

Havalimanlarına yönelik seyahatler otobüsçülerin elinden alınıyor mu?

BİR KAYIP DAHA MI?

● Büyükşehir belediyelerine ve havalimanı işletmecilerine verilen yetkiler, otobüsçünün uçak yolcusundan gelir sağlamasını zorlaştırıyor.

Türkiye’de, genelde seyahatler tüm modlarda artarken havayolunda daha hızlı bir gelişme yaşanıyor. Bu kapsamda, yeni ve büyük havalimanları yeni yerlerinde inşa ediliyor. Bu değişimin karayolu taşımacılığına önemli etkileri olacak. Bunlardan birisi de havalimanlarına yönelik yolcu taşımaları...

İliçi taşımalar

Havalimanı bir belediyenin sınırları içinde kalıyorsa, buradaki belediye alanı içindeki taşımalar belediyenin yetkisinde. Belediye alanı dışında ise veya belediye alanındaki havalimanından belediye dışına yapılacak iliçi taşımalar, normal olarak D4 yetki belgesini gerektirir. Tabii, bunlara havalimanında fırsat verilmesi şartıyla.

Büyükşehir etkisi

Büyükşehir sınırları içindeki havalimanlarında tüm iliçi taşımalar belediyenin yetkisinde yapıyor. Belediyeler bu taşımaları kendileri yapabilecekleri gibi ihaleyle belirli taşımacılara devredebiliyorlar. Büyükşehirlerin artması sonrasında pek çok taşıma bu kapsama girip, Bakanlık belgeli taşıma imkanı iyice azaldı.

Bu kapsamda Havalimanı-Ordu taşımalarının ihaleyle satılacağı duyuruldu.

İllerarası taşımalar

Havalimanının nerede olduğuna bakılmaksızın buradan diğer illere yapılacak taşımalar normal olarak şehirlerarası (illerarası) taşıma olduğundan (illerarası) taşıma olduğundan Bakanlık belgeli taşıma imkanı iyice azaldı. Bu da D1 ve D4 belgelerine uygun olur. Buralarda otogar/terminal şartının sağlanamaması nedeniyle ancak havayolu-karayolu kombine taşıma mevzuatına uyularak bu belgelerle taşıma yapılabilir. Zor olan bu hal, pek başarılı olamayıp uygulaması yok gibidir.

Yeni Yönetmelik

Havalimanlarından yapılacak taşımalar Bakanlık izni yerine havalimanı işletmecisinin iznini esas alan Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün konuya ilişkin yönetmeliği yürürlüğe girdi. Artık sadece bu işletmecinin, neye göre yapacağı bilinmeyen seçimlerine göre illerarası/şehirlerarası bölgesel hatlarda tek taşımacı rekabetsiz olarak taşıma yapacak. Bunun ihaleyle belirlenmesini engelleyen bir düzenleme de bulunmuyor.

Önceden belirli taşımacılarca yapılıp sonra Bursa Büyükşehir Belediyesine devredilen Sabiha Gökçen-Bursa taşımaları, bunun bilinen örneklerinden. Keza Kocaeli Büyükşehir Belediyesince yürütülen Sabiha Gökçen-İzmit taşımalarının da bu kapsamda olup

olmadığı bilinmiyor. Belediyelerin görünen etkinliği karayolu ticari yolcu taşıma şirketlerinin bu alandan ekmek yiyemediğini gösteriyor.

Üçüncü havalimanı

Gelecek yıl açılması beklenen bu havalimanında, karayolu taşımacılarının havayolu-karayolu kombinesi şeklinde taşıma yapabilme imkanı pek gözüküyor. En doğru seçenek olarak, buraya yapılacak bir otobüs terminali/otogar sayesinde tüm otobüsçülerin hem havalimanı yolcularına hem de buraya erişebilecek İstanbullulara şehirlerarası/illerarası taşıma hizmeti sunmaları görülüyor. Gazetemiz bu paralelde adı geçen havalimanına bir otogar yapılmasını önerdi. Bu durumda adil ve rekabetçi yolcu taşımacılığının getireceği terminal/otogar çıkış ücreti havalimanı işletmecisini tatmin edecek mi?

