

Zordaki otobüsçüler ulaşımı hızlandırmak için çare aramalı...

EKSPRES SERVİS ARTIK GEREKLİ

- Uzun seyahat süresi, otobüsçülere yolcu kaybettiren etmenlerin başında geliyor.
- Bu süreyi kısaltmak için yolcu indirme-bindirme noktalarının azaltılması gerekiyor.
- Sadece kalkış bölgesinde yolcu alan ve varış bölgesinde indiren ekspres servis olmalı.
- Ekspres servislerde seyahat süresi azalırken kalite artacak, terminal maliyetleri düşecek.
- Mola noktalarının azaltılması da önemli, hatta hiç molasız nonstop servisler de yapılmalı.

7'de

Çalıştay ertelendi

3-5 Şubat tarihleri arasında İstanbul'da yapılması planlanan Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri ve uluslararası, şehirlerarası ve turizm taşımacılarını bir araya getirecek olan Karayolu Yolcu Taşımacılığı Çalıştayı ileri bir tarihe ertelendi. ■

“Yılın Kaptan Şoförü” belli oldu



Ulaştırma sektörünün en prestijli ödülleri arasında “Yılın Kaptan Şoförü” ödülü'nün 2016 yılı sahibi belli oldu. Kaptanlar Kulübü'nün düzenlediği halk oylamasında üç haftada 50.000'e yakın oy kullanıldı. Hak oylamasında, en çok oyu alan Astor Turizm'den Mehmet Taylan, 2016 Yılın Kaptan Şoförü seçildi. 8'de



Özel halk otobüsçüler TÖHOB önderliğinde Anadolu Isuzu sponsorluğunda Hatay'da buluştu

Halk otobüsçünün gündemi: Ücretsiz taşıma sorunu



Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği Hatay Bölge Toplantısını yoğun bir katılımı 27 Ocak Cuma günü gerçekleştirdi. Toplantının ana gündemini ücretsiz taşımalarda yaşanan sorunlar oluşturdu. ■ 3'te

Temsa'dan kaptanlara özel kampanya



“TEMsa hep benimle” sloganıyla 1-28 Şubat'ta arası düzenlenen özel Bakım Kampanyası ile kaptanları servislerine davet ediyor. ■ 5'te

İETT işletmeden çekiliyor

Genel Müdür Arif Emecen, “Kurguladığımız yönetim modelinde, İETT Genel Müdürlüğü'nün işletmecilikten çekileceği ama denetim, planlama ayağında ulaşım otoritesi olarak öne çıkacağı bir yapılanmaya doğru gidiyoruz” dedi. ■ 2'de

TEMSA'dan 9 Prestij SX teslimatı

TEMSA bayisi Ant Otomotiv tarafından İzmir merkezli olarak hizmet veren Doğukan Turizm'e 5 Prestij SX, Aysel-Turizm'e de 4 Prestij SX teslimatı yapıldı. ■ 5'te

Erişilebilir Ulaşım Hizmetleri

Geçici Danışma Kurulu oluşturuluyor

UDH Bakanlığının; Erişilebilir Ulaşım Hizmetleri Geçici Danışma Kurulunun teşkili, görevleri, çalışma usul ve esasları hakkındaki Yönetmeliği 31 Ocak 2017 tarih ve 29965 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı.

UDH Bakanlığı bünyesinde oluşturulacak geçici nitelikteki kurulda 5-7 kişi görev yapacak. Bir yıl süreyle görev yapacak kurulun, görev süresi gerektiğinde bir yıl daha uzatılabilecek.

Oluşturulacak kurulda Bakanlık, ilgili kurum ve kuruluşlar, üniversiteler, ilgili sivil toplum kuruluşları temsilcileri ve konuyla ilgili uzmanlar yer alacak. Kurulda

üst düzey, deneyimli ve uzman kişilerin yanı sıra karayolu, havayolu, denizyolu, demiryolu ve kent içi taşımacılık ile haberleşme alanlarında en az 10 yıl çalışmış uzmanlar, mühendisler ve ihtiyaç duyulan diğer meslek gruplarından uzmanlar görevlendirilebilecek. Kurulun Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı alanına giren engelli erişilebilirliğine ilişkin mevzuatla ilgili bulunmayıp bu mevzuatın uygulanmasıyla ilgili sorunlarla ilgilenen görevi görüyor. Kurul, esas olarak bazı raporlar hazırlayıp Bakan'a sunmakla görevli, bunun yanı sıra çalışmalarını ilgili yerlere gönderecek. ■

İhracat şampiyonu

Anadolu Isuzu dünya yollarında



10'da

İstanbul UKOME'den yaş düzeltmesi

İstanbul UKOME, 28 Aralık 2016 tarihli toplantısında, ticari amaçla yolcu taşımacılığı yapan taşıtlar için uygulanan araç yaşı uygulamasının düzenlenmesi teklifini görüşerek karara bağladı. 2016/9-7 sayılı karardaki hususlar özetle şöyle... ■ 4'te

Lüks Karadeniz Seyahat'ten

10 adet 2+1 Tourismo yatırımı



Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy ve Koluman Ankara Lüks Karadeniz Seyahat firmasına 2+1 koltuk düzenine sahip 10 adet Tourismo 16 satışı gerçekleştirdi. Lüks Karadeniz Seyahat 2017 yılı içinde 10 adet daha Tourismo yatırımı yapacak. ■ 6'da

Has Otomotiv'den



Sesli Turizm'e 30 Sprinter

4'te

Orkun Group 27 Ford Trucks



Orkun Group ve Ford Trucks işbirliği önemli bir dönüm noktasına ulaştı. 3. Havalimanı inşaatında Orkun Group filosunda çalışan Ford Trucks araç sayısı 130 oldu. ■ 11'de



Dr. Zeki Dönmez

Taşımacıların fahı

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

3. Boğaz Köprüsü ve Kentiçi Raylı Sistemler -10-

2'de



Mustafa Yıldırım

Çalıştayın ertelenmesi bir fırsat

6'da



Akif Nuray

Siz, Hazır mısınız!

6'da



Salim Altınhan

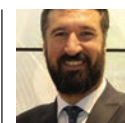
Bu fırsatı kaçmaz, kaçmamalı!

2'de



Mevlüt İlgin

Yazısı elimize ulaşmadı.



Ekrem Özcan

Teknoloji Kullanımında Gelişmeye Açık Alanlar

8'de

Tekirdağ Otogarı ihalesi 16 Şubat'ta

4'te

İstanbul'da 3. Boğaz Köprüsü, Kentiçi Raylı Sistem Yatırımları ve Gelişme Eğilimleri - 10 -

İstanbul özelinde bu; daha da stratejik ve öncül bir hal alır. Mevcut organik kültürel-sosyal-ekonomik-şehîrsel doku; kendi iç dinamiklerinin hareketi geçirilmesi ve dolayısıyla tabir yerindeyse 'kendi cazibesiyle' ve bunun iyi yönlendirilmesi-yönetilmesi ile 'kendi entegrasyonunu çözer ve dönüşümünü tamamlar' hale getirilmelidir. Burada; 'rant odaklı' bakışı önu tamamen alınmalı 'hizmet odaklı' perspektif, bütünüyle öncelenmelidir. Zira Avrupa'da, Prag, Milano, Paris vb. şehirlerin genel görünümünden okumalar yaptığımız takdirde, önümüze 'Tarihi Mahalleri (dokusu) ile Modern Yapıları; görsel-fiziksel-toplumsal vb. her anlamda entegre etmiş, sentetik değil 'organik' bir yapıya dönüştürmüş bir tecrübe ile karşılaşmaktayız. Aksi durum; İstanbul özelinde ve ülkemiz genelinde 'ekonomik mağduriyetler, sosyal problemler, kültürel kopukluklar, sosyal adaletsizlik ve toplumsal iletişimsizlik' gibi maliyetleri önümüze çıkartacaktır.

Geçmişî doğru okumak

Daha önce çok defa ele aldığımız 'Sürdürülebilirlik' kavramı; 'Kentsel Dönüşüm'den, 'Entegre ve Dengeli Bir Modal Karaktere Sahip Ulaştırma Sistemi'nden



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

ayrı düşünülemez. Burada 'Sürdürülebilirlik' kavramını; 'insan odaklı, tasarrufu önceleyen, üretimi karakterize eden ve tüketimi dengeleyen' bir yaklaşım olarak okuyabiliriz ki, bu da 'günümüzü aşan, ileriye planlayan ve bunun içinde geçmişin kavrayışı üzerine ayağını yere sağlam basan' bir bakış açısını beraberinde getirir. Bütün bunlar da bir 'süreklilik algısı' gerektirir. Bu algıda; 'geçmişî doğru okuyan' ve bunun üzerine 'sürekliliği olan bir perspektifin inşası'nı bizlere işaret eder. Bütün örnek Batılı şehirler; bu bütünlüğün, sürekliliğin ve sürdürülebilirliğin örneklerini yansıtarak kendi 'doğruları'nı ortaya koymaktadırlar. Bizler de; bu bağlamda kendi perspektifimizi ortaya koyarak kendi tecrübelerimiz paralelinde 'doğrularımızı' üretmeliyiz. O zaman; 'bizim şehrimiz' 'bizim

ürünümüz' 'bizim çözümümüz' 'bizim icadımız' ve 'bizim mühendisliğimiz' diyebileceğiz.

Bizim şehrimiz

'Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans Programı', Ulaştırma-Şehir Planlama-Mimarlık ana sacayakları üzerine oturuyor olup geniş bir alanda ders havuzuna sahiptir. Bütün bu yönleriyle; Şehirleşme-Mimari ve Ulaştırma arasında karşılıklı ve birbirini besleyen sürekli bir ilişki mevcuttur. Bu anlamda; estetik ve statik birbirini bütünleyen yönlere sahiptir. Dolayısıyla; şehir yapılanmasına tek başına 'estetik merkezli' veyahut 'statik merkezli' bakmamız eksik sonuçlar doğuracaktır. Osmanlı Mimarisi'nin 'Şehir Tasavvuru' derinlikli bir perspektifin ürünü olup Anadolu-Balkanlar ve geniş coğrafyası ekseninde; göçebe (bedevi)-köylü (haderi)-şehirli (medeni) bağlamında işleyen ve aksayan yönleriyle derin bir inceleme alanının konusudur. Bütün bu muhtevasıyla; tarihi süreçte gelişen politik olayların arka planını da bu 'şehirleşme' bağlamında en geniş anlamda görmek mümkün olacaktır.

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



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçüler önlerine atılan bir avuç yeme kanıp altlarından yumurtalarının çalınmasını fark etmiyorlar bile. Türkiye'yi taşıyan sektörün tepe örgütlenmeleri olan federasyonların profesyonel yöneticileri, dönen tekerlekleri olmadığı için, kan ağlayan otobüsçüyü görmüyorlar bile. Varsa yoksa laga luga...

Ben otobüsçüyüm, ülkenin haletiruhiyesini yolcunun üzerinden değerlendiririm, başkası neye göre hesaplar bilemem. Yolcu varsa, sadece zorunlu olduğu hastane, askerlik, okul için yolculuk yapmıyorsa ülkenin hem ekonomik durumu iyidir hem de sosyal durumu. Ne terör belası vardır başımızda ne komşu savaşları... Ama ya bunlar varsa, o zaman boş çıkar otobüsler sefere.

Anlı şanlı, biraz da yandan çarklı federasyonlarımızın kerliferli yöneticileri ne yapıyorlar? Konuşuyorlar sadece. Bir

kişinin ağzının içine bakarak, ondan icazet alarak konuşuyorlar hem de. O kişi, hadi söyleyelim Galip Ağa da bugüne kadar sektör için yaptıklarını koymuş bir tarafa, uymuş yanındakilere, sektörün sorunlarının çözümü yerine başka şeyler konuşuyor. Bak, Cumhurbaşkanı muhtarları topluyor konuşuyor. Sen de topla otogarda hizmet veren otobüsçüleri sor bakalım ne istiyorlar, derterli neler? Sorunlara çözüm yolları göster. Bakanlık bürokratlarıyla yapılan toplantılara giden heyetler bu sorunları götürsün, çözüm önerilerini dile getirsin. Sen yine topla hepsini o çerçevede değerlendir ve yol göster. Liderlik budur.

Hepiniz duymuşsunuzdur, Stalin'in tavuğu diye bir deyim var. Aslında konuya cuk oturuyor, ama siyasi konjonktür pek uygun değil. Anayasa referandumunda taraf olurum yoksa. Benim oyum belli de gazetemiz sektörel ve biz ilke olarak siyaset yapmıyoruz

gazetemizde. Otobüsçüyü o tüyü yolunun tavuğa benzetiyorum. Çaresiz ve şaşkın.

Otobüsçüler de kış uykusundan uyanmalı, silkinip ayağa kalkmalı, yumruğu masaya vurup mesleki sorunlarının çözümü için herkesi toplamalı. Biz, tavuk olunca Galip Ağa'nın dizinin dibinde, vereceği üç beş darı tanesine kanarız.

İstanbul'da, Sayın Cumhurbaşkanı'nın da katılacağı Şehirçilik şurası toplanıyor. Orada panel yapmak, konferans vermek, rapor sunmak için geç kalmış olabiliriz. Ama yapılması düşünülen otogarlarla ilgili düşüncelerimizi ilgili kişi ve kuruluşlara ulaştırabiliriz. En azından federasyonlarımızın dile getirdiği otobüsçünün taleplerine yönelik planlamalar yeniden ele alınabilir.

O otogarların da İstanbul Otagarı gibi bir keşmekeş yumağı olmasından korkarım. ■

İETT işletmeden çekiliyor

Genel Müdür Arif Emecen, "Kurguladığımız yönetim modelinde, İETT Genel Müdürlüğü'nün işletmecilikten çekileceği ama denetim, planlama ayağında ulaşım otoritesi olarak öne çıkacağı bir yapılanmaya doğru gidiyoruz. İETT özelleştiriliyor mu? Hayır. İETT etki alanlarını genişleterek, kendi organizasyon yapısında düzenleme yapıyor" dedi.

TÖHOB'un Hatay Bölgesel Toplantısı'nda "Ulaşımada Yeni Trendler" konulu oturumda konuşan İETT Genel Müdürü Arif Emecen, günde 4 milyon yolcuya hizmet verdiklerini belirtti: "6 bin otobüsümüz var. 2300'ü özel halk otobüsçüler. 1000'i İstanbul Otobüs AŞ filiosunda hizmet veriyor. Şehir hatlarında günlük 300-400 bin yolcu taşınıyor. Raylı sistemler 155 km, 2019'da 500 km'ye ulaşacak. Bunu yüzde 99 başaracağız. 52 km metrobüs hattı var. Ulaşımın içinde taksi, minibus ve servis araçları da var."

