

Yeni İstanbul Otogarları Büyükşehir Belediye Meclisi'nde

Ulaştırma Planlama Müdürlüğü'nce İstanbul'da Tuzla, Gaziosmanpaşa ve Avcılar'da yapılacak planlanan yeni otogarlara ilişkin imar planı değişiklikleri 15

Nisan 2016 tarihinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nin gündemine geldi. Mevcut otogarların yetersizliklerinin belirtildiği karma komisyon raporlarında,

Karayolları Genel Müdürlüğü'nün görüşlerinin alınması kararlaştırıldı. Komisyon kararları www.tasimadunyasi.com adresinde. ■



Tasima Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Yıl: 5 • Sayı: 231 • 25 - 30 Nisan 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüsçüler Irak'a yönelik taşımalarda büyük kriz içinde

ViZE DARBESİ

✓ Önceki e-vize uygulaması daha kolaylıkla alınıp çok sayıda Iraklı Türkiye'ye seyahat edebiliyordu.

✓ Şimdi e-vize yerine getirilen normal vizeden çok az sayıdaki Iraklı faydalanabiliyor.

✓ Bunun bir ülke politikası mı, yoksa konsolosluk kapasitelerinin yetersizliği mi olduğu bilinmiyor.

✓ Vize alabilen az sayıdaki kişinin önemli bir bölümü havayolu veya özel araçla seyahat ediyor.

✓ Yolcu kaybı nedeniyle seferlerini azaltan, buna rağmen dolulukları düşen otobüsçüler büyük kayıp yaşıyor.

✓ Bu durum, otobüsçülerin yanı sıra ülke turizmi ve ekonomisi yönünden de önemli zararlara yol açıyor.

Irak'a yönelik yolcu taşımaları, özellikle bu ülkeye yönelik faaliyetleri bulunan otobüsçüler için önemli bir gelir kapısı. Bu firmalar, önceden çok sayıdaki seferlerini yüksek doluluklarla gerçekleştirebiliyorlardı. Türkiye'nin 6 Şubat'tan itibaren ülkeye girişlerde Iraklılardan e-vize yerine normal vize istemesi durumu değiştirdi. Şimdi, daha az sayıdaki kişi bu vizeyi alıp ülkemize gelebiliyor. Bunun konsolosluk vize kapasitesinin az olması şeklinde bir görünümü olsa da girişleri kontrol amacıyla daha az kişiye vize verilmesi ihtimali de bulunuyor. Vize alabilen yolcu azlığı en fazla otobüsçülere zarar veriyor. Bu konuda bazı firmalarla görüştük.

Best Van Turizm: İrem Bayram

Önceki günlük 18 seferini iyileşen sezon şartlarına rağmen 10'a düşürdü. Üstelik azalan seferler dahi dolu değil. Yolcu kaybı yüzde 70'leri buluyor. Önceki duruma göre yapılan otobüs yatırımlarındaki sıkıntı kısmen iç hatlara yönelmeyle kapatılmaya çalışılıyor. Personel çıkarmak zorunda kaldı. Otobüsçülerin kaybı ülke ekonomisini ve turizmini de olumsuz etkiliyor. Türkiye'ye gelemeyen Iraklılar, İran'a yöneliyor. Bir süre sonra bunları geriye döndürmek zor olabilir.

Kırmızıgül Turizm: Fasih Kırmızıgül

Öncelerde günde iki sefer yapıyordu. Şimdi, haftada iki sefere indi. Kışın bile dolu çıkan arabalar şimdi 6 kişiye kadar düştü. Bu taşımalarla firmanın ve seferin maliyetini karşılamak mümkün değil. Zaman tarifesine uymayınca Bakanlık ceza yazıyor. Iraklı turist, Avrupahya göre daha paralıdır ve daha çok harcama yapar. Bunun olmaması, ülke için büyük kayıp. Zararları telafi için Romanya ve Almanya gibi hatları düşünüyoruz. ■ 6-7'de



Kentiçi ulaşımcılardan Avenue Plus'a tam not

Temsa'nın Busworld Turkey Fuarı'nda ilk kez tanıttığı Avenue Plus aracı Belediyelerin ulaşım yöneticilerinin büyük beğenisini kazandı. Ziyaret eden belediyeler arasında Erzurum, Malatya Büyükşehir Belediyesi, Motaş (Malatya BB), Eskişehir, Balıkesir, Kocaeli, Ulaşım AŞ, Edirne, Etus (Edirne ÖHO), Burulaş (Bursa BB), Kayseri, Muğla, İETT (İstanbul BB), Kovancılar (Elazığ), Akçakiraz (Elazığ), Hizan (Bitlis), Mutki (Bitlis), Güroymak (Bitlis), Ahlat (Bitlis), Bingöl vardı.



Temsa'da teslimatlar hız kesmiyor

İsparta Petrol Turizm 5 Safir Plus, 2 Prestij SX, Meltem Turizm de 1 Safir Plus 4 Prestij SX otobüsü filosuna kattı. İlk kez Busworld Turkey Fuarı'nda tanıtılan 7.7

metrelik Opalin'in ilk teslimatı da fuarda yapıldı. Personel taşımacılığının güçlü firmalarından Coha Turizm de ilk Opalin'i teslim alan firma oldu. 4'te

Körfezin iki yakası birleşti



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Başbakan Ahmet Davutoğlu, Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım İzmir Körfez Geçişi Asma Köprüsü'nün son tabliyesinin yerleştirilmesi ve İstanbul-İzmir Otoyolu'nun Altınova-Gemlik bölümünün hizmete açılış vesilesiyle düzenlenen törenlere katıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Başbakan Davutoğlu ve Bakan Yıldırım ile birlikte, son tabliyenin vidalarını sıkma işlemini sembolik olarak gerçekleştirdi. Erdoğan, toplam yatırım bedeli 9 milyar dolar

olan İstanbul-İzmir Otoyolu'nun tamamının, 2018 yılında açılmasının planlandığını ve bu otoyolun, Türkiye'nin 2023 projeleri içinde ilk tamamlananlar arasında yer alacağını belirtti. Erdoğan, otoyolun açılış yapılan bölümünün, halen 50 dakika olan ulaşım süresini 20 dakikaya; İzmir Körfez Geçişi Asma Köprüsü'nün ise 1-1,5 saati bulan ulaşım süresini 6 dakikaya indireceğini söyledi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, köprü'nün adını 'Osman Gazi Köprüsü' olarak açıkladı. ■

Turizm taşımacılarından araç üreticilerine çağrı:

Kredi borçlarımızı erteleyin!



Lüks Ereğli, 1 milyon yolcu taşımayı hedefliyor



Dr. Zeki Dönmez

Trafik sigortasında son durum

7'de



Prof. Dr. Mustafa İlcalı

Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme - 1 -

2'de



Mustafa Yıldırım

Kuyrukta beklemek tarih oluyor

6'da



Akif Nuray

Herkes Hemfikir Değil...

2'de



Cumhur Aral

Busworld 2016'nın ardından

7'de



Mevlüt İlgin

Karayolu yolcu taşımacılığı stratejik bir sektördür

4'te



Salim Altunhan

Kamu yararına...

3'te

Kâmil Koç'un Genel Müdürlüğüne Cengiz Doğan atandı

2'de

Ulaştırma Sistemleri, Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme Çalışmaları -1-

Değerli okuyucularım; bu yazı dizisinde sizlerle ülkemizdeki ulaştırma sektörünün gelişme eğilimleri, eğitim ve bilinçlendirme başta olmak yapılması gerekenleri paylaşacağım. Bütün bunlarla ilgili yapmakta olduğumuz çalışmaları aktaracağım.

Ülkemizde planlı gelişmeye ayak uydurulamaması sonucu köyden kente olan göçün artarak devam etmesi ve kent yönetimlerinin bu göçün getirdiği nüfusa gereken hizmeti götürememesi sonucu ortaya çıkan altyapı sorunlarının en önemlilerinden birisi de ulaşım sorunudur. Kentleşmenin plansız yürütülmesi, ulaşım altyapısının oluşturulmasında yapılan yanlış uygulamalar, toplu taşımacılık yerine bireysel taşımacılığın öne çıkmasını sağlayan yatırımlar, kent içinde özel oto sahiplik oranının ve hareketlilik ihtiyacının artması, bu ihtiyacın lastik tekerlekli sistemlerle karşılanmaya çalışılması, trafik yoğunluğunun artmasına ve buna bağlı olarak sera gazı salınımlarının artması yaşam kalitesinin düşmesine neden olmaktadır.

İnsan hareketliliği belirleyicidir

Kentler insanlar içindir ve kentsel yaşamın ama hedefi insanların hareket özgürlüğünü sağlayarak kentsel aktivitelere erişimlerini kolaylaştırmaktır. Kent içindeki ulaştırma problemlerinin çözümünde göz önüne alınması gereken ilk hedef “Taşıtların değil insanların hareketliliğini sağlamak” olmalıdır. Bugüne kadar işlenen yanlış ve topluma maliyeti yüksek politikalar artık bir kenara bırakılarak “otomobil ve kent birbirlerine uymayan mekan profillerine sahiptir” gerçeğine ağırlık verilmelidir. Artan taşıt sayısını karşılamak amacıyla daha fazla yol, daha fazla otopark, daha fazla katlı kavşak ya da tünel, daha hızlı kent geçişleri yapılarak “kenti taşıtlara uydurmak” yerine “otomobili kente uydurmak” gerek kentte yaşayanlar açısından gerekse de ulaştırmanın çevreye yaptığı olumsuz etkiler açısından daha iyi sonuçlar verecektir. Dolayısıyla kentiçi ulaştırma sorunlarının çözümünde bireysel taşımacılığın yerini toplu taşımacılığın alması ve otomobile ayrılmış kent mekanlarının planlı bir şekilde azaltılması öncelik

olmalıdır.

20. yüzyılın ikinci yarısındaki karayolu ağırlıklı çalışmalar, ulaştırma sistemleriyle ilgili olarak günümüzde yaşanan trafik sorunlarının habercisi niteliğindedir. Özellikle bu gelişme çerçevesinde Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa ve Japonya ağırlıklı olarak yapılan yatırımlar, ileri düzeydeki karayolu ağlarının oluşmasına öncülük etmiştir. Son derece yüksek kalite standartlarında inşa edilen bu yollar, zaman içinde gelişmenin kaçınılmaz bir sonucu olarak çeşitli problemleri de beraberinde getirmişlerdir. Yolların otomotiv sektörü ile karşılıklı besleme ilişkisine paralel olarak taşıt trafiği hacimleri, tıkanıklık, gecikme, seyahat süresi, kaynak tüketimi, çevre problemleri ve kaza sayılarında önemli miktarda artışlar yaşanmıştır. Ulaştırma sistemlerinde meydana gele bu olumsuz sonuçları veya en azından kontrol altına almak adına sistemlerin daha verimli, etkin, etkili, güvenli ve ekonomik bir şekilde tasarlanarak inşası ve işletilmesi düşüncesi ortaya atılmıştır.

Trafiğin denetlenmesi

Günümüzde akıllı ulaşım sistemleri (AUS), sürdürülebilirlik çerçevesinde hızla gelişen, hizmet odaklı ve güvenlik-denetim ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak gelişme göstermiş bir uygulama olup; özellikle ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Avustralya, Fransa, Güney Kore, İsveç, Japonya, Hollanda, Kanada ve Singapur’ un bu konuda lider durumda oldukları ve 50-60 yıllık bir deneyimle AUS kurumlarını gerçekleştirdikleri görülmektedir. Bununla beraber; Brezilya, Çin, Tayland ve Tayvan gibi ülkelerde ise önemli gelişimlerin ve yaygınlaşmanın kaydedildiğini görmekteyiz. Türkiye’ de AUS uygulamaları ilk olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin (İBB) elektronik denetim sistemleri (EDS) uygulamaları ile başlamıştır.



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@tasimadunyasi.com
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

iletişim, ilgili yasal düzenlemeler gibi birçok tedbirle etkin ve verimli bir şekilde kullanılabileceği söylenebilir. Trafik güvenliği başta olmak üzere ulaştırma sisteminin problemlerinin çözümü gelişen teknolojik imkanlardan faydalanılmasını zorunlu kılmaktadır. AUS’nin denetimin ve güvenliğin yanı sıra, dengeli ve entegre bir ulaştırma sisteminin bir parçası olarak ta değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu sistemlerin kurulması; güvenli ve düzenli bir trafik için büyük bir avantaj sağlayacaktır.

Hızlı gelişimin etkileri...