Bu tatmin olamadığında, havalimanı işletmecisinin Yönetmelikten gelen hakkını kullanıp buradan yapılacak şehirlerarası taşıma yetkisini belirli firmalara devretmesi söz konusu olabilecek. Belirtildiği üzere bu devrin yüksek bedeller karşısında olması beklenbilir.

Üçüncü havalimanından Trakya yönünde Tekirdağ, Kırklareli, Edirne, Çanakkale illerine; Asya yönünde Kocaeli, Yalova, Bursa, Sakarya, Düzce, Bolu hatta Ankara ve Balıkesir illerine yönelik taşımalar büyük bir potansiyeli barındırmakta olup bunların hak devri önemli gelirler sağlayabilir. Bunu, bir veya birkaç güçlü firmanın alması da söz konusu olabilir.

Grup yolcu taşımaları

Bakanlık yetki alanından çıkmış görünen Büyükşehir Belediyesi içine yönelik grup yolcu taşımaları halen Bakanlık D2 belgeleriyle yapılmaya devam ediyor. Gelecekte bunun sürmemesi havalimanlarından Büyükşehir içine yapılacak transferlerin Büyükşehir izin belgesine sahip taşımacılarca sürpriz olmayacak. Keza gerek Bakanlık, gerekse Belediye yetki belgesine sahip grup yolcu taşımacılarının iliçi ve illerarası grup taşımalarında havalimanlarından faydalanmada zorlukla karşılaşmaları, özellikle de ticari işletmeciliği ağır basacak üçüncü havalimanında bazı külfetlerle karşılaşmaları sürpriz olmayacak.

Başta İstanbul üçüncü havalimanı olmak üzere havalimanlarına yönelik yolcu taşımaları konusunda otobüsçülerin gereken hassasiyeti göstermeleri gerekiyor. ■



Türker Başkurt, otobüsçülük tarihini anlatıyor

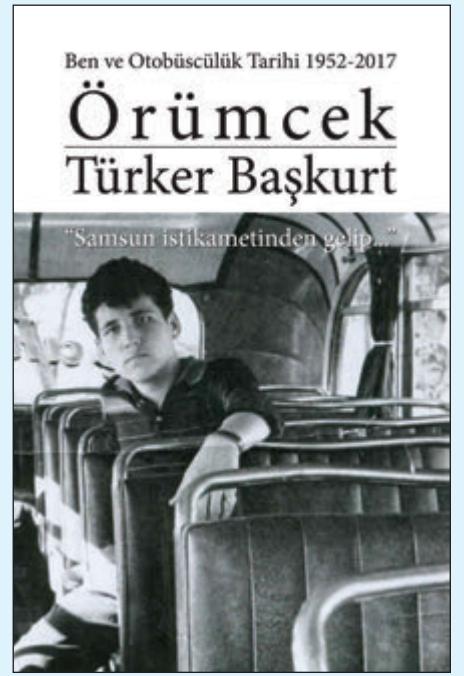
"Samsun istikametinden gelip..."

Otobüsçülüğün ve işletmeciliğin yaşamını belirleyen bir tutku olduğunu ifade eden Türker Başkurt, sektörün duayeni olarak anılarını yazdı.

Geliri, tümüyle TOSEV'e bırakan, fuarcılık şirketi TÜYAP tarafından basılan Örümcek adlı kitap için 20 Aralık Çarşamba günü saat 14:00'te TOFED Konferans Salonunda imza töreni düzenlendi.

Sektöre girdiği 1952 yılından günümüze kadar yaşadıklarıyla birlikte sektörel gelişimi de yazıya döken Başkurt, kitapta yer alan ilginç anılar da paylaşıyor.

Anılar ve görüşlerle dolu kitap, özellikle sektörün genç kuşak yönetici ve çalışanlarının da başucu eseri, otobüs işletmecilerinin de rehberi olacak. ■



Türker Başkurt, "Sektöre gönül veren herkesi imza gününe bekliyorum" dedi.