Entegre erişim dönemi

Ulaşımada yeni bir dönemin başladığına ve artık entegre erişim çağının yaşandığına dikkat çeken Emecen, "Ulaşım konseptinde yeni bir bakış açısının gelme zamanı çoktan geldi. Her ulaşım aracının birbiri ile konuşacağı ve birbirinin parçası olacağı bir dönem geldi. İnsanların özel araçtan inip metrobüse, oradan inip otobüse, dolmuşa, şehir hatlarına bineceği ve bunun planlamasının ve ücretlendirme sisteminin ulaşım otoritesi tarafından yapılacağı işletme modeline doğru gidiyoruz. Biz önümüzdeki günlerde İETT'yi uluslararası trendlere uygun şekilde dönüştürmeyi planlıyoruz. Bununla ilgili çalışmaları başlattık. Hatta bazı konuları bitirdik. Toplu ulaşımın tek elden yönetildiği, denetimlerinin ve işletme planlamalarının yapıldığı, 6 bin otobüs arasında koordinasyonun daha sağlıklı bir yapıya kavuşturulduğu bir yönetim öngörüyoruz. Ayrıca bu birikimle farklı illere de danışmanlık hizmeti de vermeyi de planlıyoruz. Bu çerçevede kurguladığımız yönetim modelinde İETT Genel Müdürlüğü'nün ulaşım otoritesi olarak öne çıkacağı, temel fonksiyonlarını yürüteceği işletmecilikten çekileceği ama denetim ve planlama ayağıyla aynı zamanında işletme ayağıyla çok fazla



inde olacağı bir yapıya doğru gidiyoruz İETT özelleştiriliyor mu? Hayır. İETT etki alanlarını genişleterek, genişlerken kapıdan kapıya tüm İstanbul ulaşımında hedefleri gerçekleştirilmeye göre kendi organizasyon yapısında düzenleme yapıyor. Bu organizasyon yapısında düzenleme yaparken de birlikte çalıştığımız özel halk otobüsleri ve kendi otobüslerimizi nasıl işleteceğimiz, yönetmemiz gerektiğimiz nasıl bir işletme modeli ile planlayacağımız konusunda bir çalışma yapıyoruz" dedi.

Kitle iletişimi...

MASS diye bir kavramın ulaşımada artık konuşulduğunu da belirten Arif Emecen, "hareket eden, insan taşıyan her tip aracın kapsama alanına girdiği birbiri ile konuşan, haberleşen ve tek bir merkezden planlamaların yapıldığı en kısa yolun, en ucuz yolun, en çevreci yolun paylaşımlı ve paylaşımsız tercihlerle göre toplu ulaşımında merkezine oturduğu, uçlarda da taksi ve servis dahil hepsiyle entegre ulaşımın modellendiği bir işletme modeli bu. Bunun üstüne çalışıyoruz. Servislerin tek tek girip 5 çocuğu aldığı bir sokağa, sadece bir aracın girerek 5 çocuğu aldığı bir

planlamanın yapıldığı bir işletme modeli sistemi üzerinde çalışıyoruz. Ulaşım bir hizmettir.

Kişiselleştirilmiş servisler, bir telefon açıp eşiniz ve iki arkadaşını alıp bırakacak, birisi misafir geldi özel aracı yok. Toplu ulaşım imkanı da yok. Taksi parası yüksek geliyor. Bu servis de toplu ulaşım adına insanlarını alıp evlerine bırakacak. Bizim rakibimiz özel araçlar. Biz özel araç sahiplerini nasıl toplu ulaşım çekeceğiz, hedefimiz bu olmalı" dedi.

Elektrikli otobüs çağı

"21 yüzyıl elektrikli araçların çağı olacak" açıklamasını Arif Emecen, "Elektrikli otobüste öncü olmak istiyoruz. Biz İstanbul'da tarihi yarım adada 450 araçla verdiğimiz hizmeti 200 elektrikli otobüsle vermeyi planlıyoruz. 2025 yılında Avrupa ve dünyadaki elektrikli otobüsler çok yaygınlaşacak. Yerli otomotiv sanayinin çok hızlı hareket etmesi gerekiyor" diye konuştu.

İETT Genel Müdürü Arif Emecen, ücretsiz taşımacılıkla ilgili halk otobüsçülerinin yanında olduklarını da belirterek, "Ücretsiz taşıma ile ilgili sorunun çözümünde TÖHOB ile bir çalışmamız devam ediyor" dedi. ■



Denizlerde binlerce kilometre gidebilen bir otobüs biliyor musunuz?

ANADOLU ISUZU KÜÇÜK OTOBÜS İHRACATINDA 12. KEZ ŞAMPİYON!

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

Özel halk otobüsçüler TÖHOB önderliğinde Anadolu Isuzu sponsorluğunda Hatay'da buluştu

Halk otobüsçünün gündemi: Ücretsiz taşıma sorunu

Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği Hatay Bölge Toplantısını yoğun bir katılımı 27 Ocak Cuma günü gerçekleştirdi. Toplantının ana gündemini ücretsiz taşımalarda yaşanan sorunlar oluşturdu.

Boğaziçi Otel'de düzenlenen toplantıya Hatay Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Serdar Güven, Genel Sekreter Prof. Dr. Mehmet Maden, Hatay Emniyet Müdürlüğü Trafik Denetleme Şube Müdürü Osman Bayar, İETT Genel Müdürü Arif Emecen, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kalite Geliştirme Daire Başkanlığı'ndan Serkan Kolat, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, Genel Sekreter Onur Orhon, Hatay Özel Halk Otobüsçüler Kooperatifi Başkanı Halil Kadife, Başkan Vekili Muhammet Karasolak, TOBB Sektör Meclisi Akademik Danışmanı Doç. Dr. Kemal Karayormuk, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, bayi Öztopraklar Otomotiv'in sahibi Yılmaz Yılmazlar ile çok sayıda il halk otobüsçü dernek başkanı katıldı. Toplantının açılış konuşmasını TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon yaptı.

Anadolu Isuzu'ya teşekkür

Özel halk otobüs işletmeciliğinin mevcut durumunu, uygulamaları ve geleceğini görüşmek için bu toplantıyı düzenlediklerini belirten Onur Orhon, "Her olumsuzluğa karşı TÖHOB, kuruluşundan itibaren bizimle beraber olan, benzer etkinlik çağrılarımıza ses veren Anadolu Isuzu firmasına ve değerli Satış ve Pazarlama Direktörü Sayın Fatih Tamay ve ekibine teşekkür ediyoruz" dedi.

Kurumsallaşmaya örnekler

Onur Orhon, günün koşullarında yolcu taşıma ücretlerinin sosyal politikalara göre oluşmasının, işletmelerin gelir-gider dengesizliği ile karşılaşmasına neden olduğuna dikkat çekti: "Özel halk otobüs işletmelerinin de sübvans edilmesine yönelik yasal düzenleme olanaklarının araştırılması düşünülmelidir. Önümüzdeki beş yıl içerisinde tüm il, ilçe özel halk

otobüslerinin kurumsal bir kimlik kazanmaya yönelmeleri kaçınılmaz görünüyor. Bu TÖHOB üyeleri için ortak hedef olarak gündeme alınmalı. Bu alanda Edirne, Isparta, Erzincan, Çorum Karadeniz Ereğli özel halk otobüsleri örnek."

Üç ana sorun

TÖHOB'un gündeminde üç önemli bulunduğunu belirten Onur Orhon, "Birincisi özel halk otobüsleri kimliği ve tanıtımı, ikincisi KDV indirimi, üçüncüsü ücretsiz yolculuklar ve yolculuk başına ödeme sistemi arayışdır" dedi.

Hakkaniyet ölçüsü

Hatay Özel Halk Otobüsçüler Kooperatifi Başkan Vekili Muhammet Karasolak da, en öncelikli sorunlarının ücretsiz taşımalar olduğunu belirtti: "Binen vatandaş sayısı kadar indirimli ücret talebimizi dile getirmek istiyoruz. Bunun dışında dönüşüm uygulamalarında belediyelerin hakkaniyet ölçüsüne dikkat etmeleri önemli bir hukuki unsur olmalı. Özelleştirme sonucunda esnafa tahsis edilen hatlarda belediyelerin rekabet edecek şekilde araç çalıştırmaları kabul edilebilir bir durum değil."

Toplu ulaşımında Anadolu Isuzu

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, geleceğin toplu ulaşımına destek vermek için çalışan bir firma olduklarını belirterek, "Toplu ulaşımın geleceğe daha iyi hitap edebilmesi için tüm aktivitelerde yer alarak destek olmaya çalışıyoruz. TÖHOB'a kuruluşundan itibaren destek vermekten gurur duyuyoruz. TÖHOB toplu ulaşımın gelişimine önemli bir katkılar sağlıyor. 2015'in sonunda Avrupa ve Türkiye'ye aynı anda sunduğumuz 12 metrelik Citiport otobüsümüz Avrupa'nın en konforlu ve çevreci otobüsü seçilmesinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Citiport'un da Türkiye'de yaygın olarak kullanılmaya başlanmasından dolayı da büyük bir zevk duyuyoruz. Midibüs segmentinde Türkiye'nin lideriyiz. 2007-2008 yılında Türkiye'nin geleceğinin toplu ulaşımında olduğunu bilerek, stratejilerimizi geliştirdik. Önce küçük otobüste, daha sonra büyük otobüste tamamen alçak tabanlı otobüslerin Türkiye'nin ulaşımında büyük bir yeri olacağını söyledik. Bu anlayışla yola çıktık. Doğru iş yapmışız. 26 ülkede -ki bunların çoğu Avrupa



bayimiz Öztopraklar adına herkese hoş geldiniz diyorum. Bu toplantının Türkiye'nin geleceğine ışık tutmasını diliyorum" dedi.

Hatay'daki dönüşüm

Hatay Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Serdar Güven, "2014 yılında ilimiz büyükşehir statüsüne geçti. Ulaşım mastır planında vatandaşların daha konforlu bir toplu ulaşımına kavuşması yönünde çalışmalar yaptık. Bu çalışmaları yaparken, özel halk otobüsçüleri ve kooperatiflerle sık sık bir araya geldik. Özel halk otobüsçülerine ve kooperatif yöneticilerine verdikleri desteklerden dolayı teşekkür ederiz" dedi.

İETT işletmeden çekiliyor

TÖHOB'un Hatay Bölgesel Toplantısı'nda "Ulaşımada Yeni Trendler" konulu oturumda konuşan **İETT Genel Müdürü Arif Emecen**, ulaşımada yeni bir dönemin başladığına ve artık entegre erişim çağının yaşandığına dikkat çekti: "Biz önümüzdeki günlerde İETT'yi uluslararası trendlere uygun şekilde dönüştürmeyi planlıyoruz. Bununla ilgili çalışmaları başlattık. Hatta bazı konuları bitirdik. Kurguladığımız yönetim modelinde İETT'nin işletmecilikten çekileceği ama denetim ve planlama ayağıyla içinde olacağı bir yapıya doğru gidiyoruz. İETT özelleştiriliyor mu? Hayır. İETT etki alanlarını genişleterek, kendi organizasyon yapısında düzenleme yapıyor" dedi.

200 elektrikli otobüs

"21 yüzyıl elektrikli araçların çağı olacak" açıklamasını yapan Arif Emecen, "Elektrikli otobüste öncü olmak istiyoruz. Biz İstanbul'da tarihi yarım adada 450 araçla verdiğimiz hizmet 200 elektrikli otobüsle vermeyi planlıyoruz" dedi. Arif Emecen, ücretsiz taşımalarla ilgili halk otobüsçülerinin yanında olduklarını da belirterek, "Ücretsiz taşıma ile ilgili sorunun çözümünde TÖHOB ile bir çalışmamız devam ediyor" dedi.

11 milyon TL ödeme

Toplantıya katılan **Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kalite Geliştirme Daire Başkanlığı'ndan Serkan Kolat** da ücretsiz taşımalara yönelik bir sunum gerçekleştirdi: "Ankara ve İstanbul için 1000 TL, büyükşehir belediyeleri için 750, büyükşehir olmayan illerle ilgili 600 TL şeklinde ödeme yapılıyor. Ankara'daki özel halk otobüsçülerin istediği, 'hesaplara yatsın' talebine düzenleme izin vermiyor. Belediyelerin beş iş günü içerisinde ödemeleri yapması gerekiyor. Nisan 2015'ten

itibaren uygulanmaya başladı. Geçmiş 11 aylık ödeme 2016 Mayıs ayında yapıldı. Her ay yaklaşık ortalama 14 bin araca ödeme yapılıyor. 11 milyon TL'lik aylık bazda ödeme yapılıyor. En son Ekim 2016 için 213 milyon TL ödeme yapıldı. Kasım ayının ödemesi önümüzdeki günlerde yapılacak. Bazen belediyeler tarafından keyfi kesintiler yapılıyor. Belediyenin borcuna yönelik bazen Defterdarlıklar parayı kesebiliyor. Çünkü para belediye gidiyor. Yönetmeliğin düzenlemeye eksikliği nedeniyle biz kişi ve plakayı göremiyoruz, bu da denetimi azaltıyor, dolayısıyla gecikme oluyor. İçişleri Bakanlığı'na bu ödemelerin yapılmasına yönelik bir düzenleme yapılması söz konusu. Bu bürokrasiyi de azaltacak. Meblağlar konusunda Maliye Bakanlığı çok sert. 60 ve 120 binşer aylık şeklinde kartlara yüklenmesi gündeme geldi. Ama Maliye Bakanlığı elektronik kartlara tüm illerde geçilmediği için bunun takibinin zor olduğunu söyledi. Biniş göre ödemenin yapılmasına yönelik bir düzenleme de yapılması söz konusu. Bunu yapmayan belediyelere ödemeler yapılmayacak. Bazı belediyeler parayı işletiyor ve parayı yatırmıyor. Yönetmelikte engelli erişimine yönelik olmayan araçlara ödeme yapılmayacak diye bir zorunluluk yok. Ücretin artışına yönelik de Yönetmelik'te bir düzenleme yok. 600 TL alan taşımacılar bizde 750 TL istiyoruz yönünde açılmış bir davada var."

Toplantıda TOBB Sektör Meclisi Akademik Danışmanı Yard. Doç. Dr. Kemal Karayormuk, özel halk otobüslerinin geleceği üzerine düşünceler konulu bir sunum yaptı.

