

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 6 • Sayı: 259 • 19 - 25 Aralık 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Belge ve muayene ücretleriyle cezalar yeniden değerlendirmeye tabi

2017 YILI %3,83 ZAMLI

Karayolları Trafik Kanunu veya Karayolu Taşıma Kanunu kaynaklı yetki belgesi ve taşıt muayene ücretleri ile her türlü ihlallerde uygulanacak idari para cezaları 1 Ocak 2017'den itibaren yüzde 3,83 olarak belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılarak uygulanacak.

11 Kasım 2016 tarih ve 29885 sayılı

✓ İdari para cezaları

- MYB'siz taşıt kullanan şoförler: 248 TL.
- Taşıtı mevcut yetki belgesine kaydetmeden kullananlar bilet veya taşıma senet-siz taşıma yapanlar ücret ve zaman tarifesi hazırlamayan veya olmayanlar, MYB olma-dan faaliyet gösteren veya MYB'siz şoför çalıştıran işletmeler: 625 TL.
- Yetki belgesiz taşıma yapanlar, gerekli tedbirleri almadan yolcu taşıyanlar, zorunlu-luk sigortası yaptırmayanlar: 1253 TL.

✓ Yetki belgesi ücretleri

- T1, T2, T3: 2117 TL.
- D4: 8203 TL.
- F1, G1, G3, H1: 8491 TL.
- B3, C1, D3, K2, K3: 10,616 TL.
- F2, G2, G4, H2: 12,736 TL.
- A1, C3, K1, M1, P1: 21,235 TL.
- A2, D2: 31,859 TL.
- B2: 53,097 TL.
- D1: 63,722 TL.
- C2: 84,962 TL.
- B1: 106,201 TL.
- L1: 212,419 TL.
- M2, P2, R1: 318,631 TL.
- L2, M3, R2: 424,844 TL.
- Taşıt kartı ve uyarma: 98 TL.
- Araç muayenesi (KDV dahil)
- Otobüs, kamyon, çekici ve tanker: 267,86 TL.
- Otomobil, minibus, kamyonet, özel amaçlı taşıt, arazi taşıtı, römork, yarı römork: 198,24 TL.

✓ Trafik cezaları

- Kış lastiği takmayanlar: 625 TL.
- Tescilli aracı trafik belgesi ve tescil plakası olmadan kullananlar: 876 TL.
- Yönetmeliğe aykırı plaka takanlar: 427 TL.
- Tescilli aracı plakasız kullananlar: 1,763 TL.
- Araca sahte plaka takanlar: 5,191 TL.
- Takograf/taksimetre bulundurmayan/kullanmayanlar: 427 TL.
- Bu cihazları bozuk durumda kullananlar: 6,660 TL.
- Sürücü belgesiz araç kullananlar: 1,763 TL.
- Kırmızı ışığı ihlal edenler: 206 TL.
- Araç muayene süresini geçirenler: 95 TL.
- Trafik işaret veya levhasına uymayanlar: 95 TL.
- Saygisız araç kullananlar: 95 TL.
- Araç/cep telefonu kullanarak araç sürenler: 95 TL.
- Yasak alana park edenler: 95 TL.
- Hız sınırlarını yüzde 30'dan fazla aşanlar: 427 TL.
- Alkollü (hususı otomobil 0,50 promil, ticari de 0,20 promil üzerinde) araç kullananlar: birincide 876 TL., ikincide 1,098 TL., üçüncü ve sonrası 1,763 TL.
- Uyuşturucu veya uyarıcı madde alarak araç kullananlar: 4,514 TL.
- Uyuşturucu/alkol tespit cihazı kullanmayı reddedenler: 2,507 TL.

✓ Süre uzatımı

2015/KDGM-01/Genel numaralı genelgenin 1'inci maddesi (K1 yetki belgesi sahiplerinin M2, M3 ve N2 belgesi sahipleriyle ortak taşıma yapabilmesi izni) ve 3'üncü maddesiyle (D4 yetki belgesi sahiplerinin KTY 38'inci maddenin 3 ve 4'üncü fıkralarından muaf tutulması) verilen süreler 2017 yılı sonuna kadar uzatıldı. ■

Resmi Gazetede yayımlanan 474 sıra nolu Vergi Usul Kanunu genel tebliği 2016 yılı için tespit edilen yeniden değerlendirme oranının yüzde 3,83 olduğunu belirtmiştir. Buna da bağlı olarak çeşitli mevzuatta Vergi Usul Kanununun yeniden değerlendirme oranına bağlanan rakamlar bu oranda artırılarak güncellenmiştir.

UDH Bakanlığı

Karayolu Taşıma Kanunu ve buna ilişkin yönetmelikler ile Karayolları Trafik Kanununun UDH Bakanlığını ilgilendiren düzenlemeleri gereğince UDH Bakanlığınca uygulanacak olan ücret ve cezalar KDGM tarafından hazırlanan 2016/18 numaralı genelgeyle duyurulmuştur.

Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü ve İTÜ Arı Teknokent'ten



'Ulaştırımda Teknoloji Hareketi' işbirliği

Otomotiv ve ulaştırma sektörlerinin, taşıt kullanıcıları ve filo işletmecisi firmalarının oluşturduğu Karayolu Yolcu Taşıma Sektör Federasyonları TOFED, TOF, UYOF,

İSTAB, TTDER, İPRU, TÖHOB, TURODER; TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı'nda, İTÜ ARI Teknokent işbirliğiyle, "Ulaştırımda Teknoloji Hareketi" projesini başlattı. ■ 7'de



Medline, 22 Mercedes Sprinter yatırımı yaptı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne hizmet veren Medline Acil Sağlık Firması, Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler Ticaret'ten 22 adetlik Sprinter yatırımı yaptı.



3'te

TEMSA'dan Sakarya ViB Turizm'e 7 Safir Plus



Baybars Dağ

Seyhan Azder

5'te

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 30 yaşında



İlk kamyonunu 1986 yılında banttan indiren ve bugüne kadar toplam 232.256 adet kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, bu yılın Eylül ayının sonunda 100.000'inci çekicisini üreterek teslim etti.

Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'nin en büyük kamyon üreticisi olduğunu belirten

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama ve Satış Grubu Direktörü ve Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Bugün yaptığımız işlere, başardıklarımıza baktığımızda Mercedes-Benz Türk ailesinin her bir ferдинin, birlikte üreten ve geliştiren çalışmalarını görmekteyiz" dedi. ■ 9'da

DOD Ağır Vasıta

1600 satış hacmi yakaladı



10'da



Borusan Lojistik 27 yeni proje hayata geçirecek

Borusan Lojistik Ar-Ge, inovasyon ve dijitalleşme çalışmalarına yönelik 100 milyon TL yatırım yaptı. Ar-Ge Departmanı, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Lojistik Temalı ArGe Merkezi olarak onaylandı. ■ 10'da



Stratejik iş birliğine imza attılar

Temsa İş Makinaları ve Volvo Kamyon güçlerini birleştirdi

Sabancı Holding iştiraklerinden Temsa İş Makinaları, dünyanın önde gelen ağır hizmet tipi kamyon

üreticilerinden Volvo Kamyon ile tüm Türkiye'yi kapsayan tek yetkili distribütörlük anlaşması imzaladı. ■ 11'de

Yönerge bahane, İBB'nin rantı şahane

İTO 22. Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu: 200 milyon TL elde edecek Bayraktaroğlu, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin servis taşımacılığına yönelik yayınladığı yönergenin servis taşımacılığına kazanımlar getirmediğini, aksine belediyenin kendine rant elde edecek bir düzenleme yaptığını söylüyor.



4'te



Dr. Zeki Dönmez

Avrasya Tüneli açılırken...

6'da



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

3.Boğaz Köprüsü ve Kentiçi Raylı Sistemler -5-

2'de



Mustafa Yıldırım

Teknolojisiz Ulaştırma Olmaz

6'da



Akif Nuray

2016 Hızlı Bitiyor...

4'te



Salim Altunhan

Otobüsçü ders almaz mı?

2'de



Mevlüt İlgin

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmadı.

2'de



Cumhur Aral

Yazışma Dili

8'de



Ekrem Özcan

Ulaştırımda Teknoloji Hareketi

8'de

İstanbul'da 3. Boğaz Köprüsü, Kentiçi Raylı Sistem Yatırımları ve Gelişme Eğilimleri - 5 -

Diğer taraftan; üç Boğaz köprüsünden pik saatte tek yönde taşınan yolcu sayısı 140 bini aşkın olup, 29 Ekim 2013 tarihi itibarıyla kısmen açılışı gerçekleştirilen Marmaray'ın saatte 75 bin kişi taşıma kapasitesi mevcuttur. Dolayısıyla; daha yoğun trafiğin bulunduğu şehrin güney hattında Marmaray önemli bir talebi karşılayacaktır. Banliyö hatlarının rehabilitasyonunun da tamamlanmasıyla beraber Gebze'den Halkalı'ya kadar Marmaray ile yolculuk imkanı oluşmuş olup, Yenikapı-Aksaray Hafif Raylı Sistem Hattı ile Yenikapı-Taksim Metro Hattı işletime alınmış olmasıyla birlikte ulaşım daha da rahatlamıştır. Buna önümüzdeki günlerde açılacak olan Avrasya Tüneli'ni de katmak gerekir. Böylelikle İstanbul'un güney ekseninde Marmara sahili boyunca Gebze'den Halkalı'ya ve Boğaz hatında da Birinci Boğaz köprüsüne kadar geniş bir alanın trafiği Marmaray ile birlikte Avrasya Tüneli eklenli olarak çalışacaktır.

Ulaştırma yatırımları

Daha geniş perspektiften bakıldığında; Boğaz köprüleri geçişlerinde araçların yüzde 90'ı yolcuların yüzde 37'sini taşıırken, yüzde 10'luk paya sahip olan lastik tekerlekli toplu taşıma araçları ise yolcuların yüzde 73'ünü taşımaktadır. Bu çerçevede; gerçekleştirilecek olan ulaştırma yatırımlarında, toplu taşıma öncelikli yaklaşımların geliştirilmesi gerektiği görülmektedir.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü, birçok özelliği ile dünya mühendislik tarihi için büyük bir kilometre taşı olma niteliğindedir. Kullanılan yeni yapım teknikleri ve malzeme teknolojileri ile ileri düzeyde bir mühendislik yapısıdır. Halen dünyada inşaatı devam etmekte olan en önemli mühendislik yapılarının başında gelmektedir. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün tasarım, yapım ve malzeme temininde, alanlarında dünyada önemli yerleri, bilinirlikleri

ve tanınırlıkları olan teknik personel grubu ve şirketler ile çalışılmaktadır.

Üzerinde, gidiş ve geliş istikametlerinde 4'er karayolu şeridi ile karayolu şeritlerinin gidiş-geliş istikametlerinin arasında konumlandırılan 2 demiryolu şeridi olmak üzerinde toplam 10 şerit bulunmaktadır. Köprü genişliği 59 metreyi bulmakta olup dünyanın en geniş asma köprüsüdür. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün üzerinde bulunan demiryolu şeritlerinden, hem 160 km/saat seyir hızında hızlı trenler, hem de 3.250 ton ağırlığında yük trenlerinin geçişine imkan verecek şekilde dizayn edilmiş ve yapılmıştır.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü

Yine 322 metreyi aşan kuleleri ile de dünyanın en yüksek kulesine sahip asma köprüsü niteliği taşımaktadır. 1.408 metre ana açıklığı ve yan açıklıkları ile beraber Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün toplam boyu 2.164 metreyi bulmaktadır. Bu yönü ile üzerinde raylı sistem bulunan dünyanın en uzun asma köprüsü Yavuz Sultan Selim Köprüsü olacaktır.

Asya ve Avrupa arasındaki karayolu taşımacılığının yükünü çeken her iki köprüden günde 250 bin otomobil eşdeğerinde araç geçmesi gerekirken, bu miktar 600 bini bulmakta ve köprüler 2,5 kat kapasiteyle çalışmaktadır. Gün içinde trafiğin yoğun olduğu saatler ise giderek artmaktadır. Köprülere ulaşımı sağlayan çevre yolları üzerindeki araç kuyrukları nedeniyle Boğaz'ı geçme süresi 45 dakika ile 1 saat arasında değişmektedir. Buna bağlı olarak, zaman kaybı, kural ihlali ve yüksek maliyetli bir ulaşım sonucu sürücülerin ve yolcuların bu yollarda seyahatleri çiley dönüşmekte, transit yük taşımacılığı kesintiye uğramakta, ülke ekonomisi de olumsuz olarak etkilenmektedir.



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

yanı sıra; İstanbul gibi adeta denizin ortasında ve denizi çevreleyen bir şehrin türel dağılımında, demiryolu beklenen seviyenin çok altında olup yüzde 1-2 dolaylarındadır. Halbuki İstanbul'da bu oran yüzde 20-25'lerde işletilebilir. Daha önceleri; Boğazda, kıyıya paralel hat uygulaması çerçevesinde, aynı yakadaki yerleşim yerleri arasında denizyolu ile ulaşım uygulamaları denenmiş, ancak istenen verim alınamamıştır. Burada; yakın mesafeler arasında mevcut Şehir Hatları vapurları yeterinden fazla büyük olmakta ve talebin doğru yönlendirilmesini engelle-

mektedir. Zira sık istasyonların olduğu böylesine bir kıyıya paralel hat uygulamasında, daha küçük şehir hatları vapurlarıyla daha kısa sürede iskeleye yaklaşma-dolum-ayrılmanın sağlanmasıyla daha sık seferlerin yapılması gerekmektedir. İstanbul'da Şehir Hatları yüzde 10'luk kapasiteyle çalışmakta olup, kapasitenin yüzde 40-50'lerde dahi kullanımının sağlanması, Boğaz köprülerindeki tıkanıklığı önemli ölçülerde düşürecektir. Aşağıdaki tabloda 2010 ve 2014 yılı günlük yolculuk değerlerinin türel dağılımı, 2018 ve 2023 yılları için öngörülen yolculuk değerleri ve türel dağılımı detaylı olarak verilmiştir.

Tabloda da belirtildiği üzere; 2010'da, İstanbul'da verilen yolculuk değerlerinde türel dağılımda karayolu ulaştırma türünün yüzde 78,4 ağırlığı olup 2014'te yüzde 67,7'ye düşmüştür. Bu oranın 2018'de yüzde 50,7'ye, 2023'te ise yüzde 26,5'a düşmesi öngörülmektedir. 29 Ekim 2013 itibarıyla kısmen açılışı yapılan Marmaray ve Avrasya Tünelinin türel dağılımda 2018'de yüzde 7,9, 2023'te ise yüzde 15,7'lik paya ulaşması öngörülmektedir.

Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı haftalar dilerim. ■

Hareketlilik Değerleri

2010 YILI GÜNLÜK YOLCULUK DEĞERLERİ			2014 YILI GÜNLÜK YOLCULUK DEĞERLERİ		
ULAŞIM TÜRÜ	YOLCUGÜN	ORAN%	ULAŞIM TÜRÜ	YOLCUGÜN	ORAN%
LASTİK TEKERLEKLİ	5.541.466	78,4%	LASTİK TEKERLEKLİ	10.716.595	67,7%
RAYLI	1.336.372	18,9%	MARMARAY	1.170.178	7,4%
DENİZ	195.056	2,8%	RAYLI	3.748.397	20,7%
TOPLAM	7.071.894	100,0%	DENİZ	186.575	1,2%
			TOPLAM	15.817.745	100,0%

2018 YILI GÜNLÜK YOLCULUK DEĞERLERİ			2023 YILI GÜNLÜK YOLCULUK DEĞERLERİ		
ULAŞIM TÜRÜ	YOLCUGÜN	ORAN%	ULAŞIM TÜRÜ	YOLCUGÜN	ORAN%
LASTİK TEKERLEKLİ	8.427.620	50,7%	LASTİK TEKERLEKLİ	7.739.228	26,5%
MARMARAY	1.312.880	7,9%	MARMARAY	1.673.092	5,7%
RAYLI	6.722.825	40,4%	RAYLI	19.530.944	66,9%
DENİZ	170.071	1,0%	DENİZ	240.034	0,8%
TOPLAM	16.633.396	100,0%	TOPLAM	29.183.298	100,0%

Tablo 2010-2014-2018-2023 Hareketlilik Değerleri ve Türel Dağılım Öngörülleri



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçü ders almaz (mı?)

Türkiye'nin ana ulaşım sistemi olan karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü yaşadıklarından ders çıkarmadığı için her geçen gün eriyor. Bir araya gelemediğimiz, sorunlarımıza birlikte çözüm üretmeye yanaşmadığımız için yaşıyoruz tüm bu olumsuzluklar. Yolcumuz çoğalacağına azalıyor, sektör sıkıntı yaşıyor.

Haftalardır yazıyorum: İstanbul Otogarı bu sektöre yetmiyor. Girişi çıkışı, peronları, sosyal alanları yetersiz. Otobüsçü dostlar "iyi yazıyorsun, derdimizi dile getiriyorsun, devam et" diyor yüzüme, ama yazıhanede biri varsa, "bizim sorunumuz bu değil, boş ver" deyip geçiştiriyor. İşte bizim sektörümüzün sorunu bu, çözüm de burada yatıyor.