Karayolu taşımacılığı aktarmasız bir ulaşım olanağı vermesi, taşıma kapasitesi, güzergah seçiminde esneklik sağlaması ve diğer tüm yolcu taşıma türlerinin tamamlayıcısı durumunda olması sebebi ile tüm dünyada diğer taşıma türlerine göre daha hızlı bir gelişme göstermiştir. Ülkemizde karayolu taşımacılığı talebi ve motorlu araç sayısı sürekli artmaktadır. Tablo 1’ de gelişmiş ekonomilerin kişisel araç sahipliği

Tablo 1. 1000 Kişiye Düşen Motorlu Araç Sayısı

Ülke	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ABD	796	810	816	818	820	815	802
Almanya	576	537	543	549	553	556	564
Avusturya	595	599	549	553	557	561	569
Fransa	594	595	596	598	598	598	598
Güney Kore	303	311	320	329	339	346	355
Hollanda	-	494	491	504	514	522	--
İngiltere	496	510	517	521	527	526	523
İsveç	-	508	513	517	523	521	519
Japonya	581	587	592	594	592	592	589
Norveç	525	535	546	558	572	575	578
Türkiye	91	111	118	126	132	138	142

Ülkemizde halen AUS’nin (EDS) trafik denetimindeki payı düşük olduğundan etkili ve sürekli bir denetim sağlanamamakta, vatandaşlarda bu yönde bir algı oluşturulamamaktadır. Diğer taraftan; ölümlü trafik kazalarının büyük bir kısmının aşırı hızdan kaynaklandığı göz önünde bulundurulursa, EDS uygulamalarının, eğitim, bilinçlendirme,

Artan nüfus ve araç sayısının diğer bir olumsuz etkisi de artan trafik kazalarıdır. Düzensiz trafik akışı kaza riskini arttırmakta olup denetimin etkili ve sürekli bir şekilde sağlanamaması kuralların çiğnenmesini kolaylaştırmaktadır. Bu durum yaralanmalı ve ölümlü trafik kazalarına sebep olmaktadır. Trafik kazalarının sosyoekonomik maliyeti ülkemizde olduğu kadar, gelişmekte olan tüm ülkelerde de büyük rakamlara ulaşmaktadır. Dünyada trafik kazalarında her yıl yaklaşık 1,3 milyon kişi ölmekte, 50 milyon kişi de yaralanmaktadır. Ayrıca karayollarında her üç dakikada bir çocuk hayatını kaybetmektedir. Kaza istatistikleri incelendiğinde Türkiye’nin, Avrupa Birliği ülkeleri arasında en yüksek kaza sayısına ve en az yıllık kaza düşüş oranına sahip ülkelerden biri olduğu görülecektir. Bu durum özellikle araç içi emniyet sistemleri ile trafik yönetimi ve denetimine yönelik AUS uygulamalarının ülkemizde önemli bir ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Etkili ve sürdürülebilir bir ulaşım yönetimi çok boyutlu, kapsamlı, planlı ve ülke çapında koordine bir AUS kurulumu ile sağlanacaktır.

Bu yazımda, ilgili çalışmasındaki katkısından dolayı, akademisyen kardeşim Mehmet Çağrı Kızıltaş’a teşekkür ederim. Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■

Herkes Hemfikir Değil...

Artık biz bile öğrendik; Amerika’nın Merkez Bankası faizi arttırırsa dünyanın parası oraya toplanıyor ve bizlere para kalmıyor. Para bulmak için daha fazla faiz ödememiz gerekiyor. Yani masrafımız artıyor. Amerikan Merkez Bankası faiz arttırmazsa para bolluğu oluyor ve de az faizle para bulabiliyoruz. Masrafımız azalıyor.

Bu yıl yine bolluk var. Masrafımızı azaltıyoruz. Masraf dedikimiz de faiz, biliyorsunuz. Avrupa Merkez Bankası da sıfırın altındaki faizini değiştirmede, bastığı para miktarını azaltmadı, bolluğa devam ediyor. Tüm ülkeler kurun yükselmesini, kendi parasının ucuzlamasını ve böylece ihracatının artmasını sağlamaya çalışıyor. Her yerde sıfırın altında faizler var.

Faizi azalttık geçen hafta. Para, düşmüş faizden de memnun kaldı, bolluk devam etti, doların fiyatı - yani kur- düştü.

Bizim faiz de inmeye devam edecek gibi görünüyor, çünkü kuvvetli dolardan herkes kaçınıyor. Alçak faiz yatırımcıya yarar. Bankalar da memnun faizin düşmesinden, çünkü müşterisi artar, müşterinin ödemesi kuvvetlenir.

Petrol ihraç eden ülkeler düşük fiyat yüzünden sıkıntılıdalar. Fiyatı arttırmaya çalışıyorlar. Hatırlarsınız üretim miktarını dondurmuşlardı. Tekrar toplandılar, fiyat arttırmak için, karar alamadan dağıldılar, çünkü İran henüz üretimini tam olarak arttırmadı. Nasıl artsın ki fiyat? Üretim artıyor, ihtiyaç yerinde sayıyor, dünya büyümesi azalıyor.

* * *

Banka müşterisi derken turizm konumuza da bakalım. İlk 3 ayda gelen turist sayısında azalma var. Yüzde ne kadar azalma dersiniz? Beklenen 12 milyar Dolar (yüzde 35) yıllık azalma tahminini



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

hatırlarsanız... Azalma sadece yüzde 8.

Rusya'dan hiç turist gelmeye sayısal kayıp yüzde 11, cirosal kayıp yüzde 9 eder. Yüzde 10 olarak kabul edebiliriz. Halbuki Rus turist sayısı sadece yarıya düştü, gelmeye devam ediyor. Belki de artacak. Yüzde 35 kayıp hesabı kötümser durmuyor mu, bu durumda?

Yurtdışına her yıl ortalama 8 milyon kişi gidiyor, turizm rakamlarına göre. Gidenlerin 4 milyonu gezi-eglence-turizm amacı ile gidenler. Pasaport sayımız da 8 milyon kadar. Bu 8 milyon pasaportun sadece 4 milyonunun canlı olduğu biliniyor.

Yani canlı pasaportların tamamı mı gidiyor yurtdışına?

Bunlar sadece turizm amaçlı olarak mı yurtdışına gidiyor; iş, eğitim, sağlık için giden yok mu?

6 aylık deniz-kum-güneş kolaycılığından ilerleyip; 12 ay boyunca tüm yurttı süren turizm türlerini ilerletmemiz gerekir.

Turizmi kimin yönettiğini merak ediyoruz bazen.

Dünya havayolculuğunun bu yıl terör ve ekonomik nedenlerle yüzde 6,5 küçüleceğini tahmin ediyorlar. Dünya turizminde de kayıp bekleniyor.

Bu tahmini yapan finansal incelemeciler THY hisselerinin düşeceğini söylüyorlar. Peki, tahminler nedir? 6,5 TL’den 13,5 TL’ye kadar değişiyor fiyatlar.

Onların tahmin kabiliyeti de bizimkiler kadar zayıf...

* * *

Sorun olduğunda hemfikir olmak kolay da; çözümde hemfikir olmak eğitim işi!

* * *

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız kutlu olsun. ■

Kâmil Koç’un Genel Müdürlüğüne Cengiz Doğan atandı

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürlüğüne şirketin Finans Direktörü Cengiz Doğan getirildi.

2013’ün sonundan bu yana şirketin Finans Direktörü görevini yürüten Cengiz Doğan şirketin yeni Genel Müdürü oldu.

22 Nisan 2016 Cuma gününden itibaren Kâmil Koç’taki yeni görevine başlayan Cengiz Doğan hedefleriyle ilgili şunları söyledi: “Türkiye’nin ilk ve lider karayolu yolcu taşıma şirketi olan Kâmil Koç’ta görev yapmak her kademedede çalışanımız için büyük bir onurdur. 90 yıllık eşsiz tarihinde sayısız yeniliklere imza atmış ve her konuda öncü ve farklı olmuş bir markayı bugüne getiren ekibe liderlik edecek olmanın gurur ve heyecanını yaşıyorum.

Kâmil Koç bugün 1.000 adedin üzerinde özmal ve sözleşmeli araç barındıran otobüs filosu, 850 bilet satış noktası ve iş ortaklarıyla birlikte 6.500’e yakın çalışanı ile Türkiye’nin en büyük yolcu taşımacılığı şirketlerinden biri konumundadır. 90 yıldır elde ettiğiengin tecrübe ile yolcularına en yüksek



konfor standartlarında hizmet veren Kâmil Koç’ta hedefimiz bir ekip olarak hizmet kalitemizi artırmak, yüksek büyüme hızımızı ve iş ortakları ile yolcularımız nezdindeki en güvenilir marka algısını sürdürülebilir kılmaktır.” dedi.

Kâmil Koç’un yeni Genel Müdürü Cengiz Doğan meslek hayatına Türkiye İş Bankası’nda müfettiş yardımcısı olarak başladı. 1999-2003 yılları arasında Cine5 Filmcilik ve Yapımcılık A.Ş.’de İç Denetim Müdürü, Finans

Müdürü ve Genel Müdür Yardımcılığı yaptı. 2003-2013 yılları arasında Doruk Group’ta çalışan Cengiz Doğan bu şirkette Mali İşler Koordinatörlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevine kadar yükseldi. 2013 yılı Aralık ayında Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Finans Direktörlüğü görevine getirilen Cengiz Doğan yaklaşık iki buçuk yıl bu görevi sürdürdü. Ortadoğu Teknik Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu olan Cengiz Doğan evli ve iki çocuk babasıdır. ■

Kayseri yeniden planlanıyor

Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, Kayseri’nin yeni vizyonunun "Planlı Gelişim, Estetik Dönüşüm, Fonksiyonel Değişim" olduğunu belirtti ve bu vizyon doğrultusunda planlamaya çok önem verdiklerini söyledi. Başkan Çelik, dört ayrı master plan için çalışmaların devam ettiğini belirtti. Büyükşehir Belediye Başkanı, bir işe



planla şehri yeniden planlayacaklarını kaydetti. ■

İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yükseltin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA

ISUZU

ISUZU

ANADOLU GRUBU

www.isuzu.com.tr

www.facebook.com/IsuzuTürkiye

www.twitter.com/IsuzuTürkiye

www.instagram.com/IsuzuTürkiye

Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)

Turizm taşımacılarından araç üreticilerine çağrı:

Kredi borçlarımızı erteleyin!

Son dönemde yaşanan terör olayları her kesimi olduğu gibi turizm taşımacılığını da derinden etkiledi. Yaşanan olaylar sonrası bazı tur operatörleri, turları iptal ederken, turizm taşımacıları da sezon öncesi karamsarlığa büründü.

Taşima Dünyası Gazetesi olarak Busworld Fuarı'nda bir araya geldiğimiz System, Aleyna ve Lider Turizm'in patronları ile turizm sezonunu değerlendirdik. Üreticilerin, firmaların kredi borçları konusunda elini taşın altına koymasını isteyen firma sahiplerinin genel kanısı: Turizm taşımacıları en zor günlerini yaşıyor.

ALEYNA TURİZM SAHİBİ
SELAHATTİN ÜSTÜN

Yüzde 80 düşüş var

Aleyna Turizm sahibi Selahattin Üstün, geçen yıl ile bu dönemi karşılaştığında, taşımalarda yüzde 30'luk bir düşüşün olduğunu, yabancı turist ile beraber bu oranın yüzde 80'lere çıktığını söyledi: "İleriye dönük kongre iptalleri olmaz ama incoming turları için şu an bir hareketlilik beklemiyorum. Kötü bir şey olmazsa, Eylül-Ekim aylarında kıpırdanma olur ama o da eski heyecanından uzak olur" dedi.

Üreticiler 'borçlarınız durduruldu' dese...

19 yıldır turizm taşımacılığı yaptığını, bu kadar kötü başka bir seneyi hatırlamadığını ifade eden Üstün, "2002'de de bir kriz olmuştu, ama bu kez en kötüsünü yaşıyoruz. Herkesin kredi borcu var. Turizm taşımacısının şu an kredi borçları ertelense, herkes nefes alır. Üreticiler çıkıp dese ki, 2017'ye kadar bütün borçlar durduruldu. Bu, bizim için bir çıkış yolu olabilir" diye konuştu.

Teşvikler çözüm olmaz

Üstün, turizm taşımacılarına mutlaka teşvik verilmesini, ama bunun taşımacıyı rahatlatacak şekilde olması gerektiğini dile getirerek, "Bizleri, öyle 100 bin liralık, 200 bin liralık teşvikler kurtarmaz. Bize araç kapasitesine göre



■ Erkan YILMAZ

teşvik verilsin. Her filoya göre ayrı bir kategori yapılsın. Turizm taşımacısını koruyan hiç kimse yok şu anda" ifadelerini kullandı.

SYSTEM TURİZM SAHİBİ
TAŞKIN ARIK

Komple grup iptalleri var

System Turizm sahibi Taşkın Arık ise Ankara'da yaşanan terör saldırısı ile beraber sektörün toplu grup iptalleri ile karşı karşıya olduğunu söyledi: "Geçen yıla göre yüzde 30 düşüş var, doğru. Ankara patlamasından bir hafta sonra grup iptalleri yaşanmaya başladı" dedi.

Borcum olsa batardım

11 yıldır sektörün içerisinde olduğunu vurgulayan Arık, "11 yıllık firmayım, en zor 6 ayımı yaşıyorum. Benim bu ay borcum bitmemiş olsa, batardım. Nasıl batardım? Sabit giderler aynen duruyor. Sıkıntı orada. Bizim şu an yatırım yapma şansımız yok. Elimizdekileri bunu en büyük yatırım olarak görüyoruz. Bu kötü gidiş sürerse firmaların yüzde 30'unun kapanıp gideceğini düşünüyorum. Çünkü

ufukta bir şey yok" ifadelerini kullandı.