Trakya Otobüsçüler Derneği'nden Edirne Emniyet Müdürüne ziyaret



Pamukkale Turizm 41 adet 2 +1 Tourliner



Brisa, Otopratik'i franchise sistemi ile yaygınlaştırma kararı aldı

2020'de 200 noktada olacak



Brisa, Otopratik franchise noktalarında aylık 200 bin TL ciro ve yüzde 40'a varan kâr marjıyla kazançlı bir yatırım fırsatı sunuyor. Otopratik mağazalarının sayısı 2017 yılı sonunda 60'a, 2018 yılı sonunda ise 80'e yükselecek. 2020'de 200 Otopratik mağazası olması hedefleniyor.

Atalay Otomotiv İzmirli servisçi ve turizmcilerle buluştu



Otokar İzmir yetkili satıcısı Atalay Otomotiv İzmir şubesinin açılışının ardından İZTAD ve EGETURDER Yönetimi ve üyeleri düzenli etkinlikte bir araya geldi.

İspanya'da Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı-3



Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri NUSRET ERTÜRK gezdi, gördü, yazdı.



Yönetmelikte taşıtlar kritik öneme sahiptir



Otomobil Sahipliği ve Sistemsel Yenilenme - 9



Şimdi gizli gizli ağlıyoruz, Yarın hüngür hüngür...



16 Aralık'ta Diyarbakır'dayız



Bildiklerimiz Artıkça, Artar Bilmediklerimiz...



Otomotivde Sanal Gerçeklik

Otomobil Sahipliği ve Sistemsel Yenilenme - 9

Son 150 yıllık klasik algı bizi; dünyayı, Batı ve Doğu Eksenli ve Batı Merkezli (ister karşıt ister taraf olsun) algılamaya refleksine itti. Halbuki bu tür net bir kategorik ayırım Dünyanın hiçbir döneminde olmamış, ‘sürdürülebilir’ de değildir. Ayrıca burada; Kuzey-Güney eksenini de göz önüne almak durumundayız. Dünya da her ne kadar; son yüzyılda ‘teknik gelişmeler’in ışığında tarafımıza ‘hareket kabiliyetinin maksimizasyonu’ olarak güdülenmiş olsa da, tarih boyunca her dönem insanlar bir şekilde hızlı akan bir tarih içerisinde (özellikle coğrafyamızda) hızla hareket etmişlerdir. Bugün de; bu insan hareketleri ‘büyük parametreler ölçeği’nde hızla devam etmektedir. Ancak görülmemektedir ki; dünyada teknik ve ekonomik gelişmelerin öncüsü görünen yapıların ‘sosyal ajandası’nın sürekliliği zayıflamaktadır.

Göç hareketleri...

Bu anlamda; nüfus hareketlerine baktığımızda küresel anlamda Güney ve Doğu’dan Kuzey ve Batı’ya göç hareketlerinin ivmelenerek devam ettiğini ve insanların ekonomik-sosyal kaygılarla göçünün yanı sıra ‘vatanını, güvenliğini, özgürlüğünü’ tamamen kaybetmiş olarak kitleler halinde göçe devam ettikleri, ilk çeyreğinin sonuna yaklaşmakta olduğumuz 21’inci yüzyılın en önemli yakıcı gerçeklerindendir. Bunun yanı sıra 30-50 yıllık nüfus projeksiyonlarında; en büyük nüfus artış oranlarının Afrika Sahili (Sahili) bölgesinde (Sudan, Somali, Eritre, Kongo, Kenya, Cibuti, Uganda, Zaire), Hint Alt Kıtasında (Hindistan, Pakistan,