Mali yeterlilikleri bulunmayan, mesleki yeterliliği olmayan, mesleki saygınlığı hiçe sayan bazı otobüsçüler, "bana dokunmayan yılan bin yaşasın" zihniyeti ve "o batarsa ben kazanırım" çıkarıcılığıyla sorunların çözümünü bulmak yerine ellerini ovuşturuyor. Firmalar batarsa yolcu tümden kaçır, hele de böylesi ekonomik kriz dönemlerinde... Geçmişte Bosfor, Varan, Hidayet, Hakiki Koç gibi elit şimaların şimdi yerinde yeller esiyor. Nedeni haksız ve hadsiz rekabet değil miydi? Tabii ki mesleki saygınlık kadar mali ve mesleki yeterlilikler de önemli.

*
"Önce can, sonra canan" demiş atalarımız, önce kendimizi düşüneceğiz, ama geçmişte yaşananlardan da ders çıkaracağız. Yani, sektör batarsa otobüsçüler de batar. Bu ekonomik darboğazda durumumuz malum. Yolcu azaldı, zaten kış koşullarında boş çıkıyor otobüsler sefere, biz geleceğe yönelik önlemler almazsak sektörümüz de aynı sona gidecek.

*
Galip Öztürk, otobüsçülerini bir araya çağırdı. Buluşup hem durumumuzu konuşacağız hem de sorunlarımıza yönelik çözüm arayacağız. Kaçmak, dalga geçmek yerine gerçekten derdimize derman olacak çözüm önerilerini konuşmalıyız. Bir arada ve birlikte olursak, tek ses tek yürek olursak bu sıkıntıdan kurtuluruz.

*
Bilirsiniz, gemi batmaktan kurtulmak için yükünü denize boşaltır. Yani, sektör hepimizi silkeleyip atar üzerinden, tıpkı gemiden atılan yükler gibi. Cumburlop denizin dibini boylamadan bu toplantıyı bir fırsat bilelim. Sektörümüzün sağlıklı ve sağlam hizmet verebilmesi için geleceğe yönelik düşüncelerimizi paylaşalım. Yoksa iş isten geçmiş olacak, o zaman da bizi kimse kurtarmaz. ■

NOVO S

AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.

• Servis taşımacılığı için ideal
• Yüksek güvenlik standartları
• Düşük yakıt sarfıyatı
• Düşük işletim maliyeti

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

Yeni Isuzu Novo S, düşük yakıt sarfıyatı ve yüksek güvenlik standartları ile işinizde yeni yol arkadaşınız olacak.

100
HISTORIC YEARS
Founded 1916
ISUZU



İstanbul'dan sonra İzmir ve Manisa'da Kadın yolcular istedikleri yerde inecek

Sosyal yaşamda kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık uygulamalarından biri, önce İstanbul'da uygulamaya kondu. Buna göre kadın yolcular gece 22.00'den sonra belediye otobüslerinden durak haricinde istedikleri yerde inebilecekler. Kadın yolcuların bu yöndeki taleplerinin "yol, yolcu, çevre ve trafik güvenliğini tehdit etmeyecek en uygun noktalarda" karşılanacak.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, sosyal yaşamda kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık uygulamalarından birini daha hayata geçirdi. İzmirli kadınlar, 22.00-06.00 saatleri arasında, otobüslerde, istedikleri takdirde durak haricinde de inmeye başladı. ESHOT Genel Müdürlüğü, kadın yolcuların bu yöndeki taleplerinin "yol, yolcu, çevre ve trafik güvenliğini tehdit etmeyecek en uygun noktalarda" durularak karşılanacağını duyurdu.

Manisa'da da, Büyükşehir Belediyesi, giderek daha da yaygınlaşacağına inanılan bu pozitif ayrımcılık uygulamasını başlattı. 17 ilçedeki Manisalı kadınlar, 22.00-00.00 saatleri arasında, otobüslerde istedikleri takdirde durak haricinde de inmeye başladı. ■



Medline, 22 Mercedes Sprinter yatırımı yaptı

2007 yılından bu yana Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne hasta nakil hizmeti sunan Esas Holding'in sağlık alanındaki şirketi Medline Acil Sağlık Firması, 22 adetlik Mercedes Sprinter yatırımı ile ambulans hizmeti veriyor.

Medline'in, Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler Ticaret'ten satın aldığı 22 adet yeni Mercedes Sprinter mavi şeritli hasta nakil ambulansları Kocaeli halkının hizmetine sunuldu.

28 Kasım Pazartesi günü yapılan araçların teslim törenine Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Başkanvekili Zekeriya Özak, Genel Sekreter Doç. Dr. Tahir Büyükkakın, Sağlık ve Sosyal Hizmetler Daire Başkanı Bekir Köksal, Medline ve Esas Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Kamışlı, daire başkanları, sağlık personeli ile araçların satışını gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Filo Satış Koordinatörü Onurcan Tosun, Mengerler İstanbul Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan katıldı.

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, "22 adet sıfır km mavi ambulansımız, hasta nakil aracımız vatandaşlarımızın hizmetinde. 'İnsanı yaşat ki, devlet yaşasın' felsefesiyle, imkanı olmayan vatandaşlarımıza hizmette sınır tanımıyoruz. Hasta nakil ambulansları geçen yıl yaklaşık 55 bin hastaya hizmet verdi. 2016 yılının ilk 10 ayında ise bu rakam yaklaşık 45 bine ulaştı" dedi.

Başkan Karaosmanoğlu, konuşmasının ardından 10 yıldır hasta nakil ambulanslarında hizmet veren Aynur Şanlı ile 2,5 ay



önce çalışmaya başlayan Büşra Yaşar'a hediye takdim etti. Törene katılan Medline Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Kamışlı da, Başkan Karaosmanoğlu'na bir hasta nakil ambulanslarının maketi takdim etti. Başkan Karaosmanoğlu, yeni ambulansın direksiyonuna geçerek, aracı bir süre kullandı.

Günde 250-300 km yol

Bir hasta nakil ambulansı günde 250-300 km arasında yol yapıyor. Bir aracın ayda yaptığı yol ise yaklaşık 8 bin km'yi buluyor. Bir ayda 20 ambulans il içi ve il dışında yaklaşık 128 bin km yol yapıyor. Her gün 2 veya 3 araç il dışına hasta taşıyor. Hasta nakil hizmetinde 133 personel görev alıyor.

4 kamera ile takip

Hasta nakil ambulanslarının tamamı, 24 saat boyunca araç takip ve kamera sistemiyle takip ediliyor. Tamamında HGS bulunan araçlarda hız sınırı 110 km'de sabitlenmiş durumda. Ambulansların her birinde 1 yol kamerası, 1 ön kabin, 1 yan kapı ve 1 arka kamera olmak üzere toplamda 4 adet kamera ve ses kayıt sistemi bulunuyor.

Mercedes yatırımında etkenler

Medline Kurumsal Satış Müdürü ve Kocaeli Projesi Koordinatörü Mercedes yatırımında etken olan özellikler şu şekilde açıkladı: "Mercedes Sprinter araçlarda hasta konforu için özel süspansiyon sistemi, ön ve arka kabin için ayrı iklimlendirme bulunuyor. Hizmet; kesintiye teknik anlamda Mercedes mühendisliği ve etkin teknik servis ile uğramıyor. Hasta güvenliği için geniş ön ve arka kabin ve güçlü üstyapı bulunması tercihimizi belirledi."

Medline-Mengerler işbirliği

Mengerler İstanbul Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan, hasta nakil hizmeti veren Medline şirketi ile işbirliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Medline ile işbirliğimizin uzun yıllar devam edeceği düşüncesindeyiz. Bu 22 adet Sprinter aracımız özel sipariş ve isteklere göre donatıldı. Ayrıca Medline şirketi Kocaeli Mengerler ile servis sözleşmesi de yaptı. Hizmet sürecinde Medline'in her an yanında olacağız. Yeni araçlar hayırlı, uğurlu olsun" dedi.



Michelin, 2016 yılında hacmini %1,4 artırdı

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, 2016 yılının ilk dokuz ayında net satışlarını 15,5 milyar Euro'ya ulaştırdı. Hacimsel anlamda pazarı geride bırakarak %1,4 oranında tonajını artıran Michelin, her zaman olduğu gibi iddialı olduğu performans lastikleri pazarındaki üstünlüğü ile 17" ve üzeri lastik segmentinde yüzde 11'lik hacim artışı elde etti.

Michelin net satışları 15,5 milyar

Net satışlarını 15,5 milyar Euro'ya ulaştıran Michelin, Türkiye pazarını da içine alan Avrupa bölgesinde halen artan talep sayesinde hem binek araç hem de hafif ticari araç lastikleri segmentinde büyüme göstererek grubun hacmini artırdı. Binek araç ve hafif ticari lastiklerinde

Türkiye'yi içine alan Avrupa bölgesinde orijinal ekipman pazarında yüzde 5 büyüyen Michelin, tüm dünyada ise satılan lastik adedi bakımından da yüzde 2 artış gösterdi. Ağır vasıta lastikleri segmentinde ise, ilk 9 ayda Türkiye pazarını da içine alan Avrupa bölgesinde yüzde 4 büyüdü.

Türkiye katkısı

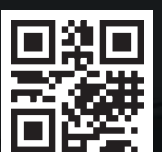
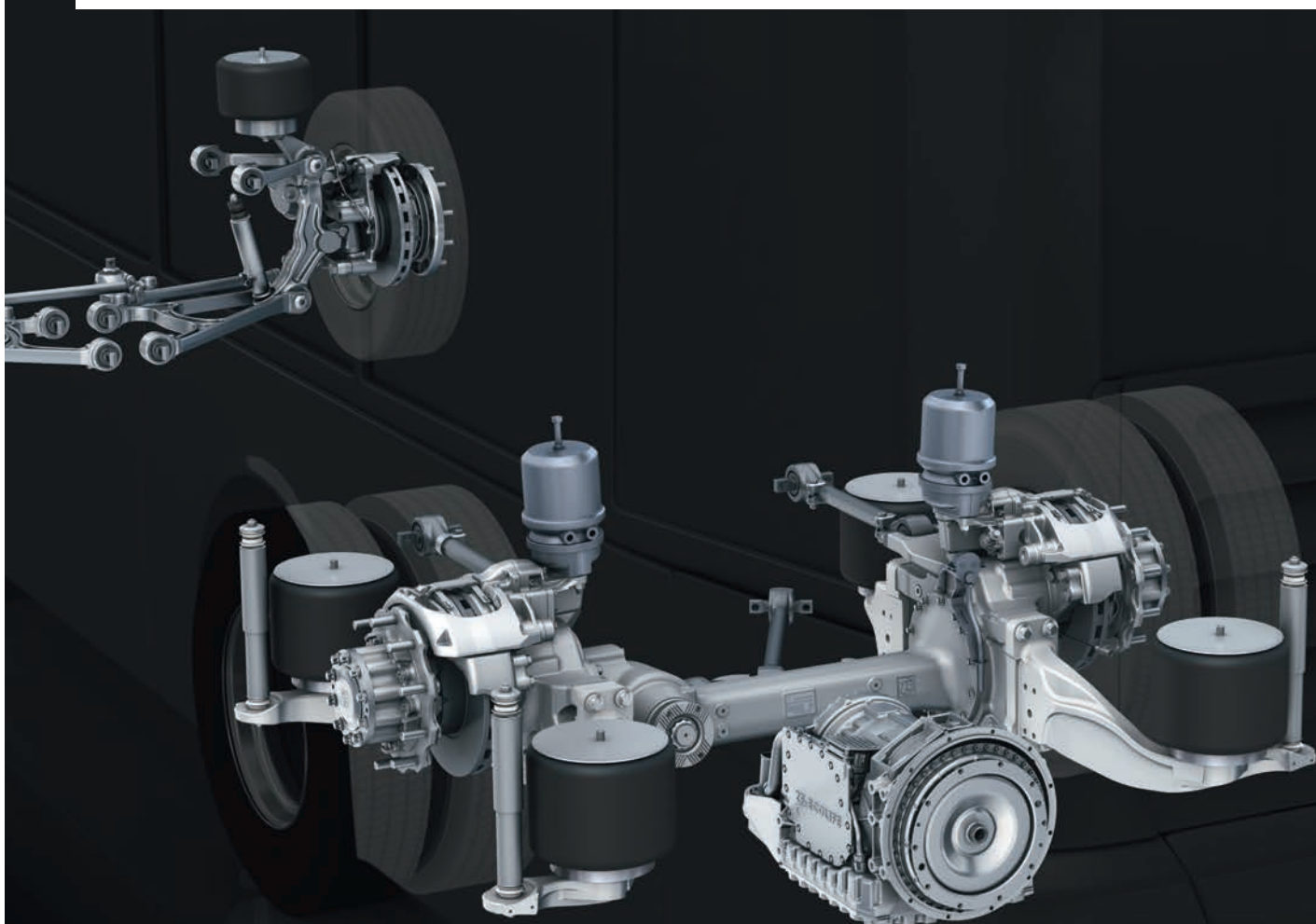
Michelin Grubu'nun global anlamda büyümesine Michelin Türkiye, katkı sağlıyor. Türkiye, hem binek lastikleri ve hafif ticari grubunda hem de ağır vasıta grubunda hem de yüksek performans lastiklerinde başarılı bir performans sergiliyor. Michelin, geliştirdiği teknolojiler ve lastik çözümleriyle tüketicilere destek sunmaya devam edecek. ■

BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. Ürünlerimiz yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde inip binmelerini, güvenli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlıyor. Dahası, ZF ürünleri birbirlerine tam olarak uyumludur ve en üst düzey teknolojiyle geliştirildikleri için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. ZF komponentleri ile aracınızın hem kullanım ömrü maliyetlerini hem de araç ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY



İTO 22. Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu: 200 milyon TL elde edecek

Yönerge bahane, İBB'nin rantı şahane

Bayraktaroğlu, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin servis taşımacılığına yönelik yayınladığı yönergenin servis taşımacılığına kazanımlar getirmediğini, aksine belediyenin kendine rant elde edecek bir düzenleme yaptığını söylüyor.

İstanbul'da, 22.Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu, 5 Ekim Çarşamba günü İstanbul Ticaret Odası'nda yapılan Servis Araçları Plaka Tahdidi Zümre toplantısında, sektörde sıkıntı var değerlendirmelerine 'Sektörde sıkıntı değil, yangın var' açıklaması ile cevap vermiş, sorunlara çözüm arayışının hızlandırılmasını talep etmişti. İTO'daki zümre toplantısının ardından sektörde yaşanan durumu anlatan bir açıklama da 14 Kasım'da İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'ten gelmiş; servis sektöründe iflaslar yaşandığı ifade edilmiş ve iki servis firmasının iflasıyla tedarikçilerin yaşadığı mağduriyetler dile getirilmişti. Yaşanan ekonomik zorluklarla birlikte servis sektörünün geldiği noktayı İTO. 22 Nolu Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu ile bir kez daha masaya yatırdık.

Servisçilerin iflası İTO'nun umurunda değil

Sektörde yaşanan iflasların İstanbul Ticaret Odası'nın çok da umurunda olmadığını dile getiren Ali Bayraktaroğlu, "Neden İTO'nun umrunda değil. İSAROD duyar duymaz, iflaslara yönelik hemen bir basın toplantısı yaptı, 'ben bu durumu ciddiye alıyorum. Üyemi korumak adına elimden gelen her türlü çalışmayı yapacağım' dedi. Ama İTO'dan böyle bir reaksiyon göremedik. En son çalışma toplantısında bunu dile getirdim. Batan bizim üyemiz, orada parası batanların bir kısmı da yine bizim üyemiz. Beni aradıklarında bu konuya gündeme getireceğimi söyledim. Ancak İTO yetkililerinin mesafeli durduğunu gördüm. Hatta çalışma toplantısında söz aldım, 'bu mesafeyi hukuk desteği ile aşalım' dedim. İkisi de bizim üyemiz olduğuna göre, tabii ki, 'büy mağdurdan yana olacağız' dedim. Sonuçta mağdurdan taraf ne yapabilirsek, 'fon mu oluşturulur veya aidat alınmamasına yönelik bir çalışma mı yapılır' dedim ve henüz bir yanıt alamadım" dedi.