Ancak üreticiler öteleyebilir

Taşkın Arık, turizm taşımacısının kredisini devletin ötelemesinin mümkün olmadığını, kendilerine yine üreticilerin yardımcı olabileceğini dile getirerek, "Araçın finansını üreticiden almadım ki kredimi? Devlet bize en fazla ucuz kredi verebilir. Bizim borçlarımızı öteleme konusunda üreticilerin çıkıp bir şey söylemesi gerekiyor" dedi.

Uçağı düşürdük ama...

Turizm taşımacılarının ilk defa bu kadar borçlandığı bir dönemden geçtiğinin altını çizen Taşkın Arık, şunları söyledi: "Biz alımı çok yaptık, borçlandık ama bu duruma düşürülmemeliydik. Bizim korunmamız lazımdı. Uçağı düşürdük, o oldu, bu oldu. Her şey olabilir, ama belli kesimler nasıl korunuyorsa, bizim de korunmamız lazımdı. Biz tedarikçi kısmındayız, bizi koruyan kimse yok. Biz hep borçlanarak bir şey üretiyoruz."

LİDER TURİZM SAHİBİ
SEYİT ALİ ÖZDAMAR

Vizesiz seyahat, iç turizmi yüzde 50 vuracak

Lider Turizm sahibi Seyit Ali Özdamar da Haziran ayında Avrupa'ya vizelerin kalkması ile iç turizme bir darbe daha ineceğini söyledi: "Ben neden korkuyorum, biliyor musunuz? Türkiye'deki iç turizmi bitirecekler, Haziran ayındaki bu vizeyi kaldırma ile. Kalkarsa Antalya'ya giden adam yurtdışına gidecek. Herkesin bir yurtdışı hayali var. Sen otelini Antalya'da 500 dolara veya 500 TL'ye satıyorsun. Adam, 100 liraya, 150 liraya pasaport alıyor. Turların da Türkiye'den çok ucuz olması ile vizesiz geçişin yüzde 50 iç turizmi vuracağını düşünüyorum. Avrupa'da otobüs ile ne kadar tur yaparsın ki? Biz 30 sene evvel yapıyorduk o ayrı. Şimdi öyle 30 günlük, uzun turlar yok."

Turizm taşımacılığı kolay zannedildi

Sektörde 42 yılı geride bırakan Özdamar, otellerin yapılması ve ülkeye daha fazla turist gelmesiyle turizm taşımacılığında mecburi bir kapasite artışının olduğunu belirterek, "Bu kapasite artışının sıkıntılarını yaşıyoruz. 42 yıldır bu sektördeyim. 10 senede bir bunları yaşıyoruz. Bu işi yapan çoğaldı. Kapasite mecburen arttı. Oteller oldu, uçaklar hareketlenince dışarıdan bu iş kolay zannedildi. Dışarıdan kolay zannedildi ama burada üretici firmalar, otobüs firmaları, bize kolay araba satmaya başladılar. Biz de kolay gibi zannettik. Aslında öyle değilmiş. Otobüs almak çok kolay. Biz ödemeyi de alış gibi algıladığımız için orada çelişkiye düştük. Sıkıntı orada. Fazla kişiye gerek yok, biz üçümüz gidelim garaja oturalım. Kaç araba var orada? Toplam 100 taneyse, 100'üne de talip olalım. Yemin ediyorum; sizin bilançonuz ne, bilmem neniz ne diye sorarlarsa yüzüme tükürün. Üçümüz 100 aracı oradan alır çıkarız. Orada da kalır arabalar" dedi.

Turizmciye destek vermezler!

Turizmdeki bu durgunluğun böyle gitmesi halinde turizm taşımacıları için kötü günlerin kaçınılmaz olduğunu vurgulayan Özdamar, seyahat acentelerine sağlanan desteğin turizm taşımacısına verilmesi konusunda umutlu olmadığını da dile getirdi. ■

Salim
Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Kamu yararına

Biz otobüşçüler yolcularımız arasında ayırım yapmayız. Bütün yolcularımız bizim için velinimetdir, işte o nedenle de anlıyorum ya bu yaşananları. Şimdi kapanmış bir şma, yıllar önce, seçici davranıp yolcusuna ayrımcılık uyguluyordu. Herkes unuttu bile. Çünkü ayrımcılık zarar verir, hem sektöre hem de ülkeye, millete...

Hayat güllük gülistanlık değildir her zaman.

Onun için evlendirme memuru, "tasada ve kıvançta, hastalıkta ve sağlıkta..." diye hem olumlu hem olumsuz yanlarını işaret ediyor hayatın... Hayatınızı birleştirecekseniz, bunun böreği de var, küreği de... Sonra, "bilmiyordum, oynamıyorum" diye mızıkçılık yapma hakkınız olmaz.

Kasap et derdindedir hep, koyun ise can derdinde... Herkes kendi paçasını kurtarma telaşındadır her zaman. Kimi haklıdır, kimi haksız... Ama tek şey var açıkta görünen: "bana dokunmayan yılan bin yaşasın".

Bunları sezon geliyor diye yazdım. Sezonda, bütün bir yılın giderlerini karşılayacak otobüşçü, bir de kâra geçecek ki yeni yatırımlar yapabilsin. Böylelikle yolcusunu daha güvenli, daha huzurlu ve daha seri taşıyabilsin gideceği yere...

Anlı şanlı, yandan çarklı bazı arkadaşlar, fırsat bu fırsattır diye hem bilet şyatlarına zam yapma hazırlığında hem de haksız rekabetle meslektaşını alt etme amacıyla. Oysa otobüşçü ayırım yapmaz diye başlamıştık söze... Yolcu velinimetimizdir, başımızın üstünde yeri vardır. Hem piyasa koşullarına uygun hem de şmamızı yarınlara taşıyacak bir şyat belirlemeliyiz. Uçakları, hatta hızlı treni de unutmadan yolcuyla yeniden otobüsle seyahate çağırmalıyız. İşte, Körfez Köprüsü de açılacak bu sezon içinde. Yolcu özel otomobiliyle gitmeyi kolaylık olarak görüyor. Oysa başlı başına bir yorgunluktur binek otomobil. Ne manzarayı görürsünüz doğru düzgün ne de keyif alırsınız yolculuktan. Oysa otobüsle yolculuk öyle mi ya! Çayınız kahveniz, sandviçiniz elinizin altında, koltuk arkası ekranda istediğiniz şlm veya müzik, hatta oyun bile... Uzatın ayaklarınızı keyşni çıkarın yolculuğun.

Otobüşçü meslektaşlarımız birbirleriyle haksız rekabet için çaba harcayacağına otobüsle yolculuğun güvenli, konforlu ve rahatlığını öne çıkaran tanıtımlar hazırlamalı. Hiçbir sektörde olmadığı kadar federasyonumuz var, ama "kamu yararına spot" dönmüyor televizyonlarda toplu taşımacılığı teşvik amaçlı. Çok zor bir şey değil ki! Hem emniyet kemerli hem teknolojik gelişmiş araçlarla hem de sıcak soğuk servisiyle karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü tanıtan ve yolculuğa teşvik eden şlmmler yapılabilir. Soruyorum çok mu zor? Bakanlık da destekler bu çalışmayı, otobüs üreticileri de... ■

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Truva Ortaklarından
Ahmet Demir'in değerli annesi

Asiye
DEMİR'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Truva Ortaklarından
Ahmet Demir'in değerli annesi

Asiye
DEMİR'in

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.





Mevlüt İLGİN

**Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri**

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Karayolu yolcu taşımacılığı stratejik bir sektördür

7 Nisan'da Ulusal Strateji Belgesi ile ilgili olarak Ulaştırma Bakanlığı'nda Nurhan Tüfekçioğlu'nun koordinasyonunda bir toplantı yapılmıştı. Bunu, köşemizde değerlendirmiştik. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun Busworld fuarında yaptığı değerlendirmelere katılıyorum. Ekonomi Bakanlığı yolcu taşımacılığı sektörünü stratejik sektör olarak kabul ediyor, ama Hükümet ve Ulaştırma Bakanlığı belgelerinde yolcu taşımacılığında karayolu payının hala yüksek olmasını olumsuz bir faktör olarak değerlendirmiyor. Türkiye'de karayolu payının yüksek olması olumsuz bir faktör değildir. Benzemeye çalıştığımız ABD'de bile karayolu payı, yüzde 86'nın üzerindedir. Avrupa ülkelerinde de karayolu payı yüzde 80'lerin altında değil. Buna rağmen orarlarda özel otomobil taşımacılığı fazla.

Türkiye'de karayolu sadece yük taşımacılığında değil, yolcu taşımacılığında da önemli bir paya sahip. Başka ülkelerde toplu taşımacılık, bireysel taşımacılığa karşı devlet desteği görmüşken, bizde karayolu yolcu taşımacılığında- biraşın desteği, hala birtakım stratejik belgelerde karayolunun yüksek oluşu olumsuz unsur olarak görülüyor. Biz kara, deniz, hava ve demiryolunun hep birlikte yükseltilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Otobüsçülere yakıt satıyor

Ulaştırma Bakanlığımız, yat sahiplerine ÖTV'siz akaryakıt verirken, amacı balığı ucuzlatmaktır. Yat sahipleri aldıkları o yakıtı otogar civarında otobüsçüye satıyorlar. Eskiden yatçılar birkaç kilo fazla balık tutmak için hırs yapıyorlardı. Şimdi balık niye tutsun, ÖTV'siz akaryakıtı ÖTV'li diye bize satmak varken? Balık da pahalandı üstelik. Ekonomi Bakanlığı yolcu taşımacılığını stratejik sektör olarak kabul ediyor, ama devletin kurumları arasında bu konuda uyum yok. Bizi en çok desteklemesi gereken, Ulaştırma Bakanlığı, hala tereddüt içinde. Karayolu yolcu taşımacılığı payının yüksek oluşu olumlu mu olumsuz mu hala tartışılıyor. Oysa en çok övüneceğimiz konu budur. Burada eksik olan devletin karayolu yolcu taşımacılığını, toplu taşımacılığı desteklememesidir. Bireysel araçlara karşı toplu taşıma kullanımını devletin desteklemesi lazım.

Hisarcıklıoğlu, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi'nin sektörün nabzını tuttuğunu söylüyor. Zaten Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi niye kuruldu? Biz dönemim Başbakanı, bugünün Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ı 2011'deki genel kurulumuzda ağırlarken kendisinden şu talepte bulunduk. Biz artık dernekler kanunu kapsamına sığmıyoruz. Otobüsçülerin dernekleri, federasyonları, kapsama sığmıyoruz. Biz gücünü kanundan alan, mesleğe giriş-çıkışı etkin olan, Ulaştırma Bakanlığı ile sektörü disipline eden, mesleki saygınlık ve yeterlilik konularında kontrol ve denetimi sağlayabilen, Bakanlığının bir kısım görevlerini de üstlenen bir kurum haline gelmek istiyoruz dedik. Bakanlık da bunu uygun gördü, ancak TOBB, Türkiye'deki yetki kullanan sivil toplum örgütlerinin kendi bünyesinde oluşturdukları sektör meclisleriyle birlikte oluşması gerektiğini söyledi. Hisarcıklıoğlu'nun bize dediği şu: Kanunla kurulmuş meslek birliği, hangi görevi üstlenecekse, yolcu taşımacılığı meclisi de o görevi üstlensin. Biz o zamana kadar Ulaştırma ve Bölge Sektör Meclisi içinde, kamyoncu arkadaşların arasında kaybolmuştuk. Size, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisini verelim, başına da Türkiye'yi getirelim, karayolu yolcu taşımacılığı bütün unsurları olsun. Bu meclis oluştuğundan sonra Ulaştırma Bakanlığı ile bir protokol imzalayalım. Ulaştırma Bakanlığı birtakım yetki belgelerinin verilmesini TOBB, üzerinden yapsın... Sayın Hisarcıklıoğlu'nun dediği buydu.

Bu meclis kurulalı 5 yıl oldu. Biz UDH bakanlığı ile TOBB arasında bir protokol yapılarak, UDH bakanlığında bir yasa çıkarmasını istedik. Bu yasa da torba yasaların birinde çıktı. TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisini, sadece toplanıp ağlama duvarı gibi konuşan bir hale geldi. Biz ağlama duvarı değil, çözen bir meclis istiyoruz.

Meclisimizin kurulma amacı buydu. Sayın Hisarcıklıoğlu hala Başkan, Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, TOFED de aynı TOFED. Meclis son iki senedir aktif çalıştı ama sadece toplanıyor. Tavsiye kararı alıyor. Diyoruz ki, biz TOFED olarak eğer bu meclis böyle ağlama duvarı olarak kalacaksa, kanunla kurulmuş bir mesleki birlik iddiamızı dile getirelim. Sayın Hisarcıklıoğlu Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisinin sektörün nabzını tuttuğunu söylüyor. Bizim görevimiz nabız, tutmak değil. Nabız tutmak yetmiyor, o nabza göre çözüm bulmak gerekir.