Bangladeş, Sri Lanka), Asya Pasifik ve Hindi-Çin’de (Filipinler, Tayland, Vietnam, Myanmar), Kuzey Afrika’da (Mısır, Cezayir, Libya), İç Asya’nın güneyinde (Afganistan, Özbekistan, Tacikistan), Latin Amerika’da (Kolombiya, Meksika, Venezüella, Peru) ve Yakın Doğuda (Suriye, Irak, Filistin, Lübnan) olduğunu görmekteyiz. Bunu; kuzey-güney eksenli ile ve AB’nin ekonomik gödişatı ile birleştirdiğimizde; karşımıza Avrupa Rusyası-Polonya-Ukrayna-Türkiye-Mısır-Sudan

hattı çıkmaktadır. Dolayısıyla bütün bu verdiğimiz bağlam; çoklu okumalar çerçevesinde insan odaklı bir ‘Akıllı Şehirler Akıllı Ulaştırma’ yaklaşımının, bahsini ettiğimiz coğrafyadaki ‘zaruretini ve fırsatlarını’ da ortaya koymaktadır. ‘Hizmet-Denetim-Güvenlik-Hayat Standartları’ algısı; bir bütüncül yaklaşımı gerektirmektedir.

Ulaşım sistemlerinin kapasitesi

Hepimizin bildiği üzere ulaştırma sisteminin işlerliği ve kapasitesi, bir ülkenin ekonomik ve teknolojik gelişmişliğinin göstergesi, dolayısıyla sebebi ve sonucudur. Ulaştırma sistemi; karayolu, demiryolu, denizyolu, havayolu ve iç su yolu gibi ulaştırma türlerinden meydana gelmekte olup, bu türlerin kullanım şekli, yoğunluğu, oranı o ülkenin sosyal dokusundan topografyasına, coğrafyasından kültürüne, teknik imkanlarından ticari dağılımına kadar çok geniş bir çerçeveye göre şekillenmektedir.

Ulaşım; günümüz dünyasında küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak hızlı bir gelişim göstermektedir. Dünyada meydana gelen teknolojik gelişmeler, nüfus artışı ve yeni

yerleşim alanlarının açılmasıyla birlikte ulaşım da farklı yapılanmaların gerekliliği ortaya çıkmıştır. Ulaşımın teknolojik gelişmelerle her geçen gün büyümesi ve önem kazanması yük ve yolcu taşımacılığında hızlı, güvenli ve konforlu taşımacılığın öne çıkmasına etken olmuştur. Ulaşım sektöründe yük ve yolcu taşımacılığı genel olarak demiryolu, karayolu denizyolu ve havayolu ile yapılmaktadır.

Bilindiği üzere; sosyal-ekonomik-teknik-politik süreçlerin ana unsurlarından birisi ulaşımdır. Ulaşım; burada hem etkileyen hem etkilenen anlamda; bütün bu ana başlıkların hepsiyle kopmaz bir ilişkinin içerisinde ve merkezi bir konumdadır.

Beyaz kitap...

Dünya Kaynakları Enstitüsü’nün (WRI) 2005 yılında yaptığı araştırmaya göre, tüm dünyada CO2 gaz salımlarının yüzde 24,1’i ulaşım sektöründen kaynaklanmaktadır. Bu yüzden dünyada birçok kent ulaşımın çevreye olan olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla toplu taşıma sistemlerinin yaygınlaştırılması ve kullanımın artırılması için çeşitli politikalar geliştirmektedir. Bu şartlar altında, kaynak etkin bir ekonomi yaratma hedefinin, 2008 yılında, 1990 yılına göre yüzde 34 daha fazla sera gazı açığa çıkaran, gürültünün ve bölgesel hava kirliliğinin ana sebebi olan petrole dayalı olan ulaştırma sektörü için oldukça zorlayıcı bir hedef olduğu ortadadır. Bu bağlamda, Avrupa Birliği gelecek 10 yılda, mobilitayı artıracak, yakıt tüketimindeki artışı ve istihdamı azaltacak, rekabetçi bir ulaştırma sisteminin kurulması amacıyla, içinde 40 somut önceliğin yer aldığı bir yol haritası niteliğinde olan ve 2011 yılında yayımlanan “Roadmap to a Single European Transport Area - Towards a competitive and resource efficient transport system” adlı ‘Beyaz Kitap’ kabul etmiştir. ■

Trakya Otobüsçüler Derneği’nden Edirne Emniyet Müdürüne ziyaret

Başkan Salim Altunhan, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Sılay, Rıdvan Kosa Edirne Emniyet Müdürü Ali Kemal Kurt’u ziyaret ederek şehirlerarası otobüsçülerin sorunlarına yönelik bir görüşmede bulundular.