İBB rantı kendine yaptı

İBB'nin yayınladığı Yönergenin ardından sektörün zor durumda olduğunu birçok kez dile getirdiklerini belirten Bayraktaroğlu, "Bu zorluğun şiddeti giderek artıyor. Çünkü hizmeti alan, şartlar ne olursa olsun, en ucuza almaya çalışıyor. Hizmeti veren memnun değil. Hizmete aracılık yapan, ticari kesim de mutlu değil. Mazotla bir avantaj vardı, ama Dolar'ın

durumundan sonra mazot da kötüye gidiyor. Baktığımızda şartları iyileştirecek herhangi bir argüman yok. Aslında İBB kendine gelir yarattı. Yönerge bahane, İBB'nin rantı şahane. İBB inanılmaz bir rant elde edecek. Paraları toplamaya başladı. Bizim yaptığımız hesaplara göre İBB'nin ilk etapta 200 milyon TL geliri var. 200 milyon çok ciddi para. İBB bu parayla birçok iş yapabilir. Kaldı ki, bu, hakir gördüğü, beğenmediği, her etapta şartlarını zorlaştırdığı, hiçbir dediğini yapmadığı bir sektörden elde edebileceği bir para. Bu işte rant çıkmasın diyen Belediyenin kendisiydi. Kamu yararı olsun, hiç kimse bu işten rant elde etmesin, manipülasyon olmasın diyerek yola çıktı. Maalesef kendisine yaptı bu rantı. 40 bin lira veriyorsunuz, devrederken de ayrıca 3 bin TL vereceksiniz. Yol belgesine son iki yıldır para alınmıyordu. Şimdi ona para veriyorsunuz. Asgari ücretle çalışan sürücülerden 100 TL alıyor. Belediye bu işten açıkça rant elde ediyor. Etmiyoruz diyorsanız, o zaman bu paralar neden alınıyor? Sayın Kadir Topbaş, 'hiçbir şekilde paralı olmayacak' diyordu. Şimdiki açıklamalarda da, 'ben para alınsın demedim, parayı fiyat belirleme komisyonu çıkardı' diyor. Ama siz fiyat belirleme komisyonuna bir para teklif ettiniz. 60 olsun dediniz. Komisyon onu kabul etmedi, 40'a karar verdi. Yani sonuçta siz para ile çıktınız. Siz 'para alınmasın' deseydiniz, komisyon da bu işten para almayacaktı" diye konuştu.

Belediye bu çağrını görmeli

Sektörün çok zor bir süreçten geçtiğine dikkat çeken Ali Bayraktaroğlu, "Bu zor süreci yaşayan sadece sektörümüz değil. Ülkemiz bir darbe süreci yaşıyor. Ekonomik zorluklar büyüyor. Şimdi yılbaşı geldi. Firmalar geçen yıl 100 liraya yaptırdıysa, aynı işi yine o paraya yaptırmaya çalışıyor. Kimse kimsenin derdinden anlamıyor. Eğer bu iş patlarsa çok yazık olacak. Olan servisçi arkadaşımıza olacak. Tedbirini alamamış şirketler çok ciddi etkilenecek, ama biz bunu hak etmiyoruz. Belediyenin ne yapıp edip bu bağırsı, bu çağrını görmesi gerekiyor. Görüp bir adım atması gerekiyor. Eğer atmazsa ciddi yaralanmalar, koptular ve batmalar olabilir" dedi.

Sektör önünü görmek istiyor

Sektör mensuplarının önünü göremediğini ve karar almakta zorlandığına yönelik değerlendirmelerde bulunan Bayraktaroğlu, "Bakiyorsunuz, üç arabası var, ikisini kapıya çekmiş, sürücülerini çıkarmış isten. Birine kendisi çıkıyor ve 'bu, çalışmasından evladır, üçü çalışsa çok daha fazla zarar ederim' diyor. 'Sürücü maaşı, rehber maaşı, arabanın masrafı var; bari kapıda dursun, bir önümü görevim ne olacak' diyor. Önümüzü göremiyoruz. Siste yavaş hareket ediyorsanız, hatta yolun durumu kötü diye çıkmak istemiyorsanız; şu an yaşadığımız durum da öyle. Herkes kendi tarafından bakıyor... Belediye kendi açısından, odalar kendi tarafından bakıyor, hizmet alan şirketler başka bir taraftan bakıyor. Esnafın durumu belli, her şey apaçık ortada. Belediye çıkarttığı karara uyulmasını istiyor, anlayış bu. Kimse nasıl olacak da uyulacak diye sormuyor bile" dedi.

Yargı süreci devam ediyor

Yönerge değişikliğine ve ücrete yönelik komisyon kararına mahkeme yoluyla itiraz ettiklerini belirten Bayraktaroğlu, "Mahkeme, yürütmeyi durdurma



talebimizi reddetti; Belediye şu andaki çalışmasına devam edecek. Fakat mahkemenin asıl konusu, yönergenin maddelerine itiraz ve iptal davasıydı; o devam ediyor. Onunla ilgili idareden bir savunma istendi. O savunmalar görülüyor. İlk mahkeme ile ilgili detaylı bilgi vereceğiz. Avukatlar, en iyi ihtimalle sonuç almanın bir iki ayı bulacağını söylüyorlar" dedi.

Paralar alınmaya başladı

Büyükşehir Belediyesinin ücretleri toplamaya başladığını da açıklayan Bayraktaroğlu, "Sistemde şu anda 51'inci araba için ücret ödeme bölümü çıkıyor karşınıza. Ödeyenler var. Ama ben kendi şirketim açısından herhangi bir ödeme yapmadım. Mahkeme kararının sonucunu alana kadar da yapmayacağım" dedi.

İrtibat büroları

İTO. 22. Meslek Komitesi olarak İstanbul'un birçok noktasında irtibat büroları oluşturacaklarını da açıklayan Ali Bayraktaroğlu, "İTO'dan sektör mensuplarına yönelik bir faydanın geleceğine inanmıyorum. Biz üyemizi bilgilendireceğimiz, ona danışmanlık ve hukuk yardımı sağlayabileceğimiz irtibat bürolarını şehrin birçok bölgesinde, iki ay içerisinde peş peşe hayata geçirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu. ■

İTO Başkanı sektöre sahip çıkmadı.

"İTO Başkanı, İTO üyesi diğer sektörlerin sorunlarına gösterdiği çaba ve gayreti, söz konusu servisçi olunca maalesef gösteremedi. UKOME kararı alınır alınmaz, bizzat İTO Başkanı olarak ilgililere gitmesi ve çözüm istemesi gerekiyordu. Çözüm önerisi kabul edilmediyse İTO üyesi olan 17 bin sektör mensubu üyelerinin haklarını koruma ve kollama adına hukuk yolu ile savunması gerekiyordu, ama yapmadı. Bu sektör tabii ki bunu, kendisine bu yapıları unutmuyacaktı."



Ali Bayraktaroğlu ile Erkan Yılmaz, Kağıthane'deki İlکم Turizm Merkezinde görüştü



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

2016 Hızlı Bitiyor...

Mekanizmaya bakalım: Faiz artarsa, krediler yatırımlar azalır; ekonomide enflasyon düşer. Faiz artışı erkence veya fazlaca olursa da durgunluk olur, Allah korusun, hızlandırması zor veya uzun olur. Bunları herkes bilir, kaç kere yaşadık, gördük. Dünya da 2008'den beri bunu yaşıyor. Ama FED, (Amerikan Merkez Bankası) aslında artık dünyanın da merkez bankası, bu yıl kaçırmadan faizini artırdı. Başkanın ilk cümlesi bu bildirim idi, cümlesini bir solukta tamamladı ve "ohh!" dedi.

Yukarıda dediklerimizin hepsi gerçekleşmeye başladı. İşin kötüsü de şu: Bunlar bütün dünyada gerçekleşiyor, sadece Amerika'da değil. Hem de Amerika'nın yeni Başkanı da, işleri açacağını, harcamaları arttıracığını, enflasyona bakmayacağını anlatırken.

Hem de başka merkez bankaları negatif faizle hala para bollaştırmaya devam ederken. Hem de bu ülkelerin müşterisi olan zayıf ülkelerde -GO (Gelişmekte Olan) işler yavaşlarken.

Başkansız sürede faiz de artmış oluverdi. Keşke şu 2016 yılı 3 ay daha devam etseydi de FED ile yeni Amerika Başkanı görevde buluşa idiler. Belki erken arttı, belki fazla arttı, görecekler.

Bunu da Mart 2017'de görecekmışiz.

Petrolde, hani hep OPEC'in üretimi kısması konuşuluyordu ya, OPEC dışı ülkeler de kısma karar aldılar, geçen hafta. Ama komik de bir durum yaratılar: Yüzde 30 üretenler ile orantılı kesselerdi, kessmeleri gereken miktar (2,5 milyon varil) kessmeyi açıkladıkları (0,5 milyon varil) miktarın 5 katı olacaktı. Zaten OPEC dışı bir ülke, şimdiden, üretimini diğerlerinin kestiği toplam kadar (0,5 milyon varil) arttıracığını bildiriyor.

Fiyat arzın kısılması ile yükseltiliyor. Halbuki dünya talebi arttırmaya uğraşıyor. Fiyatı yüksek tutmak, zor gibi...

Öteki önemli olay da Suriye. Rusya-İran-Çin grubu Amerikan planını durdurdu. Rusya sonsuza kadar süre ile Suriye'de askeri üssüne kavuştu, İncirlik üssünü karşıladı, memnun. Suriye iktidarı, ülkesini geri almaya başladı, toprak bütünlüğüne ilerliyor, memnun. Toprak bütünlüğü olan bir Suriye, Türkiye'nin de isteği, memnun. Galiba bu durum tarafların memnuniyeti ile yeni çözümüne doğru yol alıyor. Hayata yatırım yapma günleri yaklaşıyor. Uzaklaşmıyor!

Kendimize baksak: Özel sektöre verilen teşvikler ve muafiyetler eşsiz.

Otomotivin üretimi, ihracatı, satış rekora gidiyor. Sanayi Üretim Endeksi yüzde 2 artışta, ihracat miktar siparişi artışta. İtalya gibi 390 milyar avro kredimiz ve de en büyük bankamız batık filan da değil!

Taşıma dünyasına baksak: Kaptanlar Kulübü, her ay değişik dallarda 'Aydın Kaptanı'nı seçiyor. Yazılarımdan birini hatırlıyorum: Taşıma Dünyasını Taşıyanlar.

"...Bütün bu taşımacılık dünyasını hareket ettiren kimler? İyi sistemlerimizi, iyi araçlarımızı, değerli yükümüzü, değerli insanımızı, kısıtlı zamanımızı, gözbebeği yatırımımızı kimin eline teslim ediyoruz? Kimlerin emeği ile hareketleniyor bu koca sistemlerimiz? Kimdir sürücüler, şoförler, kaptanlar, pilotlar, operatörler? Şoförleri temsil eden bir örgüt biliyoruz: TŞOF, yani Türkiye Şoförler ve Otomobilçiler Federasyonu. Federasyonun sayfasında üye sayısını göremedim; 2005 yılında çıkan yeni bir Kanun gereğince hepsi silinmiş..."

Bu kulübün yenice kurduğu Ulaşımın Teknoloji Platformu bu konuda etkin görev üstlenebilir. Verdikleri ödülleri kaptanlara yararını arttırabilir. Hatırlarsınız, sürücü belgemiz 26 milyon adet.

İyi haftalar... ■

Karsan'dan Balıkesir'e 21 Adetlik Teslimat!

Balıkesir'in Toplu Ulaşımına Karsan imzası!

Geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle şehirleri modern çözümlerle sunan ve bu yıl kuruluşunun 50. yılını kutlayan Karsan, Türkiye'nin dört bir yanındaki teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Karsan son olarak Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ne 11 adedi Atak ve 10 adedi Jest olmak üzere toplam 21 adet araç teslimatı gerçekleştirdi. Balıkesir'e yaptığı teslimatlarla şehre imzasını atan Karsan, böylece toplamda 220 adet Jest ve 153 adet Atak sayısına ulaşarak bölgenin ulaşımına büyük katkıda bulunmayı sürdürdü.

Kuruluşunun 50. yılını geride bırakan ve Bursa'da yer alan iki fabrikasında çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, diğer illerde olduğu gibi Balıkesir'deki

teslimatlarına da aralıksız devam ediyor. Karsan son olarak, Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ne 21 adet araç teslimatı daha gerçekleştirdi. Balıkesir Toplu Taşıma'da (BTT) kullanılmak üzere teslim edilen 11 adet Atak otobüsü ve 10 adet Jest minibüsü düzenlenen törenle hizmete alındı. Teslimat törenine Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Edip Uğur, ilçe belediye başkanları, Büyükşehir Meclis Üyeleri, Genel Sekreter Yardımcısı, Ulaşım Daire Başkanı ve Karsan Pazarlama Genel Müdürü Muzaffer Arpacioğlu, Karsan Satış Müdürü Kaan Erkırtay, Kamu Satış Müdürü Adem Ali Metin ve vatandaşlar katıldı.

Teslimat töreninde konuşan **Karsan Pazarlama Genel Müdürü Muzaffer Arpacioğlu**, "Balıkesir'in bizim için ayrı bir yeri var.. Alçak tabanlı, engelli

erişimli, kamera kayıt özellikli, USB şarjlı yenilikçi araçlarımızla Balıkesir halkına en iyi hizmeti sunmaktayız. Artık Karsan markasıyla bütünleşmiş olan şehrimizde her gün 400'e yakın Karsan aracı Balıkesirlileri evlerine, işlerine ve okullarına taşıyor. Diğer yandan satış sonrası hizmetlerde de her zaman kullanıcılarımızın yanında olmaya gayret ediyoruz" dedi. ■



TEMSA'dan Sakarya VİB Turizm'e 7 Safir Plus



Sakarya VİB Turizm filosuna 2+1 koltuk düzenli 7 adet Safir Plus ekledi. Firma 2017 yılında da yeni Safir Plus yatırımları planlıyor.

TEMSA, Sakarya Otogarı'nda 12 Aralık Pazartesi günü düzenlenen törenle Sakarya VİB Turizm'e 7 adet 2+1 koltuk düzenli Safir Plus teslim etti. Araçların teslimi için yapılan törene Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Seyhan Azder, Yönetim Kurulu Üyeleri Genel Müdür Adnan Kayabaş, Sakarya Şehirlerarası Otobüs Terminali Şube Müdürü Abdurrahman Yıldız, TEMSA Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci katıldı.

Sakarya VİB ilk kez TEMSA yatırımı yaptı

20 yıldır ilk defa farklı bir marka otobüs yatırımı yaptıklarını belirten Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Seyhan Azder, TEMSA tercihlerinde en önemli etkenin 2+1 koltuk düzeninde TEMSA'nın 41 koltuk imkânı sunması olduğunu belirtti. Filolarında toplam 50 adet araç bulunduğunu da belirten Azder, 2017 yılında yine Safir Plus yatırımları planladıklarını vurgulayarak, "Yolcu bilet alırken 2+1 koltuklu araç talep ediyor. Biz de yolcumuzun bu talebine cevap verebilmek adına 2+1 koltuk düzenine sahip araç yatırımı yaptık. Yaptığımız araştırmalar bizi TEMSA yatırımına yöneltti. 2017 yılında filonun tamamını TEMSA araçlardan oluşturabiliriz. Hizmet sürecinde kaliteden taviz vermeden faaliyetlerimizi yürütmemiz nedeniyle, yolcumuzun sayısında düşme olmuyor. Yöresel firma olmamız da bize avantaj sağlıyor. Bu araçlar, Sakarya merkezli İzmir, Bodrum, Marmaris ve Ankara hatlarında hizmet verecek. İstanbul - Adapazarı hatında günlük 75 seferimiz var. Adapazarı - Ankara 10 sefer, Adapazarı'ndan İzmir, Bodrum, Antalya, Giresun, Artvin olmak üzere de Adapazarı merkezli günde 75 seferimiz var" dedi.

Hedef, Sakarya VİB Turizm'in filosunun tamamının TEMSA marka araçlardan oluşması

TEMSA Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, "Bugün bizim için de, Sakarya VİB Turizm için de önemli bir gün. 7 adet Safir Plus aracımız hayırlı olsun.



Yavuz Sultan Selim Köprüsü bir otobüs başına 6 bin TL maliyet getirdi

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün köprü ücreti ve mazot maliyeti ile aylık olarak bir otobüs başına 6 bin TL ek maliyet getirdiğini de vurgulayan Seyhan Azder, "Yavuz Sultan Selim tüm otobüsçünün sorunu. Ancak biz daha sık sefer yaptığımız için maliyet artışımda yüksek oldu. Artan maliyetlere rağmen bilet fiyatlarına zam yapamıyoruz" dedi.

1.5 milyon yolcu ile kapatıyoruz

43 üye ile birlik ve beraberlik içerisinde hizmet verdiklerini ve 2016 yılını 1.5 milyon civarında bir yolcu ile kapatacaklarını belirten Seyhan Azder, "Yaşanan zorluklara rağmen bu yılı 1.5 milyon civarında bir yolcu ile kapatacağız. 2015 yılında da 1.5 milyon yolcu taşımıştık. Zorluklara rağmen mevcudu korumakla başarılı olduğumuzu düşünüyorum" dedi.



Sakarya VİB'in bizim için ayrı bir önemi var. Bu teslimatın, diğer yöresel firmalar açısından örnek oluşturacağını düşünüyoruz. Hedefimiz, Sakarya VİB filosunun tamamını Safir Plus araçlardan oluşturmak" dedi. ■



İnovasyonun da lideri TEMSA

TEMSA, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen, 5'inci İnovasyon Haftası kapsamında gerçekleşen İnovaliG Ödülleri'nde, "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde birincilik ödülü kazandı. Ödül, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'ya verildi.

