış dolu
nice seneler dileriz.*

*Tüm üyelerimize ve vatandaşlarımıza
mutlu bir yıl diliyoruz.*

*İSTAB Yönetim Kurulu adına
Başkan*
Ahmet KARAKIŞ



*Tüm üyelerimizin,
taşımacılık camiasının,
çalışanlarımızın
yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
huzurlu bir yıl dileriz.*

Hamza Öztürk
İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri
Esnaf Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

*Otogar esnafımızın,
taşımacılık camiasının,
çalışanlarımızın
yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
huzurlu bir yıl dileriz.*

Kemal Kolaçoğlu
Harem Otobüsçüler ve Yazıhaneciler
Derneği Başkanı



*Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörünün
Yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar,
aileniz ve sevdiklerinizle
sağlık, mutluluk ve bol kazançlı bir yıl
geçirmenizi temenni ederiz.*

A. Sümer YIĞCI
Yönetim Kurulu Başkanı

Yavuz Selim Mah. Yavuz Selim Cad. No:18 A Azim İş Hanı Kat.3 D.2 34220 Esenler / İSTANBUL
Tel: 0212 291 65 38 Faks: 0212 291 65 12 Mail: info@ttder.org.tr

Tüm dost ve
müşterilerimizin
yeni yılını en içten
dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluk dolu
günler dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



İstanbul

Avcılar Merkez Satış & Servis: Telefon 0212 412 15 15 | Faks 0212 412 16 96
Otoport - Satış & Servis: Telefon 0212 622 88 88 | Faks 0212 622 88 21
İSTOÇ - Satış & Servis: Telefon 0212 410 24 00 | Faks 0212 410 24 10
Maslak Showroom: Telefon 0212 346 34 10 | Faks 0212 346 34 15
Hadımköy - Satış & Servis: Telefon 0212 867 66 66 | Faks 0212 867 66 90
Autopia Showroom: Telefon 0212 777 82 82 | Faks 0212 777 82 85

İzmir

İşıkent - Satış & Servis: Telefon 0232 455 38 00 | Faks 0232 455 38 38
Bayraklı - Showroom: Telefon 0232 435 42 00 | Faks 0232 455 22 20

Balıkesir

Susurluk - Satış & Servis: Telefon 0266 867 03 30 | Faks 0266 867 03 23

www.has.com.tr



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
yeni yılını kutlar,
sağlıklı ve mutlu bir çalışma
ortamı dileriz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com



Turizme hizmet üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
yolcularımızın yeni yılını kutlar,
sağlıklı, mutlu ve
huzurlu bir sene dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



www.hakanturizm.com

Yolunuz açık olsun.

Sektörümüzün,
iş ortaklarımızın ve
yolcularımızın yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
güvenli seyahatler dileriz.

Selami TIRIŞ

Yönetim Kurulu Başkanı

**istanbul seyahat**

Taze başlangıçlar,
tarifsiz sevinçler ve
gurur veren başarılarla dolu
yepyeni bir yıl
geçirmenizi dileriz.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

Yılanlı Ayazma Yolu No: 12 Davutpaşa - Topkapı - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 481 80 15

Bayrampaşa Otogar Zemin Kat Bayrampaşa - İstanbul
Tel: 0212 484 33 00 Fax: 0212 658 10 47



Bu yıl da mutlu yolculuklar dileriz.



Ulaştırma sektörünün
ve yolcularımızın,
yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
başarılı bir sene dileriz.

Levent BİRANT

Yönetim Kurulu Başkanı

e fe tur**İZMİT**
SEYAHAT**özemniyet**

*S*ektörümüzün
yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
başarılı bir yıl
dileriz.



Sektörümüzün,
iş ortaklarımızın ve
yolcularımızın yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
esenlikler dileriz.

Yolunuz açık olsun.

Mehmet KAYA
Yönetim Kurulu Başkanı



Ulaştırma hizmeti üreten
meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve
müşterilerimizin yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve bol seyahatli
bir yaşam dileriz.



Salim Zeki ÇALIKIRAN
Yönetim Kurulu Başkanı

www.calikiran.com.tr

Taşımacı
meslektaşlarımızın ve
müşterilerimizin yeni yılını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
esenlikler dileriz.

Hayati ÖNER
Yönetim Kurulu Başkanı



www.onerturizm.com

AŞTİ taşıyor, 5 cep terminali daha yapılıyor



Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek, 2016 yılı projelerini açıkladı. Gökçek, AŞTİ'nin taşınacağını ve yeni terminali özel sektörün yapacağını açıkladı. Gökçek, "Ankara'nın 5 girişine ufak cep terminalleri yapılacak. Bununla beraber aynı anda ihale edeceğiz" dedi.

Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek, 2016 yılında yapımı devam edeceklerle yeni gerçekleştirilecek projeler hakkında bilgi verdi.