Başkan Salim Altunhan, Emniyet Müdürü Ali Kemal Kurt’un kendilerini çok sıcak karşıladığını ve sorunlarını dinlediğini belirtti. Altunhan, “Emniyet Müdürü Ali Kemal Kurt’a şehiriçinden İstanbul’a kalkan korsan taşıtlarla ilgili sorunumuzu ilettik. Kayıt dışı yapılan bu taşımacılığın sektöre büyük zarar verdiğini ifade ettik. Sektörün zaten ağır maliyetler

altında hizmet yarışına devam ettiğini, korsan taşımacıların bu ağır maliyetlere katlanmadan bu faaliyetleri sürdürecektik sektörün ekmeğini, hakkını çaldığını söyledik. Sayın Ali Kemal Kurt, bizleri ilgiyle dinledi. Bu sorunun üzerine gideceğini söyledi” dedi. Ali Kemal Kurt’un, Edirne’nin çok önemli bir turizm kenti olduğunu dikkat çektiğini belirten Altunhan, “Turizmin gelişmesinde şehirlerarası otobüsçülerin çok büyük önem taşıdığını, onların hizmet süreçlerinin güvenli ve kaliteli bir yapıda sürmesi gerektiğini söyledi. Daha iyi hizmet için otobüsçülerle iletişim içinde olmaya devam edeceğine söyledi. Bizler de Emniyet Müdürlüme görevlerinde başarılar diledik” dedi. ■



Gülsoy Otomotiv 14 Sprinter sattı

Hizmet koşusunda Koşan Tur, tam gaz

Mercedes-Benz Türk Bayii Gülsoy Otomotiv, Koşan Tur’a törenle 14 adet Sprinter teslim etti.

AVM’lerin ücretsiz müşteri servisi taşımacılığı alanında öncelikli tercihi haline gelmeye başlayan Koşan Tur, filosunu Sprinter yatırımları ile güçlendiriyor. Koşan Tur, İstanbul’un yeni gözde AVM’lerinden Vadi İstanbul’un ücretsiz müşteri servisi taşımacılığını da üstlendi. Yeni 14 Sprinter yatırımı ile Vadi İstanbul AVM müşterilerine hizmet vermeye başlayan Koşan Tur’a, araçlar 5 Aralık Salı günü düzenlenen törenle yine hizmet verdiği Vadi İstanbul AVM önünde teslim edildi. Törene Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Küle, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Kamu ve Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, Hafif Ticari Araç İkinci El USED1 Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Finansman AŞ Finans Danışmanı Zehra Okay, Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Gülsoy, Ticar Araç Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocaeli, Ticar Araç Pazarlama Satış Danışmanı Yiğit Dikmen, Filo Danışmanı Semih Demir, Pazarlama İletişim Sorumlusu Emre Arlı, Vadi İstanbul Genel Müdürü Özgen Özyurt, Kiralama ve Pazarlama Satış Sorumlusu Özlem Uluçay katıldı.

İşbirliği sürecek

Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Küle, Gülsoy Otomotiv ile çok uzun yıllardır çalıştıklarını belirterek, “Sayın İsmet Gülsoy ile aile dostluğumuz da var, işbirliğimizin devamlı olmasını diliyoruz. Elimizden geldiğince ticaretimize devam edeceğiz. Aldığımız bu 14 aracın 6’sı Vadi İstanbul AVM’ye ücretsiz müşteri servis hizmeti verecek. Diğer araçlar



ÖZEL HABER
■ **Erkan YILMAZ/ Barış Can BAŞKAN**

personale yönelik hizmet verecek” dedi.