TEMSA, etkinlik boyunca THY, STM, Habitat ve Türkiye'nin farklı üniversiteleri ile birlikte 17 etkinlik gerçekleştirdi. Ayrıca TEMSA, Türkiye'nin ilk yüzde 100 yerli elektrikli otobüsü Avenue EV ve akıllı aracı Avenue IBUS araçlarını katılımcılar ile buluşturdu.

İnovasyon Haftası'nda aldıkları ödülün gurur duyduklarını belirten TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Bu ödüller, bizi, daha da başarılı olmaya motive ediyor ve daha fazla çalışmaya itiyor. Bu yüzden kurumumuz adına, çalışanlarımız adına büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz" dedi.

Akıllı şehirlere Temsa çözümleri

Etkinliğin ikinci gününde Akıllı Şehirler, "Smart Cities" paneli düzenlendi. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Geleceğin Akıllı Şehirleri için geliştirilen Temsa Çözümleri"ni paylaştı.

Açık inovasyon Yarışması ödülleri

Birincilik ödülü Dinçer Çelik ve İSBAK AŞ Genel Müdürü Muhammed Alyürek tarafından "Tems Care ile sanal servis" fikri sahipleri Kadirhan Osman, Rızaan Osman, Ahmet Faruk Kara ve Ömer Faruk Durgut'a 15 bin TL; ikincilik ödülü Dinçer Çelik ve Frost & Sullivan Global Direktörü, Vizyoner Grubu Lideri Archana Amarnath tarafından "Sanal gerçeklik ile araç içi eğlence" fikir sahibi Haluk Altunel'e 10 bin TL; üçüncülük ödülü Dinçer Çelik ve STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Tic AŞ CTO'su Ömer Korkut tarafından "Sanal Eğitim Uygulaması" fikir sahibi Batuhan Yıldırım ve Melis Dizdar'a 5 bin TL ödül verildi. ■



İnovasyon Şampiyonu TEMSA

TİM tarafından düzenlenen İnovaLiG 2016 İnovasyon Kaynakları Kategorisi Şampiyonu TEMSA!

İnovatif çalışmalarımıza verdiği destekten dolayı Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne ve bu ödülün sahibi Yenilikçi ve Girişimci tüm TEMSA çalışanlarımıza sonsuz teşekkürler.





Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Teknolojisiz Ulaştırma Olmaz

Ülkemizde sıkıntılı bir süreci yaşıyoruz. Cumartesi akşamı yaşadığımız terör olayı nedeniyle tüm emniyet mensuplarımıza ve ülkemize başsağlığı, yaralılara da acil şifalar diliyorum. Bu kötü günlerin bir daha yaşanmaması için herkesin aklını başına toplaması gerekiyor. Ülkemiz ve Ortadoğu üzerinde oynanan oyunlar bir gün son bulur. Bugün, bu yaşanan birlik ve beraberlik Ortadoğu'da oynanan ve Müslüman'ı Müslüman'a kırdıran bu oyuna son vermek için atılan ilk adımdır. Muhakkak ki İslam alemini uyandırmak için de önemli adımdır diye düşünüyorum. Allah ülkemizi ve tüm insanlığı bu kötü olaylardan korusun, bu emperyalizm de bu topraklarda son bulsun.

Bilgi yuvalarına destek olalım

Geçen hafta İstanbul Teknik Üniversitesi'nin Arı Teknokent Merkezinde karayolu yolcu taşıma sektörü olarak Ulaştırma Teknoloji Hareketi İşbirliği'nin imzalarını attık. Sayın Kemal Karayormuk Hocamız ve Ekrem Özcan'ın öncülüğünde başlayan bu çalışmayı takdirle karşılıyoruz. Tabii, ülkemizde üretim yok. Esas sıkıntı burada. Fikir var, insan kaynağı var. Bunları yan yana getirmekte zorlanıyoruz. Üreticilerle bu insan kaynağının yan yana getirilmesi ülkemizin gelişimi açısından büyük önem taşıyor. Gelişmiş ülkeler nasıl yapıyorsa, bunu bizim de yapabilmemiz lazım. Türkiye'nin üretmesi lazım. Sadece tüketmek değil, taktiçi değil, teknoloji geliştiren ve bunu üreten ülke olmamız gerekiyor. İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sayın Arzu Eryılmaz'ı yaptıkları çalışmalar nedeniyle tebrik ediyorum. Ne mutlu ki, ülkemizde bu tür bilgi yuvaları var. Burası büyük bir anlam taşıyor. Üretici firmalarla birlikte bu tür bilgi yuvası merkezleri destekleyerek geliştirmemiz gerekiyor. Başlatılan bu hareket sektörümüz için de memnuniyet verici bir gelişmedir. Artık ülkemizin taklit eden değil, üreten ve yapan bir ülke olması gerekiyor.

Kaptanlık kutsal bir meslek

Kemal Karayormuk Hocamızın ve Ekrem Özcan'ın Kaptanlar Kulübü olarak başlattığı çalışma ile kaptanlarımız yine ödüllendirildi. Ben de bir kaptan çocuğuyum. 35 yaşında babamı kaybettim. Kaptanlık mesleğinin ne kadar kutsal bir meslek olduğunu en iyi bilen insanlardan biriyim. Onlar yollara hayatlarını sererler. Çoluk ve çocuklarından uzakta sıkıntılı bir hayat yaşarlar. İnsan taşırlar, sevgi taşırlar, hayat taşırlar. Onun için kaptanlarımızın yaptığı meslek çok kutsaldır. Bu arada kaptanlık mesleğinin farklı bir ehliyet kapsamında, ayrı bir statüde değerlendirilmesi için elimizden geleni yapıyoruz. Geçen ay TBMM'de yaptığımız toplantıda da bunu dile getirdik. Kaptanlarımızın sosyal haklarının geliştirilmesi için de çalışmalar yürütüyoruz. Çünkü kaptanlarımız insan taşıyor, hepimizin canlarını taşıyorlar, hayatı taşıyorlar. O gün ödül alan kaptanlar, ödül almayan binlerce meslektaşlarını da temsil ettiler. Ödül kazanan kaptanlarımızı kutluyorum.

Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü

Yine etkinlik kapsamında sektörümüzün duayen ismi Pamukkale Turizm'in sahibi Sayın Cafer Sadık Bababalım'a Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü'nü katılımcılarla birlikte sunduk. 56 yıldır sektörümüze hizmet sunan duayenimiz Sadık Abimiz, çok küçüklükten beri tanıdığım büyüğümüz, sektörün büyüğü, istikrarlı şekilde sektöre hizmet etmenin gururunu yaşıyor. Bugün sahibi olduğu firma ülkemizin en saygın, itibarlı firmalarından biri. Saygıdeğer bir insan olan Sadık Abi'ye, Allah uzun ömürler versin. Geriye güzel bir miras bırakıyor. İnşallah, çocukları da bu bayrağı daha yükseğe taşırlar. Kendisine buradan sektör adına saygılarımızı sunuyorum. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



Süer Sülün'e Fenerbahçe forması

13 Aralık Salı günü, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz Mercedes-Benz Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün'ü makamında ziyaret ettiler. Süer Sülün adına hazırlanan ve Fenerbahçeli futbolcuların da imzaladığı özel formayı takdim ettiler. ■

Biletall geliştirdi: Ortak Arama Özelliği

Otobüs, Tren ve Uçak biletleri bir arada

Otobüs, uçak, deniz otobüsü ve TCDD biletlerini bir arada sunan ilk ve tek online bilet sitesi Biletall, yenilenen web sitesi ile ulaşımında birçok yeniliği bir arada sunuyor. Online bilet sektöründe bir ilk olan 'Ortak Arama Özelliği' ile seyahat edilecek lokasyon ve tarih belirlendikten sonra otobüs, uçak ve tren biletleri aynı ekranda yolcunun karşısına çıkıyor. Yolcular, tüm ulaşım araçlarının hem fiyatını hem de yolculuk süresini değerlendirerek saniyeler içinde kararını verip biletlerini alabiliyor. Öğrenciler için 'sen seç ailen ödesin' ve satın almak istenen biletin fiyatı düştüğünde ya da yükseldiğinde uyarı mesajı gönderen 'fiyat alarmı' özellikleri Biletall'ın yolculara sunduğu yeni uygulamalar arasında yer alıyor.

Biletall, yılbaşında Google ile birlikte geliştirdiği sesli bilet arama ve satın alma özelliğini yolcuların kullanımına sunarak ulaşımında zaman kaybını ortadan kaldırmakta kararlı olduğunu göstermişti. Ar-Ge ekibi ile sürekli olarak inovatif uygulamalar geliştiren Kayserili firma, yılsonuna doğru 3 yeni özelliği daha aktif hale getirdi. Sık seyahat edenler, bilet alırken zaman kaybı yaşamak istemeyenler, ucuz bilet arayanlar ve öğrenciler düşünülerek hayata geçirilen uygulamalar, Sesli Bilet Arama uygulamasında olduğu gibi ulaşımında bir ilk olma özelliğine sahip.

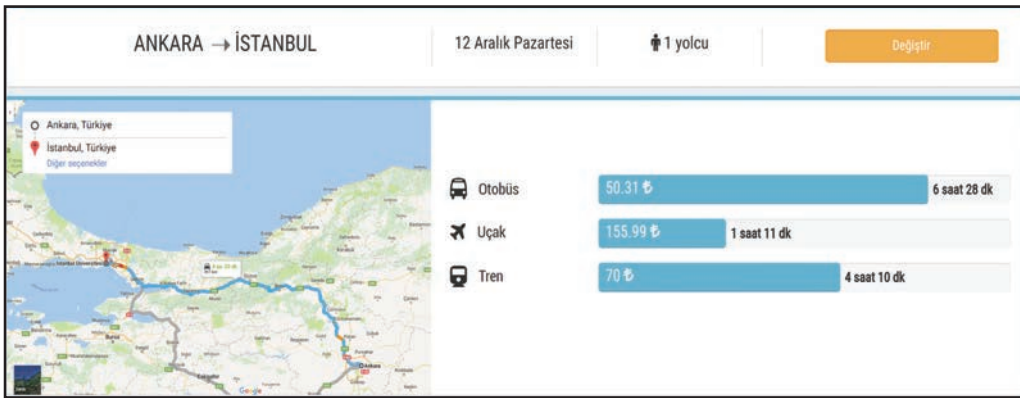
En kısa sürede en ucuz bilet

Biletall'ın kullanıma sunduğu 'ortak

arama özelliği' tüm ulaşım araçlarının fiyat bilgilerini ve yolculuk sürelerini aynı ekranda göstererek seyahat öncesi karar verme sürecini hızlandırırken fiyatı en uygun biletin saniyeler içinde alınabilmesini sağlıyor. Örneğin Ankara'dan İstanbul'a seyahat edecek yolcu ortak arama özelliğini kullandığında otobüs, uçak ve tren seferlerini ücretleri ve süreleri ile tek ekranda yan yana karşılaştırma imkânına sahip olacak. Bu uygulama sayesinde bir lokasyondan diğerine gitmek için farklı ulaşım araçlarının biletlerini aramada kaybedilen zaman minimuma inecek. Seyahatlerinde Biletall'ı tercih eden yolcular, 'fiyat alarmı' özelliğini kullanarak seçtikleri seferin ücreti düştüğünde ya da yükseldiğinde bilgi sahibi olarak istedikleri bileti en uygun fiyata alabilecekler.

Öğrencinin halinden Biletall anlar

Bir uygulama da ailesinden uzak öğrenim hayatını sürdüren öğrenciler için geliştirildi. Öğrenciler 'sen seç ailen ödesin' uygulaması ile artık istedikleri bileti seçerek sefer bilgilerini Biletall üzerinden ailelerine gönderebilecek ve kimseden borç istemeden rahatlıkla seyahat edebilecek. ■



Turizm sektörünün 'Sultan'ı Busworld Latin Amerika'daydı

40'tan fazla ülkeye otobüs ihracatı gerçekleştiren, Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar,

Kolombiya'nın Medellin şehrinde düzenlenen Busworld Latin Amerika fuarına turizm sektörünün en beğenilen aracı Sultan ile katıldı. Otokar, organizasyona katılan tek Türk otobüs markasıydı.

Fransa, İspanya, İtalya, Almanya, Romanya, Slovenya, Malta, Belçika gibi ülkeler başta olmak üzere yurtdışında her geçen gün satışlarını artıran Otokar, turizm ve servis sektörü için özel donanımlarla üretilen Sultan aracı ile fuarın da yıldızı oldu.

Otokar Avrupa Uluslararası Satış ve Pazarlama Müdürü Berkan Sağlam, "Kkatıldığımız her fuarda modern tasarıma ve güçlü teknik özelliklere sahip araçlarımızla büyük beğeni topladık. Avrupa pazarındaki daralmaya rağmen önemli satışlar gerçekleştirdik. Busworld Latin Amerika'da büyük ilgi gören Sultan, konforu ve kalitesi ile ziyaretçilerden tam not aldı" dedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Avrasya Tüneli açılırken...

Geçen haftalarda isim için anket uygulanan, ancak bundan vazgeçilerek Avrasya Tüneli isminde karar kılınan proje, Başbakan Binali Yıldırım'ın yaş günü olduğu belirtilen 20 Aralık'ta hizmete giriyor. Çok önemsedığım ve önceki yazılarımda konu ettiğim bu proje hakkındaki görüşlerimi yine yazı konusu yapmak istiyorum.

Boğaz tünelleri

İstanbul'un iki yakasını Boğaz'ın altından bağlayan ilk tünel Marmaray adıyla raylı taşıma amaçlı yapıldı. Bu da çok önemli bir projeydi. Ancak bu projenin Kazlıçeşme-Halkalı ve Ayrılıkçeşmesi-Pendik bölümlerinin zamanında yetiştirilememesi nedeniyle yeterli fayda sağlanamadı ve hak ettiği önem hissedilemedi. Bu arada, bu gecikmenin inandığım bir başka proje olan yüksek hızlı tren projesinin de olumlu görünümünü azalttığını belirteyim.

Şimdi, açılış sırası ikincisinde. Bunun esas farkı karayolu taşıtlarının geçişi amacıyla yapılması. Bu taşıtlar otomobil ve minibus olmak üzere küçük taşıtlar şeklinde sınırlandırılıyor.

Yeni proje...

Bunun detaylarına geçmeden önce, beni heyecanlandıran üçüncü tünel projesinden bahsedeyim. Bu proje hem raylı sistemi hem de karayolu geçişini birleştiren tek tünel olarak uygulanacak. Diğer bir deyişle Avrasya ve Marmaray bir tüneldeleştirilmiş gibi olacak. Bunu mevcutların ayrı ayrı yapılmasına eleştiriyor olmam. Gelişen imkanlar bizlere yeni ve daha gelişmiş çözümler sunuyor.

Zaman yeni projeler getiriyor ve getirecek. Şimdiden Üsküdar ile Kabataş arasında yaya geçişi amaçlı yeni bir tünel projesinden söz ediliyor bile.

Köprü mü, tünel mi?

Belki de öncelikle Boğaz'ı üstten köprü ile mi yoksa alttan tünelle mi geçmenin daha doğru olduğu tartışılmalı. Bu zor bir tartışma... Her birinin artıları ve eksileri var. Ben, Avrasya Tüneli yerine niye bir köprü yapılmadı diye asla düşünmem. Zira Avrasya'nın üstünlükleri de var. Köprüler Boğaz'ın dar olan iki noktası arasında yapılırken tüneller böyle bir kısıtlamaya tabi değil. Nitekim yeni tünelimiz Göztepe ve Kazlıçeşme gibi Boğaz'ın dışında birbirinden uzak iki nokta arasında yapıldı.

Avrasya'nın avantajları

Bu projenin en büyük yararı yoğun olan birinci ve ikinci Boğaz köprülerinin yükünü önemli ölçüde azaltacak olması. İkinci olarak Göztepe ve Kazlıçeşme arasında kestirme özellik taşıması. Köprüler yoğun değil de boş olsaydı bile bu tünel kullanılarak iki yakadaki uç noktaları civarındaki bölgeler arasında çok kısa sürede geçme imkanı verecek olması. Bir başka faydası da tünel öncesinde köprüleri kullanma halinde tünelin giriş çıkış noktaları ile köprüler arasındaki yoğun trafikli yolların kullanımına ihtiyaç duyulmaması. Örneğin, Avrupa yakasında Merter-Mecidiyeköy, Asya yakasında ise Göztepe-Altunizade arasındaki yoğun bölgeden geçmemeleri.