KDV indiriminde bir yere kadar geldik

TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel toplantının kapanışında yaptığı konuşmada; özel halk otobüsçülerin yaşadığı sorunları bürokratlara ve siyasilere de aktardıklarını belirterek, "Bu kuruluşun amacı, özel halk otobüsçülerinin birlik ve beraberlik içinde olmasını sağlamak. Bu kuruluşa sahip çıkmamız gerekiyor. Mazotta ÖTV indirimi istedik, olmadı. KDV'yi düşürün dedik. Bu konu ile ilgili bir yere geldik. Yasada özel halk otobüsünün tanımıyla ilgili bir yanimız yok. 10 senedir uğraşıyoruz. Ücretsiz taşımalarla ilgili görüşmeler yaptık. Her binişte bir ödeme alınması noktasında bir talebimiz oldu.



Bu sorunlarımızın çözülmesini bekliyoruz. Siz de sorunların çözülmesi için bölge milletvekilleri ile iletişim içinde olun" dedi. ■



Vanlı otobüsçüler korsan'dan şikayetçi

Van Özel Halk Otobüsçüler Dernek Başkanı Zeki Elmas, Yönetim Kurulu Üyeleri Salih İpek ve Nadeli Dirbazoğlu Hatay Toplantısı'na katıldılar. Başkan Zeki Elmas, "En büyük sorunumuz 450 dolayında korsan taşımacı. Yetkililerin bunun önüne geçmesini bekliyoruz" dedi. Zeki Elmas, Van'da araç dönüşümüne yönelik bir çalışma yapıldığını Anadolu Isuzu'nun imkan sağladığı ölçüde 80 araçlık bir dönüşüm olabileceğini belirtti. ■



İstanbul UKOME'den yaş düzeltmesi

İstanbul UKOME, 28 Aralık 2016 tarihli toplantısında, ticari amaçla yolcu taşımacılığı yapan taşıtlar için uygulanan araç yaşı uygulamasının düzenlenmesi teklifini görüşerek karara bağladı. 2016/9-7 sayılı karardaki hususlar özetle şöyle...

Minibüsler

1. 10 yaşını doldurmuş taşıtın herhangi bir sebeple yenilenmesinde engelli erişimine uygunluğu aranacak.
2. 10 yaşını doldurmamış mevcut minibüslerde engelli erişimine uyum 07.07.2018'den itibaren aranacak.
3. Taşımacılıktan çekilen aracın yerine konulan araç 5 yaştan büyük olamayacak.



Taksiler

1. A,B,C segmentlerinde 5 yaş sınırı devam edecek.
2. D veya üzeri segmentler ile 8+1 kapasiteli VAN segmentinde 8 yaş sınırı uygulanacak.
3. Elektrik motorlu olan C veya üstü segmentlerde 10 yaş sınırı uygulanacak.



Servisler

1. Öğrenci taşımacılığında 12 yaş sınırı devam edecek.
2. Personel taşımacılığındaki yaş sınırı 15 olacak.
3. Taşımacılık izni alınmasında 6 yaş sınırı uygulanmayacak.
4. Kendi personelinin özmal ile taşınmasında yaş sınırı 15 olacak.
5. Yüksek öğrenim öğrenci taşımacılığı ve sosyal etkinlikler grup servis taşımacılığında 12 yaş sınırı devam edecek.
6. Ücretsiz servislerde 19 yaş sınırı devam edecek.



Diğer taşımalar

1. Turizm taşımalarında 10 yaş sınırı devam edecek.
2. Taksi dolmuşlarda 8 yaş sınırı devam edecek, taşıt değişimindeki 3 yaş sınırı uygulanmayacak.

Diğer hususlar

1. Taşıt yaşı; ilk tescil tarihi model yılından önce yazılanlarda ilk tescil tarihi, ilk tescil tarihi model yılından sonra yazılmış olanlarda model yılının son günü esas alınarak hesaplanacak.
2. Taşıt değişiminde ÖTV indirimi kapsamında, taşıt teminindeki sıkıntılar nedeniyle araç satın alındığını gösterir belgenin ibrazıyla 31.03.2017'ye kadar geçerli geçici izin belgesi düzenlenecek. ■



Tekirdağ Şehirlerarası Otobüs Terminali ihalesi 16 Şubat'ta

3 Şubat 2017 tarih ve 29968 sayılı Resmi Gazete de yayınlanan ihale ilanına göre Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi şehirler arası otogar yaptırılması ve 15 yıl boyunca işlettilmesine yönelik ihale 16 Şubat'ta yapılacak.

İhale kapalı teklif usulü ile Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Encümen Salonu'nda saat 10'da yapılacak. İnşaat için muhammen bedel, 20 milyon 519 bin 196,77 TL + irtifak hakkı tesis muhammen bedeli 4 milyon 380 bin 233,76 TL toplam 24 milyon 899 bin 430,53 TL olarak belirlendi. Şehirlerarası otobüs terminali Mülkiyeti Tekirdağ Büyükşehir Belediyesine ait Süleymanpaşa İlçesi, Zafer Mah. 2413 ada, 5 nolu 34.763,76 m² yüzölçümlü arsa vasıflı taşınmaz üzerinde; yaptırılarak 15 yıl boyunca işletilebilecek. ■

Has Otomotiv'den



Sesli Turizm'e 30 Sprinter

Sesli Turizm, 2016 yılında anlaşmasını yaptığı 72 adetlik Sprinter alımının son partisi olan 30 aracı düzenlenen törenle teslim aldı. Sesli Turizm tek seferde 100 Sprinter yatırımına yönelik görüşmelerini de sürdürüyor.

Has Otomotiv'in Avcılar merkezinde 23 Ocak Pazartesi günü düzenlenen törene Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Pazarlama ve Satış Grup Direktörü Tufan Akdeniz, Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, USED1 Satış Müdürü Faruk Özer, Filo Satış Koordinatörü Onurcan Tosun, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Osman Çoban, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Yusuf Ziya Ataman katıldı.

Yapılan teslimatla birlikte Sesli

Turizm'in filosundaki özmal araçların tamamı Mercedes marka oldu. Filolarında 150'si özmal, 2 bin dolayında araç bulunduğunu belirten **Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli**, "Mercedes ile artık aile gibi olduk. Her yıl 20 aracı takasa verirse, karşılığında 40 araç alıp büyüyerek yolumuza devam ediyoruz. Mercedes araçlar hem kaliteli olması hemde ikinci elde değerini koruması açısından bizim için tercih nedeni oluyor. Ayrıca iş görüşmelerinde müşterilere Mercedes marka araçla hizmet vereceğimizi ifade ettiğimizde öncelikle tercih haline gelebiliyoruz" dedi.

100 adetlik Sprinter alımı

Son iki yıldır Mercedes-Benz Türk ile tek seferde takas olmadan 100 adetlik Sprinter yatırımına yönelik görüşmelerde bulunduklarını belirten Metin Sesli, "Bu 100 adetlik alımı Ağustos ayına kadar yetiştirme planımız var. Buna yönelekte görüşmelerimiz sürüyor" dedi.

Servisçinin 17 belgesi var

İstanbul'da servis taşımacılığına yönelik getirilen belge düzenlemesine yönelikte değerlendirmelerde bulunan **Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli**, "Plaka tahdidinin istenmemesi gerektiğini ben birkaç defada dile getirmiştım. Tahdit olmadı. Yerine yeni bir belge düzeni geldi. Bireysel taşımacılar, bu düzenleme ile sektöre tahdit geldiği düşüncesi içine girdiler. Diğer illerde olan tahdit uygulaması İstanbul'a gelmedi. Yapılan düzenleme ile elinde sermaye olmadan servis işine girmek isteyenlerin önüne geçildi. Ama bu düzenleme mevcut taşımacılar için iyi mi oldu. Bu belirsiz. Belki bundan sonraki süreçte firmalar özmal yatırımına yönelebilirler, ama 10 yıl sonrası tamamen belirsiz. Ayrıca bir hak talep edilmeyeceğine yönelikte bir

taahhütname imzalatılıyor. Böyle bir uygulama da hiçbir yerde yok. Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'ne gidiyorum; işlemler konusunda Belediye yetkilileri ne yapacaklarını bilmediklerini söylüyorlar. Hatta 'niye araç aldın ki' diyorlar. Bu belirsizliğin giderilmesi gerekiyor. Araç ve şoförlere yönelik 17 dolayında belge var. Bu kadar çok belge ile iş yapmaya çalışıyoruz" dedi.

800 bin TL maliyet

Yeni düzenlemenin özmal sayısı çok olan firmalara maliyetler getirdiğine dikkat çeken Sesli, "25 Mayıs öncesinde alınmış 50 özmal aracımıza bir ücret ödemedik. 50'den 100'e kadar 10 bin Lira, 100'den sonra 20 bin TL. 25 Mayıs sonrası aldığımız araçlara 40'ar biner TL ödedik. Yeni belge düzeninin bize maliyeti toplamda 800 bin TL'yi buldu. Belediye, bizi daha önceki düzenlemelerle özmal yatırımına yöneltti. Daha sonra da özmal yatırımının ağır bir bedeli oldu" dedi.

Bireysel taşımacı korunmalı onlar da dikkatli olmalı

Bireysel taşımacıların korunmasını her zaman savunduğunu da dile getiren **Metin Sesli**, "Sizin 100 liraya yapmaya çalıştığınız bir işe 60 lira teklif verenler var. Bu işi alanlar da orada çalışan bireyselci arkadaşlara, 'siz o firmadan ne alıyorsanız, aynısını vereceğiz, devam edin' diyorlar. Firmanın fiyat düşürerek aldığı işte çalışmaya devam ediyorlar. Sonra da alacakları ödenmeyince isyan ediyorlar. Ben bireysel taşımacıların artık daha dikkatli olmaları gerektiğini, daha seçici olmaları gerektiğini düşünüyorum. Firmalarla ilgili 'gömlek parası, araç takip parası kesiyorlar' diye şikayet ediyorlar. Geçen yıl bölge müdürlerim, 'biz, gömlek vermek yerine elbise standartlarını belirleyelim' dediler. Yıl bittiğinde veliden de iş yaptığımız yerden de giyim konusunda birçok şikayet aldık. Şimdi bölge müdürlerimiz 'biz

yine gömlek verelim' diyorlar. Burada dengesizlik var. Bireysel taşımacılar artık hem işlerine hem çalıştıkları firmalara dikkat etmeliler" dedi.



Yatırımdan hiç vazgeçmedik

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Pazarlama ve Satış Grup Direktörü Tufan Akdeniz, ekonomide yaşanan belirsizliklere rağmen hiçbir zaman ürünlere ve hizmet kalitesine yönelik yatırımdan vazgeçmediklerini belirterek, "Ekonomideki yaşanan belirsizlik, kurdaki gidişat tüm memleketi etkiliyor ama bunlar gelip geçici şeyler. Biz Mercedes olarak ne ürüne yaptığımız yatırımdan ne hizmet kalitesine yaptığımız yatırımdan vazgeçtik. Biz de bayilerimiz de yatırımı hiçbir zaman kesmedik. Bu ülke her zaman ileri gidecektir. Buna yönelik inancımız hiç eksilmedi. Bugün kur ne olmuş diye baksak ve bunu konuşursak bir şey değiştiremeyiz. Günün şartlarına ayak uydurmak zorundayız" dedi.

Tahdit satışları yüzde 30 düşürdü

Servisçilerin tahdit taleplerine yönelik süreci üç yıldır takip ettiklerini belirten Tufan Akdeniz, "Bazı müşterilerimiz; 'tahdit olursa size yarayacak' diyor. Hadi gelin o zaman alımlara yönelik düğmeye basalım. Hemen 'yok öyle' deniliyor. İstanbul satışlarımız bu tahdit sürecinden etkilenecek yüzde 30 düştü. İstanbul satışlarımız Türkiye geneline göre çok kuvvetliydi. Biz bu süreçten çok olumsuz etkilendik. 'Bunlar iyi günleriniz' diyen müşterimiz de var. Biz de belirsizlik içinde üretimi kısıalım, artıralım bir bilinmezlik içinde satın alma tahminleri yapmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

Sesli Turizm bizim gururumuz

Sesli Turizm'in en büyük filo

müşterileri arasında 2'nci sıraya geldiğini belirten Akdeniz, "Bizim en büyük 18 filo müşterimiz arasında Sesli Turizm 2'inci sıraya kadar yükseldi. Sesli Turizm'le bu teslimatla birlikte 72 adetlik anlaşmanın tamamını gerçekleştirmiş oluyoruz. Sesli Turizm bizim gururumuz. Bizi memnun eden durum; bu yatırım bizim işimizi doğru yaptığımızı gösteriyor. Bundan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Sesli Turizm, araçtan memnun kalmış, işletim sürecinde memnun kalmış, ikinci elde, finansman, kasko ve sigortada memnun kalmış. Yeni yatırımında yine tercihini Sprinter yönünde kullanmış. Bizler müşteri varsa varız. Sattığımız araba müşteriye para kazandırırorsa varız. İnanıyoruz ki, bu memleket iyiye gidecek" dedi.

Batı Avrupa'ya Sprinter ihracatı

Tufan Akdeniz, Türkiye'den Avrupa'ya Sprinter ihracatına başlayacaklarını da açıkladı: "Çok yakında Türk mühendis ve işçisinin ürünü ilk Sprinter minibüs Batı Avrupa yollarına çıkacak."

Hedef 100 Sprinter

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül de, Sesli Turizm ile 72 adetlik Sprinter araç alımını tamamladıklarını belirterek, "Sesli Turizm, işini iyi yapan, büyüyerek yoluna devam eden bir şirket. Şimdi en büyük hedefimiz 100 adetlik Sprinter alımını hayata geçirmek. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Metin Sesli'ye bizleri tercihlerin dolayı teşekkür ediyor, yeni araçların hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Temsa'dan kaptanlara özel kampanya

“TEMSA hep benimle” sloganıyla 1 Şubat'ta start vereceği özel Bakım Kampanyası ile kaptanları servislerine davet ediyor.

Otobüs pazarının lider markası TEMSA müşterilerinin çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Her süreçte müşterilerine destek olmaya devam eden TEMSA, 1 Şubat'ta #TEMSAhepbennemle sloganı ile kaptanlara özel bakım kampanyasının startını veriyor. 28 Şubat'a kadar devam edecek kampanya kapsamında TEMSA yedek parça ekibi müşterilerin zorlu hizmet süreçlerinde yüzlerini güldürecek. Kampanya dahilinde belirlenen bakım paketlerine göre SAFİR ve AVENUE sahibi araç sahiplerine yelek; PRESTİJ araç sahiplerine ise termos hediyesi sunulacak.