Bu meclis kurulduğunda, Ulaştırma Bakanı yine Sayın Binali Yıldırım'dı. Yanına gittiğimizde ya kanunla kurulmuş mesleki birlik, ya Odalar ve Borsalar Birliği'ne yetki istiyorduk. Yetki kanunu torba yasala geçti. Ulaştırma Bakanlığı'nın bir kısım yetkilerinin TOBB'da kullanılabileceği bir protokol gerekli. Hangi yetkilerin kullanılması konusunda biz kendileriyle görüşmek için bekliyoruz.

Bir taşıma yetki belgesi almak isteyenlerin evraklarını, önce TOBB'a vermesi lazım. TOBB, kendi bünyesindeki sektör meclisinin icra organı tarafından yerine kadar gidip inceleme yapacak. Mesleki saygınlığı, mesleki yeterliliği, mali saygınlığı olup olmadığının belirleyip UDH Bakanlığına verecek. Bu yaklaşım uyarınca Ulaştırma Bakanlığı, önüne gelene yetki belgesi veremez. Mesleğe girişte söz sahibi olan bir kanunla kurulmuş bir birlik istiyorduk, TOBB'un meclisinin bunu sağlayacağı vaat edildi. Şimdi, karayolunun stratejik bir konumda olmasını istiyorsak, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisinin de buna uygun olarak, aktif bir rol almasını istiyorsak, bunun yolu sektörün meclisini güçlendirmek, icracı bir meclis yapmaktan geçer. Bu konuda Rifat Hisarcıklıoğlu'nun açıklamalarına teşekkür ediyoruz ve kendisini 80' kez daha göreve davet ediyoruz. ■

Lüks Ereğli, 1 milyon yolcu taşımayı hedefliyor

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının önemli firmalarından Lüks Ereğli Turizm, 2016 yılında 1 milyon yolcu taşımayı hedefliyor. Lüks Ereğli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kaya, Taşıma Dünyası'na; 2015 yılını, gelecek hedeflerini, otobüs sektörünü değerlendirdi.

Bölge firması kimliğiyle şehirlerarası yolcu taşımacılığında örnek gösterilen, 1996 yılında seferlerine başlayan Lüks Ereğli, sektörde başarı ile yoluna devam ediyor.

Biz bir aileyiz

26 araç ile hizmet verdiklerini belirten Lüks Ereğli Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kaya, "Araçlarımızın 16'sı özmaz, 10'u kiralık. Ancak sözleşmeli çalışan araçlar da özmaz gibi, 1996 yılından beri aynı kişilerle çalışıyoruz. Şirket ortağı olsun, olmasın fark etmiyor, biz bir aileyiz. Bizde adaletli, sistemli bir çalışma şekli var. Hz. Ömer'in adaleti gibi adaletliyiz. Araçların sefer sıralamasında, sıra çok adaletlidir. Ben yönetim kurulu başkanım. Bir geziye bir araba istediler. Şirket ortağı olsun, olmasın sıra hangi araçta ise geziye o araç gitti. Bizde senin, benim düşüncesi yok. Şirket ortaklarımız arabası şöyle çalışacak, kirallıklar böyle çalışacak diye bir şey yok. Aracında Lüks Ereğli yazan herkes, Lüks Ereğli ailesi" dedi.

1 milyon yolcu hedefliyoruz

2015 yılında 800 bin yolcu taşıdıklarını bilgisini veren Mehmet Kaya, 2016 yıl sonuna kadar 1 milyon yolcu taşımayı hedeflediklerini dile getirdi: "Araç sayımızı 30'a çıkarmayı planlıyoruz. Araçlarımızın yüzde 50'si 2015, yüzde 50'si 2013 yılına ait. Ortalama 2,5 yaşında bir filoyla hizmet



**Erkan
YILMAZ**



**Mehmet
Kaya**

veriyoruz. Yeni hatlarda da olmak istiyoruz. Trakya hattına sefer düzenleyebiliriz. Doğu'da yoktuk; Gaziantep, Kahramanmaraş, Hatay seferlerimiz olabilir" diye konuştu.

2+1 yatırımı için karar vereceğiz

2+1 otobüs yatırımında bölge firmalarının alacağı kararın da etkili olacağını vurgulayan Kaya, "Yatırımın 2+1 olup olmayacağı konusunda Konya firmalarının ve İç Anadolu'nun çalışma modeli belirleyici olacak. Sektörde 2+1 modası başladı. Bölge yolcusu da 2+1 otobüslerle seyahat etmeyi istiyor. 2+1 rahat yolculuk yapma olanağı sunuyor. İç Anadolu'da ve Konya'da Lüks Ereğli her zaman öncü firma olmuştur. Büyük ihtimalle 2+1'te de önder oluruz. Bu giriş yapılacaksa, İç Anadolu'da ve Konya'da, bunu Lüks Ereğli yapacaktır. 2+1 yatırımı olursa filodaki araçların tamamı 2+1 olur" bilgisini verdi.

Bölge insanı firmasını sahipleniyor

Kaya, Lüks Ereğli'nin gücünü

yolcusundan aldığını, bölge insanının firmasına sahip çıktığını belirterek, "Hızlı trenin İstanbul seferlerini arttıracağı konuşuluyor ama bizi etkileyeceğini sanmıyorum. Biz Konya'ya 150 kilometre uzaklıktayız. Bizim yolcumuz bagajlı yolcu. Biz, diğer firmalar gibi, yolcumuza 'bagaj doldu, bagaj parası ver' demeyiz. Yolcumuza her zaman kaliteli, güler yüzlü hizmet sunuyoruz. Onlar da bizi sahipleniyor" diye konuştu.

Temsa güzel, hoş bir araba üretmiş

Busworld fuarında Temsa standını gezdiğini ve araçlardan memnun kaldığını belirten Kaya, "Göze hoş bir araba üretmişler. İç de güzel. Daf motoru dünyada kendini kabul ettirmiş. Ama otobüste çalışma şekli ne olacak onu bilmiyoruz. Sabancı Grubu ve ekibi o güvenceyi verecektir" ifadelerini kullandı.

Ulusal firmalar sahip çıksın

"D1 belgesinde özmaz kapasitesi arttırılsın, sektöre girişler zorlaştırılsın" gibi taleplere sıcak bakmadığını ifade eden Kaya, sektörün örgütlü bir yapıya kavuşmasının, firmaları koruma anlamında daha etkili olacağını söyledi: "İnsanların önünü kesmenin mantığı yok. Ticari ortamda herkes istediği ticareti yapabilir. Bizim sorunumuz sektörün örgütlü bir yapıya kavuşmaması. Örgütlü bir yapıya kavuşsa hiçbir sorunu kalmaz. Türkiye'de bu işin öncülüğünü yapan, ulusal firmaların sektöre sahip çıkması gerekiyor. Ulusal firmalar öne çıksın, bu işi yapanlara sahip çıksın, herkes yaptığı işten para kazansın, evine huzurlu, mutlu gitsin. İnşanın ön planda olduğu bir ticaret yapıyoruz. Buradaki değişimizin, dernek üyelerimizin, yöneticilerinin bunları masaya yatırması gerekir."

Isparta Petrol ve Meltem Turizm Safir Plus, Prestij Sx yatırımları

Isparta Petrol Turizm 5 Safir Plus, 2 Prestij SX, Meltem Turizm de 1 Safir Plus 4 Prestij SX otobüsü filousuna kattı. İlk kez Busworld Turkey Fuarı'nda tanıtılan 7.7 metrelik Opalin'in ilk teslimatı da fuarda yapıldı. Personel taşımacılığının güçlü firmalarından Coha Turizm de ilk Opalin'i teslim alan firma oldu.

1996 yılında kurulan ve filousunda toplam 30 adet araç bulunan Isparta Petrol Turizm, ilk kez yeni araç alımında Temsa marka ürünleri tercih etti. Düzenlenen teslim töreni ile Isparta Petrol Turizm filousuna 5 adet Temsa Safir Plus ve 2 adet Prestij SX araç katıldı. Araçlar, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok'a Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticileri Bülent Tekiner, Volkan Tolunay tarafından teslim edildi. Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu İbrahim Baştok, "Şu an firmamız Isparta çıkışlı, İzmir-Antalya-Şanlıurfa, Hatay, Edirne, Çanakkale, Bodrum ve Hatay hatlarında hizmet veriyor" dedi.

İşletme sürecindeki avantajlar

Filolarına yeni araçlarla güçlendirerek sezonda müşterilerine daha kaliteli ve güvenli bir hizmeti hedeflediklerini belirten Baştok, "Temsa araçların düşük yakıt tüketimiyle firma

sahiplerini ve kullanıcılarını mutlu ettiğini meslektaşlarımız ifade ediyor. Ayrıca araçların sahip olduğu konfor düzeyi ile yolculara seyahat sürecinde keyif kattığını da belirtiliyorlar. Biz de yeni sezonda büyüyen hedeflerimiz, filomuzda yeni araçlar ekleyerek katkı sağlamak istedik ve Temsa marka araçları tercih ettik. Firmamıza da yolcularımıza da hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

TEMSA ailesi büyüyor

20 yıldır başarıyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren Isparta Petrol Turizm'in filousuna Temsa araçların katılmasının mutluluk verdiğini ifade eden Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, "Isparta Petrol Turizm ile Temsa ailesinin ilk buluşması bu. 5 adetlik Safir Plus ve 2 adetlik Prestij SX teslimatı bizim için çok büyük önem taşıyor. Temsa ailesi içine katılan her firmayı iş ortağımız olarak görüyoruz. Onlarla sadece satış sürecinde değil, satış sonrasında da her an birlikteyiz. Temsa araçlarımızın, Sayın Baştok'un da ifade ettiği gibi, işletme sürecinde oluşturduğu memnuniyet, hiç Temsa marka kullanmayan müşterileri de ailemiz içerisine çağırıyor. Bu açıdan da mutluyuz. Yeni araçların Isparta Petrol Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve yeni sezonda bol kazanç getirmesini diliyoruz. Sayın İbrahim Baştok'a da Temsa tercihinden dolayı teşekkür ediyoruz" dedi.



Meltem Turizm



Isparta Petrol

Meltem Turizm'e 1 Safir Plus, 4 Prestij SX

Personel taşımacılığı alanında hizmet veren, İstanbul merkezli Meltem Turizm filousunu 1 Safir Plus ve 4 Prestij SX ile güçlendirdi. Araçlar Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci tarafından firma sahibi Metin Balta'ya teslim edildi. Temsa marka ürünlerin hizmet sürecinde kalitesi ve konforu ile fark yarattığını belirterek, hem yeni Safir Plus hem de yeni Prestij SX tasarımı ve artan güvenlik sistemleri ile hizmet

Ya değişin ya da sınıfta kalırsınız

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının artık güvenlik paketli, şerit takip sistemli en son teknolojik araçlarla yapıldığını vurgulayan Kaya, değişimi, gelişimi takip eden firmaların yoluna devam edeceğini belirtti: "Değişmeyen tek şey değişimin kendisi. Her şey değişiyor. Değişime ayak uydurursanız yolculuğa devam edersiniz, değişime ayak uyduramazsanız sınıfta kalırsınız. Fuarda görüyoruz. Bu araçlarla artık teknoloji Türkiye'ye girdi. Önce teknolojik donatıyla, internetiyle, koltuk arkası ekranıyla, güvenlik paketiyle, şerit uyarı sistemiyle, sektörün hizmetine sunuldu. Şeridi solladığın zaman kapkanı uyarıyor. Yakınlaştığında, sensor uyarıyor. Arabanın arkasına girdiğinde direkt fren yapıyor. Gelişimi ve değişimi yakından takip etmek artık zorunluluk."

En az kaza yapan firmayız

1996 yılında şehirlerarasında seferlere başladıktan sonra sadece 3 kaza yaşadıklarını, bunda kaptanların çekirdekten yetiştirilmesinin etken olduğunu dile getiren Kaya, "Bizim kaptanlarımız, muavinlikten yetiştirilerek direksiyona geçiyor. 'Ben şoförüm' diyeni, biz arabaya çıkarmayız. Eski kaptan yetiştirme sistemi Lüks Ereğli'de devam ediyor. 20 yılda 3 kaza yaşadık. Bizde araba hareket eder etmez bizim kaptanımız, yolcuların emniyet kemerini takmasını sağlar. Araçlarımızda kamera sistemi koyduk. Her aracımızda 3'ü içeride, 3'ü dışarıda olmak üzere 6 kamera var. Kaptanlar ve muavinler denetlendiğini hissediyor. Emniyet kemeri olmadan hareket edemezler. İnternet üzerinden de kontrolünü sağlıyoruz" diye konuştu.