Olası zorluklar

Bu tünelin geçiş ücretini dikkate almadığınızda tek problemin giriş ve çıkış noktaları civarındaki bölgelere getireceği trafik yükü olacağını düşünüyorum. Yaşadığım Avrupa

yakasından örnek vereyim: Bu tünel açıldığında sabahları E5 Avcılar bölümü, Yeşilköy, Bakırköy, Zeytinburnu yönünde akşamları ise bunun tersi yönünde yoğun olmak üzere ek trafik oluşacağını adı geçen bölgelerdeki yolların iyileştirilmelerine rağmen yetmeyeceğini düşünüyorum. Yaşadığım bölge itibarıyla beni de çok etkileyecek bu olumsuzluğa rağmen Avrasya projesini olumlu bulmayı sürdürüyorum. Bilmem, açılıştan sonra fikrim değişir mi?

Osmangazi eleştirileri

Bazıları Osmangazi Köprüsünü eleştiriyor; düşük kapasiteyle çalışıyor diye... Düşük kapasiteyle çalıştığı için taahhüt edilen geçişin çok altında kalınması sonucu sözleşmeye göre köprüyü yapıp işletenlere çok fazla tazminat ödendiğinden şikayet ediliyor. Açılıştan itibaren yüksek kapasiteyle çalışsaydı bu, bana göre yapmakta geç kalındığını gösterirdi. Üstelik az kullanımda İzmir otoyolunun tamamlanmamasının da payı var. Kapasiteden öteye bu köprü taşımada sürekliliği sağlaması bakımından önemli. Artık karda, fırtınada ulaşım aksamadan sürebiliyor. Bunu iyi anlamak lazım.

Çanakkale Köprüsü

Yıllar önce, o zamanki adıyla Ulaştırma Bakanlığında görevli bir arkadaş, Çanakkale'ye köprü yapımı için düşüncemi sormuştu. Ben, ihtiyacın zorlanarak da olsa araba vapurlarıyla karşılanabildiğini, iklimden kaynaklı aksamaları unuttuğumuzda yılın en fazla beş-on gününde yoğunluk nedeniyle sıkıntı oluştuğunu, henüz daha fazla ihtiyaç olan İzmit Körfezine bile köprü yapılmadan buraya köprü'nün rantabl olmayacağını söylemiştim. Bugün, artık şartlar değişti. Buraya da bir köprü gerekiyor. Nitekim önümüzdeki aylarda ihalesi yapılacağı açıklandı. Yapım süresi de düşünülmünce hiç de erken değil. Taşıt geçiş talebinin şimdiki azlığına adlanılmamalı.

YSS Köprüsü

Sırası gelmişken bu köprüye ilişkin düşüncelerimi de bir kez daha belirteyim. Bu köprü, çok düşük kapasiteyle çalışıyor gibi. Bu nedenle de taahhüt edilen geçiş sayısının çok altında kalındığından müteahhidine devletçe önemli tazminat ödendiğini düşünüyorum. Üstelik burayı kullanmak Osmangazi ve Çanakkale gibi zorunluluk da taşıyor. Zaten iki köprü mevcut. Epeyce sıkıntıyla da olsa geçişler yapılıyordu. Avrasya Tünelinin açılması buna ihtiyacı daha da azaltacak. Avrasya sonrası oluşan rahatlık kaybolup sıkışıklık tekrar başladığında yukarıda sözünü ettiğim yeni tünel de devreye girebilir. Bu nedenle bu köprü ihtiyaçtan çok önce yapıp kaynak tüketildi. Köprüden daha önemli olduğuna inandığım gerek Asya gerek Avrupa yönündeki ilave yol ihtiyaçlarının karşılanması ise gecikti ve bu gecikme sürüyor.

Avrasya Tüneli tüm kullanıcılara hayırlı olsun. Kazasız bir kullanım olacağına inanıyor ve bunu diliyorum. Marmaray'da başkalarıyla tünele girmek korkanları biraz cesaretlendiriyor olabilir, bu tünelde ise otomobilde tek kişi olarak tünele girmek bazılarına korkutucu gelebilir. Lütfen teknolojiye güvenin, aksaklık olasılığı neredeyse yok ve olası aksaklık için her türlü tedbir mutlaka düşünülmüştür. ■



Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü ve İTÜ Arı Teknokent'ten

'Ulaştırma Teknoloji Hareketi' işbirliği

Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü'nün federasyonları, TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı'nda, İTÜ ARI Teknokent işbirliğiyle, "Ulaştırma Teknoloji Hareketi" başladı.

13 Aralık'ta İTÜ ARI Teknokent'te lansmanı yapılan bu projeye, İTÜ Çekirdek bünyesindeki teknolojik girişimcilerin sektöre kazandırılarak sektörün teknoloji düzeyinin artırılması, sektör ihtiyaçlarına göre girişimcilerin çözümler geliştirilmesinin sağlanması hedefleniyor.

Teknolojik düzeyi arttıracak

Otomotiv ve ulaştırma sektörlerinin, taşıt kullanıcısı ve filo işletmecisi firmalarının oluşturduğu Karayolu Yolcu Taşıma Sektör Federasyonları TOFED, TOF, UYOF, İSTAB, TTDER, IPRU, TÖHOB, TURODER; TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı'nda, İTÜ ARI Teknokent işbirliğiyle, "Ulaştırma Teknoloji Hareketi" projesini başlattı.

Yeni girişimciler kazandıracak

Projenin lansmanı, 13 Aralık Salı günü İTÜ ARI Teknokent'in Maslak'taki Arı-3 Binasında gerçekleştirildi. Bu projeye birlikte, İTÜ Çekirdek bünyesinde geliştirilen teknolojik girişimcilerin sektöre tanıtılması, sektöre kazandırılarak sektörün teknolojik düzeyinin artırılması, girişimcilerin çalışmalarının sektörün ihtiyacına göre şekillenmesinin sağlanması ve bu işbirliğiyle birlikte yeni girişimcilerin ülkemize kazandırılması hedefleniyor. Lansman öncesi düzenlenen kokteylde, katılımcılar, otomotiv ve ulaştırma sektörüne yönelik inovatif projeleri olan girişimci firmaların projeleri hakkında da bilgi alma imkanı buldular.

Ulaştırma sektörüne destek...

Geçen yıl dünyanın 18., Avrupa'nın 8. en iyi girişimci kuluçka merkezi seçilen İTÜ Çekirdek 'Erken Aşama Kuluçka Merkezi' nin yöneticisi olan ve Ulaştırma Teknoloji Hareketi projesinin lansmanına ev sahipliği yapan İTÜ ARI

Teknokent'in Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz etkinlikte yaptığı konuşmada: "İTÜ ARI Teknokent olarak hedefimiz yeni ve inovatif teknolojilerle ülkemizdeki otomotiv ve ulaştırma sektörüne destek olabilmek.

OİB ile birlikte

Bu doğrultuda kuluçka merkezimiz İTÜ Çekirdek bünyesinde özel kategori olarak belirlediğimiz "Otomotiv Teknolojileri" ile Türkiye'de otomotiv sektörünün sürdürülebilir rekabet avantajına sahip daha güçlü bir yapıya kavuşmasına yardımcı olmayı hedefliyoruz. Geçen yıl güçlerimizi birleştirdiğimiz Otomotiv İhracatçıları Birliği (OİB) ile Türkiye'de otomotiv teknolojilerinin gelişimi için çalışmaya devam ediyoruz. "Ulaştırma Teknoloji Hareketi" lansmanına ev



sahipliği yapmaktan ve otomotiv sektöründeki işbirliklerimize yenisi eklemeğe mutluluk duyuyoruz" dedi.

Araçların kullanıcıları bizleriz

Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü federasyonları adına, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım; "Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü olarak; otomotiv ve ulaştırma sektörlerinin üreticilerinin hizmet vermeye çalıştığı firmaları temsil ediyoruz. Bu sektörde üretilen araçların kullanıcısı, işletmecisi bizleriz. Sektörde teknolojik gelişmelerin üretici nezdinde hayata geçmesi, tasarım süreçlerini göz önüne aldığımızda en az iki yıl sürüyor diyebiliriz. Fakat biz kullanıcılar ve işletmeciler olarak, 'satış sonrası' kapsamında kendi firmalarımızda kullanıma kararı almamız ve sektöre teknolojik ürünleri, hizmetleri kazandırmamız daha kolay ve hızlı oluyor. Bu nedenle, sektörümüzün teknolojik

düzeyinin artırılmasına yönelik bu işbirliğini önemsiyoruz. İTÜ ARI Teknokent ile daha yakın çalışarak, burada geliştirilen teknoloji tabanlı ürün ve hizmetleri sektörümüze kazandırmayı, sektörümüzün ihtiyaçları doğrultusunda teknokente geribildirimlerde bulunarak girişimcilerimizin çözümlerini şekillendirmelerini hedefliyoruz. Bu işbirliğimizin, sektörümüze ve ülkemize hayırlı olmasını dilerim" açıklamasında bulundu.

İmzalar atıldı

Konuşmaların ardından, federasyon ve İTÜ ARI Teknokent yöneticileri, tören sahnesinde proje protokolüne imzalarını attılar. Projede 2'nci aşama, sektörün öncelikli ihtiyaçlarına göre teknokent bünyesindeki girişimci firmaların çözümlerinin belirlenmesi ve sektörde çeşitli firma ve kurumlarda kullanım testlerinin başlatılması olarak belirtildi. ■



Ulaştırma Platformu, Sektörün Liderlerini biraraya getirdi



Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü, C.Sadık Bababalım'a Verildi

Kaptanlar Kulübü'nün koordinasyonunda, Ulaştırma Platformu bünyesinde tüm federasyon başkanları ile birlikte verilen Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü, ulaştırma sektörüne uzun yıllar katkıda bulunmuş olan, sektörün duayenlerinden Pamukkale Turizm kurucusu C. Sadık Bababalım'a verildi. ■

Sektörün önde gelen kanaat liderleri, Kaptanlar Kulübü'nün organize ettiği Ulaştırma Platformu Ödül Töreni'nde biraraya geldi. İTÜ ARI Teknokent'te gerçekleştirilen etkinlikte; sektörün en prestijli ödülllerinden 'Aydın Kaptan Şoförü Ödülleri', Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Başarılı Firma Ödülü takdim edildi.

İTÜ ARI Teknokent'te düzenlenen "Ulaştırma Platformu: Ödül Töreni" etkinliğinde, sektörün önde gelen federasyon ve firma yöneticileri biraraya geldi. Şehirlerarasından turizme, servisten kentiğine kadar

sektörün önde gelen yöneticilerinin katıldığı törende Aydın Kaptan Şoförü Ödülleri'nin yanında Sektör Yaşam Boyu Onur Ödülü ve Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Başarılı Firma Ödülü de sahiplerini buldu.

Törene; TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, TÖHOB Genel Başkanı İsmail Yüksel, İSAROD Genel Başkanı Hamza Öztürk, İSTAB Genel Başkan Vekili Aziz Baş, TURODER Başkanı Adnan Değirmenci, TOFED Başkan Yrd İrem Bayram, TOF Genel Başkan Yrd İbrahim Artırdı, İTO 22. Nolu Meslek Komite Başkanı ve İlkom Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, İstanbul Halk Ulaşım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Altuntaş, İETT Bölge Müdürü Ahmet Albayrak, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Temsa Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Otobüs Pazarlama Burak İçmez, İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz, Pamukkale Turizm Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi C. Sadık Bababalım, Ulaştırma Platformu Koordinatörleri Ekrem Özcan ve Kemal Karayormuk ve sektörün önde gelen yöneticileri katıldı. ■



"Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" Başarılı Firma Ödülü TURSAN'ın

Sektörde toplumsal cinsiyet eşitliğine dikkat çekmek ve firmaların, sivil toplum kuruluşlarının bu yönde projelerini, girişimlerini artırmaya yönelik olarak, Otokar öncülüğünde tüm aktif federasyonların katılımıyla başlatılan 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Destekliyoruz' mottolu projede, başarılı firma ödülü TURSAN'a verildi. Kadın çalışan istihdamı ve toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik projelerinden dolayı verilen başarılı firma ödülünü, TURSAN Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orduhan ve Yönetim Kurulu Üyesi



İbrahim Neğiş'e, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Otokar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak ve

Ulaştırma Platformu Koordinatörleri Ekrem Özcan ve Kemal Karayormuk verdi. ■

Kaptan Şoförler ödüllendirildi

Otokar Servis, Isuzu Turizm, Temsa Kentiçi ve Şehirlerarası Ayın Kaptan Şoförleri olmak toplam 4 kategoride Ayın Kaptan Şoförü ödülü alan kaptanlar şu isimlerden oluşuyor:



Otokar Servis Ayın Kaptan Şoförleri:

Yasemin Bardakçı - İlkem Tur, Sinan Çevik - Tursan, Murat Yılmaz - Altur



Isuzu Turizm Ayın Kaptan Şoförleri:

Ali Satır - Katırcıoğlu, Engin Özüparlak - Via Tur, Ceyhun Uzun - Aleya Turizm



Temsa Şehir içi Ayın Kaptan Şoförleri:

Semih Çelik - Kütahya Özel Halk Otobüsü, Abdulkemim Okta - Özel Halk Otobüsü, Kazım Kazdal - İETT



Bridgestone Şehirlerarası Ayın Kaptan Şoförleri:

Naci Özata - Es Turizm, Murat Gökçen - Keşan Birlik, Ayhan Ağun - Metro Turizm, Nurettin Derya - Best Van Turizm



Ulaştırmada Teknoloji Hareketi

Geçen hafta, gerek sektörümüz gerek ülkemiz adına örnek bir işbirliği adımına şahit olduk. Lansmana katılanlar olarak, keşke ülkemizde bu tarz girişimleri, işbirliklerini artırabilsek diye temennide bulunduğuk. Bir sektörde, sektörel firmaların bulunduğu federasyon ve birliklerin bir araya gelerek, sektörün ve ülkenin kalkınması için, yine ülkemizin değerli bir kurumuyla, teknokentiyle, işbirliğine giderek teknoloji hareketi başlatması takdire şayan. Karayolu Yolcu Taşıma sektörümüzdeki federasyonların, TOBB Sektör Meclisi Başkanlığı'nda, İTÜ ARI Teknokent ile böyle bir işbirliğine gitmesi, sinerjiyi başlatması; TOBB bünyesindeki diğer sektör meclislerine de, hatta diğer sektörlere de güzel bir örnek oldu. Hep yakınmıyor muyuz, ülkemizde kurumlar arası sinerji az diye? İşte 9 federasyonun bir araya gelerek teknokentle işbirliğini bir lansmanla başlatması, sinerji yaratmaya yönelik güzel bir adım.

Teknoloji Hareketi Ne Kazandırır?

Bu teknoloji hareketiyle birlikte; firmalarımızın verimliliğini artırıcı, maliyetlerini azaltıcı ve benzeri fayda sağlayacak teknolojik girişimler hakkında bilgi sahibi olma ve hayata geçirme fırsatı yakalamış olduk. Teknokent bünyesinde geliştirilen girişimcileri, sektörün ihtiyaçlarına yönelik şekillendirebileceğiz. Hatta aramızdan çıkacak girişimcilerin, teknokent bilgi birikiminden ve olanaklarından faydalanarak gelişmesini sağlayabileceğiz. Törene katılan firmalarımızdan girişimcilerin teknolojilerini hemen filolarında test etmeye başlamalarına yönelik teklifler gelmeye başladı. Örneğin, sektörümüzün bu konularda en yenilikçi firmalarından Tursan'ın Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orduhan, İTÜ ARI Teknokent bünyesindeki ilgili girişimcilerle bir araya gelmek istediklerini doğrudan iletiler. Yine teknolojiyi çok yakından takip eden ve kurumun faaliyetlerine yansıtıma çalışan İETT, 3 girişimciyle görüşmelere, hatta testlere başladı bile. Bu teknoloji hareketinde, şimdi ikinci aşamadayız. Bu aşamada, teknolojik gelişmeleri yakından takip edip hayata geçirmeye çalışan firmalarımızla girişimcilerimizi bir araya getirmeye başlıyoruz.

İlk Elektrikli Otomobil 1888'de

Elektrikli otomobillerin tarihine yakından baktığımızda, 1800'lerin sonu, 1900'lerin başında, elektrikli otomobillerin petrol kullanan araçlara göre daha çok talep gördüğünü ve sayıca daha fazla olduğunu görüyoruz. Evet, 1800'lerin sonu! Hatta 1888'de 2. Abdülhamit'in İngiltere'den elektrikli araç sipariş ettiğini ve o dönemde ilk kez Yıldız Sarayı'nda kullanıldığını biliyoruz. Peki, ne oldu da 1930'larda elektrikli otomobiller otomotiv pazarından silindi? Öncelikli sebebi çok net: içten yanmalı motor teknolojilerinin, elektrikli batarya ve güç yönetimi teknolojilerinden daha hızlı ilerlemesi... Şarj menzilin yeterli kadar artıramamaları, şarj istasyonlarının eksikliği derken; üstüne hepimizin bildiği, Ford'un petrollü araç üretimini seri üretime geçirmesi, böylelikle maliyetleri daha da indirmesi. Evet, bu örnek bile, teknolojinin hızına yetişemediğinizde üzerinizden geçip pazardan sildiğini açıkça gösteriyor.