Yeni terminali özel sektör yapacak

Gökçek, AŞTİ Terminali'ne yönelik yürütülecek çalışmalarla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Yeni otobüs terminalini, şehirdişine taşımak istiyoruz. Bunun için de yerimiz hazır. Yeni Otobüs Terminali'ni NataVega Alışveriş Merkezi'nin kenarında, otobanın kenarında 100 bin metrekarelik bir alan üzerinde özel sektöre ihale ediyoruz. Türkiye'nin dört bir

tarafından gelen insanların 'biz buraya nasıl gideceğiz, geleceğiz' diye kaygılanmamaları için Ankara'nın 5 girişine ufak cep terminalleri yapılacak. Terminalle birlikte hepsini aynı anda ihale edeceğiz. Dolayısıyla Ankara'daki otobüs terminalini dışarıya taşıyacağız. Niyetimiz terminal taşındıktan sonra Ulus'taki esnafı mevcut olan terminal yerine taşımak ve Ulus Meydanı'nın 3 yıl içinde yenilenmesini sağlamak."

Ankara'ya 10 milyon turist

Başkan Gökçek, yapımı devam eden Ankara Tema Park'ın dünyanın en büyük tema parkı olduğuna dikkat çekti. Büyükşehir Belediye Başkanı Gökçek, projeye ilgili olarak, "Dünyanın en büyük tema parkı, ANKAPARK; 1 milyon 200 bin metrekare bir alan üzerine kuruluyor. Üzerinde 86 bin metre kapalı alan var. 365 gün çalışacak ve Ankara turizmüne büyük katkı sağlayacak. İlerleme kaydettik, şu anda yüzde 70'lerdeyiz. Şu ana kadar da 800 milyon lira civarında para sarf ettik. Dünyanın en büyük dinazor parkı kuruluyor, dünyanın en büyük dinozoru da burada olacak. Ayrıca en büyük fiskeye grupları burada. Büyüklü küçüklü 15 Roller Coaster yer alacak. 3 milyon ziyaretçiyle başlayacağımızı umuyoruz. Hedefimiz 10 milyon ziyaretçi çekmek. Ankara turizmüne çok büyük katkı sağlayacak" dedi.

İnanç ve tarih turizmi

Başkan Gökçek, Hacı Bayram ve çevresini bir inanç ve tarih müzesi haline getirmek için çalışmalar olacağını belirterek, "İkinci projemiz ise inanç ve tarih müzesi. Hacı Bayram'ın arka tarafında yapılacak ve Hacı Bayram, bir inanç turizm merkezi haline getirecek. En gelişkin teknoloji ile idrak edilebilen ayeti kerimeleri, üniversal stüdyoları ile halka anlatacağız" dedi. ■



Genel Kurul Toplantısı yapıldı

TOSEV 238 öğrenciye burs verdi

Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı, 22 Aralık Salı günü Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi.

Has Otomotiv Avcılar Showroom'unda gerçekleşen toplantıya TOSEV İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali, Yönetim Kurulu Üyeleri Birol Özcan, Sabri Karataş, Mevlüt İlgin, Sümer Yıgıcı, Mustafa Yıldırım, Mehmet Öksüz, İbrahim Artırdı, Tahsin Yücefer, Hasan Kurnaz, Musa Çaktır, Mustafa Sarıgül, İrfan Kalkan, Selami Tırış katıldı.

Toplantıda, 46 kişilik mütevelli heyetine; Hülya Ulusoy, Necip Kartal, Şenol Ayyıldız, Mustafa Sarı, Mehmet Çelik, Sinan Uzun, Mustafa Altunhan, Ethem Ateş, Fuat Çağlar, Bülent Yıldız, Mehmet Sönmez, Selami Güner ve Reşat Kara'nın eklenmesine karar verildi.

2013 yılında kurulan TOSEV'in, 238 öğrenciye burs verdiği belirtildi. Toplantıda TOSEV'in kamu yararına vakıf statüsü kazanması için çalışma yapılması, okul için Vakıflar Genel Müdürlüğü ile görüşülmesi ve iktisadi teşebbüs kurulması kararı alındı.



Üniversite kurabiliriz

TOSEV İcra Kurulu Başkanı Latif Karaali, hayalinin, umudunun TOSEV'in üniversite kurması olduğunu belirterek, "Burada elbirliği ile bir şeyler yapabiliriz. Benim umudum, hayalim üniversite kurabilmek. Bu vakıf kurabilir, bütün Türkiye'yi kucaklayabiliriz" dedi.

Sektörde ekonomik açıdan zor durumda olan otobüsçü ve onların çocuklarına yardım konusunda vakıf olarak bir şeyler yapabileceklerinin altını çizen Karaali şunları söyledi: "Teknolojinin değişmesi, otobüs fiyatlarının artması, sektör içi rekabetin yoğunlaşması, uçakların baskısı, hızlı trenler gibi gelişmeler ile yeni garajların

oluşması sektörde sıkıntı yarattı. Geriye giden, işini kaybeden arkadaşlarımız oldu. Ekonomik durumları zora giren sektöre ciddi emek harcamış F1'ci, şoför, firma sahibi arkadaşlarımız var, biliyoruz.

Bunların çocukları ile ilgili bir şeyler yapabileceğimiz inancımı taşıyorum. Desteğe ve fikirlere ihtiyacımız var. Çok büyük düşünelim. Üniversite kurabilecek bir hedefimiz, umudumuz olsun. Devletten bir arsa alıp, bütün üreticilere ve firma sahiplerine gidip bir okul yapacaktık ancak daha muvaffak olmadık demenin ayıp bir yanı olmaz. Ama şu an güçlü bir hükümet var, girişimde bulunalım, belki yapabiliriz." ■



Tourismo 16 ile 2+1 MB Relax koltuklarda ev konforunda yolculuklar başlıyor.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