Sektöre bol kazanç diliyorum

Röportajın sonunda sektöre sezon mesajı veren Mehmet Kaya, şunları söyledi: "Herkes bol kazançlı, kazasız belasız yolculuklar diliyorum. Allah hiç kimseyi umutsuz bırakmasın. Herkese, yaptığı işte başarılarının devamını diliyoruz." ■

İlk Opalin Coha Turizm'e

14-17 Nisan tarihleri arasında düzenlenen Busworld Turkey Fuarı'nda ilk kez taşımacılarla buluşan Opalin, ziyaretçilerin büyük beğenisini kazandı. Fuar standında yeni müşteri bağlantıları yapıldı. Kocaeli bölgesinde personel taşımacılığının güçlü şirketlerinden Coha Turizm'e ilk Opalin'in satışı yapıldı. Firma sahibi İsmet Coha, filolarında 17 koltuklu araçtan 54 koltuklu araca kadar her marka araç bulunduğunu belirterek, "Kocaeli bölgesinde personel taşımacılığı alanında, şirketlere ve yolcularımıza kaliteli ve güvenli standart hizmet veriyoruz. Filomuzda zaten Temsa'nın Safir marka araçları bulunuyor. Safir araçlardan duyduğumuz memnuniyet ve güven neticesinde biz Temsa'nın yeni ürünü Opalin'i filomuzda katmaktan hiç çekinmedik ve büyük bir mutluluk duyduk. Önümüzdeki süreçte yatırımlarımız devam edecek" dedi. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci de, Coha Turizm'in personel taşımacılığının en güçlü firmaları

arasında yer aldığını vurgulayarak, "Fuarda taşımacılarla buluşturduğumuz yeni ürünümüz 7.7 metrelik Opalin aracımız büyük bir beğeni gördü. Birçok müşteri araçla ilgili bizden bilgiler aldılar. Opalin aracımızın servis taşımacılığı alanına yeni bir soluk yeni bir renk katacağına inanıyoruz. Yeni aracımız Opalin'in Coha Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz" dedi. ■



Kentiçi ulaşımcılardan Avenue Plus'a tam not

Temsa'nın Busworld Turkey Fuarı'nda ilk kez tanıttığı Avenue Plus aracı Belediyelerin ulaşım yöneticilerinin büyük beğenisini kazandı. Ziyaret eden belediyeler arasında Erzurum, Malatya Büyükşehir Belediyesi, Motaş (Malatya BB), Eskişehir, Balıkesir, Kocaeli, Kocaeli Ulaşımpark AŞ, Edirne, Etus (Edirne ÖHO), Burulaş (Bursa BB), Kayseri, Muğla, IETT (İstanbul BB), Kovancılar (Elazığ), Akçakiraz (Elazığ), Hizan (Bitlis), Mutki (Bitlis), Güroymak (Bitlis), Ahlat (Bitlis), Bingöl vardı.

Temsa'nın Busworld Turkey Fuarı'ndaki standı kentiçi ulaşımcıların da ilgi odağı oldu. Fuar standında taşımacıları ilk kez Avenue Plus ürünü ile buluşturan Temsa yönetimi, yoğun ilginin mutluluğunu yaşadılar. Temsa standını ziyaret edenler arasında ulaşım alanında çözüm ortağı olduğu yeni belediyeler de vardı. Erzurum Büyükşehir Belediyesi'ne Mart ayı içinde 30 adet CNG'li Avenue ve 10 adet MD9LE aracı teslim eden Temsa'nın standını Genel Sekreter Ünsal Kırac'a da ziyaret etti.

Mahir Akkuş, Genel Sekreter Kırac'a, yeni ürünleri Avenue Plus ve Avenue IBUS hakkında bilgiler de verdi: "Yeni ürünümüz Avenue Plus yakıt tüketimini daha da aşağıya çekecek start-stop sistemine sahip. Bu sistem ilk defa bir ticari araçta hayata geçiyor. Ayrıca geçen yıl Transist Fuarı'nda tanıtımını yaptığımız Avenue IBUS aracımızda Teknoloji Uygulama Ödülü aldı" dedi. Akkuş, 2016 yılı itibarı ile kanuni zorunluluk olan Euro 6 standartlarındaki araçları satın alan ilk belediyenin de Erzurum Büyükşehir olduğunu belirterek, "Çevreye duyarlı 0 emisyonlu doğal gazlı araçları satın almalarından dolayı Erzurum Büyükşehir Belediyesi'ne teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

Mahir Akkuş, Temsa standında, Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Ünsal Kırac'a günün anısına bir otobüs maketi hediye etti. Genel Sekreter Kırac, "Kentiçi ulaşımında şu anda 40 Temsa araç hizmet veriyor. Temsa ile sağlanan işbirliğinden memnunuz" dedi. Kırac, Temsa'nın kentiçi ulaşımına yönelik yeni ürünlerini beğeniyle izlemeye devam ettiklerini belirterek, başarılarının devamını diledi.

Temsa standını birçok belediyenin kentiçi ulaşım yöneticileri de ziyaret ederek araçlarla ilgili bilgiler aldılar. ■



Kocaeli Ulaşımpark AŞ.



Muğla BŞB



Erzurum BŞB



Balıkesir BŞB



Kayseri BŞB

Ar-Ge Merkezleri arasında

En iyi uygulama örneği TEMSA

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bu sene ilk defa düzenlediği "Ar-Ge Merkezleri İyi Uygulama Örnekleri Toplantısı" 14 ve 15 Nisan tarihlerinde Antalya'da gerçekleştirildi.

Toplantıya Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Fikri Işık katılarak önemli mesajlar iletti.

Yoğun ilginin olduğu toplantıya Antalya Valisi Muammer Türker, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, Antalya Serik Kaymakamı Rifat Altan ile protokol üyelerinin yanı sıra özel ve kamu şirketlerinden 200'ün üzerinde katılım gerçekleşti.

Bakan Işık, Ar-Ge merkezlerinde yapılan örnek projeleri paylaşmak, bu merkezler arasındaki işbirliğini artırmak ve merkezlerin kurumsal kapasitelerini geliştirmek amacıyla toplantıyı düzenlediklerini söyledi.

AR-GE, İNOVASYON ve MARKALAŞMA

Bakan Işık "İşin ekonomi ve sanayi tarafına bakarsak, yüksek gelir grubuna geçiş için ülkemizdeki nitelikli yatırımları artırmamız gerekiyor. Sanayide daha nitelikli üretime geçmek ve daha fazla katma değer oluşturmak için, Ar-Ge, inovasyon, markalaşma ve tasarım gibi konulara yoğunlaşmış durumdayız. Bugün öyle bir dünyada yaşıyoruz ki, teknolojik değişimlerin hızı nedeniyle



ürünlerin raf ömürleri kısıyor. Küresel bir araştırmaya göre, CEO'ların yüzde 80'i, mevcut ürünlerinin piyasa tarafından 3 yıl daha talep göreceğinden emin değiller. Dünyada en büyük firma, en değerli marka gibi listelerde teknoloji devlerinin ağırlığı her geçen gün artıyor. Öyleyse biz de teknoloji yoluyla, ürünlerimizi ve firmalarımızı sürekli yenilemek durumundayız" dedi.

21 BAŞARILI PROJE SUNUMU

Toplantıda, kamu-sanayi-üniversite işbirliği, Ar-Ge yönetimi, girişimcilik, proje yönetimi ile fikri ve sınai mülkiyet hakları olmak üzere 5 önemli başlık altında Türkiye'de örnek teşkil eden 21 başarılı projenin paylaşımı yapıldı.

Ford, Tofaş, TUSAŞ ve TUBITAK gibi Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarının yer aldığı toplantıda TEMSA adına Ar-Ge Müdürü Mustafa Gürcan kamu-sanayi-üniversite işbirliği konusunda örnek şirketlerden biri olarak "TEMSA Yenilikçilik ve Girişimcilik Platformu" sunumunu gerçekleştirdi.

KİTABA GİRDİ

Ülkemizde 29 farklı ilde faaliyet gösteren 248 Ar-Ge merkezinden örnek seçilen firmalara ait paylaşımların bulunduğu ve sanayi firmalarına dağıtılacak olan Ar-Ge merkezleri iyi uygulama örnekleri kitabında, TEMSA Yenilikçilik ve Girişimcilik Platformuna geniş yer ayrıldı. ■

Yolların yeni kıymetlisi. SAFİR



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

temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Kuyrukta beklemek tarih oluyor

Türkiye’de karayolu ulaşımında devrim yaratacak sacayaklarından bir tanesi daha hayata geçiyor. 21 Nisan itibariyle son tabliyesi atılan Körfez Geçiş Projesinin Haziran ayında açılacak olması sektörümüze de büyük ivme kazandıracaktır. Özellikle karayolu taşımacıları olarak yolcularımıza büyük zaman kazandıracak, özellikle yoğun günlerde oradaki saatlerce bekleme kayıplarını önleyecek çok ciddi bir gelişim olarak görüyoruz bunu. Artık İstanbul’dan Güney Marmara ve Ege bölgesine yapılacak, hatta Akdeniz bölgesine yapılacak olan taşımalarda, yolcularımız zaman kazanacak, yolculuklar daha keyifli olacak. Artık Körfez’deki kuyruklarda beklemek, eziyet çekmek, tarih oldu, nostalji oldu diyorum.

Haziran’dan itibaren keyifli yolculuklar

Haziran ayından itibaren yolcularımıza, tatil yörelerimize -Bodrum, Marmaris, Ayvalık, Çeşme, Kuşadası gibi bölgelere- gidecek olan yolcularımız için, gerçekten keyifli bir yolculuk yapacak. Karayolu ile İzmir’e gitmek keyfe dönüşecek diye düşünüyorum. Bu sadece bizim gibi toplu taşıma yapan şirketler için değil otomobille yola çıkanlar için de büyük kolaylık yaratacak.

Denizi daha fazla kullanmalıyız

Tabii, bütün bunlar bazı şeyleri önlemiyor. Araç sayısı durmadan artıyor. Özellikle Körfez Köprüsüne erişimdeki yollara üçüncü çevre yolu ve bağlantıları destekleyici olacaktır. Bu aynı zamanda İDO’nun da Marmara Denizini özellikle İstanbul’un Avrupa yakasından daha yoğun bir şekilde kullanmasını gerektirecek. Bu arada, Körfez Köprüsüne erişmek için kaybedilecek zaman da giderek uzuyor. Yani bu kaçınılmaz. Yollar belli, iki koridor var... Körfez Köprüsü var da, oraya nasıl gideceğiz? Bunun cevabı biraz da Marmara Denizi’nin batısında; Yenikapı’dan, Avcılar’dan Bandırma, Bursa, Yalova bölgesine yapılacak taşımalarda saklı. Bence burada millete denizi kullanmayı biraz daha öğretmemiz lazım. Otomobil ve insan taşımacılığının, daha hızlı feribotlarla, Güney-Kuzey Marmara ekseninde denize kaydırılması lazım. Özellikle bu, Avrupa yakası için çok daha ekonomik olacak diye düşünüyorum. Çevre yollarındaki trafiği azaltmanın bir yolu da bu.

İDO’nun bu konularda ciddi planlama çalışmaları var. Onların da mutlaka kendileri ve millet için ulaşım amaçlı çözüm geliştirmesi gerekiyor. Ticari anlamda ve sosyal anlamda.

Ücret ne olacak?

Sayın Cumhurbaşkanımız Körfez Köprüsünün son tabliyesini perçinledi. Burada bizi bekleyen en önemli sorun Körfez Köprüsünden geçiş ücretlerinin ne olacağı. Bugün rahatsız edici rakamlar açıklanıyor. Bunların toplu taşımacıyı bir üstünlük sağlaması için makul seviyelerde tutulması lazım. Biz insan taşıyoruz, insan taşıyan uşunların toplu taşıma kapsamında pozitif ayrımcılıkla değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Expo’yu fırsata çevirmeliyiz

Ben iki gündür Antalya’daydım, çok ciddi Expo hazırlıkları var. Bir yandan raylı sistemler, havaalanına kadar ulaşmış durumda. Expo’nun içinden geçerek geliyor. Expo, Antalya için, Türkiye için özellikle bir fırsat. Şu andaki dış politikadaki sıkıntıların, Expo’ya yansıdığını görüyoruz. Daha çok iç dinamiklerle besleneceğini düşünüyorum. Yine de uluslararası katılım olacaktır. Antalya’ya mutlaka bir hareket getirecektir. Şu anda Antalya geçen yıl ile mukayese edildiğinde ciddi bir sıkıntı içinde. Otellerin birçoğu açmama kararı aldı. Bu da Türkiye ekonomisi açısından ciddi bir kayıp. Dış politikada yaşadıklarımızın yansımalarını burada görüyoruz. Türkiye’ye karşı İngiltere’nin Avrupa ülkelerinin belki de kendi ülkelerini korumak için Türkiye’yi hak ettiklerinden fazla hırpaladıklarını görüyoruz. Ama Türkiye bir senede yıkılmaz. Mutlaka sektörlerin destek vermesi lazım. Expo Antalya’ya bir canlılık getirecek, ama bu, turizmin getirisi kadar olmaz. Türkiye’nin Expo’yu bir fırsatı dönüştürmesi lazım. Tabii ki maksimum faydayı elde edecek şekilde bunun tanıtımını yapması lazım. Ciddi bir hazırlık ve heyecan içindeki Antalya’daki bazı esnaf ve tüzmcilerle görüştük. Herkesin yüksek beklentileri var, inşallah bekledikleri sonuçları elde ederler. Expo’nun da ülkemize, Antalya’ya, Türk turizmine hayırlı olmasını diliyorum.

Herkeseye hayırlı haftalar diliyorum. ■

“Trafikte her an, sorumlu davran!”

Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram

Yolcu kaybı yaşanıyor, Irak Vizesi kolaylaşsın

6 Şubat’tan bu yana Kuzey Irak’a günde 10 sefere düşen Best Van Turizm, geçtiğimiz yılın ilk üç aylık dönemine göre yüzde 70 yolcu kaybı yaşadı. Firma 45 günlük sürede personel çıkarmak zorunda kaldı. Yurtdışı için yaptığı araç istihdamını, vize sorunu çözülene kadar yurtiçine kaydirdi.

Best Van Tur Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, küçük yaşlardan beri hep içinde olduğu, ancak profesyonel olarak üç buçuk yıl önce sorumluluğunu üstlendiği Best Van Tur’u başarı ile yönetiyor. Geçtiğimiz günlerde Mercedes Benz Travego yatırımı ile Kuzey Irak hatında araç filosunu genişleten firma, bugünlerde Türkiye’nin Kuzey Irak’tan gelen yolculara uyguladığı elektronik vizenin kaldırılması ile sıkıntılı günler yaşıyor. 6 Şubat’tan önce günde karşılıklı 18 sefer ile Kuzey Irak’a yolcu taşıyan firma, bugünlerde sefer sayısını 10 araca düşürmek zorunda kaldı. Irak’a yaptığı taşımalarda geçen yılın ilk üç ayına göre yüzde 70 kayıp yaşadı. Bağdat ve Erbil’den günde 200 yolcuya izin verildiğini belirten İrem Bayram, sorunun çözülmesini bekliyor.

İrem Bayram ile, Kuzey Irak vize sorununun yanı sıra, uluslararası ve yurt içi taşımada yaşadıkları sorunları ve sektörün durumunu konuştuk.

Best ismi

Best Van Tur’un 1990 yılında kurulduğunu anlatan Best Van Tur Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, “Best ismi, eskiden Bitlis’in üretimi olan Best sigaralarından geliyor. Van da zaten Van’ımız. İkisinin birleşimi de Bestvan, en iyisi, İngilizce anlamı ile olduğu için böyle güzel bir isimimiz var. İki ili birleştiren bir isim. Hem Bitlis hem Van. Biz iki şehrin de firmasıyız diyoruz. Tek şehrin firması olduğumuzu düşünmüyoruz. Bundan 5 yıl öncesinde de Kuzey Irak’a girişimizle beraber, Cizre, Şırnak’ta da etkinliğimizi arttırdık. İkinci nesil olarak, ben Kuzey Irak filosunun yöneticiliğini yapıyorum” dedi.

e-vizenin kalkması ile...

Türkiye’nin Kuzey Irak’a karşı uyguladığı e-vizenin kalkması ile beraber geçtiğimiz yılın ilk üç aylık dönemine göre yüzde 70 yolcu kaybı yaşadıklarını vurgulayan İrem Bayram, “6 Şubat itibari ile 45 günlük sürede neredeyse e-vize tekrardan kaldırılmış durumda. Erbil’de ve Bağdat’taki konsolosluklarımız günde 100-150 yolcuya vize veriyor. Bu 100-150 yolcuyu hangimiz paylaşalım? Türk Hava Yolları mı, Atlas Jet mi, Onur Air mi, Borajet mi, biz otobüs sektörü mü? Bu durum, gerçekten bizim işlerimizi durma noktasına getirmiş durumda. Kuzey Irak filosunda şu anda çalıştırmakta olduğumuz 30 aracımız var, ama vizeden dolayı bu 30 aracımızı faal olarak kullanamıyoruz. Kapasite fazlalığımızı yurtiçine tahsis etmiş durumdayız. Bundan daha kötü olan, şu an yaşadığımız durum değil, önümüzdeki belirsiz dönem. Çünkü neyin ne zaman olacağını bilmiyoruz. Bugün Irak’a karşılıklı 10 sefer yapıyoruz. Doluluk oranlarımız normalde yüzde 120’lerden, yüzde 60-70’lere düştü. İlk vizelerin kaldırıldığı gün, hiçbir şekilde bize resmi bir bilgi gelmedi. 6 Şubat’ta araçlar yola çıkmıştı, gümrükler yolcularla ne yapacağımızı şaşırdık. Araçlar geri döndü, yolcuları ikna etmeye çabaladık. Yolcularımıza bunun tek tarafı bir anlaşma olmadığını, Irak vatandaşlarımızı küstürmemeye çalışarak, iki ülkenin anlaşması olduğunu anlatmaya çalıştık. Ama şu anda görüyoruz ki ticaretin, sağlık turizminin, alışverişin büyük bir kısmı, İran’a kayıyor. Irak vatandaşı artık Türkiye’ye küskün. Türkiye’yi istiyorlar, ama Türkiye’nin koymuş olduğu bu vizeden dolayı bir



Caner ÖZCAN



İrem Bayram

başına bir Euro gibi ciddi maliyetlere tabi tutuluyoruz. Bu nedenle daha elit grupların taşımacılığını yapıyoruz. İran’a günlük tarifeli sefer uygulayamıyoruz. Avrupa için iştahlanmış durumdayız... Şahsi kanaatimce, Haziran’da Schengen vizesi olmadan Avrupa’ya gidebileceğimiz doğrultusunda değil. Bizim için daha önemli olanı Ortadoğu’nun kapılarının bize, Türkiye’nin kapılarının da Ortadoğu’ya açılması. Buranın bir merkez olmasını, bizim açımızdan daha avantajlı görüyorum. Firma açısından yoğunluğumuz olmasa bile Gürcistan’da varız. Gürcistan Türkiye için önemli bir değer.”

Önceden öğrenseydik

Araç yatırım kararlarının önceden verildiğini dile getiren Bayram, yatırım kararından önce Irak’a vize kararını bilmediklerini ifade etti: “Yatırım yapmak, ‘bugün ben yatırım yapayım, yarın yatırımımın meyvesini yiyeyim’ kararı değildir. Biz bir yatırımı, neredeyse 6 ay önce yapıyoruz. Bize öngörülebilir veriler verilmiyor; yani biz yatırım yapan, istihdam sağlayan kişiler olarak, her şeyi son dakikada öğreniyoruz. Keşke bize e-vizenin kaldırılacağı ile ilgili bir bilgi verilseydi. Biz de bu kadar boş kapasiteye yatırım yapmasaydık. Gümrüğün ne zaman açılacağını öğrenmeye çalışıyoruz.”

Kuzey Irak’ta otobüsçüye değer veriliyor

Bayram, yaşanan sorunlara rağmen Kuzey Irak’ta otobüsçülüğün ikinci sınıf bir meslek olarak görülmeyeceğini altını çizerek, “Havayolu şirketlerinden daha fazla yolcu taşıyoruz Kuzey Irak’tan. Çünkü Kuzey Irak’ta bizim ülkemizdeki gibi otobüsçülük ikinci sınıf bir meslek değil. İnsanların otobüsü tercih etmesinin sebebi düşük ücret değil. Gezerek gitmek, Türkiye’nin güzelliklerinden faydalanmak olduğu için biz havayollarından daha fazla yolcu taşıyabiliyoruz” ifadelerini kullandı.

5 milyona yakın yolcu

Yurtiçinde 150, yurtdışında 30 araç ile hizmet verdiklerini belirten İrem Bayram, yolcu sayıları hakkında şu bilgileri verdi: “2015 yılı güzel geçti. Yurt dışında 1 milyon 800 bin yolcu taşırken, yurtiçinde ise 3 milyona yakın yolcu taşıdık. 2016 yılı sonunda vize konusunda sıkıntı yaşayarak devam edersek 700-800 bin yolcuyu zor buluruz. Yurtiçinde, belki yıl sonuna kadar 2 milyon yolcuya ulaşırız. Yurtdışında 100-150 arasında kaptan ve muavin istihdam ediyoruz. İstanbul’un yanı sıra Mersin, Malatya, Şırnak, Erbil, Süleymaniye gibi merkezlerle 10-15 kişi ile 30 araçlık

yurtdışı filosunu yürütüyoruz. 150 araç personeli, 15 merkez personeli ile istihdamımızın yüzde 90’ı üniversite mezunu olmayan kişilerden oluşuyor. Üniversite mezunu olmayan kişilerin istihdamını firma olarak çok önemsiyoruz.”

Yüzde 25 sorununun çözülmesi sevindirici

Uluslararası taşımalarda yaşanan yüzde 25 yolcu doluluk oranı şartının kaldırılmasıyla büyük bir sorundan kurtuldıklarını vurgulayan Bayram, uluslararası taşımalarda yaşadıkları sorunlar ile ilgili şunları söyledi: “UYOF ve Sayın İmran Okumuş sayesinde bu sıkıntından kurtulmuş olduk. Gümrüklerimizdeki beklemeler yüzünden ciddi trafik yaşıyoruz. Biz bir araçta 50 yolcu taşıyan grubuz. Karayolu yolcu taşımacılığına gümrüklerde pozitif ayrımcılık sağlanması, farklı kapılardan geçebilme imkanı verilmesi ve bekleme alanlarının fiziksel açıdan güçlendirilmesi gerekiyor.” Bayram, önemli bir başka sorun olarak da, 24 saatlik zaman içerisinde gümrükte olunması gerekliliğini dile getirdi: “24 saat içerisinde gümrük alanına ulaşamadığımızda 1500 TL’lik cezalarla karşılaşıyoruz. Hafta sonuna denk geliyorsa hiçbir şey yapamıyorum. Ertesi güne bilet sattığım yolcuları iptal etmek zorunda kalıyorum, usulsüz bir şekilde. O seferi yapamıyoruz zorunlu olarak. Karayolu tarifeli yolcu taşımacılığı olarak, 24 saatlik zaman tarifeleri yerine aylık sefer sayıımıza göre değerlendirilelim.” Bayram, nakliyecilere 450 litre olarak verilen gümrüksüz yakıt alma hakkının otobüslere 300 litre olmasından da yakındı. Gerekeceği ve nedeni belli olmayan bu ayrımcı yaklaşıma bir an önce son verilmesini istedi: “Bunun nedenini hala anlayabilmizi değiliz. Onlar çoğu zaman bizim yarımız kadar kilometre kat ediyor. Bize de aynı fırsat eşitliğinin sağlanmasını istiyoruz.” ■



Kırmızıgül Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Fasih Kırmızıgül:

Irak'a e-vizeyi kaldırmakla 30 milyar dolardan olduk

Türk konsolosluklarının 6 Şubat'tan itibaren Irak'a elektronik vize uygulamasını kaldırmasıyla beraber Kırmızıgül Turizm de, Irak'a taşımacılık yapan diğer firmalar gibi zor günler yaşamaya başladı. Firma sahibi Fasih Kırmızıgül, "Günde 2 sefer yaparken, şimdi 4 günde bir sefer yapıyoruz. Türkiye, Avrupa'dan 3 milyar dolar mülteciler parası alacağım derken, Irak ile yapılan ticaretten elde ettiği 30 milyar dolardan oldu. Biz 3 milyar doları kazanıyoruz" dedi.

Türkiye'nin elektronik vize uygulamasını kaldırması ile Iraklı yolcunun yüzde 95'inin, Türkiye'ye gelmesinin engellendiğini dile getiren Kırmızıgül, "Irak'a elektronik vize uygulanırken, Avrupa ile yapılan anlaşma doğrultusunda bunu kaldırdılar. Gelen yüzde 5'lik kesim, iş adamları; onlar da zaten ya havayoluyla geliyorlar ya da gelmeden işlerini çözüyorlar bilgisayar aracılığıyla. Normal vize alımı Schengen vizesinden daha zor. Günde 2 sefer yapıyorduk, şimdi 4 günde bir sefer yapıyoruz. Yaz kış arabalar dolu çıkardı, bugün 6 kişi ile çıktı araba buradan. Bir yandan da seferi düzenlemek zorundayız. Gitmediğimiz zaman, Ulaştırma Bakanlığı ceza yazıyor. Her gittiğinde de 2 bin dolar masrafın var. 5 bin kilometre yol gidip geliyorsun. Konsolosluklar 40 yolcuya vize veriyor, o da iş adamına. İş adamı uçakla geliyor zaten. Iraklı yolcunun yüzde 95'inin Türkiye'ye gelmesi engellendi" diye konuştu.

Yatırım yaptık, borçlandık

Kırmızıgül, firmaların birçoğunun büyük yatırımlar yaparak araçlarını yenilediğini; iş sezonuna girildiği sırada da zor

Caner
ÖZCAN

duruma düştüklerini dile getirerek, "Otobüsçülüğün yanı sıra tekstil, oteller, buradaki lokantacılar, esnaf da iş yapamaz durumda. 10 tane otobüsün sigortaları, kaskoları, zorunlu taşıma sigortası, yıllık 400 bin lirayı buluyor. Aracın yattığı yerde her ay 10 bin liraya yakın masrafı var. 4-5 aydır, sigorta masraflarını cepten ödüyoruz. Araçların çoğunu 2015 model araçlarla yeniledik. Filomuzda, hepsi özel siparişli, 2+1 Mercedes araçlar var. Bir araç, 350 bin Euroya mal oluyor. Dayanma gücümüz kalmadı. Bu süreçte 30 kaptanımızın 17'sini işten çıkarmak zorunda kaldık. Onlar da ne olacak diye bekliyorlar.