Kaptanları servislere davet ediyor

TEMSA'yı pazar liderliğine taşıyan en önemli unsurların başında kaliteli araç üretiminin yanı sıra satış sonrası hizmetlerde yarattığı farklar olduğunu belirten TEMSA Yedek Parça Satış Müdürü Şafak Pesen Üstün, “Her süreçte müşterimizin yanına satış sonrası hizmetlerde büyük özen gösteriyoruz. Satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetinde olduğumuz yüksek seviye TEMSA'yı liderliğe taşıyan en önemli unsurlardan birisi. Zorlu hizmet sürecinde müşterilerimize düzenlediğimiz kampanyalar ile onlara destek olmaya devam ediyoruz. 1 Şubat itibarıyla 3 yaş üstü SAFİR, AVENUE ve



PRESTİJ araç kullanıcılarına yönelik yeni kış kampanyamızın startını verdik. Kampanya sloganımızı da #TEMSAhepbennemle olarak belirledik. 28 Şubat'a kadar devam edecek kampanya sürecinde TEMSA kullanıcılarını servislerimize davet ediyoruz. Hediyelerimizle destelediğimiz özel bakım paketleri ile araçlarınızın ömrünü uzatıyoruz. Kaptanlarımızı, yetkili servislerimize bekliyoruz” dedi. ■

TEMSA'dan 9 Prestij SX teslimatı

TEMSA bayisi Ant Otomotiv tarafından İzmir merkezli olarak hizmet veren Doğukan Turizm'e 5 Prestij SX, Ayseller Turizm'e de 4 Prestij SX teslimatı yapıldı.



Filolarında 120 özmal, 150 kiralık araç bulunduğunu belirten **Doğukan Turizm firma sahibi Erkan Turan**, “TEMSA yatırımımızda **Ant Otomotiv**'in bize gösterdiği yakın ilgi önemli bir etken. Her türlü sorunumuzda yanımızdalar. Filomuzda 2015 ve 2016 model 13 adet Prestij var. Prestij SX araçların düşük yakıt tüketimi de tercihimizde öne çıktı. Prestij SX araçları yakıt tüketimini de ölçme imkanımız oldu. İşletme sürecinde elde ettiğimiz bu avantaj zorlu hizmet sürecinde bizim yüzümüzü güldürüyor” dedi.

Ayseller Turizm 4 Prestij SX aldı

İzmir Otogarı'nda ücretsiz servis hizmeti veren Ayseller Turizm, filosuna 4 Prestij SX kattı. 1996 yılında kurdukları firma ile servis taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiklerini belirten **Ayseller Turizm firma sahibi Doğan Aysel**, “İzmir Otogarı'nda (İZOTAŞ) da yazıhanemiz var. İZOTAŞ bünyesinde ücretsiz ortak servis hizmetini Ayseller Turizm, Efe Turizm ve Uludağ Turizm ortaklığında üç firma olarak veriyoruz. Toplam 27 araçla verilen bu hizmet sürecinde filomuzu Prestij SX araçlarla yenilemek istedik. Prestij SX araçların rakiplerine göre çok daha düşük yakıt tüketimi imkanı sunması bizi bu ürüne yöneltti. Yaptığımız tespitlerde yüzde 16 gibi çok yüksek bir avantaj elde ettiğimizi gördük” diye konuştu. ■



Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen göstereyim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.



ABA Fuarı'nda TEMSA rüzgarı esti

Türkiye otobüs pazarının lideri TEMSA, yurtdışı tanıtım çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. TEMSA, 14-17 Ocak tarihleri arasında Cleveland'da düzenlenen American Bus Association (ABA) Fuarı'nda TS 35E ve TS45 modellerini tanıttı.

Dünyanın 66 ülkesine ihracat yapan ve 2016 yılını lider bitiren TEMSA, 2017 yılında da liderliğini sürdürmek için çalışmaya hız kesmeden devam ediyor. TEMSA, ABD'nin en eski otobüs birliği ABA (American Bus Association) tarafından düzenlenen fuarda tanıttığı TS 35E ve TS45 modelleriyle ilgi odağı oldu.

ABD otobüs pazarında 1000 araç rakamına ilerlediklerini söyleyen TEMSA Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü Kadri Özgüneş, “ABD'li müşterilerimizle yıl içinde düzenlenen etkinliklerle bir araya gelmeye devam ediyoruz. 2010 yılında adım attığımız ABD pazarında TEMSA'nın ürün gamı da müşteri portföyü de büyük bir gelişme gösterdi. ABD pazarında 1000'li rakamları bu yılın ilk yarısında aşacağımızı düşünüyoruz. Cleveland'da düzenlenen ABA Fuarı'nda ABD'li tur operatörlerinin büyük beğenisini kazanan TS 35E ve TS45 araçlarımızı sergiledik. TEMSA standı fuar sürecinde en yoğun ilgi gören stantlardan biri oldu. 1926 yılında kurulan ve 1000 üyesi bulunan ABA, ABD'nin en

eski otobüs birliği. ABA üyesi operatörler ABD yollarında çalışan otobüslerin yaklaşık yüzde 65'ine sahip. Bu güçlü birliğin düzenlediği etkinlikte yer almak, geleceğe yönelik belirlediğimiz hedeflere ulaşmada bizim için büyük önem taşıyor. Fuarda TEMSA ürünlerinin gördüğü ilgi de bizleri gururlandırdı” dedi.

UMA Fuarı'ndayız

2016 yılında TEMSA'nın ihracat cirosunda önemli artış yaşandığını ifade eden Özgüneş, 2017 yılında da bu artışı sürdürmek için çalışacaklarını belirtti: “26 Şubat ve 2 Mart tarihleri arasında St.Louis'de düzenlenecek olan UMA Fuarı'nda da TS30, TS 35E ve TS45 modellerimizi müşterilerimizle buluşturacağız.” ■



AKARYAKITA HODRİ MEYDAN!





Yakıt tüketiminde cimriliğiyle bilinen Prestij'le kârlı seferler gerçekleştirecek ve gözünüz yakıt göstergesinden çok; yolda olacak.

temsa.com





Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Çalıştayın ertelenmesi bir fırsat

3-5 Şubat tarihlerinde yapmak istediğimiz Çalıştay'ı, Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Sayın Saim İliçoğlu'nun sağlık gerekçesi ile iptal etmek zorunda kaldık. Biz, Genel Müdürün mutlaka toplantımızda olmasını istedik, çünkü nihai otorite o. O nedenle de ileri bir tarihe erteledik. Henüz yeni tarih açıklanmadı ama çok kısa bir süre sonra bu Çalıştay yine gerçekleşecek. Sayın İliçoğlu'na acil şifalar diliyorum.

Çalıştayın ertelenmesi ile belki de bir fırsat doğdu meslektaşlarımıza. Bazı konular yeteri kadar irdelenmedi. Bazı itirazlar oldu. Onları düzeltmek için de güzel bir fırsat diye düşünüyorum. Meslektaşlarımızın gerekli ilgiyi gösterip bu fırsatı değerlendirmesini bekliyoruz.

Belge üzerine...

Ulaştırma Bakanlığı belgeleri sadeleştirmek, belge kirliliğini ortadan kaldırmak istiyor. Bunlar olup bittiğinde meslektaşlarımızın, firma sahiplerinin itirazlarının bir işe yaramayacağını bilmeleri gerekiyor. Müdahalelerin bu süreçte yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu arada sivil toplum örgütlerinin başkanlarına teşekkür ediyorum, onlardan yeteri kadar geri dönüş aldık. Ama firmalardan sadece dedikodu mahiyetinde eleştiriler duyuyoruz. Süreçlere katılmayanların söz söyleme hakkı da olmayacaktır diye düşünüyorum. Bu anlamda gecikmeyi fırsata dönüştürerek herkesin eteğindeki taşları döküp, mevzuattaki olması gerektiği konuları söylemeleri gerekir diye düşünüyorum.

Ekonomik durgunluğun yansımaları

Özellikle sömestr tatili konusuna değinmek istiyorum. Geçen yılki sömestre göre bu sene yüzde 30 geride kaldığımızı görüyoruz. İşlerde beklediğimiz gelişmeler olmadı. Bu doğal, kaçınılmaz bir sonuç. Ekonomik durgunluk, hava şartları, uçaklar, özel otomobiller yolcu pazarımızı daraltmaya devam ediyor. Bu gerçeği herkesin, özellikle meslektaşlarımızın görmesi lazım. Çember giderek daralıyor. İşler zarlaşıyor, sefer yapmanın maliyeti ciddi biçimde arttı. Otobüsçü yolu sıkıntı içinde giriyor. Uzun mesafeler uçağa, kısa mesafeler maliyete gitti. Pazar iyice daraldı. Bu, beraberinde özellikle kalite sorununu getirmiyor değil. Kalite giderek düşmek zorunda kalacak. Evet, artık yolun sonuna geldik. Alınması gereken tedbirler bizde saklı. Bakanlıktan istediğimiz Çalıştay'dan çıkacak düzenlemeler birtakım fırsatlar ve imkanlar yaratacak. Bunlar çok sınırlı. Sektörün daha ekonomik çalışma alışkanlığını kazanması lazım.

Aklın yolu birdir

Giderleri kısıtlamaktan başka yol yoktur. Altyapı hizmetlerinin birleştirilmesi, bu sektörün bana göre en önemli devrimi olacaktır. Anadolu'da bazı yörelerde buna başlandı. Servisleri birleştirilim, seferleri azaltalım, acenteleri ortadan kaldıralım şeklinde bir çalışma başlatıldı ama bunlar ihtiyacın getirdiği zorlamalardır. Bu zorlamayı bütüncül olarak planlamak lazım. Bunu bir Türkiye modeline dönüştürmemiz lazım. Bunun zararı azaltmak, sıkıntıları gidermek anlamında büyük katkısı olacak. Geciktirmenin de maliyetlere çok büyük etkisi olacak.

Otobüslerde denetim

Otobüs kazaları ile ilgili Emniyet Genel Müdür Yardımcısı Sayın Mehmet Akdeniz konuya el attı. Kendisi çok etkin bir çalışma başlattı. Otobüslere denetçi niteliğinde sivil polisleri önerdi. Bu da hayata geçti. Biz Sayın Akdeniz ile bir araya gelip bu çalışmanın akıllı sistemlerinin denetimde daha geniş şekilde kullanılması, kaza nedenlerinin somut biçimde tespit edilmesi, otobüslere takip sistemi konularak İçişleri Bakanlığı ile entegre olması gibi konuları konuşacağız. Yani kısacası trafikte güvenlik konusunda beraber adım atacağız. Ayrıca bir çalışma grubu kuruluyor. İki hafta içinde otobüs kazalarının nedenlerini, bunların ortadan kaldırılması için yapılması gerekenleri belirleyeceğiz. Hepsinden önemlisi otobüste emniyet kemeri kullanmamasının çok yaralanmalı kazaların önlenmesi konusunda bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu unutmamalıyız.

Engelli konusu yeniden...

Bu arada engellilerin ulaşımında erişimine yönelik bir kurul oluşmasına yönelik bir Yönetmelik yayınlandı Resmi Gazetede. Bizim de bir hamle yapmamız gerekiyor. Otobüslerde bir aparat bulundurulması zorunlu. Bu aparatın ne şekilde olacağı konusunda bir işbirliği yapılması lazım. Bu oluşturulacak kuruldaki otomotivciler de yer almak istiyorlar. Bize bir yer vermediler henüz. Biz o kuruldaki olmak zorundayız. Bunu uygulayacak olan bizleriz. Yönetmelik, esasıyla hizmette erişim kavramını kabul etmiştir. Otobüslerde tadilata gerek yok. Ancak o aparatların nasıl olacağı konusunda otomotivciler ve bu işin üreticisi olan kurumlara bir araya gelmeye başladık. En uygun aparatın, 72 saat önceden engellinin haber vermesi durumunda sadece o sefere mahsus bulunması noktasına kadar indirdik. Biz hep söylüyoruz, dünyada olmayan bir şeyi bize dayatmayın. Var olan bir düzenlemeyi birlikte yapalım ve destek alalım. Bürokrasi kendi içinde birtakım düzenlemeleri yaparken, sivil inisiyatif göz ardı ediyor. Halbuki daha önce çıkardıkları düzenlemenin ne kadar kadük kaldığını görüldü. Biz, engelli taşımayalım demiyoruz. Engelli konusunda arzulanan sonuç oldu. Bundan sonraki süreci birlikte yürütmemin çok daha doğru olacağına inanıyorum. Uygulayıcısı biz olacağımıza göre, bir araya gelip bu işin birlikte çözümünü üretmenin faydalı olacağına inanıyorum. ■

Lüks Karadeniz Seyahat'ten

10 adet 2+1 Tourismo yatırımı

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy ve Koluman Ankara Lüks Karadeniz Seyahat firmasına 2+1 koltuk düzenine sahip 10 adet Tourismo 16 satışı gerçekleştirildi. Lüks Karadeniz Seyahat 2017 yılı içinde 10 adet daha Tourismo yatırımı yapacak.

Lüks Karadeniz Seyahat 2017 yılına yatırım atağı ile başladı. Lüks Karadeniz Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Fatih İslam, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. 10 adetlik yatırımında 5 aracın Pamukkale Turizm'in 5 aracında Lüks Karadeniz Seyahat filosunda hizmet vereceğini belirtti.

Tercihimiz Mercedes

Lüks Karadeniz Seyahat, Rize merkezli Türkiye'nin birçok noktasına sefer düzenliyor. Lüks Karadeniz filosunda 34, Pamukkale Turizm filosunda ise son yatırımla 30 araçla hizmet verdiklerini ve tamamının Mercedes marka olduğunu belirten Fatih İslam, "Yıllardan beri Mercedes tercih ediyoruz. Takas seçeneklerinden dolayı 2015 araçlarımızı verdik, 2017 araçlarımızı aldık. Satış sonrası sürecinde de bayilerin yaklaşımından, verdikleri destekten çok memnunuz. Hiç sorunsuz araçlarımızı çalıştırabiliyoruz. Euro 6 normu ile birlikte yakıt tüketiminde önemli avantajlar elde ettik. Tourismo araçlar ayda 35 bin km yol yapıyor. Euro 5 araca göre 1200 litre daha az yakıyor" dedi.

Sektör nereye götürüyorsa...

Otobüs sektörünün artık 2+1 koltuk düzeninde yatırıma yöneldiğini vurgulayan Fatih İslam, "İnsanları rahata ve konfora alıştırıldığınız noktada bir daha geriye yönlendirmek imkansız oluyor. Kendi firmamda, Ankara hattında 2+1 denemesi yaptım. Yolcudan çok olumlu geri dönüş alınca bütün yurtiçi hatlarımızı 2+1 sefer düzenine getirdik. Bu yatırımla Lüks Karadeniz Seyahat filosunda 17 adet 2+1 araç oldu. 2+2 otobüsler şu an sadece yurtdışı hatlarda kaldı. Onlar da zamanla mecbur dönüşecek. Sektör nereye götürüyorsa oraya gideceğiz" dedi.