Elektrikli Araçlara Talep

'Son yıllarda elektrikli araç furysı neden başladı' diye soracak olursak; bu gelişmenin en büyük nedenleri; kısıtlı bir kaynak olan petrolün değişken ve yükselen maliyeti, biz insanoglunun kendi eliyle dünyasının kimyasını bozduğu sera gazlarını azaltma ihtiyacı, elektrikli batarya ve güç yönetimi teknolojilerindeki ilerlemeler diye sıralayabiliriz. Elektrikli araçlar, dünyamız ve cebimiz için bu kadar önemliyse, sayısının artışı için neler yapılabilir diye baktığımızda; devletin, yerel yönetimlerin el vermesinin gerekliliğini görüyoruz. Ülkemiz için vergiler önemli; o yüzden ÖTV'yi alma, KDV'yi alma, kayıt vergilerini, motor vergilerini alma diyemiyoruz. Peki o zaman, en azından otoyollardan ücretsiz geçiş hakkı, otobüslere özel alanlardan geçme hakkı verilse, hatta bedava park etme olanağı sunulsa... Bunlara benzer teşvik paketleri sunularak elektrikli araçlara talep ülkemizde de artar. Tabii, buradaki denge, elektrikli araçlara olan talebin ithalden ziyade bu topraklardaki üretilenlere yönelik olması... ■

Ford Otosan İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü lideri

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından 8-9-10 Aralık tarihlerinde düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası, 10 Aralık tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla düzenlenen İnovaLİG ödül töreni ile sona erdi. Türkiye'nin İnovasyon Liderlerinin belirlediği İNOVALİG'de Ford Otosan "İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü" dalında ödüle layık görüldü. İnovaLİG değerlendirmesinde 44 farklı şehirden inovatif projeye imza atan 250 firma 5 farklı kategori için yarıştılar. İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü şampiyonu Ford Otosan bu ödülle, Türkiye'yi Avrupa'daki IMP3rove platformunda veya "Best Innovator" yarışmasında temsil etme şansını da kazanacak. ■



Martaş Grup filosu da Profleet kullanacak

Brisa'nın geliştirdiği profleet danışmanlık ve hizmet paketini kullanmaya başlayacak Martaş Grup; ürün, servis hizmetleri, özel hizmetler ve danışmanlık desteği alacak. Üç yıl sürecek işbirliği kapsamında Martaş Grup'un teknisyen ve şoförleri Brisa'nın uzmanları tarafından lastik eğitimi alacak. İşbirliği Martaş Yönetim Kurulu Başkanı Abdi Kurt ve Yönetim Kurulu Üyesi Okan Kurt, Brisa Genel

Müdürü Yiğit Gürçay ve Brisa'nın Ankara bayisi Turan Lastik'in Yönetim Kurulu Başkanı Hacı Turan'ın katılımıyla Sabancı Center'da imzalandı.

Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, "Sürdürülebilirlik ve digitalleşme alanındaki trendlerle yeni projeler üretmeyi amaçlıyoruz. Filo yönetim çözümlerini tek çatı altında birleştiren Profleet kapsamında, filo müşterilerimizin operasyonel maliyetlerinde maksimum tasarruf sağlanmasına yönelik sürdürülebilir çözümler sunarak sosyal, ekonomik ve çevresel katma değerlerini yükseltiyoruz. Bize güvenen ve filo operasyonlarını Brisa çalışanlarının tecrübeli ellerine emanet eden Martaş Grup'a teşekkür ediyorum" dedi.

Martaş Grup Yönetim Kurulu Üyesi Okan Kurt, "Brisa işbirliğinin profleet paketi ile bize değer sağlayacağına inanıyoruz" diye konuştu. ■

BAŞSAĞLIĞI

Lider Muş Tur Sahibi

Sadi SAYAN'

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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

Has Otomotiv

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



Yazışma Dili

Tarih boyunca yazı, insanların gündelik hayatlarının bir parçası olmadı. Mektup yazmak insanın çok sık yaptığı bir iş değildi. Bugün ise hemen herkes, ister mesaj ister e-posta olsun, her gün yazmak mecburiyetinde. Hepimiz, cep telefonlarıyla daha az konuşup daha çok mesajlaşıyoruz.

Eskiden, işyerlerinde en çok üst düzey yöneticiler yazılı iletişim kurardı. Mektuplarını sekreterlere hazırlatır, düzeltmeleri yaptıktan sonra muhataplarına gönderirlerdi. Şimdi ise işyerlerinde herkes, her gün onlarca e-posta yazmak zorunda kalıyor.

Bugün okullarda ve işyerlerinde kimseye yazılı iletişimin nasıl olması gerektiğiyle ilgili derli toplu bir bilgi verilmiyor. Hiç kimse olması gerekeni tam anlamıyla bilmiyor. İnsanın konuştuğu ve yazdığı dili iyi kullanmasını çok önemlidir. İnsanın konuşmada ve yazmada kendisini ifade etme biçiminin, onun kimliği ve kişiliğine ait önemli ipuçları içerir.

Bugün çoğu insan, gündelik yazışmalarında, yazım kurallarına uyma gereği duymuyor, uyanları da fazla resmi hatta gergin bulup eleştiriyor. Yeni dönem, kendi iletişim tarzını yarattı. Cep telefonları ile mesaj yazmanın kendine özgü kuralları olduğu bir gerçektir. Fakat dilimizin, kültürel bir miras olduğunu ve bunu titizlikle korumamız gerektiğini unutmamalıyız.

Her şey e-posta veya mesajla anlatılmaz. Bazı önemli konular, kötü haberler, yüz yüze konuşmayı gerektirir. İnsanın değer verdiği insanların önemli hastalıkları, bir yakınlarını kaybetmeleri, sıra dışı bir başarıları, e-posta ya da mesajla değil, telefonda konuşarak hatta mümkünse ziyaret edilerek paylaşılması gerekir.

Şirket içi iletişimde doğru davranış, konuyu kısaca anlatıp, gerekli olan yazışmaları ayıklayarak iletme. Gönderilen dosyaların konuyla ilgili olması, mümkün olduğu kadar küçük boyutlu hale getirilmesi, hem gönderenin hem de alanın zaman kaybetmesini engellemesi açısından önemlidir.

Yazılı iletişimin etkisi, konuşmaya kıyasla çok daha kalıcı olduğundan, insanın kızgın bir anında e-posta veya mesaj atmadan uzak durması gerekir. Hepimiz için çok sinirli olduğumuz zamanlarda, hemen cevap yazmak yerine, bir süre beklemeden sonra yazılması daha doğrudur.

Özellikle şirket yazışmalarında kendini gösteren garip bir Türkçe kullanma biçimi olmaya başladı. İnsanlar şirket yazışması yaparken, her gün kullandıkları Türkçenin dışına çıkıp, plaza dili kullanıyor. Yazışmalarda ve konuşmalarda Plaza Türkçesini kesinlikle doğru değil yapmacıktır.

E-posta ve mesajlaşmalar, insanlar arasındaki mesafeyi kaldırdı. Elektronik haberleşmede, insan kendisinden çok üst düzeyde birisiyle yazışırken, kendini onunla aynı seviyede hisseder oldu. Bu yakınlaşma yazı dilini, daha samimi ve içten bir dile dönüştürdü. Maalesef pek çok insan, nasıl bir ölçü tutturması gerektiğini bilmiyor. Bu konuda ölçüyü kaçırmamak için, herkesin çaba göstermesi gerekiyor.

Bir e-posta veya bir mesaj yazmak insana çok basit ve sıradan bir iş gibi gelebilir ama ben hem özel hem de profesyonel hayatımızda, yazışma biçimimizin hem kişiliğimizi yansıtan hem de kimliğimizi oluşturan önemli bir unsurdur.

Doğru ve etkin iletişim hepimizin ihtiyacı ve gerekliliğidir. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 • Sayı: 259 19 - 25 Aralık 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni	Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Erkan YILMAZ	Dr. Zeki DÖNMEZ

Editörler

Korkut AKIN, Akif NURAY

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
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayınçılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**
SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'nin en büyük kamyon üreticisi olduğunu belirten **Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama ve Satış Grubu Direktörü ve Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün**, "Bugün yaptığımız işlere, başardıklarımıza baktığımızda Mercedes-Benz Türk ailesinin her bir ferдинin, birlikte üreten ve geliştiren çalışmalarını görmekteyiz" dedi.



Mercedes-Benz Türk

Aksaray Kamyon Fabrikası 30 yaşında

İlk kamyonunu 1986 yılında banttan indiren ve bugüne kadar toplam 232.256 adet kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, bu yılın Eylül ayının sonunda 100.000'inci çekicisini üreterek teslim etti.

30 yıldır aralıksız olarak üretime devam eden Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, bu yılın Şubat ayında yapılan 113 milyon Avro yatırım kararının duyurulması sonrasında istihdamın 2018 ve sonrasında iki katına çıkarılması planlanıyor.

İç Anadolu Bölgesi'nde Türkiye ekonomisine üretim ve istihdam alanlarında önemli katkılarda bulunan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 30'uncu yılını kutluyor.

Üretimi ikiye katlayacak

1967 yılında Otomarsan AŞ olarak İstanbul'da kurulan ve bugün Türkiye'nin en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası ile Türkiye kamyon pazarındaki başarılarını sürdürüyor. 1986 yılında 46,9 milyon Avro yatırım ve yıllık 3 bin 600 adetlik üretim kapasitesiyle faaliyete başlayan Aksaray Kamyon Fabrikası, aradan geçen yıllarda üretimini istikrarlı şekilde artırarak pek çok başarıya imza attı. Şirket, 2015 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 19 bin 688 adetlik üretim ile kendi rekorunu kırdı. Fabrikaya 2016 yılına kadar yapılan 355 milyon Avro yatırıma ilave olarak, 30'uncu yılında 113 milyon Avro'luk yeni bir kapasite artırma programı daha başlatıldı. Yeni yatırımı birlikte 2018 sonuna kadar üretim kapasitesini ikiye katlayacak olan



Aksaray Kamyon Fabrikasının açılışı - 1986

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası çalışan sayısını da 1.800'den 3 bine yükseltmeyi planlıyor.

70'ten fazla ülkeye ihracat

Mercedes-Benz kamyon ve çekicilerinin üretildiği Aksaray Kamyon Fabrikası, 30 yıla pek çok ilki, başarıyı, rekoru ve ödülü sığdırdı. Bugüne kadar toplam 232 bin 256 adet kamyon ve çekici üreten fabrika, 2001 yılında ihracata başladı. Aksaray Kamyon Fabrikası, Avrupa'dan Orta Asya'ya kadar 70'in üzerinde ülkeye yaklaşık 37 bin 252 kamyon ihraç etti. Fabrika 2016 yılında Fransa, İspanya, Almanya, Polonya ve İtalya başta olmak üzere 33 ülkeye ihracat yaptı.

"Aksaray Kamyon Fabrikamızın 30. yılını kutlamanın mutluluğunu yaşıyoruz"

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü ve Direktörler Kurulu

Başkanı Süer Sülün, Aksaray Kamyon Fabrikası'nın 30. yılı vesilesiyle Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'nin en büyük kamyon üreticisi olduğunu vurguladı: "Mercedes-Benz Türk olarak Aksaray Kamyon Fabrikamızın 30. yılını kutlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Çeyrek yüzyıldan fazla süredir yatırımlarını sürdüren ve bugüne kadar toplam 232.256 adet kamyon ve çekici üreten fabrikamızda hâlihazırda işçi ve memur 1.800 kişi istihdam ediyoruz. Bölgenin en büyük işverenlerinden biri olarak bu özelliği ile fabrikamızın sadece Aksaray'a değil, Türkiye ekonomisine katkı sağladığını bilmenin gururunu yaşıyoruz.

Fabrikamız teknolojisi, mühendisliği, üretim süreçleri ve kadrosuyla Türkiye'de kendi alanında standartları yukarı çekmektedir. Bugün yaptığımız işlere, başardıklarımıza baktığımızda Mercedes-Benz Türk ailesinin, her bir ferдинin birlikte üreten, geliştiren çalışmalarını görüyoruz. Tüm çalışma

arkadaşlarımızla her geçen gün gelişerek büyümekteyiz ve daha iyisini yapmak için birlikte çalışmaya devam edeceğiz."

Türkiye'ye ve Türk insanına inanıyoruz

Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretim Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann, "30 yıldır Aksaray'da ilklere imza atan ve rekorlar kıran fabrikamızın başarı hikâyesi devam ediyor. 1986 yılında yıllık 85 adet kamyon üretimi ile imalata başlayan fabrikamızda Eylül sonunda 100 bininci çekicimizi banttan indirdik. Ayrıca 113 milyon Avro'luk yeni yatırım fabrikamızda oluşturacağımız yeni tesisler ve üretime dâhil edeceğimiz yeni makine ve ekipmanla üretim kapasitemizi ikiye katlayacağız. Yeni yatırım programı, Aksaray Fabrikası için yeni bir sayfa anlamına geliyor. Aksaray Kamyon Fabrikası teknik donanımı, bilgi seviyesi, tecrübeli yöneticileri ve çalışanlarıyla daha fazlasını yapmaya hazır. Mercedes-Benz Türk olarak biz Türkiye'ye ve Türk insanına inanıyoruz" açıklamasını yaptı. ■

Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası'nın 30 yıldaki kilometre taşları

- Daimler-Benz AG Türkiye Genel Mümessili olan Otomarsan 1984 yılında kamyon üretimi için 46,9 milyon Avro yatırımla Aksaray Kamyon Fabrikası'nın kurulması için ilk adımı attı.
- Fabrika, ağır sınıf kamyon, Unimog, motor ve aks üretimi yapmak üzere 11 Ekim 1986 yılında dönemin Başbakanı Turgut Özal tarafından açıldı. Yıllık 3 bin 600 adet kamyon üretim kapasitesine sahip fabrika, ilk ürün olan Mercedes-Benz 2622 model kamyonu üretmeye başladı.
- 1987-90 yılları arasında yapılan ilave 12,8 milyon Avro yatırımla Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası'nın yıllık üretim kapasitesi 3 bin 600 adetten 5 bin 600 adede çıkarıldı.
- 1994 yılında ISO 9002 kalite belgesini alan fabrika, Türk otomotiv ana sanayisinde bu belgeyi alan ilk tesis oldu.
- Fabrikada kalifiye çalışan yetiştirmek üzere 1997 yılında, 833 bin Avro'luk ilk yatırımla Eğitim Merkezi'nin temeli atıldı.
- 1998 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yeni bir yatırım hamlesi başladı. Yıllık üretim kapasitesi 10 bin 200 adede çıkarken fabrikada dağıtım kamyonu Atego'nun üretimine başlandı. Bunu 2001 yılında Axor üretimi izledi.
- Fabrikanın ilk ihracatı 2001 yılında Polonya, Çekoslovakya, Macaristan ve Letonya'ya yapılan teslimatlarla başladı.
- 2004 yılında Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği 45 adet Axor 1843 LS tipi çekiciyi İtalya'ya ihraç ederek Batı Avrupa pazarlarına ilk adımını attı.
- 2007 yılında fabrikada kamyonların son kontrollerinin yapıldığı yeni 'Finish Holü' açıldı ve yıllık üretim 14 bin 500 adede çıkarıldı.
- Fabrika 2010 yılında Türkiye kamyon pazarında tek kalemde 100 adet kamyon teslimatını gerçekleştirerek bir rekora imza attı. Aynı yıl fabrikada üretilen ilk Mercedes-Benz Actros teslim edildi.
- 2011 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'na 5 yıl içinde 130 milyon Avro'luk yatırım yapılması planlandı.
- Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında yeni montaj holü Hol 6'nın açılışı ile fabrikanın yıllık üretim kapasitesini 16 bin 500 adede çıkardı.
- Mercedes-Benz Türk, 2015 yılında 450 adetlik kamyon teslimatıyla Türkiye'de gerçekleştirilen en büyük filo teslimatına imza attı.
- 2016 yılının Şubat ayında Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası, 113 milyon Avro'luk yeni yatırımı duyurdu.



Mercedes-Benz Türk, 2015 yılında 450 adetlik kamyon teslimatıyla Türkiye'de gerçekleştirilen en büyük filo teslimatına imza attı.