Silopi, Cizre olayları derken, vize sorunu çıktı, 5 aydır iş yapamıyoruz. Hac işi yapıyorduk, Suriye'den dolayı o da kapandı" dedi.

Vize kararı 30 milyara mal oldu

Dışişleri Bakanlığı'nın bu soruna çok kısa sürede bir çözüm bulmaması halinde ticaretin daha da zorlaşacağını vurgulayan Kırmızıgül, "Türkiye'nin işi çok zor olacak. Avrupa'dan mülteciler için 3 milyar Dolar alacağız derken burada 30 milyar Dolar kaybımız oldu. Biz bu 3 milyar Doları Irak'tan bir ayda kazanıyoruz. Iraklı buraya 5 bin Dolar para ile geliyor. Otellerde kalıyor, yemek yiyor, Avrupalı ise 200 Euro ile gelir, 150 Euro ile geri döner. Iraklı öyle değil, cebindeki parasını tamamını harcar, geriye öyle döner. Hükümetimiz umarım doğru yoldadır. Biz Dışişleri Bakanlığı'na yazı yazdık. Hiçbir bilgi gelmiyor. Taşıma şirketleri gibi otelciler de şu ana kadar bir cevap alamadı. Yaza giriyoruz, herkes yatırımını yapmış ve çok zor durumda. Sayın Başbakan'dan, bunu bir an önce çözmesini bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

Üreticiler borçlarımızı erteleyebilir

Kırmızıgül, araç üreticilerinin böylesi zor bir zamanda kredi borçlarını erteleyerek, kendilerine yardımcı olabileceklerini dile getirdi: "Aldığımız aracı borçlanarak ödüyoruz. Herkes öyle. Üreticiler bizim kredi borçlarımızı 3-6 ay bile erteleseler çok iyi olur. Şoförlerin, çalışanların sigorta primlerinin ödenmesi konusunda destek olunacağı söylendi, ama hiçbir şey yok."

Romanya ve Almanya seferleri başlayacak

Mayıs ayında Romanya seferlerine başlayarak içinde bulundukları zararı telafi etmeye çalışacaklarını dile getiren Kırmızıgül, "Başvurularımızı yaptık. Evraklarımızı Ulaştırma Bakanlığı'na gönderdik. Romanya seferlerimize Mayıs ayında başlayacağız. Irak gibi olmayacağını biliyoruz. Orada da istediğimiz düzeye gelmemiz bir seneyi bulur. Orada da zarar edeceğiz. Haftada bir gün Almanya, 6 gün ise Romanya düşünüyoruz" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Busworld 2016'nın ardından

Busworld, Belçika'nın Kortrijk kentinde iki senede bir yapılan dünyanın en büyük ve önemli otobüs fuarı olarak bilinir. Bu fuarı ilk gördüğümde, devasa standlar ve görkemli araçları hayranlıkla izlemiş ve her anlamda etkilenmiştim.

O tarihte sahip olduğum, görgü, bilgi ve düşüncelerime çok olumlu katkıda bulunmuştu. O kadar çok markayı ilk defa aynı ortamda görmek ve mukayese etmekten öte, bazı ara ürün imalatçılarının varlığı ve bunların

markalara özgü üretimlerinin olduğunu da keşfetmiştim. Sadece dış ayna, sadece kapı, sadece basamak, sadece dashboard, sadece şehiriçi otobüslerdeki barları ve sadece iç aydınlatma imal eden firmaların hepsini bir arada görmüştüm.

Daha önemlisi, sektörde satıcı olarak çalışmama rağmen bilmediğim marka ve modelleri ilk defa bu fuarda görmüş ve bizim dışımızda bilmediğimiz başka dünyalar da varmış diye düşünmüştüm. O marka ve modelleri dizayn eden, üreten ve satan pek çok insan vardı ama bizim bunlarla yollarımız hiç kesişmemiş, varlıklarından hiç haberdar olamamıştık. Haberdar olmayışımız onların yokluğu anlamına gelmiyordu tabii.

Zaman içerisinde Busworld, İstanbul'da da yapılmaya başlandı. Ancak gelin görün ki Belçika'daki kadar görkemli olamadı hiç. İran, Ortadoğu ve Balkan ülkelerinden gelen müşterilere hitap etse de

tam bir uluslararası hüviyet kazanamadı. Geçtiğimiz hafta İstanbul'da düzenlenen fuara, sektörün önde gelen iki büyük otobüs üreticisinin katılması fuarın parlaklığını gölgelemişti. Diğer katılımcıların da mutlu olmadıklarını gözlemlemek hoş olmadı. Bundan sonra katılmamayı ciddi olarak düşünen ve hatta bu yönde kararlı bulunan firmalar yüzünden büyük bir ihtimalle bir dahaki Busworld İstanbul ya çok daha küçük ölçekte yapılabilir veya belki de artık yapılmaz.

Yıllar önce İzmir Enternasyonal Fuarının başına gelen durum, şimdi de Busworld'ün başına gelecek izlenimini edindim. Demek ki, herkes ve ortam için geçerli olabilecek bu değişim, fuarcılık alanında da olabiliyordu.

İnternetin yoğun kullanımının, fuarlara olan ilgiyi azalttığı söyleniyor. Elbette ki, artık hepimizin kullandığı akıllı telefonlar ile bile birkaç dakikada tüm dünyayı dolaşabiliriz ve bu yolla her türlü

bilgiye ulaşmamız mümkün olabilir. Ancak, ilgilendiğiniz ürünü, üç boyutlu görmek, dokunmak ve hatta koklamanın verdiği hazı alamazsınız. Sanal ortam, insanlar arasındaki sosyallığı de zarar veriyor. Fuarlarda ister rakip, isterse de satışı olsun pek çok insanı görme, bilgilenme, selamlaşma ve sohbet etme imkânını yakalayabiliyorken, sanalda bu tarz ilişkiler sığ ve sınırlı kalıyor.

Neredeyse tüm yazılarımda da bahsettiğim gibi ister işveren, ister çalışan, isterse de müşteri olun, turizm ya da şehirlerarası alanda faaliyet gösterin, hiç fark etmez, hepimiz insanız... Müşterilerimiz, satıcılar, imalatçılar, yolcular da insan, bizi denetleyenler ve ceza kesenler de insan.

Duyulara ve duygulara hitap, eksik kaldığında; teknik özellikler, satış ve finansman koşulları ne denli kolaylaştırılmış olursa olsun, ilişkiler geliştirilmediğinde, diğer tüm argümanlar keyifli bir sonuç için asla yeterli olmuyor. ■



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

Trafik sigortasında son durum

Trafik sigortası primlerinin artışına ilişkin şikâyetler çoğalınca çözüm arama çabaları yoğunlaşmıştı. Araç sahipleri ve ilgili sivil toplum kuruluşlarının görüşlerini toplayan Hazine Müsteşarlığı, sigortacıların önerilerini de dikkate alarak çözüm geliştirdi. Bu çözümün esası sigortacıların gereksiz/fazla ödemelerini kısip giderlerini azaltarak prim artışlarına çözüm bulunmasıydı. Önce başka mevzuatta çözüm aransa da kanun değişikliğinin şart olduğu görülüp bu yönde öneri geliştirildi. Daha önce detaylarını duyurmaya çalıştığım öneri, sonunda TBMM'de kabul edildi. Şimdi, Cumhurbaşkanlığının onayı ve Resmi Gazetede yayını bekleniyor. Bu yasanın yararlarını üç başlıkta özetleyebiliriz.

Tazminat hesaplarına standart

Yasa sonrası vefat tazminatları belirli bir hesaplama yöntemiyle belirlenecek. Kazada ölenlerin yakınları ne alacağını, sigortacılar da ne ödeyeceğini önceden bilebilecek. Bu durum, rastgele tazminat belirlemeyi önleyeceği gibi bir öngörü de getirecek.

Profesörün tazminatı

Bunun yanlış anlaşılması gerek. Otobüsçülerin daha çok tazminat ödemek zorunda kaldıkları için bir şikâyetleri vardır: "Biz, ünlü bir profesörden daha çok bilet bedeli mi alıyoruz ki, vefatı halinde yakınlarına çok fazla tazminat ödeyelim?" Bu düşünce çok yanlış. Öncelikle belirtelim ki, yolcunuz olmayan ve dolayısıyla size hiçbir ödeme yapması söz konusu olmayan bir yayaya çarpıp zarar vererseniz, ona da tazminat ödersiniz. Bu bir sorumluluk olup miktarı biletle ilişkilendirilemez. Vefat eden kişinin yaşına ve özelliklerine de bağlı olarak ailesinin mağduriyeti standart yöntemle hesap edilecek ve tazminat belirlenecek. Bunun limitler dahilindeki kısmı sigortaca ödenecek. Varsa yararnı paylaşmak... Acaba siz sık sık kaza yapıp hasara yol açan ve sizi zarara katlanmak durumunda bırakan kişilerle ortaklık yapar veya mevcut ortaklığını sürdürür müydünüz? Bu yüzden sigortayı iyi anlamak gerekir. Kötü işletmeci veya sürücülerle kimse zararı eşit paylaşmak zorunda değil. Yani kötülerin yüksek prim ödemesi işin doğası gereği...

Kusurlu sürücüler

Önceden, kusurlu olan sürücüler dahî; sigortalı ve sigortacıya göre üçüncü kişi sayılıp vefat tazminatı alıyordu. Mahkemeler sürücünün ailesinin mağduriyetini önlemek için tazminata hükmediyordu. Bu durum, geçmişte yönelik karıştırılıp yüksek tazminatlar alınmasına yol açtı. Yeni yasa sonrası bazı kusur durumlarında sürücülere tazminat verilmeyecek.

Önce sigortacıya git!

Zarar görenler önceden doğrudan mahkemeye gidiyordu. Bunda mahkemeden yüksek tazminat alma beklentisi ve bu yöndeki yönlendirmeler etkiliydi. Şimdi, mahkemeye gidebilmek için önce sigortacıya gitmek şart. Sigortacı 15 gün içinde cevap vermez veya verdiği cevap yetersiz bulunursa mahkeme yolu tabii ki açık. Bu durum, standart yöntemlerle belirlenecek

tazminatın sigortacıdan kısa sürede alınıp yaraların sarılmasına yol açabilir. Aracılarının azalması ve mahkemelerde işgücü kaybının önlenmesi gibi olumluluklar da yaşanabilir.

Yasallık önemli

Aslında sigortacıların giderini azaltan düzenlemeler başka mevzuatla da mümkün. Ancak bu durumda, mahkemeler için bağlayıcılık sorunu yaşanıyor. Bu nedenle yasal dayanak yaratıldı. Yine ihtiyaçlara göre yeni mevzuat hazırlanması veya değişikliği yasadan alınan güçle yapılabilecek.

Birazcık hesap

Sigortacıların, trafik sigortasından 2014'te 1 milyar 659 milyon lira olan teknik zararı, artan primlere rağmen 2015'te 2 milyar 345 milyon liraya yükselmiş. Kaskodaysa sigortacıların kârlılığı devam ediyor. Buna rağmen 2015'te hayat dışında, toplamda 370 milyon lira teknik zarar var. Bu arada, bu zararları önceden olup da henüz ödemesi yapılmayan tazminatlara zarar ayrılmasıyla açıklayanlar da var. Buna da çare düşünülüyor.

2015'te 15 milyon 295 bin civarında araç trafik sigortası yaptırmış. Bunların 9 milyon 265 bini otomobil. Bunlarda 780 bin kadar hasar yaşanmış. Aynı aracın birden fazla hasarı da düşünüldüğünde bu araçların yüzde 8'i hasara neden olmuş.

Ülkemizdeki 90 bin taksiden yaklaşık 75 bini trafik sigortalı, diğerleri sigortasız çalışıyor. 75 bin araç 27 bin hasar oluşturmuş. Yani 3 taksibi bir hasar düşüyor denilebilir.

Bir bakış açısı

Trafik sigortası zorunlu olmasaydı ne olurdu? Mağdur edilen insanlar güçsüz zarar vericilerden tazminat almada zorlanırdı. Kimseyi mağdur etmek istemeyenler olası zararları ortaktıkları düşünebilirdi. Yani 3-5 kişi bir araya gelip içlerinden birisinin olası zararını paylaşmak... Acaba siz sık sık kaza yapıp hasara yol açan ve sizi zarara katlanmak durumunda bırakan kişilerle ortaklık yapar veya mevcut ortaklığını sürdürür müydünüz? Bu yüzden sigortayı iyi anlamak gerekir. Kötü işletmeci veya sürücülerle kimse zararı eşit paylaşmak zorunda değil. Yani kötülerin yüksek prim ödemesi işin doğası gereği...