İyi araba, iyi hizmet

2+1 konforunu sunarken bilet fiyatlarını



Fatih İslam

artıramadıklarını belirten Fatih İslam,

"Sektörümüzde her şeyi biz veriyoruz, aldığımız bir şey yok. 2008-2009 yılı fiyatları ile taşıma yapıyoruz. 2008'de mazot 2.80 TL idi, bugün 4.70 TL, ama bilet fiyatları aynı. Uçak bilet fiyatları yüksek ama 15 gün sonrası için aldığında çok uygun bilet alınabiliyor. Sektörün tek kozu: iyi araba, iyi hizmet. O kozumuzu kullanmaya çalışıyoruz. Bundan sonra yapacak bir şey kalmadı" dedi.

Köprü maliyetleri de arttı

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün çok ciddi maliyetler getirdiğini de açıklayan Fatih İslam, "İstanbul Otogarı'ndan çıkan aracımız Haliçioğlu'na uğruyor. Oradan Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne çıkıyor. Oradan Koşuyolu Terminali'nden yolcusunu alıyor. Yani tam M harfi yapıyoruz. Bu çok ciddi maliyet yükü getirdi.

Ben otobüsçülük sektörünün de kamu tarafından dikkate alınması gerektiğini düşünüyorum. Herkesi uçakla, trenle taşıyamazsınız. Otobüs, ulaşımın vazgeçilmez unsuru. Buradan otobüsçü geçsin demek yanlış. Bu sektör hiçbir teşvik almadan hizmetini yürütüyor. Biz 2015'te 24, 2016'da 12 araç aldık. Çok ciddi yatırımlar. Bu aldığımız 10 araba ile bir fabrika kurulabilir. Biz bu işe alıştık, o yüzden vazgeçemiyoruz" dedi. ■



Lüks Karadeniz Seyahat, Rize merkezli Türkiye'nin birçok noktasına sefer düzenliyor. Fatih İslam, Lüks Karadeniz filosunda 34, Pamukkale Turizm filosunda ise son yatırımla 30 araçla hizmet verdiklerini söyledi.

Pamukkale Turizm ile bir aileyiz

2012 yılından beri Pamukkale Turizm bünyesinde araçlarını çalıştırdıklarını belirten Fatih İslam, "Biz turizmde de araç çalıştırıyoruz. Turizm işleri azalınca, perona daha fazla araçla yönlendik. Pamukkale Turizm ile bir aile dayanışması içinde çalışıyoruz" dedi. ■



Ali Osman Ulusoy Seyahat'e 2 Tourismo

Ali Osman Ulusoy Seyahat filosunu büyültmeye devam ediyor. 10 adetlik Tourismo 16 2+1 41 koltuklu yatırım planından ilk 2 adedi firmanın filosunda yerini aldı. Diğer araçlar önümüzdeki süreçte firmanın filosuna katılacak. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Siz, Hazır mısınız!

Taşıma dünyası şu rakamlara dikkat kesilecek:

Trafik sigortası 2016 yılında 12 milyar adet aracı sigortalamış, 9 milyar lira prim toplamış, 4 milyar lira hasar ödemiş. Elde 5 milyar lira var. Bu paradan kesinleşecek tazminatlar, işletme masrafları, sabit masraflar, marka kiralari çıkacak, o zaman belli olacak kâr. Sigortanın işletme masrafı ne olur ki, üretim yatırımı yok, hammadde stoklaması yok, sarf malzemesi harcaması yok. Yüzde 70 kısmının yabancı oluşundan kârlılığını siz tahmin edin. Sigorta şirketlerinin bankaları var.

Bu rakamlar TSB (Türkiye Sigortalar Birliği) sayfasında var. Yıllık prim artışı yüzde 91 olmuş. ODD (Otomobil Distribütörleri Derneği) sayfasında aylık sunumlar var, ama tazminat bilgileri orada yok. Ticari araçlar hasarın yüzde 35'ini yapmışlar, primin ise yüzde 55'ini ödemişler. Bu paraları taşıma dünyası ödüyor. Şimdi sorayım... Trafik sigortası zarar ediyor mudur? * * *

Mesleki Yeterlilik Belgesi uygulaması 40 meslekte başladı. Belgesiz çalışmak yasak, cezaya tabi. Bu listede ticari araç sürücüsü yok.

Kanunda 685 adet Meslek Standardı var. Bunların sadece 7 tanesi ticari araçların şoförlerini tanımlıyor. Kanun, 360 meslekte Mesleki Yeterlilik arıyor ve bunu da ilgili belgesi ile onaylıyor. Bu yeterlilik, trafik sigortası sicilimizin de düzelmesine büyük yardım yapacak. * * *

ABD yeni Başkanı, kuvvetli doların planlarına uymadığını görevinin ilk haftasında dile getirdi. Hiçbir ülkenin planına zaten uymuyor kuvvetli para. Geçen yıl izledik merkez bankalarının para bollaştırmalarını, faiz azaltmalarını. O yanlışlar devam ediyor. GÖ (Gelişmekte Olan) ülkelerde -biz de dahiliz- dolar kurunun yüksekliği ABD harcamaları ile beraber yumuşayacak. *

İngiltere'de bir AB karışıklığı var. Parlamento AB'den Ayrılma referandumuna onay vermiş, halk ayrılmak yönünde oyunu kullanmış, hükümet de kralliyetin verdiği yetkilerle uygulamaya geçecekken İngiliz Yüksek (Anayasa) Mahkemesi, hükümetin parlamentodan Ayrılma Onayı almasının gereğine karar verdi. Halkın ayrılma kararını uygun bulmayanların çoğunlukta olduğu parlamento ayrılmaya onay vermeyebilecek. Bir yanda halk, karşıda parlamento, ortada hükümet! Uzlaşmaları, öğretici bir örnek olabilir. *

Almanların otomotivine, bankacılığına devamlı ceza kesiyor Amerika. Kessin, Almanya'nın ihracatının sadece yüzde 10'u ABD'ye oluyor, yüzde 60'ı AB ülkelerine. Amerika Çin'e de içerliyor; Çin Denizinde karasuları, kıta sahanlığı hakları ile Amerika'nın yolunu kestiği için. Çin'in İpek Demiryolu da bölgenin büyük talebini bölgenin ekonomisine kazandıracak, adım adım. *

Suriye'de başlayan ateşkes ve yaklaşan barış görüşmeleri bölgeyi hayata döndürüyor.

Mercedes Benz Türk AŞ'nin Başkanı ne demişti, 2017 konusunda: "Bölgemizdeki sorunlar çözüldüğünde her şey iyi olacak. O günlere hazırız."

Siz hazır mısınız? İyi haftalar... ■



Zordaki otobüsçüler ulaşımı hızlandırmak için çare aramalı...

Ekspres servis artık gerekli

Otobüsçülüğün yaşadığı zor günler düşünülerek, isteyenlerin daha hızlı ulaşım hizmetini almasını sağlayıcı az duraklı, hızlı servisler mevzuata girmelidir.

Otobüsçülüğün güç kaybettiği veya yeterli güce ulaşmadığı kabul edilen bir süreçteyiz. Bunun çeşitli açıklamaları veya nedenleri akla geliyor.

Taşıma ücretleri

Diğer taşıma modlarının faydalandığı düşük fiyatlı akaryakıt gibi imkanlardan faydalanamayan otobüsçülerin maliyetleri yükselmekte, bu da taşıma fiyatlarına yansımaktadır. Akaryakıt desteği olan taşımalar ise düşük maliyetlerine bağlı düşük taşıma ücretleri uygulayabilmekte, rekabette otobüsçülere karşı avantaj sağlamaktadırlar.

Çevre etkisi

Günümüzde daha çok önemsenen bu husus, taşımaların değerlendirilmesinde etkili olmaktadır. Karayolu taşıtlarının bu açıdan pek de olumlu olduğu söylenemez. Havayolundaki olumsuzluklar da daha çok olmakla birlikte dikkate alınmamaktadır. Deniz ve demiryolu taşımalarındaki haklı üstünlükler bazı avantajlar sağlamakta ve havayolu da bu kapsamda görülmektedir.

Taşıma güvenliği

Karayolunun diğer üç taşıma modu karşısında, bu açıdan da dezavantajlı olduğu görülüyor. Otobüsle yolcu taşıma araçlarının tüm yük taşıma araçlarından ve otomobillerden daha güvenli olmaları ise görmezden geliniyor. Taşımalar diğer modlara ve otomobillere kayabiliyor.

Ulaşım süresi

Ulaşımın hızı, seriliği veya çabukluğu şeklinde de ifade edilebilen bu husus, belki de otobüsçülüğün en dezavantajlı alanı. Uçaklarda hız zaten yüksek. Demiryollarında hızlar artıyor ve artık yüksek hızlı trenler gündemde. Artmasına rağmen hızları hala sınırlı olan denizyolunda ise kestirme güzergahlar avantaj getiriyor. Tarifeli otobüsçülükte seyahat süresinin uzunluğunda zorunlu olan terminale gidiş, güvenlik nedeniyle hızların sınırlı olması ve yüksek hıza elverişli yolların azlığı yanı sıra yoldaki kayıplar çok önemli. Yoldaki kayıplarda durmaların çokluğu yanı sıra pek çok durmanın indirme-bindirme kuralları nedeniyle terminallerde yapılması zaman kayıplarını arttırıyor. Bunun ayrıca maliyet getirdiği de bir gerçek.

Süreden şikayet çok

Otobüsçüler, doğrudan veya dernekleri aracılığıyla, otobüslerin çok yere uğradığı, buralarda çokça beklediği ve sefer süresinin uzadığı yönünde çokça şikayet alırlar. Yolcular da seyahatlerinde bunun olumsuz yansıdığını itiraf eder zaten. Öyle ki hangi saatteki araba vapuruyla geçeceği belli olan otobüsün yolda oyalanmasına sinirlenenler bile olur. Şimdi, bu feribot bekleme ve geçiş nedeniyle kayıplar, yapılan köprülerle ortadan kalkıyor. Bu avantaja rağmen seyahat süresini azaltmak gerekli ve elimizde.

Biraz nostalji

Bu sorun uzun zamandır konuşulur. Sayın İbrahim Artırdı'nın, otobüsçünün bazı sorunlarına çözüm olarak noktadan noktaya taşımacılık önerdiğini hatırlayanlar olacaktır. Burada süreyi kısaltmaktan çok fiyat düşmelerinin amaçlandığı düşünülebilir. Sefere başlayan otobüs, geçtiği noktalarda "ne alırsam kâr" mantığı içinde düşük fiyat uyguladığından geçilen noktalardan hareket edecek otobüsler fiyatlarını düşürmek zorunda kalıyordu. Bunun zaman kaybettirdiği pek vurgulanmazdı.

Duraklar azalsın

Bugün otobüsle seyahatin süresini azaltmak amacıyla geçilen noktalarda çok (fazla) durmaması bir ihtiyaç olarak görülüyor. Bunun, geçilen noktalara olumsuz yansımaması, terminallerin para ve zaman kayıplarından kurtulma gibi faydalara olacak. Yine bir otobüsün yolda fazlaca durup bazı koltukların boşalıp yeniden dolması seyahat kalitesi açısından da olumsuz. Bu olumsuzlukları gidermek üzere durmaları sınırlayan bir anlayış gerekli.

Ekspres servis

Bunun düşünülen bir şekli de, yolda indirme-bindirme amaçlı ara durakların azalmış hali... Bunun terminallerde olduğu düşünüldünce yol üzerindeki terminallere uğramama da diyebiliriz. Akla kalkış noktasından sonra varış noktasına kadar hiç durmama gelebilir. Bu teorik hal, pek mümkün değil. Büyükşehirlerde tüm yolcuların bir terminale toplanması uygun değil. Küçük yerlerde de bir noktada otobüsün yeterli doluluğa ulaşması zor,

Ekspres seferler daha hızlı ulaşım sağlamaları yoluyla diğer modlardan ve özel otomobillerden yolcu çekebilecekleri gibi seyahat kalitesinin artması ve terminal maliyetlerinin azalması yoluyla da taşımacılara katkı sağlayacaktır.

hatta imkansız. Benim önerim, kalkış noktası sonrasında iki noktada bindirme ve varış noktası öncesinde de iki noktada indirme şeklinde sınırlama yapılması. Bu noktaların, gidişte kalkış ili veya bir sonraki il; varışta ise varış ili veya bir önceki il sınırlarında olması gerekir. Tabii, bu noktalar sabit olup yolcuya göre değişmemeli. Kalkıştaki iki il ile varıştaki iki il arasındaki illerde herhangi bir indirme-bindirme olmayacak. Dolayısıyla ekspres nitelik, az sayıdaki noktada indirme-bindirme yapılması dışında aradaki illerde durmama anlamına gelecek. Yani bunun tam anlamlı hali beş veya daha fazla ili kapsayan taşımalarda olacak.

Kısa hatlar

Dört veya daha az ili kapsayan taşımalar için başka sınırlamalar gerekiyor. Üç veya dört illi taşımalarda kalkış sonrası iki noktanın ve varış öncesi iki noktanın tek bir ilde, yani kalkış-varış ilinde olması önerilebilir. Kalkış-varış arasındaki bir veya iki ilde ise indirme-bindirme olmaması yeterli görülebilir. İki il söz konusu olduğunda ise bu kez kalkış-varış dışında birer noktada indirme-bindirme yapılması uygun olabilir.

Önce tanım, sonra uygulama

Bakanlık ve otobüsçüler



yukarıdaki önerileri tartışıp bir kurala bağlamak. Bunun sonrasında belirtilen kurallara göre ekspres servis başlamalı. Önce böyle işletilecek hat ve servisler belirlenip tarifelere işlenmeli ve yolculara duyurulmalı. Tabii, öyle servis yapacağını duyurup ona göre bilet satan taşımacılar da bunun sorumluluğunu üstlenmeli. Tabii ki yaptırımı da olmalı.

Mola durumu

Kalkış ile varış arasındaki indirme-bindirme yapılamayan illerde durma olmayacak değil. Terminal olmayan yerlerde olmak kaydıyla molalar olacak. Ekspres anlayışı gereği bunlar da sınırlandırılabilir. 3 saat/250 km. seyahatlerin molasız olması, 6 saat/500 km.ye kadar bir mola ve ilave 4 saat/400 km. için artı bir mola daha... Kalkıştan sonraki ve varıştan önceki 2 saat/200 km.de mola olmaması vs. Bunlara göre azaltılan mola miktarları da önceden yolculara bildirilmeli.

Nonstop servisler

Ekspres seferin bir ileri hali olarak durmasız servisler de olabilir. Şüphesiz ki, bu türden

seyahatler uygun donanımlı otobüslerle yapılabilir. Buna rağmen bunların da sınırlandırılması gerekebilir. 500 km/6 saate kadar yapılabilmesi, bunun sonrasındaki her 500 km/6 saat için bir molanın zorunlu olması gibi.