Hödlmayr daha fazla yatırım yapacak

İstanbul'da kendi şubesi ile 6 yıldır faaliyet gösteren Avusturya merkezli Hödlmayr Nakliyat, 2017 yılında yatırımlarını artırmayı hedefliyor. Türkiye faaliyetleri için

zorlu bir yıl geçirdiklerini söyleyen **Hödlmayr Nakliyat Genel Müdürü Hande Gaye Çarıkçı**, faaliyetlerinde iyileşme görüldüğünü ve şirketler grubu yöneticilerinin geleceğe

dikkatli ve iyimser baktıklarını açıkladı: "Zorlu piyasa ortamına rağmen bu yıl da önceki yılın seviyesini yakalayabiliriz. Bunu müşterilerimizle olan şeffaf, devamlı bilgi alışverişine ve iletişimimize borçluyuz. Olası zorlukların üstesinden gelmenin en iyi yolu, sadece sürekli diyalog ve tutarlı iş birliğidir. Hödlmayr grubunu başarı reçetemizi bu koşulları yerine getirmemize bağlıyoruz" diye konuştu

Doğuş Otomotiv ve Borusan Otomotiv gibi Türkiye'nin en büyük otomobil ithalatçıları ve satıcılarının Hödlmayr İstanbul iştirakinin müşterileri arasında yer aldığını dile getiren Çarıkçı, hedeflerinin pazar payını genişletmek olduğunu kaydetti. ■



Borusan Lojistik 27 yeni proje hayata geçirecek

Borusan Lojistik Ar-Ge, inovasyon ve dijitalleşme çalışmalarına yönelik 100 milyon TL yatırım yaptı. Ar-Ge Departmanı, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Lojistik Temalı ArGe Merkezi olarak onaylandı. Borusan Lojistik, 8'i 2017 yılında olmak üzere 2020'ye kadar 27 yeni projeyi hayata geçirecek.

Borusan Lojistik Ar-Ge Departmanı, inovasyon ve dijitalleşme çalışmalarının yürüteceği Ar-Ge Merkezi, Borusan Lojistik'in satışlarında ek yüzde 3 artış sağlarken, müşterilerine ise yüzde 3'e varan oranlarda maliyet avantajı sunacak. Borusan Lojistik, Avrupa Birliği dahilinde ArGe sahibi lojistik firmalarının oluşturduğu ALICE (AllianceforLogisticsInnovation Through Collaboration in Europe) teknoloji platformunun tek Türk üyesi.

Borusan Lojistik, Ar-Ge, inovasyon ve dijitalleşme çalışmalarına yönelik 14 Aralık Çarşamba günü bir basın toplantısı düzenledi. Basın toplantısına Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen ve Borusan Ar-Ge Genel Müdürü Murat Yıldırım katıldı.

Fark yaratan, fayda sağlayan şirket yaklaşımı

Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen, fark yaratan ve fayda sağlayan şirket yaklaşımı ile hareket



ettiklerini; dijitalleşme ve ArGe merkezi çözümleriyle tüm iş yapış şekillerini ve bakış açılarını dönüştürerek hizmet sunduklarını vurguladı. İbrahim Dölen hedeflerinin Borusan Lojistik'in ortalama yüzde 20 olan büyüme hızını artırmak olduğunu belirterek şunları söyledi: 2011 yılı sonunda şu an yüzde 100 Borusan Lojistik şirketi olan Elektronik Taşımacılık Ağı (eTA) nın temellerini Tekno Park'ta kurduğumuz ArGe Merkezi'mizde attık. Bu aynı zamanda Türk lojistik

sektöründe de bir ilk oldu. 2016 yılında üç temel yatırıma odaklandık. Bunlardan biri liman kapasitemizi artırma yatırımydı. Projemizi Haziran ayı başında tamamladık. Bir diğer önemli yatırıмымız Rüzgar Enerjisi Lojistiği alanında oldu. Proje taşımacılığında Türkiye'de ilk defa kullanılan yeni ekipmanlar için 2.5 milyon dolarlık bir yatırımı hayata geçirdik. En önemli yatırım alanımız ise inovasyon ve Ar-Ge alanlarında olacak. Bu yatırıмымızın ilk adımı ise Ar-Ge Merkezi belgesini almak oldu.

Bütün tarafların kazandığı bir model

Dölen, inovatif yaklaşım ve ArGe çalışmalarıyla başarılı sonuçlar aldıklarını, KOBİ'lerle kamyoncu esnafını dijital platformda buluşturan eTA ve e – ticarete teslimatı kolaylaştırarak bütün tarafların kazandığı bir model yaratan Bukoli gibi iki önemli markayı tüketicinin hizmetine sunduklarını hatırlattı.

27 Projenin 8'i 2017'de hayata geçecek

“2020 yılına kadar 27 Ar-Ge ve inovasyon projesini hayata geçirmeyi hedefliyoruz” açıklamasında bulunan İbrahim Dölen, “Bu projelerden 8 tanesini gelecek yıl hayata geçireceğiz. Gelecek yılki bütçemizde 20 milyon doları ar-ge, inovasyon ve dijitalleşme alanlarına yönelik bütçeledik. Lojistik sektöründe artık rekabet bildiğimiz dünyadan gelmeyecek. Artık kaç metrekafe depon, kaç aracın var denmeyecek. Ar-Ge, inovasyon ve dijitalleşmeyi birleştirmek ve yeni ürünler pazarlamak gerekiyor. Borusan Lojistik yeni ürünlerini geliştirmek için toplam 100 milyon TL harcadık. Tüm Borusan Lojistik çalışanlarıyla bu yolculuğumuz süresince müşterilerimize değer yaratma arzumuz var. Artık farklı düşünen bir dünya var. 2017'de sekiz projeyi, eTA ve Bukoli gibi de iki tane yeni projemizi hayata geçireceğiz. Gelecek beş yıl satışımızın yüzde 3.5'ünü Ar-Ge, inovasyon ve yeni ürün için ayıracağız” dedi. İbrahim Dölen, Borusan Lojistik Ar-Ge merkezinde halen 49 mühendisin çalıştığını bu sayının gelecek yıl 65'e çıkacağını da açıkladı.

Geleneksel iş yapış modelleri ile değişim sürdürülemez

Hayatın ve müşterilerin de sürekli bir değişim içinde olduğunu belirten Borusan Ar-Ge Genel Müdürü Dr. Murat Yıldırım, “Ar-Ge ve inovasyon konusu son yıllarda hayatımızın içinde daha fazla yer alan bir konu. Hayat, müşteriler değişiyor. Bizim geleneksel yöntemlerle bu değişimi sürdürmemiz mümkün değil. Biz de iş yapış süreçlerimizde mutlaka teknolojiyi hayata geçirmemiz gerekiyor. Borusan Holding olarak birkaç yıldır bir yolculuk içindeyiz. Bu yolculuğun temelini Ar-Ge ve inovasyon oluşturuyor. 2020'ye kadar endüstri 4.0 ve dijitalleşme konularına önemli bir bütçe ayırdık. Sonuç odaklı bir Ar-Ge yürütmemiz gerekiyor. Esas bizim faaliyetimiz ihtiyacımız olan teknolojileri yaratmak ve hayata geçirmek. Borusan Ar-Ge'yi 2015 yılının başında kurduk. Kurulduğumuz günden bu yana hızla önemli mesafeler kat ettik. 2015 yılında birçok ilki gerçekleştirdik. İlk adım olarak şirketimizin teknoloji Yetenek ve Yetkinlik Analizlerini tamamlayarak Teknolojik Yol Haritalarımızı oluşturduk. Böylelikle kısa, orta ve uzun vadeli stratejik teknoloji planlaması ile Borusan Ar-Ge'nin çalışması gereken teknolojik çalışma alanlarını tespit ettik ve Ar-Ge projelerimizi başlattık. Bunlardan birincisi Lojistik Ar-Ge Merkezi'ydi. İleri Malzeme Geliştirme Ar-Ge Merkezi ile Tasarım ve Mühendislik Ar-Ge Merkezi için de çalışmalarımız devam ediyor. Lojistik, tüm dünyada öncelikli hale geldi. Çünkü insanlar bulundukları yerden her şeye ulaşmak istiyorlar” dedi. ■



Sağlık Lojistik'ten 50 milyon Euro'luk dev yatırım

Kara, deniz, hava ve demiryolları taşımacılığında faaliyet gösteren Sağlık Lojistik, İstanbul Bahçeşehir'de 50 bin metrekaresel bir alanda 50 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirdi.

Sağlık Lojistik İcra Kurulu Başkanı Zahit Sağlık, Tuzla Orhanlı'da antrepo ve serbest depolarına ek olarak kapasite artışı sağladıkları Bahçeşehir tesisleriyle; İstanbul'un her iki yakasında da modern lojistik merkezlerine sahip olduklarını dile getirdi. Modern tesislerinde serbest depolama hizmetlerinin yanı sıra; transit ve ithalat işlemleri öncesi gümrüklü antrepo hizmeti ve göndericiden alıcıya nakliye hizmeti de verdiklerini ifade etti.

Yeni yatırımlarla araç filosunu 500 adede çıkardıklarını söyleyen Zahit Sağlık,



Euro5 ve Euro6 model araç filosunun çevreci özellikler taşıdığını, karbondioksit salınımını ve gürültüyü azaltıcı hassasiyetle sahip olduğunu özetledi. Son teknolojiyle donatılmış araç filosu, modern tesisleri ve artan istihdamı ile daha büyük hedeflere ulaşmak için çalışacaklarının altını çizdi. ■



DOD Ağır Vasıta

1600 satış hacmi yakaladı

Doğuş Otomotiv'in ikinci el ticaretine yönelik markası DOD, ağır vasıta alanına 1,5 yıl önce adım attı. DOD Ağır Vasıta'nın tanıtım lansmanında bu sürede 1600 adetlik bir satış hacminin yakalandığı ve 2017 yılında da 1300 adetlik satış hacmi hedeflendiği belirtildi.

DOD Ağır Vasıta, 15 Aralık Perşembe günü düzenlenen basın toplantısı ile tanıtıldı. Basın toplantısına DOD Ağır Vasıta Genel Müdürü İlhami Eksin, DOD Ağır Vasıta Müdürü Selçuk Aksakal ve DOD Ağır Vasıta Bölge ve Filo Satış Yöneticisi Oğuz Sönmez katıldı.

2017'de 19-20 binli adetler seviyesi

İlhami Eksin, Doğuş Otomotiv'in 17 yıldır DOD markası ile kurumsal ikinci el ticaretinde 25 binlik adete yaklaşan satışlarıyla birinci durumda olduğunu belirterek, “Öncülük yaptığımız ikinci el pazarında ağır vasıtaya yönelik çalışmalarımız DOD Ağır Vasıta olarak başladık ancak lansmanını ilk defa yapıyoruz. Ağır vasıta sektörü 16 tonun üzerinde sabit kamyon ve çekicilerle tanımladığımız; son 10 yıllık ortalaması 27-28 bin adetler seviyesinde olan bir pazar. Euro 6'ya geçişle birlikte geçen yıl talep yükseldi ve 34 bin adet seviyelerine çıktı. Bu yıl ise hem ekonomik nedenler ve geçen yılki yüksek talep nedeniyle 19 binler seviyesinde kapanacak. Bu yüzde 40'lık gibi büyük değişim, bir gerilemenin, daralmanın yaşandığını gösteriyor. 2017'ye yönelik ise ekonomik koşullara baktığımızda 19 bin-20 bin adetler seviyesinde bir pazar öngörüyoruz. Şartlar ne olursa olsun uzun dönemli bakıyoruz, bu geçiş döneminde çalışmasını yaptığımız ve adını duyurma noktasına geldiği için de DOD Ağır Vasıta'yı tanıtıyoruz” dedi.

Takımın içinde oyuncu olmak

DOD Ağır Vasıta Müdürü Selçuk Aksakal da, 17 yıl önce kurulan DOD'un vizyonunun müşterilerin ikinci el ticaretinde güvенеbileceği bir sığınak oluşturmak ve karlı bir



organizasyon kurmak olduğunu ve bunun başarılı olduğunu söyledi.

DOD Ağır Vasıta ile benzer bir strateji ile hareket edeceklerini belirten Aksakal, “Her türlü süreçte, servis ve satış hizmetinde DOD Ağır Vasıta güvenilir bir marka yolunda ilerleyecek ve müşterimizi yanı yolda bırakmayacağız. Diğer markaların yatırımlarından farklı olarak merkezi bir satın alma ve stok yönetme yerine, işin distribütörü olmaktan ziyade takımın içinde oyuncu olmayı istiyoruz. Türkiye geneline yayılmış 17 yetkili satıcı ve servisi tüm markalara eşit mesafede, kendi ayakları üzerinde duran, sürdürülebilir bir karlılığı olan ve müşteri memnuniyeti üzerine kurulu bir teşkilat oluşturmak istiyoruz” dedi.

1,5 yılda 1600 adetlik satış

DOD Ağır Vasıta ile 1,5 yılda 1600 adetlik satış hacmine ulaştıklarını bilgisini veren Selçuk Aksakal, “4-5 yıldır da takip ettiğimiz süreçte yeni araçtan çok daha fazla ikinci el ağır vasıta satışı var. Noter satışı üzerinden bakıldığında da 170 binler civarında olduğunu görüyoruz. 27-30 bin ağır vasıta üzerine oturan pazarın üç ve dört katı bir ikinci el ticareti var. Bunun yüzde 3'ü kurumsal olarak satılıyor. DOD Ağır Vasıta olarak, müşterilere beklentilerin üzerinde hizmet sunmak istiyoruz. Toplam satışımız yaklaşık 1600 civarında, bu yıl 950 adet ile kapatıyoruz. 2017'de hedefimiz ise 1300 adetlik satış hacmine ulaşmak. Bu araçların yüzde 10'u treyler ve üstü yapı ile soğutucu seviyesinde olacak. Aylık

100-150 stok adetleri ile dönüyoruz. 20'nin üzerinde uzman personelimiz var. Tüm ortaklarımızın ve bayilerimizin bu işten kazanmasını ve kurumsal yapıda büyümesini istiyoruz” diye konuştu,

Müşterilerimizin çözüm ortağı olacağız

Selçuk Aksakal, DOD Ağır Vasıta'nın çalışma yönelik bilgilendirmelerde de bulundu: “Sitemizi aylık 25 bin kişi ziyaret ediyor. Müşteri siteye girdiğinde her türlü doğru bilgi ulaşabiliyor; aracının ortalama fiyatını, kasko ve kredi maliyetini öğrenebiliyor. Beğendiği ürünü sepete ekleyebiliyor.

Pro ve ProPlus adında iki farklı ürün grubu var. Bunı çeşitlendirmeyi istiyoruz. Müşteri bize tek bir telefonla ulaşabilecek. 70'in üzerinde İngilizce bilen personel satın alma sürecine kadar müşteri ile iletişim halinde olacak. Takas olmak zorunda değil. Bizden araç almasa da biz aracı alacağız. Ayrıca müşterilere biz ulaşacağız. Aracına yönelik yeni teklifler sunacağız. Emanet araç diye bölümümüzde müşteri istediği fiyata aracını satma imkanı da elde edebilecek. Bu müşteriler için çözüm ortağı anlamına da geliyor. Her aracın 111 noktada ekspertiz raporu var. 3,5 saat süren bu işlemleri müşteri çok kolay anlayabilecek yapıda oluşturuldu. Müşteri araçla ilgili eksikleri bilecek. Eksiklikleri orijinal parça ile değişimler yapıldıktan sonra araç satılacak. Müşterilere servis anlaşmaları önereceğiz. Uzun vadeli anlaşmalarla her ay düzenli ödeyebilecekleri bir maliyet sunacağız. Müşteri krediye yönelik her türlü sorusuna cevap bulabilecek. Müşterimizi iyi tanıyacağız. Ne zaman aracını satmak ister bunu bilmeye çalışacağız. Müşteriye sanal bir ekspertiz yapma imkanı da sunacağız. Stok alanlarına yönelik olarak yeni hedeflerimizde var. Bunun içinde görsel kimlik ile kendine özel stok alanı ve satış örgütü olacak. Açık artırma konusuna da değer katmak istiyoruz. Aracın bu satış aracılığıyla gerçek değerine ulaştığını görüyoruz. İkinci el ağır vasıta denildiğinde ilk akla gelen marka olmak istiyoruz.” ■

Stratejik iş birliğine imza attılar

Temsa İş Makinaları ve Volvo Kamyon güçlerini birleştirdi

Sabancı Holding iştiraklerinden Temsa İş Makinaları, dünyanın önde gelen ağır hizmet tipi kamyon üreticilerinden Volvo Kamyon ile tüm Türkiye'yi kapsayan tek yetkili distribütörlük anlaşması imzaladı.

Sabancı Holding CEO'su Zafer Kurtul, Volvo Grup CEO'su Martin Lundstedt, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Hacıkamiloglu, Volvo Kamyon Doğu Pazarları Genel Müdürü Tom Jörning ve Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Cevdet Alemdar, Temsa İş Makinaları Ortağı Marubeni'nin İstanbul Merkez Şubesi Genel Müdürü Hirofumi Miyawaki'nin katılımıyla düzenlenen basın toplantısı 12 Aralık 2016 tarihinde Sabancı Center'de gerçekleştirildi.

Müşterileri için çözüm ortağı olma ilkesiyle hareket eden Temsa İş Makinaları ile ağır hizmet kamyonlarında geniş ürün yelpazesine sahip Volvo Kamyon arasındaki bu iş birliği, müşterilerin daha da üstün hizmete ulaşmalarının ilk adımı olacak.

Basın toplantısında, işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getiren **Sabancı Holding CEO'su Zafer Kurtul**, "Müşterileri için bir çözüm ortağı olan Temsa İş Makinaları, Sabancı Topluluğumuz bünyesinde, temsilciliğini yaptığı markaların satış ve satış sonrası hizmetlerini veren ve hali hazırda yabancı iş ortaklıkları konusunda oldukça tecrübeli bir markadır.