Primler ne olacak

Henüz uygulamaya girmemiş olsa da sigortacılar önlerini görmeye başladı. Bunun prim azalışı getirmesi beklentisi var. Olsa bile bunun pek sınırlı olacağını düşünenler var. Herkesin beklentisiyse bundan sonra prim artışının olmayacağı veya çok az olacağı yönünde. Bu arada sigortacıların zaman içinde maliyetlerindeki değişimlere göre prim belirleyecekleri de ifade ediliyor. Zaten yasal düzenlemelerin sigortacılar genelde memnun görünüyor. Bir de şunu belirtelim: Zorlama yöntemlerle prim azalması olamayacağı görülmüş olmalı ki, son dönemde mevcut primlerle sigortasını yaptırınların arttığı söyleniyor. Bekleyip göreceği. ■

Yeni Travego yakıt ekonomisi ile kullanıcısını memnun ediyor

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, yeni Travego'nun 100 km'de 19 ile

22 litre arasında yakıt tükettiğini belirterek, "Mevcut arabaların 100 km'de yakıt tüketimi ile Euro 6 motorlu yeni aracımızın, 100

km'deki yakıt tüketimini karşılaştırdık. Bir senede tüketilen yakıtta elde edilecek, tasarruf edilecek, yani cepte kalacak tutar ne diye bu hesapları beraber yaptık. Eski Travego'da 100 km'de 29 litre yakıt tüketimi gerçekleşirken, yeni Travego'da bu oran 19-22 litre arasında. Bu bizim

için çok sevindirici. Müşterilerimizin de bu yatırımı yaptıklarında, yakıt ekonomisi anlamında ne kadar tasarruf edeceğini görmek, bizim açımızdan çok muazzam bir güven sağlıyor. Bu araçların bu yakıt ekonomisi ile bir çığır açacağını düşünüyorum" dedi. ■

Esadaş Turizm 15 Travego aldı

55'i özmal, filosundaki 70 aracın tamamı Mercedes-Benz Travego'dan oluşan Esadaş, 15 adet yeni Travego 15 yatırımı yaptı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, 22 Nisan Cuma günü gerçekleşen teslimata Esadaş Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Nusret Güldal, Koluman İstanbul



Mercedes-Benz Türk

Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Selim Saral katıldı. Teslimatı Has Otomotiv, Mengerler, Hassoy ve Koluman bayileri birlikte gerçekleştirdi.

Aracı görmeden aldı

Mercedes Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Şubat ayında lansmanı yapılan yeni Travego'yu, Esadaş Turizm'e, teslim etmenin mutluluğunu yaşadıklarını söyledi. Esadaş ile yıllara dayanan bir işbirliği içinde olduklarını belirten

Batumlu, "Esadaş'ın, bize, araçlarımıza güveni çok fazla. Aracı görmeden yatırım yapması Mercedes'e ne kadar güvendiğinin bir göstergesi. Esadaş yatırım anlamında da öncü bir firma; bu anlamda da bizim için çok önemli ve çok değerli bir firma. Yatırımda yine öncülük yaptı, alımlarda başrolü üstlendi. İş ortaklarımız; aracın yakıt ekonomisini, uzun servis aralıklarını, konforunu ve güvenliğini takdir ederek bu yatırımı yapıyor. Bu büyük yatırımın; kazasız, belasız, bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.



Has Otomotiv



Mengerler

Mercedes'e odaklandık

Esadaş Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat, "Burak Bey'in dediği gibi biz arabayı görmeden karar verdik. Yıllardır ticaretimizde ilk önce yolcuya, sonra Mercedes'e göre odaklanarak yaşıyoruz. Bundan da bugüne kadar zarar görmedik. Yolumuza bu şekilde devam edeceğiz. Mercedes'e de bu güveni bize verdiğinden dolayı teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

1,5 milyon yolcu hedefi

2016 yılında 1,5 milyon

yolcu taşımayı planladıklarını dile getiren Şenpolat, "Geçen yıl 1,5 milyon civarında yolcu taşımıştık. Bu sene filo sayısında aşırı bir artış düşülmüyor. Elimizdeki eski filoğu yenileyip yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Mercedes'e gönülden bağlı

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, uzun yıllardan beri olumlu bir işbirliği içinde olduklarını belirttiği Esadaş'ın Mercedes için özel bir firma olduğunu vurguladı: "Bizi mutlu eden bir alışveriş bu. İlkleri yaşamak her zaman Esadaş'ın karakterinde var. Yeni bir ürüne yatırım yapmak, herkesin kolay alabileceği bir karar değil. Bu karar markaya ve firmalara olan güvenden geliyor. Biz bu işbirliğinden son derece memnunuz" dedi.

Araçlarımız ekonomik

Mengerler İstanbul Genel

Müdürü Nusret Güldal, Esadaş Turizm'in kendisi için ayrı bir yeri olduğunu, 1986 yılından bu yana Esadaş Turizm ile işbirliği içinde çalıştıklarını söyledi: "Mevcut araçlarımız çok ekonomik. Müşterilerimiz açısından son derece olumlu. Umarım her şey yolunda gider, bu yatırımların da devamını dileriz. Hayırlı uğurlu olsun."

Esadaş ile çalışılması güzel

Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe, alımın büyüklüğünden dolayı 4 bayinin birlikte çalıştığını belirterek, "Hayırlı uğurlu olsun, nice yeni alımlar diliyorum" diye konuştu. ■



Koluman



Lastik lideri Brisa, yeni yatırım peşinde

Satış gelirini 2015 yılında 1 milyar 802 milyon TL'ye çıkaran Brisa, üretiminin yüzde 30-40'ını ihraç ediyor. Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, "2016 için hedef büyüttük. Bu yıl 120-140 milyon doları Aksaray fabrikasına ayırmak üzere toplamda 170-190 milyon dolar yatırım yapmayı planlıyoruz" dedi.

Brisa, Yıllık Değerlendirme Toplantısı kapsamında, 2015 yılı sonuçlarını ve yeni dönem hedeflerini açıkladı. Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, 2015 yılında dünyada 1.7 milyar lastik satıldığını belirterek, "Avrupa, Amerika gibi pazarlarda tek haneli büyümeler görüyoruz. Son dönemde Çin ekonomisinde yavaşlamanın etkisi ile dünya lastik pazarında yüzde 1'lik bir büyüme gerçekleşti. Son 5 yılda ise dünyada lastik pazarı yüzde 2-2,5 arasında büyüdü" dedi.

Pazar 22 milyona ulaştı

Türkiye lastik pazarıyla ilgili bilgiler veren Gürçay, "2015 yılında Türkiye lastik sektörü bir önceki yıla göre yüzde 9,5 büyüyerek 22 milyona ulaştı. Brisa olarak, bunun önemli bir bölümünü alıyoruz. 2020 yılında ise pazarın yüzde 30'un üzerinde bir büyüme yakalaması bekleniyor" diye konuştu.

170-190 milyon yatırım hedefi

Gürçay, 2015 yılında 108 milyon dolar yatırım yaptıklarını, 2016 yılında ise 170 ile 190 milyon dolarlık bir yatırım hedeflediklerini belirterek, "2016 için hedef büyüttük. Bu yıl 120-140 milyon doları Aksaray fabrikasına ayırmak üzere toplamda 170-190 milyon dolar yatırım yapmayı planlıyoruz. Şirketin kurulduğu 1988 yılından bu yana ülkemizde yaptığımız yatırım tutarı 1 milyar doları geçti. Aksaray Organize Sanayi Bölgesi'nde 2018 yılında faaliyete girecek, 4,2 milyon adet lastik üretim kapasitesine sahip, 952 bin metrekarelik ikinci fabrikamız ile istihdam ve üretim



Yiğit Gürçay

3 lastikten biri Brisa

Brisa olarak 2015 yılında bir yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 6,4 artışla 1 milyar 802 milyon TL'ye çıkardıklarını bilgisini veren Gürçay, şunları söyledi: "Şirketin aynı dönemde esas faaliyet karı yüzde 10 artarak 291 milyona yükselirken, net dönem karı yüzde 3 artışla 192 milyon TL olarak gerçekleşti. Binek segmentinde geçen yıla göre pazar payımızı artırdık. Yıllık bazda bakıldığında satış gelirlerimizi yüzde 6, karımızı ise yüzde 3 oranında artırdık. Kullanılan her 3 lastikten, hafif ticari araç segmentinde ise her 2 lastikten biri Brisa. Ağır ticari segment kapsamında pazarının üzerinde büyümeye devam ettik. Kullanılan her 3 yeni lastik ve kaplamadan biri Brisa. 2016 yılında da büyümemize devam ederek pazar payımızı yükseltmeyi hedefliyoruz."

kapasitesini artıracaktır. 300 milyon dolar tutarında başlangıç yatırımı ile hayata geçirilen Aksaray fabrikasında toplam üretim kapasitesi ise yüzde 30 artmış olacak. İşe alım faaliyetlerine de başladık" dedi.

Lassa ile pazarını genişletiyor

"2015 yılında 100 binden fazla araca, 1 milyondan fazla lastiğe dokunduk" diyen Gürçay, filo müşterilerinin toplam operasyon maliyetlerini düşürmeye odaklandıklarını söyledi: "Bandag ile 120 binden fazla lastik kaplayarak, kullanım ömürlerini yüzde 30'a kadar uzattık. Lassa, 2015 yılında Hong Kong ve Gürcistan'da belediye ihalelerine katılarak başarılı oldu. Avusturya Posta Servisi Yellow Post, Lassa lastiklerini tercih ediyor. Mısır, İran ve Libya'da ise yeni orijinal ekipman anlaşmaları gerçekleştirildi. Odaklandığımız ve fırsat olarak gördüğümüz pazarlar ise İspanya, Fransa, Balkanlar, Çin, Güney Kore, Kuzey Afrika ve İran gibi geniş bir coğrafyayı kapsıyor."



Sürdürülebilir bir dünya için

Tüm yatırım ve faaliyetlerini dünyanın geleceğine dair aldıkları sorumlulukla yürüttüklerini belirten Gürçay, "Brisa bugün Solar Impulse sponsorluğuyla kaynakların sürdürülebilirliği ve daha yaşanabilir bir dünya için özel bir farkındalık projesinin ülkemizden tek destekçisi. Rotasına geçen sene ara veren Solar Impulse'tan güzel haberler de aldık, başarılı test uçuşları sonrası güneş enerjisi kullanarak yaptığı dünya turunu tamamlamak üzere Nisan ayında yeniden yola çıkıyor. Solar Impulse ekibi ve biz destekçileri böylece tüm dünyanın yenilenebilir enerji kaynaklarının ve temiz teknolojinin gücünü keşfetmesine olanak sağlayabileceğiz" ifadelerini kullandı.

Pazardaki düşüş bizi de etkiler

Euro 6 etkisi, ekonomik yavaşlama gibi faktörlerin ağır ticari araç pazarındaki düşüşe neden olduğunu vurgulayan Gürçay, "Herkes özellikle orijinal ekipmanlar, buradaki tahminlerini 2016 için düşürmeye başlamış durumdalar. Burada önemli bir pazar payımız var. Bizi de mutlaka etkiliyor. İlk üç ay sonunda aşağı doğru inen bir trend görüyoruz. Yılın sonunda Türkiye'de altyapıya yapılan birikimle, projelerin devam etmesiyle rakamların toparlanabileceğini düşünüyoruz. Yıl sonunda tek haneli büyüme olur" dedi. ■

Kış lastiğindeki düşüşe şaşırıyoruz

Gürçay, kış lastiği kullanımında geçen seneye göre düşüş yaşadığını dile getirerek, "Biz bu seneki rakamlarda düşüşe şaşırıyoruz aslında. Kendi pazar payımız artmasına rağmen, toplamda kış lastiği kullanımında o ilk senelerdeki hareketin biraz yavaşladığını görüyoruz. Aslında tamamen bilinçlenmeyle ilgili bir şey bu" diye konuştu.



Yenilikçi satış kanallarımız

Brisa; Lassa, Bridgestone, Energizer, Bandag, Dayton, Kinesis ürünlerinin yanı sıra, OtoPratik, ProPratik, Lastiğim, lastik.com.tr, Probox, Bridgestone Box, Profleet, Mobilfix, Filofix gibi yenilikçi satış kanalları ve hizmetleriyle de hem bireysel hem kurumsal müşterilerinin yolculukları boyunca tüm ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyor.



Barcelona ile 1 milyar kişi hedefi

Lassa'nın başta Avrupa pazarı olmak üzere dünya pazarlarındaki gücünün arttığını vurgulayan ve üretimlerinin yüzde 30-40'ını ihraç ettikleri bilgisini veren Gürçay, "Geçtiğimiz yıl, Avrupa'da her ay bir mağaza açtık. Aktif olmadığımız coğrafyalara açılıyoruz. 70 ülkede 80 distribütöre sahip olmanın yanı sıra 23 ülkede 130'un üzerinde Lassa tabelalı mağazamız bulunuyor. Berlin'den Barcelona'ya 41 mağazaya ulaştık. İran'da mağaza sayımızı 20'den, 40'lara çıkarmayı planlıyoruz. Bu bize İran'da 400 bin lastiğe ulaşma imkanı sağlayacak. Lassa markamızla 4 sezonluk FC Barcelona ve Arda Turan sponsorluğumuz ile uluslararası marka bilinirliğimize ve imajına katkı sağladık. Barcelona ile yaptığımız 21,6 milyon Euro anlaşma ile 1 milyar kişiye ulaşmayı hedefliyoruz" diye konuştu.