Bazı hatlarda, ekspres seferin zaten olduğu söylenebilir. Bunun en bilinen örneği İstanbul-Ankara taşımalarıdır. Bu taşımalarda pek çok firma böyle çalışmaktadır, ama İstanbul-Ankara böyleyken İstanbul veya Ankara'dan yapılan pek çok sefer böyle değildir. Bunlara da kalite getirmek mümkündür. Bu standartlaştırmanın her seferi kapsamadığı, isteyenin eskisi gibi sefer yapabileceği ve bunları tercih edebileceği şüphesizdir.

Ekspres seferler daha hızlı ulaşım sağlamaları yoluyla diğer modlardan ve özel otomobillerden yolcu çekebilecekleri gibi seyahat kalitesinin artması ve terminal maliyetlerinin azalması yoluyla da taşımacılara katkı verecektir.

Bu durum çoğu zaman yoğun olan terminallerin yükünü hafifletecek, terminallerdeki problemler azalacaktır. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Taşımacıların falı

Taşımacılıkta kullanılan yetki belgeleri ile bu belge sahiplerinin, sahip oldukları taşıma araçlarının sayıları üzerinde derinlemesine analizler yaparak yayınlama yoluna gidiyordum. Zaman içinde buna ilişkin istatistiki veriler iyice azaltıldığı için bu imkanı kaybettim. Bu nedenle UDH Bakanlığının yayınladığı belge sayılarına bakarak bir değerlendirme yapmakla yetineceğim. Elimde 4 Ocak 2016 ve 2 Ocak 2017, yani iki yılın başlangıç dönemleri itibarıyla Bakanlığın yayınladığı belge sayıları listesi bulunuyor. Bunları karşılaştıracam.

Taşıma araçları

Acente ve komisyonculardan oluşan bu bölümde önemli gerilemeler var. Yolcu taşıma acenteliklerinde F2 (uluslararası ve yurtiçi taşıma acenteliği) sadece bir artışla 500'e ulaşmış. Eşya taşımacılığında, H2 de (uluslararası ve yurtiçi eşya komisyonculuğu) yine bir artışla 54 olmuş. F1 yurtiçi yolcu taşıma acenteliği ile G1, G2, G3 eşya taşıma acentelikleri ve H1 yurtiçi eşya taşıma komisyonculuğu belgeleri önemli ölçüde olmak üzere azalmışlar. Önceden bir olan G4 uluslararası ve yurtiçi kargo acenteliği sıfıra düşmüş, yani kalmamış.

Yolcu taşımacılığı

Uluslararası taşıma yapabilen B belgelerinde hem tarifeli B1'de hem de tarifesiz B2'de az sayılmayacak artışlar var. Yurtiçi taşımalardan tarifeli olan D1'ler biraz azalırken, tarifesiz olan D2'ler artışlarını sürdürmüş. Bir başka bakış açısıyla turizm taşımalarının (B2,D2) tümü ile yurtdışı tarifeler (B1) artarken yurtiçi tarifeliler (D1) azalmış. Burada D4 (iliçi ve kısa mesafe şehirlerarası taşıma) belgelerinin de önemli ölçüde azaldığını görüyoruz. Bunu yeni büyükşehirlerin kurulması ve mevcut bazı büyükşehirlerin il boyutunda genişlemesi sonrasında buralarda iliçi taşımaların kalmamış olmasıyla açıklayabiliriz. Ancak bunun D1'lere artış yönünde yansımadığını da görüyoruz.

Sayısı 227 olan A1 otomobille şehirlerarası taşıma belgesi sayısı 2 artışla 229 olurken, zaten 29 olan otomobille uluslararası taşıma belgesi sayısı 5 daha azalarak 24'e düşmüş.

Yük taşımacılığı

Hem C1 hem de C2 uluslararası taşıma belgelerinde küçük de olsa düşüş var. Yurtiçi yük taşıma belgelerinden ticari olalar azalmış. Daha önemli olan K1 yurtiçi ticari yük taşıma belgesindeki azalış dikkat çekici boyutta. Buna karşılık iş sahipleri kendi yüklerini kendilerini taşımak isteyip epey K2 almışlar. K2'nin ulaştığı büyüklük çok dikkat çekici: K toplamının yüzde 75'inden fazlası. Yük taşımacıları ticari kuruluşların yüklerini kendilerine taşıtmak yerine niye kendi kendilerine taşımaya kalktıklarını mutlaka düşünmeli.

Yük taşıma kapsamındaki L,M,N,P ve R belgelerinden sadece ikisinde adını anmaya değer değişiklik var. R1 yurtiçi taşıma işleri organizatörlüğündeki 19 azalış oransal olarak küçük olsa da L1 yurtiçi lojistik işletmeciliğindeki 10 artış biraz daha önemli. Buna rağmen bu belge sayılarında mevcut durumun korunduğunu söyleyebiliriz.

Terminal belgeleri

T1 büyükşehir alanı yetki belgeleri 44'ten 98'e çıkarken, T2 büyükşehir dışı yetki belgesi sayısı 232'den 142'ye düşmüş. T1'lerdeki artış bazı illerin büyükşehir olmasıyla, buralardaki T2'lerin T1'e dönmesiyle açıklayabiliriz. Peki, T2'deki azalma? Bunlardan 54'ünün T2 olduğunu düşünsek bile kalan 36 azalmayı açıklamak mümkün değil. Bu arada sormak gerekir ki, hiç bu yıl içinde yeni terminal yapıp da belge alan olmadı mı? Türkiye'deki 81 il ile 900'ü aşkın ilçeyi düşündüğümüzde toplam T belgesi sayısının çok geride kaldığını görüyoruz. Acaba yetki belgesi bulunmayan yerleşimlerden hiç otobüs kalkmıyor mu, yoksa kalkıyor da buraların yetki belgesi yok mu? Suçlu olan kamu olunca takip ve cezalandırma kolay olmuyor.

2017 listesinde geçen yıl olmayan tehlikeli madde faaliyet belgesi sayısı da 580 olarak yer alıyor. Mukayesезiz olarak iyi bir sayı diyebilirim. ■

OTOKAR'DAN TİCARİ FORMÜL

Yakıt nakittir!

Otokar'ın yeni otobüsü ile daha az yak, daha az öde.

Poyraz

Düşük yakıt tüketimine sahip, ekonomik, yedek parçası bol ve sağlam bir otobüs arıyorsanız, hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, Otokar Poyraz'ı yakından görün.

Turizm ve servis taşımacılığının yeni rüzgârı Otokar Poyraz ile tanışın, yakıt masrafınızı azaltın.

444 6857 (444 OTKR) | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS | OtokarAS | OtokarTr

Otokar

Doğru karar



Teknoloji Kullanımında Gelişmeye Açık Alanlar

Birkaç hafta önceki Ulaştırma Dijital Dönüşüm başlıklı yazımız sonrası, sektörden, özellikle otobüs içi dijitalleşmede gelişmeye açık alanlarla ilgili epey dönüş oldu. Bu gelen görüşlerden en detaylı 2015 Yılın Kaptan Şoförü ödüllü Celal Cebeci kaptanımıza aitti. Ondan, diğer firmalarda da çoğunlukla karşılaşılan problemleri toparlayıp benimle paylaşmasını rica ettim. Sağ olsun, o da otobüs firmalarında otobüs içi teknoloji kullanımında genel olarak karşılaşılan problemleri, gelişmeye açık alanları paylaştı. Toparladığı görüşler, birçok firmanın özellikle yolcularından gelen geribildirimlere dayanıyor. Buradan, GSM firmalarına, koltuk arkası ekrancılara, internet sağlayıcılara, ekran içeriği sağlayıcılara ki burada koltuk arkası ekran firmaları olduğu gibi, otobüs firmasının pazarlama ve operasyon ekiplerinin de üzerine düşen bazı alanlar var. Evet, gelelim geribildirimlere...

Koltuk arkası ekranlar

Koltuk arkası ekranların çalışmama sıklığı... Yolculuğun keyifli geçeceğini, bu argüman üzerine kurup, bilet satışını gerçekleştirdiği yolcunun, ortalama 4,5 saat geçirdiği yolculukta ekranın çalışmaması ile memnuniyetsizliğinin artma durumu. Tabii, burada ilk tepki, hosta ve kaptan şoföre oluyor. Koltuk arkası ekran firmaları ya da otobüs işletmecileri, ekranların çalışmamasının nedenlerini objektif bir şekilde bizimle paylaşmaları durumunda, o nedenleri de bir sonraki yazımızda buradan topluca yayınlatabiliriz (çalışmama nedenlerini sadece yolcunun kullanma hatasına bağlamadan).

Yine Celal Kaptan'ın geribildirimlerine baktığımızda, yolculardan gelen şikayetlerin bir diğeri, usb girişlerinin çalışmaması. Şarj edilememesi, şarj edebiliyor olsa bile şarj etme hızının istenen seviyede olmaması. Bir diğer konu, koltuk arkası ekranlardaki filmler. Ekranın en büyük işlevi, koltuğunuzda yolculuk süresince film izleyebilme şansınız. Lakin film listesi aylardır aynı filmlerden oluştuğu gibi, içinde izlenebilir kalitedeki film sayısı en fazla 1. Filmlerin güncellenme sıklığı çok çok az. Müzik kanalı hemen hemen hiçbir firmada yok. Tabii, burada genel olarak karşılaşılan problemlerden bahsederken, koltuk arkası ekran ve içerik sağlayan birkaç sektörel firmamızın aslında oldukça başarılı olduğunu, teknolojik gelişmeleri çok yakından takip ettiklerini ve ürünlerine yansıtılabildiklerini belirtelim. Teknolojik yetkinliklerini çok yakından bildiğim için bunu rahatlıkla söyleyebiliyorum. Burada kaptanımızın aktardığı gelişmeye açık alanları, sadece koltuk arkası ekrancılardan kaynaklanıyormuş gibi algılamak onlara çok büyük haksızlık olacaktır. Onların yetkinliklerinin otobüslere taşınması konusu çoğu zaman onları aşan durumlar. Burada koltuk arkası ekran alırken sadece ilk alım maliyetine bakarak karar veren işletmeciler de sorumlu. İlk alım maliyeti düşük olanı tercih edip, satış sonrası hizmetler, içerik güncellemeler, yolcu memnuniyetsizliği gibi konulardan kaynaklı maliyetleri de toplam alım maliyetine eklediğimizde, yaşanan bu gelişmeye açık alanlarda birinci derece sorumlunun otobüs işletmecilerinin olduğunu görülecektir. Bunu okuyan bazı otobüs firma sahipleri, yöneticileri; işletme maliyetlerinden dem vurarak neden ilk alım maliyetine bakarak karar verdiklerini açıklamaya çalışacaklar. Halbuki alım süreçlerinde dikkat etmeleri gereken konunun, ilk alım maliyetinin değil; ürünün, hizmetin yaşam boyu maliyetini göz önüne almalarını gerektiği olduğunu tekrar tekrar belirteceğiz.

Otobüs içi internet deneyimi

Gelelim internete. Celal Cebeci kaptanın aktardıklarıyla aynen devam edelim: Otobüs içi internet kullanım deneyimi, yolcunun gündelik hayatta alıştığı deneyiminden çok uzakta bir kalitede. Yolcunun ekrandan internet sayfası açabilmesi hemen hemen imkansız gibi. Açılmasını beklemek saatleri bulabilir. Laptopunda otobüs içi wi-fi'yi kullanmak istese, sık sık kesilmeler, zayıf çekim gücü ve benzeri problemlerle karşılaşılır. Hava koşulları, dağ tepe bahane gösterilse de yolcu kendi telefonunu gösterdiğinde açıklamalarının zayıf kalıyor. Bu konuda özellikle Turkcell, TürkTelekom ve Vodafone'dan gelecek açıklamalara önümüzdeki yazılarda yer vereceğim. Bu problemlerin neden yaşandığı, hizmet kalitesini artırma noktasında otobüs işletmecisi firmalarımızdan beklentilerini ve olası farklı önerilerini (maliyetleri artırmadan) buradan paylaşacağız. ■

Karsan İhracatta Atağa Kalktı!

Kuruluşunun 50'nci yılında küresel bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen yerli üretici Karsan, son iki yılda ihracatta atağa kalktı. 2016 yılında bir önceki yıla göre ihracatını yüzde 25 artıran Karsan, son iki yılda ihraç pazarlarındaki toplam satış adedini 10 kattan fazla büyüttü. Karsan'ın ihracatının büyük bir kısmını Avrupa ülkeleri oluştururken, Karsan markalı toplu taşıma araçları Dominik Cumhuriyeti'ne kadar ulaştı. Bu dönemde şirket, 90 adet Menarinibus marka otobüsle en fazla ihracatı İtalya'ya gerçekleştirdi.

2016 yılına ait ihracat rakamlarını değerlendiren **Karsan CEO'su Okan Baş**, sektör açısından zorlu bir yılı başarıyla geride bıraktıklarını söyledi. Karsan'ın özellikle geçtiğimiz yıl attığı adımlarla küresel bir oyuncu olmak için zemin hazırladığını belirten



Baş, IIA ile gerçekleştirilen stratejik ortaklığın ve güçlü Türk markaları hedefiyle Ekonomi Bakanlığı'nın katkılarıyla 'TURQUALITY® Destek Programı'na katılmalarının bunun en büyük göstergelerinden

olduğunu ifade etti: "2017 daha fazla sahada olacağımız bir yıl olacak. Bu yıl yurtiçinde daha çok müşterileri iletişime geçeceğiz. Yurt dışı pazarlarına ise fazlasıyla ağırlık vereceğiz" dedi. ■



Kış koşullarında araç ve lastik bakımı için ne yapmalısınız?

LASİD (Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği) tarafından yapılan açıklamada kış aylarında lastiklerin düzenli bakımının önemine dikkat çekildi.

Kış lastiği karda ve buzda kolay ve güvenli bir sürüş sağlar. + 7 derece ve altındaki sıcaklıklarda kış lastiği kullananlar, hava ve yol şartlarındaki ani değişime hazırlıklıdır. Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği LASİD tarafından yapılan yazılı açıklamada kış aylarında bölgesel olarak hızla değişebilen hava durumlarına ve kış lastiği kullanımına dikkat çekilerek şöyle dendi: "Kış lastiği sadece karda ve buzda sürüş koşullarını iyileştirmez; aynı zamanda soğuk hava koşullarında da maksimum sürüş performansı sağlar. Bu yüzden "kışın lastiği kış lastiği" diyoruz. Aracına kış lastiği takılı olanlar; hava ve beraberinde yollarda meydana gelen ani değişimlere hazırlıklı olur." ■

İşte araç ve lastik bakımı için yapılması gerekenler:

- Kış lastiği +7 derece altındaki sıcaklıklarda özel sırt karışımı ve tasarımı sayesinde daha güçlü yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sağlayarak hayat kurtarır. Güvenli bir sürüş için kış lastiklerinin aracın dört tekerleğinde de takılı olması gerekir.
- Kış lastiklerinize aracınıza uygun doğru hava basılı olduğundan emin olun.
- Akü kontrolünüzü mutlaka yaptırın.
- Radyatör sistemindeki suyun donmaması için mutlaka antifriz kullanın.
- Soğuk ve yağışlı havalarda görüş mesafesi azalır. Sileceklerin bakım ve kontrolünü ihmal etmeyin.