1928'den bu yana büyüyerek dünyanın lider kamyon üreticilerinden olan Volvo Kamyon ise; dünya çapında çok güçlü bir merkez, performansı ve dayanıklılığıyla isim yapmış sektörünün en önemli şirketlerindendir.

Bu iş birliğinin sonuçlarını, sektöre sağlayacağı katkılarını şimdiden heyecanla bekliyoruz. Sabancı Topluluğu olarak; yabancı ortaklarımızla uzun yıllardır süren başarılı işbirliklerimiz mevcut. İnovasyon anlayışımızla da paralel olarak, ortaklığımızın getirdiği sinerjinin, bizi daha ileriye ve daha iyiye taşıyacağına yürekten inanan bir kurum kültüründen geliyoruz. Bu ortaklığın sektörel faydalarının yanı sıra, ülkemiz ekonomisine katkısı da yadsınamaz. Bugün bu ortaklıklara Volvo Kamyon'u da dâhil etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz.

İnaniyorum ki, Türkiye pazarında sektörüne çok yeni ve farklı bir



anlayış getirecek bir iş birliği olacaktır. Bu iş birliğinin hepimize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Müşteri için merkezinde...

Volvo Group CEO'su Martin Lundstedt ise "Volvo Group'ta müşterilerimiz, her yaptığımız işin merkezinde yer alır. Müşterilerimizi ve ihtiyaçlarını anlayarak daha başarılı olabilmeleri için onları destekleyebiliriz. İşbirliğimiz ile Temsa İş Makinaları, Volvo Group'un çok değerli bir iş ortağı olacak ve bizim Türkiye kamyon pazarındaki müşterilerimizle daha yakın olmamızı sağlayacak. Volvo Group'un global gücü ile Temsa İş Makinaları'nın geniş hizmet ağı ve bilgi birikimi çok iyi olasılıklar barındırıyor. Gelecek zorluklara karşı güçlü bir konumdayız. Artan uzun vadeli sürdürülebilir ulaşım çözümleri ihtiyacını karşılayabileceğimize inanıyorum" diye konuştu.

Yeni bir adım...

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Hacıkamiloglu, Sabancı Topluluğu'nun yabancı iş ortaklıkları konusunda oldukça tecrübeli olduğunun altını çizdi: "Sabancı Topluluğu olarak global iş dünyasını kendimize oyun alanı olarak görüyoruz. Bu anlayışla, uluslararası pazarlarda üretim ve satış faaliyetlerimizi sürdürürken; uluslararası işbirlikleriyle de gücümüze güç katıyoruz. Bugün bu anlayışla yeni bir adım atıyoruz. Uluslararası alanda kendini kanıtlamış iki markanın el ele, omuz

omuza vererek tecrübelerini, bilgi birikimlerini birleştirdiği bu işbirliği ile sektöre yeni bir soluk getireceğine inanıyorum. Dünya'nın lider kamyon üreticilerinden olan Volvo Kamyon ile yabancı iş ortaklıkları konusunda oldukça tecrübeli, geniş satış sonrası hizmet ağına sahip, sektöre birçok yenilik getiren başarılı markamız Temsa İş Makinaları'nın gerçekleştirdiği bu işbirliğinin başarılı sonuçlarını kısa zamanda göreceğimize inanıyorum."

Bütünsel hizmet için...

Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Cevdet Alemdar, "Türkiye üretiyor, ihraç ediyor ve büyüyor. Biz, Temsa İş Makinaları olarak inşaata da, üretime de, ihracata da destek veriyoruz. Makine ve teknoloji sağlıyoruz. Müşterilerimiz için çözüm ortağı olmak ve bütünsel hizmet vermek için çalışıyoruz. Türkiye'de çok geniş bir servis ağına sahibiz. Şirketimiz ve bayi ağıımızdaki çalışanlarımızla birlikte 24 saat tutku ile çalışan 850 kişilik bir aileyiz. Bu aile, tüm ülkeye yayılmış 8 bin adet çalışan makinamız için müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her yerde saha desteği sağlıyor. Eksiksiz ve hatasız destek sağlamak için, saha çalışanlarımız ve müşterilerimizin operatörlerine senede 65 bin saat eğitim sağlıyoruz. Şimdi, bu temeller üzerine kamyon ve çekicilerin en prestijli markası olan Volvo Kamyon'u ekliyoruz. Türkiye'de Volvo Kamyon'u 3 yılda 3 kat ürün ve hizmet büyüklüğüne çıkarmayı hedefliyoruz. Bu değerli iş birliği ile müşterilerimize hem performans ve verimliliklerini arttırabilecekleri, hem



de işletim maliyetlerinde tasarruf sağlayabilecekleri ürünler ve güçlü bir satış sonrası destek programı sunacağız" dedi.

Volvo Kamyon Doğu Pazarları Genel Müdürü Tom Jörning, genç ve büyüyen nüfusu, stratejik konumu ile Türkiye pazarının Volvo Kamyon için önemli bir potansiyel olduğuna değindi: "Türkiye'deki geçmişimiz çok uzun yıllara dayanıyor. 1980'den beri bulduğumuz Türkiye'de ülkenin geçirdiği hızlı dönüşüme şahit olduk. Son dönemdeki ekonomik dalgalanmalara rağmen, Türkiye üst kamyon segmentinde önemli fırsatlar barındırıyor. Uzun vadede, gelecek için çok olumluyuz. Türkiye'nin sağlam kurumları, kültürü, sistemleri ve yatırım yanlısı siyasi devinimi sayesinde, ticari kamyon sektörü büyümesini sürdürecektir." Jörning, iki şirketin ortaklığına da değinerek, "Temsa İş Makinaları ile Volvo Kamyon'u bir sonraki aşamaya taşıyacak doğru iş ortağımızı bulduk. İşimizin merkezine koyduğumuz müşterilerimiz, İsveç'in ve Türkiye'nin lider markalarının bir araya gelmesinin farkını hissedecekler" dedi. ■



Dubai'de Ford Trucks rüzgarı

Birleşik Arap Emirlikleri'nde Kasım ayında düzenlenen ve bölgenin en prestijli inşaat fuarı Dubai Big5'ta yerini alan Ford Trucks, 2017 model 1843T çekicisinin yanı sıra, İnşaat Serisi 4143M ve 3543M mikser modellerini de sergiledi. Ford Trucks, fuara Abu Dhabi ve Dubai distribütörlüğünü yürüten iş ortağı Al Tayer Motors ile katıldı.

Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman, "Ford Trucks İnşaat Serisi sunduğu özellikleriyle, tek bir amaç için, müşterilerimizin projelerini daha dayanıklı ve verimli kılmak üzere geliştirildi. Tesis yatırımlarımıza odaklanarak bölgedeki ağıımızı genişletiyoruz. Satış sonrası hizmetlerimizi iyileştirerek, müşterilerimize daha kısa sürede yardımcı olabileceğiz" dedi.

Şantiyelerde güç gösterisi

Ford Trucks İnşaat Serisi, kalbinde yer alan Yeni Ecotorq motor sayesinde rampada ve zorlu yollarda üstün çekiş gücüyle sürücülere konfor getiriyor. İnşaat Serisinde önceki nesilde sunulan 350 PS güç, 430PS'e kadar yükseliyor ve yüzde 55'lik tork artışı ile 2150Nm seviyesindeki tork değeri ile en zor inşaat koşullarında yüksek performans sunuluyor. Daha zorlu şartlar için ise opsiyonel olarak sunulan 600KW gücündeki Intarder seçeneği ile toplam 1000 KW'lık frenleme kabiliyeti sayesinde en dik rampa ve yokuşlarda en ağır yükler güvenli bir şekilde yol alabiliyor. Yeni Ford Trucks inşaat serisindeki bir diğer yenilik ise Otomatik şanzıman opsiyonu. ■



"Tedarik Zinciri Asya'da CEVA Güney Asya Bölgesi Genel Müdür Yardımcısı Elaine Low "Yılın CEO'su" seçildi.

Ceva bu yıl da "En İyi Hava yolu Lojistik Firması"

CEVA Lojistik, 17 kasımda Singapur'da düzenlenen Tedarik Zinciri Asya'dan iki ödül ile ayrıldı. CEVA Güneydoğu Asya Genel Müdür Yardımcısı Elaine Low'un, "Yılın CEO'su" seçildiği etkinlikte CEVA bu yıl da "Yılın En İyi Hava yolu Lojistik Firması" oldu. Tedarik zinciri ve lojistik alanlarında gerek müşterileri gerekse de iş ortakları açısından inovasyona ve yüksek kaliteye bağlılığı CEVA'ya ödül getirdi.

Tedarik Zinciri Asya tarafından yılda bir defa verilen ödüllerin amacı, tedarik zinciri ve lojistik endüstrisinde hem bölgesel hem de küresel olarak inovasyon ve kalite alanlarında fark yaratmış firmaları ve şahısları ödüllendirmek.

CEVA Güneydoğu Asya Genel Müdür Yardımcısı Elaine Low, "Yılın Tedarik Zinciri CEO'su seçilmiş olmaktan dolayı büyük onur duyuyorum. Bu ödülün bütün Güneydoğu Asya ekibimize ait olduğuna inanıyorum. Onların işlerine olan bağlılıkları ve her zaman müşterilere karşı ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyor olmaları ayrıca her zaman müşterilerimizi ön plana koymaları sayesinde bu ödülü almaya hak kazandığımızı düşünüyorum. 2 yıl üst üste "Yılın En İyi Hava yolu Ulaştırma Lojistik Firması" seçilmiş olmak da ekibimizin CEVA'ya olan uzun dönem bağlılığının güçlü bir kanıtı. Başarıya giden bu yolda müşterilerimizden ve iş ortaklarımızdan gelen paha biçilmez desteğe minnettarız." dedi.

160'ın üzerinde ülkede operasyon gerçekleştiren CEVA, müşterilerine hizmet sağlamadaki yerel tecrübelerinin katkısı sayesinde küresel bir ağı birleştirme özelliğine sahip. ■



Iveco'dan Öztaş'a 3 çekici

Ankara ve bölgesine 24 adet çekici ile hizmet veren Ankara'nın önde gelen Silobas ve nakliye firmalarından Öztaş, 2016 yılında ilk Iveco Stralis çekicilerini aldı. Firma sahibi Ahmet Öztaş ve Genel Müdürü Şakir Öztaş'ın katılımları ile gerçekleşen törende Öz gözde Ağır Vasıta Bölüm Yöneticisi İbrahim Demirbaş firma sahibi Ahmet Öztaş'a günün anısına bir plaket takdim etti. İbrahim Demirbaş, başlattıkları bu

işbirliğinden çok memnun olduklarını ve satış sonrasında da Öztaş Nakliyat'ı yalnız bırakmayacaklarını ifade etti "Sıra dışı bir çözüm olan Hi-SCR'nin kullanılmasıyla artık EGR'ye ihtiyaç duyulmuyor ve bu sayede araç sahiplik maliyetinde önemli bir düşüş sağlanıyor. Optimize edilmiş aerodinamik, aktarma aksamı ve Hi-SCR'nin bir araya gelişyle Euro 6'lı Stalis'ler Euro 5'li öncüllerine göre yüzde 4.5 daha az yakıt tüketiyor." ■

Iveco'dan Özgüller'e 10 Stralis

Iveco'nun Gaziantep yetkili satıcısı Üstün İş Otomotiv Özgüller Uluslararası Taşımacılık'a 10 Stralis çekici teslimatı gerçekleştirdi.

Özgüller ağırlıklı olarak Almanya ve Türk Cumhuriyetlerine taşımacılık yapmakta olup filosunda toplam 85 adet çekici bulunuyor. Araç parkının 50'si ise Iveco Stralis'lerden oluşuyor. Firma 95 kişiyi istihdam ediyor. Teslimat töreninde bir konuşma

yapan **Üstün İş Genel Müdürü Eyüp Zengin**, Özgüller'in yine Iveco'yu tercih etmelerinden büyük memnuniyet duyduğunu ve satış sonrasında da Özgüller'i yalnız bırakmayacaklarını ifade etti.

Özgüller Taşımacılık tesislerinde gerçekleşen törende Eyüp Zengin günün anısında bir plaket takdim etti. Törene Özgüller firmasından Ali Güler, Mehmet güler, Abdurrahman Güler, Ömer Güler, Kadir Güler katıldılar. ■



Scania, Kaan Oluklu Mukavva'ya 3 çekici verdi



İstanbul'da faaliyet gösteren Kaan Oluklu Mukavva, araç filosunu 3 adet R450LA4X2MEB Scania ile güçlendirdi. Kaan Oluklu Mukavva'ya yeni araçları, Scania İstanbul Yetkili Satıcı ve Servisi Aykan Otomotiv tesislerinde Scania Bölge Satış Yöneticisi Kenan Şahin Yüksel tarafından firma sahibi Murat Koçan'a teslim edildi. Murat Koçan, "Firmamızın ürettiği ürünlerin büyük çoğunluğu yurtdışına gönderilmektedir. Scania araçları ve

sağladığı güvenle müşterilerimize ürünlerimizi zamanında teslim ediyoruz" dedi.

Doğuş Otomotiv Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli ise, Scania markası olarak müşterilerinin tüm süreçlerinde çözüm ortakları olmak istediklerini belirtti: "Amacımız bu sektörlerin karayolu taşıma faaliyetlerinde çözüm ortağı olmak. Scania, gerek yakıt tüketimi gerekse yüksek ikinci el değeri ile işletmelerin maliyetlerini düşürüyor. Uzun kullanım ömrü, dayanıklılığı ve üstün performans ile de müşterilerimizin rekabette en önemli referans kaynağı oluyor" diye konuştu. ■

2. El otobüste güvenin adresi: BusStore

2. el otobüs pazarında sunduğu ayrıcalıklarla %100 müşteri memnuniyeti hedefleyen BusStore, detaylı ekspertiz, kredi imkanı ve satış sonrası desteğiyle her an müşterilerinin yanında yer alıyor.



Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD

Plaka: 17 UE 959
Model yılı: 2008
KM: 1.074.350
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch RFT
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 3
Lokasyon: Hasmer Düzce

Satış Danışmanı: Bircan Atan - 0533 309 01 96



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 32 PP 504
Model yılı: 2013
KM: 665.601
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 10 inch Funtoro
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Mengerler Yenikapı

Satış Danışmanı: Şerif Turhan - 0532 452 02 91



Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD

Plaka: 31 KBR 31
Model yılı: 2012
KM: 404.965
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch Bluecom
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Koluman Tarsus

Satış Danışmanı: İlker Şimşek - 0530 290 35 30



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 27 BDB 38
Model yılı: 2014
KM: 408.300
Koltuk Düzeni: 2+1
Ekran: 10 inch Funtoro
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Mergerler Bursa

Satış Danışmanı: Özhan Kantır - 0533 517 72 64



MAN Fortuna

Plaka: 34 NK 5183
Model yılı: 2010
KM: 453.013
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch Funtoro
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 4
Lokasyon: BusStore Esenyurt

Satış Danışmanı: Ulvi Cantürk - 0532 248 49 76



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 69 AS 928
Model yılı: 2013
KM: 555.574
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch Entech
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Hassoy Bahçelievler

Satış Danışmanı: Selçuk Köse - 0533 742 20 10



Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD

Plaka: 34 PJ 3492
Model yılı: 2015
KM: 468.849
Koltuk Düzeni: 2+1
Ekran: 10 inch Simroll
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: BusStore Esenyurt

Satış Danışmanı: Ulvi Cantürk - 0532 248 49 76



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 61 S 0718
Model yılı: 2007
KM: 3.260.760
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 9 inch Epoch
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 3
Lokasyon: Has İzmir

Satış Danışmanı: Hüseyin Küçükakın - 0533 768 72 33



Neoplan Tourliner

Plaka: 72 ED 170
Model yılı: 2011
KM: 1.700.000
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch Funtoro
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 4
Lokasyon: BusStore Esenyurt

Satış Danışmanı: Ulvi Cantürk - 0532 248 49 76



Mercedes-Benz Travego 17 SHD

Plaka: 34 AC 6065
Model yılı: 2007
KM: 2.525.274
Koltuk Düzeni: 2+1
Ekran: 9 inch Epoch
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 3
Lokasyon: BusStore Esenyurt

Satış Danışmanı: Ulvi Cantürk - 0532 248 49 76



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 16 KK 653
Model yılı: 2013
KM: 809.292
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 10 inch Diamond
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Koluman Ankara

Satış Danışmanı: Mustafa Çelikkaya - 0533 345 27 22



Mercedes-Benz Travego 15 SHD

Plaka: 34 FS 1026
Model yılı: 2013
KM: 850.000
Koltuk Düzeni: 2+2
Ekran: 7 inch Funtoro
Renk: Beyaz
Euro Normu: Euro 5
Lokasyon: Gelecek Erzurum

Satış Danışmanı: Umar Fırat - 0533 153 83 02