- Aracınızın sürüş problemlerini göz ardı etmeyin.
- Yakıt sistemindeki nemin donmasını önlemek için, depoya ayda bir kez bir şişe buz önleyici katkı eklenmelidir ve yakıt deposunun yarıdan fazla dolu tutulması gerekir. Ayrıca motor yağını ve yağ filtresini araç üreticisinin belirlediği kilometrelerde değiştirin.
- Bagajınızda mutlaka ilk yardım çantası, uyarı araçları, gerekiyorsa lastik onarım seti, marş kabloları, çekiş için kum veya paspas, çekme halatı, tekerlek zincirleri, el feneri, buz kazıyıcı, kar fırçası, küçük bir kürek, eldiven ve battaniye bulundurun.
- Kış koşullarına özel sürüş teknikleri uygulayın; takip mesafesine dikkat edin; hızınızı düşürün, savrulmayı ve patinajı önlemek için ani hızlanmalardan kaçının.

Ticari lastikte

Goodyear, sektörün üç katı büyüdü

Goodyear'ın, Türkiye Ticari Lastik Direktörü Şaban Güngör, "Goodyear olarak bu yıl en çok inşaat sektörünü kapsayan karma servis ürün grubunda büyüdük. Bu alanda en önemli projelerin başında gelen İstanbul'daki üçüncü havalimanı gibi büyük ölçekli projeler, bu ürün segmentinin büyümesine önemli ölçüde katkı sağladı.

Bu verileri değerlendiren **Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör**, "Goodyear olarak bu yıl en çok inşaat sektörünü kapsayan karma servis ürün grubunda büyüdük. Bu alanda en önemli projelerin başında gelen İstanbul'daki üçüncü havalimanının lastik tedarikçisiyiz. Böylesine büyük projelerde yer alarak, sektörün en güçlü



bayilerini Goodyear ailesine katarak ve elbette müşterilerimiz sayesinde, Goodyear Şirketi 2016 yılında, Türkiye ticari lastik pazarının büyümesinin üç katı büyüme sağladı" diye konuştu.

2016 yılında Goodyear Avrupa, Orta Doğu, Afrika (EMEA) bölgesinde yer alan pazarlardan, ticari lastik işindeki en başarılı performanslarından birini Goodyear Türkiye ekibinin göstermesi olmasından büyük gurur duyduklarını ifade eden Güngör, "Goodyear, 2017'de ürün portföyüne kattığı yeni ürünlerle, satış sonrası hizmetleriyle büyüyecek. Goodyear'ın bütün stratejilerinin odağında müşterileri yer alıyor. Bu bağlamda Goodyear, servis standartlarının gelişmesini de sürdürecektir" dedi. ■

Goodyear Yılnak işbirliği



Goodyear'ın, 1973 yılından bu yana uluslararası taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Yılnak AŞ ile uzun zamana dayanan işbirliği artarak sürüyor. 200 araçlık zengin filosu ile 21 tükeye ağır taşıma ve proje taşımacılığı yapan Yılnak AŞ, 2016 yılında Yılnak Ağır Nakliye Filosu'nun lastik alımlarının tamamına yakını Goodyear ve Fulda markalarından yapılarak, Goodyear Şirketi'ne olan güvenini gösterdi.

Yılnak gibi alanında güçlü ve işahcamı büyük filolar tarafından tercih ediliyor olmalarından büyük mutluluk duyduklarını belirten Goodyear İş Geliştirme Yöneticisi Eren Yaşar, "Yılnak ile verimli işbirliğimizin gelecekteki dönemlerde de güçlenerek devam edeceğini umuyoruz" dedi.

Yılnak AŞ CEO'su Kerem Saraç ise, Goodyear lastiklerini yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi sebebiyle tercih ettiklerini, zorlu TANAP Projesi'nde Goodyear lastiklerinin çok performansından son derece memnun olduklarını belirtti. ■

“Yılın Kaptan Şoförü” belli oldu



Ulaştırma sektörünün en prestijli ödülllerinden “Yılın Kaptan Şoförü Ödülü”nün 2016 yılı sahibi belli oldu. Kaptanlar Kulübü'nün düzenlediği halk oylamasında üç haftada 50.000'e yakın oy kullanıldı. Hak oylamasında, en çok oyu alan Astor Turizm'den Mehmet Taylan, 2016 Yılın Kaptan Şoförü seçildi.

Şehirlerarasından kentiçine, servisten turizme kadar tüm otobüs kaptanlarını bir çatı altında toplayan Kaptanlar Kulübü, 2016 Yılın Kaptan Şoförünü belirlemek amacıyla başlattığı halk oylamasını 1 Şubat itibarıyla sonuçlandırdı. Kulübün resmi sitesi www.kaptanlarkulubu.org adresinde, daha önce 2016 yılında Ayın Kaptan Şoförü seçilmiş kaptanlar arasında başlatılan halk oylamasında üç hafta gibi bir sürede 50bine yakın oy kullanıldı. Oylama sonucunda, en çok oyu alan **Şanlıurfa Astor Turizm'den Mehmet Taylan** 2016 Yılın Kaptan Şoförü seçildi. Taylan, Yılın Kaptan Şoförü ödülünü 7 Mart 2017'de İstanbul'da düzenlenecek törenle alacak.

Şanlıurfa Astor Turizm kaptan şoförü Mehmet Taylan, 1977 Şanlıurfa Suruç doğumlu. Taylan; Astor Turizm'den önce, Yeni Diyarbakır ve Suruç Seyahat firmalarında çalıştı. Meslekte 17.yılına tamamlayan Mehmet Taylan, halen Şanlıurfa firmalarından Astor Turizm'de çalışmaktadır. Sinema, spor ve yüzme hobileri olan Taylan, evli ve 5 çocuk babasıdır.

Konuyla ilgili açıklama yapan Kaptanlar Kulübü kurucu koordinatörleri Ekrem Özcan ve Kemal Karayormuk; “başta aday kaptanlarımız olmak üzere sektörümüzün halk oylamasına ilgisi muazzamdı. Aday kaptanlarımız oylama sürecinde Yılın Kaptan Adayı gösterilmenin haklı gururunu yaşadılar; aileleriyle, yolcularıyla, sektördeki arkadaşlarıyla bunu paylaştılar. Bu süreçte onların mutluluğuna şahit olmanın bile tüm emeklere değerini düşünüyoruz. Yılın Kaptanı seçilen Şanlıurfa'dan Mehmet Kaptanımızı da tebrik eder, başarılarının devamını dileriz” dedi. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 264 6 - 12 Şubat 2017

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editorler
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
Bağcılar/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir.
İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

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



Orkun Group 27 Ford Trucks daha aldı

Orkun Group ve Ford Trucks işbirliği önemli bir dönüm noktasına ulaştı. 3. Havalimanı inşaatında Orkun Group filosunda çalışan Ford Trucks araç sayısı 130 oldu.

Araçların teslimatı 2 Şubat Perşembe günü 3. Havalimanı inşaatında yapıldı. Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz, Orkun Group üst düzey yöneticileri, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay ve Ford Trucks üst yönetimi katıldı.

İhtiyaçlara cevap veren araçlar

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, “Teslimatını yapacağımız 27 araç, 2016 başında lansmanını yaptığımız standart seri üretim inşaat serisi araçlarımızdan çok farklı. Sayın İlhan Karadeniz ile bölgenin ihtiyaçlarına uygun olarak tasarladığımız ve mühendisliğini yapıp üretimini gerçekleştirdiğimiz farklı bir araçtan bahsediyoruz” dedi.



En zor şartlara uygun

Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz, 3. Havalimanında 31 aydır hafriyat ve altyapı çalışmaları yaptıklarını belirterek, “Saha şartları zor olan bir arazide, çamurun üzerinde arabaları dozerlerle iterek çalışmaya başladık. Orkun Group olarak burada 380 milyon metreküp



iş yapmışız. Toplam çalışan 2200 araç içinde bizim araç sayımız 500. Otomotivciliği iyi bilmemiz, hangi araba ile hangi sistemde çalışabilmeyi bilmemiz sayesinde 4/1 araba ile yüzde 47,8 iş yapmışız” dedi.

Gözbebeğimiz

Ford ile 15 senedir süren beraberlikleri olduğunu ifade eden Karadeniz, “Orkun, Ford’un bir kuruluşu gibi çalışıyor. Ford Trucks’ın mühendisleri ile zor arazi şartlarında çalışabilmesi için ‘öyle bir araba yaratalım ki, bu işte başarılı olalım’ dedik, bu arabayı oluşturduk. Bir Ar-Ge çalışması oldu. 4 ay gibi kısa sürede güzel bir araba yarattık. Kendi malımız dediğimiz, yerli üretim bir araç oldu. Ford Trucks araçlar, ekonomik ve parçası bol olmasıyla da farklılık oluşturuyor. Şimdi teslim aldığımız 4142 serisi araçlar bu birlikteliğin ürünü.

Motoru Ford’un kendi motoru, arka aks sistemleri tamamen değişti. Şu anda 40-45 tonluk taşıma ile çok zor şartlar altında çalışıyoruz. Ben bu araba ile 50-55 tonları denedim. Hem motor gücü, hem arka aks gücü hem arabanın şasesi bu zor şartlarda çalışmaya uygun. Tamamen yüklü şekilde her türlü şoförle bu araçları denedik ve mükemmel bir seviyede bir araca ulaştık. Bu araba bizim gözbebeğimiz. Bundan sonraki projelerde de öncelikli tercihimiz olacak. Bu arabanın oluşumunda emek veren, Türkiye’ye böyle bir araç kazandıran herkese teşekkür ediyorum” dedi.



Törende Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz’e plaketini, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen teslim etti.

Müşteriye göre tasarlandı

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, “Geçen sene şantiyeyi gezdiğimde çok etkilendim. Binlerce aracın iş makinesinin 24 saat çalıştığı inanılmaz bir proje. Kamyonunuzu bütün testlerden geçirmek istiyorsanız, getirip burada test edebilirsiniz. Bu şantiyeden geçebilen kamyonlar bence dünyanın her yerinde çok rahat bir şekilde çalışır. 3’üncü havalimanı projesi bir vizyon projesi. Ford Trucks’ın de vizyoner yaklaşımı var. Türk mühendisliğinin, bence harikası, motoru, kabini aksı ile bize özgü satış ve pazarlama metodları ile



tamamıyla fikri mülkiyet hakları Ford Otosan’a ait yerli gururumuz. Bu araçları Sayın İlhan Karadeniz ve ekibi ile Ford Otosan ekibi beraberce tasarladı. Bu sayede de 6x4 ve 8x4 damper kamyonlarımızda çok ciddi geliştirmeler yaptık. “Extra heavy duty” olarak adlandırdığımız bu özel araçlar, daha güçlü ve daha zor koşullarda müşterimizin işini kolaylaştırdı” dedi.

Pazar payı büyüyor

Çimen, Ford Trucks’ın yüzde 14’lerde seyreden pazar payını kısa sürede yüzde 28’in üzerine çıkardığını belirtti: “2016 yılında satılan her 10 kamyonun 3’ü Ford Trucks oldu. Pazar payımızı çok kısa sürede ikiye katlamış olduk. Bizi tercih eden müşterilerimize teşekkür ediyorum. Yeni Havalimanı projesi için Orkun Group’a 130’un üzerinde araç teslim ettik, buna ek olarak havalimanı inşaatında çalışan diğer firmalarla birlikte 400’ün üzerinde aracımız bu dev inşaatla büyük işler başarıyor. İnşaat alanına bir servis üssü de kurduk. Ben Sayın İlhan Karadeniz’e, Orkun Group çalışanlarına Ford Otosan’ın bütün ekibine, İnönü fabrikasındaki ekibe, satış ve pazarlama ekibine Sayın Ahmet Kınay ve Sayın Haydar Yenigün’e çok çok teşekkür etmek istiyorum. Marka vaadimiz olan ‘Her Yükle Birlikte’ diyorum.” ■



Ford Otosan çalışanı Osman Kartaler’in hat sanatıyla yaptığı tablo da İlhan Karadeniz’e sunuldu.



Ford Trucks Extra Heavy Duty ile "güç" yükseliyor

13 litre Ecotorq motor, inşaat sahasındaki en zorlu koşullarda dahi sunduğu yüksek performans ile öne çıkıyor. 420 PS gücündeki yeni motor, 2150 Nm’lik tork üretim kapasitesiyle yerini aldığı versiyona göre yüzde 55 daha fazla çekiş gücü sunuyor. Yeni 6x4 ve 8x4 araçlar, kabinlerinin altındaki bu gücün sayesinde, her zaman yüksek performans gösteriyorlar. Damper, mikser ve pompa üstyapısına uygun 6x4 ve 8x4 araçlar, farklı kullanım şartları için optimum çözümler sunuyorlar. Ayrıca istek üzerine temin edilebilen arazi şartlarına uygun kullanım modları sunan 12 ileri otomatik şanzıman, ağır yükleme şartlarında avantaj sağlayan hidrolik yardımcı fren Intarder gibi donanımlar ve 7 kat artırılmış fren performansı İnşaat Serisi’ne yeni avantajlar kazandırıyor. Bunun yanında, dayanımı kanıtlanmış 10 mm kalınlığındaki ve 500 MPa gücündeki şasi ve dayanıklı arka süspansiyon gibi artılar ise aynen korunuyor.

Önemli iyileştirmeler

Ağır inşaat serisinin yanında, kısa tamponla donatılmış ve yeni 420 PS motora sahip 1842T inşaat kullanımına uygun bir çekici olarak göze çarpıyor. 1.500 saat bakım aralığı ile işletme maliyetlerinde önemli iyileşmeler vaat ediyor. Ford Trucks 2016 MY inşaat serisinde sunduğu tüm bu yeniliklere, esnek çözümler eklemeye devam ediyor. Bu kapsamda 6x4 ve 8x4 damper kamyonlarda bir seri yeniliğe giden Ford Trucks, “Extra Heavy Duty” araçlarıyla çok zor şantiye şartlarında müşterisinin yanında. Özellikle güçlendirilmiş ön makas ve arka makas, monoblock kauçuk truniyon, geliştirilmiş kardan mili, güçlendirilmiş yakıt ve SCR tankı korumaları yanında bu ürün gamında ilk defa sunulan karter koruyucu ile araç dayanımı artarken, çift kavrama, yüksek tonajlı lastikler ile de zor koşullar Ford Trucks müşterileri için çok daha kolay hale gelecek. ■



Ford Otosan üst düzey yöneticileri, müdürleri, Türk Metal Sendikası temsilcileri ve Ford Otosan çalışanlarının katıldığı törende, her çalışanın Ford Otosan Ailesi’ne yoncanın uğurunu getirdiği vurgulandı.



Goodyear Türkiye’de Selda Kalleci

İnsan Kaynakları Direktörü Oldu

Goodyear’ın Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğüne atanan Selda Kalleci, 5 Aralık 2016 tarihinde göreve başladı.

Boğaziçi Üniversitesi Psikoloji Bölümü mezunu olan Kalleci, Goodyear’a katılmadan önce, Pepsico bünyesinde sekiz yıl boyunca İnsan Kaynakları ve Ücretlendirme & Yan Haklar Direktörü rollerinde farklı coğrafi bölgelerden sorumlu olarak görev yaptı.

Kalleci’nin işe alım, eğitim ve geliştirme, ücret ve yan haklar ile performans yönetimi konularında deneyimleri bulunuyor. ■



U.N. Ro-Ro’da bayrak değişimi

Müşterilerine intermodal taşımacılık alanında katma değerli hizmet sunan U.N. Ro-Ro’da CEO koltuğuna, 23 Ocak 2017 itibarıyla eski DHL Güneydoğu Avrupa Bölge Direktörü Selçuk Boztepe atandı. 2011-2016 yılları arasında U.N. Ro-Ro’da CEO görevini üstlenen Sedat Gümüşoğlu ise şirketin yönetim kurulunda danışmanı olarak devam edecek.

1998 yılında Saha Satış Müdürü olarak DHL ekibine katılan Boztepe, 2000 yılında DHL Express’in Avrupa ve Gelişen Pazarlar (EMEA) Bölgesinde “En İyi Satış Yöneticisi” ödülünü kazandı. Selçuk Boztepe, 2004 yılında DHL’in Türkiye’deki uluslararası karayolu taşımacılığı faaliyetlerini başlatarak önce İş Geliştirme ve Satış Direktörü (2005–2006), daha sonra Genel Müdür (2007–2008) pozisyonlarında görev yaptı. ■



Ekol Filo Genel Müdürü değişti

Önemli yatırımlarla sektöre ilham veren Ekol Lojistik’in, Filo Genel Müdürü pozisyonuna tecrübeli isim Alper Bilgili atandı.

16 Ocak 2017 itibarıyla Ekol Lojistik bünyesine Filo Genel Müdürü olarak katılan Alper Bilgili, 2014 yılından bu yana Mars Lojistik’te Filo Yönetimi Genel Müdürü olarak görev yapıyordu. 1997 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olan Bilgili, 2000 yılında araştırma görevlisi olduğu Boğaziçi Üniversitesi’nde Ulaştırma Mühendisliği alanında yüksek lisans eğitimini tamamladı ve 2001’de de İstanbul Teknik Üniversitesi’nden MBA derecesini elde etti. Alper Bilgili, 2011 yılında İÜ’den “Yılın Uluslararası Taşımacılık Üst Yöneticisi”, 2013 ve 2015 yıllarında ise “Atlas Yılın Karayolu Lojistik Yöneticisi” ödülleri aldı. ■

Sabancı Holding Sanayi Grubu
1,5 Milyar TL yatırım yapacak

Brisa 200 Milyon Dolarlık ihracat hedefliyor



SOLDAN SAĞA: Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, Temsa Motorlu Araçlar Genel Müdürü Eşref Zeka, Çimsa Genel Müdürü Nevra Özatay, Temsa Otobüs Genel Müdürü Dinçer Çelik, Sabancı Holding Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Hacıkamiloğlu, Kordsa Genel Müdürü Cenk Alper, Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Cevdet Alemdar, Akçansa Genel Müdürü Şahap Sarier

Sabancı Holding Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Hacıkamiloğlu, Sanayi Grubu'nun faaliyetlerini aktardı.

Sabancı Holding Sanayi Grubu 2016 yılı üçüncü çeyrek verilerine göre **Brisa, Kordsa, Akçansa, Temsa, Temsa İş Makinaları, Temsa Motorlu Araçlar, Çimsa ve Yünsa** olmak üzere 8 sanayi şirketinde 18.000 çalışanı ile 8,3 milyar TL ciro elde etti ve 780 milyon TL net kara ulaştı. Sanayi Grubu 8 şirketi ile 110 ülkeye 773 milyon dolarlık ihracat yaparken, 12 ülkede yer alan iştirakleri ile faaliyet gösteriyor.

2017 yılında da yeni yatırımlarla büyümeye devam edeceklerini belirten Hacıkamiloğlu sözlerine şöyle sürdürdü: "2017 yılında 1,5 milyar TL'lik yatırım yapacağız. 2017 yılı için

10 milyar TL'lik toplam gelir hedeflerken, 1 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşmayı hedefliyoruz."

Brisa

Sanayi Grubunun 2016 yılı faaliyetlerini değerlendiren Mehmet Hacıkamiloğlu, grup şirketleri arasında yer alan **Brisa** üzerinde özellikle durdu: "Brisa 63 ülkede 5 bin satış noktasına sahip bir küresel markamız. 2 bin 600 çalışanı ile 200 milyon dolarlık ihracat hedefliyor. Özellikle Lassa markamızla uluslararası rekabet gücünü de artıran Brisa, Avrupa lastik pazarının üzerinde büyüme sergiledi. Bugün Türkiye'de satılan her üç lastikten biri Brisa."

Temsa Otobüs

Hacıkamiloğlu, Sabancı Grubu bünyesinde yer alan ve başarılarını kanıtlayan farklı alanlarda faaliyet gösteren grup şirketlerinin arasında **Temsa Otobüs**'e de yer verdi: "Temsa



Otobüs, 3 bin 800 çalışanı ile 66 ülkeye 136 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu büyük bir başarı. 74 patente sahip Temsa Otobüs olarak 2016 yılında birçok yeni ürün lansmanını yaptık. Bunlardan bizi en çok heyecanlandıran ise **Aselsan**

işbirliği ile ürettiğimiz Türkiye'nin yüzde 100 yerli ilk elektrikli otobüsü oldu. 8 dakikada şarj olma özelliğiyle de segmentinde bir ilk. Ayrıca akıllı otobüstümüz Avenue I BUS ile Londra'da düzenlenen 'Intelligent Mobility' organizasyonunda '2016 New Product Innovation' ödülünü aldık."

Sabancı Holding Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Hacıkamiloğlu, Temsa Motorlu Araçlar'ın 1050



kişilik ekibiyle **Mitsubishi L200** markasıyla Türkiye'deki en geniş pikap araç parkına sahip olduğunu, 25 yıldır Adana'da üretimi sürdürülen **Fuso Canter** markasının pazarda yüzde 30 paya sahip olduğunu da ifade etti. ■

İhracat şampiyonu

Anadolu Isuzu dünya yollarında

2004-2014 yılları arasında üst üste on bir yıl midibüs ihracat liderliği unvanını elde eden Anadolu Isuzu, bir yıllık aradan sonra 2016 yılında tekrar midibüs ihracat şampiyonu oldu. Anadolu Isuzu, midibüs ihracat pazarında yüzde 53 pazar payı ile liderlik unvanına sahip olmanın haklı gururunu yaşıyor.

Citiport, Visigo, Citibus, Turquoise ve **Novo** modellerini 30'dan fazla ülkeye ihraç eden Anadolu Isuzu, toplamda 55 milyon Euronun üzerinde ihracata imza attı. 16 distribütörü ile 30'un üzerinde ülkede faaliyette bulunan Anadolu Isuzu, 2020 yılında 60'a

yakın ülkeye ulaşmayı, ihracatın toplam satışlardan aldığı payını yüzde 30'ların üzerine çıkarmayı ve yıllık ihracat cirosunu 100 milyon Euronun üzerine taşımayı hedeflemektedir.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, yurtdışı pazarlar için ürünlerini geniş bir perspektifle global bir strateji ile yenilediklerini; 2015 yılında Belçika Busworld Fuarında, Citiport'un ECW Uluslararası jürisi tarafından Avrupa'nın en ergonomik ve konforlu otobüsü ödülünü kazandığını açıkladı. ■



Tuğrul Arıkan



ISUZU

Çanakkale Köprüsü ihalesi sonuçlandı

1915 Çanakkale Köprüsü ihalesinde en kısa süreyi Daelim (Kore) - Limak - SK (Kore) - Yapı Merkezi OGG teklif etti.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, 1915 Çanakkale Köprüsü ve 101 kilometrelik bağlantı yollarını kapsayan ihalenin ilk sonuçlarını açıkladı. Bakan Arslan "Şu an için en kısa süreyi Daelim-Limak-SK- Yapı Merkezi OGG verdi" dedi. Arslan, "Teknik ve ayrıntılı çalışmalar bittikten sonra en kısa süreyi veren grupla sözleşme imzalayacağız. Ancak 4 grubun da teklifi ayrıntılı bir şekilde

incelenecek" dedi.

İhalede verilen teklifler şöyle:

Güney Koreli Daelim Group - Limak - SK ve Yapı Merkezi:

10 milyar 354 milyon 562 bin TL - 16 yıl 2 ay 12 gün

Cengiz İnşaat ve Kolin İnşaat - Çinli China Road and Bridge Corporation:

10 milyar 324 milyon TL - 18 yıl 8 ay

IC İçtaş ve İtalyan Astaldi:

11 milyar 574 milyon 960 bin TL - 18 yıl 5 ay 15 gün

Japon IHI Corporation - Itochu -

Makyol - Nuro:

10 milyar 494 milyon 574 bin TL - 17 yıl 10 ay 24 gün. ■



BAŞSAĞLIĞI

TOFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi
Mustafa Dağıstanlı'nın oğlu,
(Küçük) Mustafa Dağıstanlı'nın babası

Mehmet DAĞISTANLI'yı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve başsağlığı dileriz.

Fatih Tamay

IPRU Başkanı



BAŞSAĞLIĞI

TOFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi
Mustafa Dağıstanlı'nın oğlu,
(Küçük) Mustafa Dağıstanlı'nın babası

Mehmet DAĞISTANLI'yı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve
başsağlığı dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi
Mustafa Dağıstanlı'nın oğlu,
(Küçük) Mustafa Dağıstanlı'nın babası

Mehmet DAĞISTANLI'yı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine,
sevenlerine, sabır ve başsağlığı dileriz.

LATİF KARAALİ
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

TOFED Yüksek İstişare Kurulu Üyesi
Mustafa Dağıstanlı'nın oğlu,
(Küçük) Mustafa Dağıstanlı'nın babası

Mehmet DAĞISTANLI'yı

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, sabır ve başsağlığı dileriz.

ISUZU



"Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ödülü"

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü'nün, Türkiye'de çalışma hayatı içerisinde toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili konulara dair bilinç ve duyarlılığın artırılması amacıyla her yıl verdiği 'Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ödülü'nün sonuçları açıklandı.

Mercedes-Benz Türk; kadın çalışan sayısı, kadın çalışanların sendikalaşma oranı, çalışanlara sağlanan eğitim fırsatları, kadınlara yönelik özel projeler, çalışma hayatında cinsiyet



eşitliğini teşvik eden şirket programları ile doğum izni, esnek çalışma, home-office, çocuk bakımı desteği eşit ücret olanakları, kariyer planlaması ve terfi süreçlerinde toplumsal cinsiyet eşitliğini gözetim aksiyonlarının alınması konularını kapsayan iş-yaşam dengesi uygulamaları kriterlerine göre incelemeyen geçirilip birincilik ödülünün sahibi oldu.

Mercedes-Benz Türk'ün Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile birlikte, meslek sahibi olmayı amaçlayan ilköğretim okulu mezunu kız çocuklarını mesleki eğitime teşvik etmek amacıyla şirketin 2004 yılından beri yürüttüğü burs ve eğitim programı 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesi kapsamında Mercedes-Benz Türk yetkililerinin tüm illerde bulunan bursiyerleriyle bir araya gelmesi de değerlendirme sürecinde incelendi.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü yaptığı inceleme sonucunda Mercedes-Benz Türk'ü, 'Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ödülü'lerinde birinciliğe layık gördü.

26 Ocak 2017 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilen Farkındalık Artırma Konferansı'nda Mercedes-Benz Türk adına ödülü, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sayın Dr. Mehmet Müezzinoğlu'ndan İnsan Kaynakları Müdürü Betül Çorbacioğlu aldı.



Eşitliğe dayalı kurum kültürü

Bu ödüle layık görülmenin gururunu yaşadıklarını belirten **Mercedes-Benz Türk İnsan Kaynakları Müdürü Betül Çorbacioğlu**, şunları söyledi: "Bu yıl Türkiye'de kuruluşunun 50.yılı kutlayan şirketimizin Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ödülü'nü alması bizi çok mutlu etti.

Mercedes-Benz Türk olarak sadece çalışma hayatında değil, toplumsal hayatın her alanında cinsiyet eşitliğinin gerekliliğine ve önemine yürekten inanıyoruz. Uzun yıllardan bu yana sürdürdüğümüz çeşitlilik çalışmalarımızla kadın-erkek ayrımı gözetmeksizin tüm çalışanlarımız için güvenli ve huzurlu bir çalışma ortamı sağlayabilmeyi ve çalışma hayatlarını iyileştirebilmeyi hedefledik.

Şirketimizin bütün birimlerinde geçerli olan cinsiyete eşitlikçi uygulamalar, kurum kültürü olarak her geçen yıl daha fazla benimseniyor. Mercedes-Benz Türk'te cinsiyet eşitliğine dayalı kurum kültürü yaratıyoruz ve bunun gelecek nesillere miras kalmasını amaçlıyoruz. Şirket olarak kadın çalışan sayımızın artmasına yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz; ücretlendirmedeki adaletli yaklaşımımız ve kadın çalışanlarımızın sendikalaşması için yaratılan imkânlar nedeniyle kadınlar Mercedes-Benz Türk'te çalışmayı tercih ediyor. Bunun yanı sıra doğum izni, süt izni, esnek çalışma saatleri gibi uygulamalar kadın çalışanlarımızın sosyal hayatlarını da eşzamanlı olarak sağlıklı yürütmesini sağlıyor." ■

2017 model Tourismo'larda sonsuz konfor!

Sınıfının en düşük yakıt tüketimine sahip Euro 6 motorlu Tourismo 16 RHD 2+1, size daha fazla kazanç, 41 koltuklu seçeneğiyle yolcularınıza da sonsuz konfor sunuyor.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.