AVM servislerinde Koşan Tur farkı

Vadi İstanbul ile birlikte hizmet verdikleri AVM sayısının 4 olduğuna dikkat çeken Bayram Küle, “Hedefimiz İstanbul’daki AVM’lerin yarısına hizmet vermek. Koşan Tur’un, AVM sektörünün önde gelenlerinin tercihi olmaya başlaması da hizmet kalitesinin ne kadar yüksek bir seviyeye ulaştığını gösteriyor. Koşan Tur, bu alanda çok daha öncelikli bir firma olmaya devam edecek. Bu alanın en önemli markası olmak istiyoruz” dedi.

Sprinter ve Vito yatırımı

Filolarında 160’ı özmal, kiralıklarla birlikte 600 araç olduğuna dikkat çeken Küle, “2018 yılında Sprinter ve Vito karışık 50-60 adetlik bir yatırım

hedefimiz bulunuyor. Sektör için zorlu bir yıl olarak geçse de Koşan Tur hizmet sürecindeki koşusunu sürdürdü. Piyasa da sıkıntılar var ama inşallah 2017 yılı iyi geçer” diye konuştu.

Artarak devam ediyor

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Gülsoy, yılın son döneminde 15 adetlik bir Sprinter teslimatı gerçekleştirdiklerini belirterek, “Koşan Tur bizim 8 yıldır işbirliği yaptığımız bu alanın en önde gelen, işinin uzmanı firmalarından biri. İşbirliğimiz her sene büyüyerek devam ediyor. Sayın Bayram Küle de, bu işe bizzat şirket sahibi olarak çok odaklanmış ve elini işinin üstünden çekmiyor, bu yüzden de çok başarılılar. Biz başarılarımızın devamını diliyoruz. İleriki dönemlerde bu işbirliğinin devamını diliyoruz” dedi.

50-60 araçlık teslimat için konuşuyoruz

2018 yılına yönelik görüşmelerin de sürdüğünü belirten Gülsoy, “Yeni yıla yönelik de konuşuyoruz. Şu an temalarımız çok sıcak. Tam belli değil, ama önümüzdeki yıl 50-60 adet daha Sprinter aracımızı Koşan Tur’a teslim etmek istiyoruz” dedi.

1000 adetlik satış hedefi

Gülsoy Otomotiv olarak, 2017 yılından memnun olduklarını açıklayan İsmet Gülsoy, “2016 yılından daha iyi bir yıl geçirdiğimizi söyleyebiliriz. 2016 yılında sektörde bir kriz vardı. 2017 yılında sektör daha

iyi gelişti. Araçların güvenliğine yönelik çıkan kararlar ve mevzuatlar, Sprinter araçları diğer markalara göre daha çok öne çıkardı ve daha iyi bir yıl geçirerek hedeflerimize ulaştık. Bu yıl için 1000 adetlik bir hedefimiz vardı. Bunu gerçekleştirmiş olduk. 2018 yılında da aynı seviyelerde kapatmak istiyoruz. Ürünlerimiz arasında pikap segmentine yönelik X-Class bir aracımız geldi. Yeni yılda yeni ürünle birlikte 1100-1200 adetleri hedefliyoruz. 14 adetlik Sprinter aracımızın da Koşan Tur’a ve müşterilerine hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz” dedi.

Koşan Tur büyük müşteri

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Kamu ve Filo Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, “Çok mutluyuz. 14 araçlık yeni bir teslimat. Teslimatın içinde hem finans hem sigorta hem takas var. Yani bu satışta tüm Mercedes-Benz Türk hizmetini aynı çatı altında bir araya getirdik ve Sayın Bayram Küle’ye araçları teslim ettik. Hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Bu alımla birlikte Koşan Tur, 23’üncü büyük müşteri oldu. Dolayısıyla bundan sonraki avantajları daha farklı olacak. Kazasız, belasız, bol kazançlı bir kullanımı diliyorum” dedi.

2017 başarılı bir yıldır

2017 yılını başarılı bir şekilde geride bırakmaya hazırlandıklarını belirten Soner Gönültaş, “Geçen seneye göre adetler arttı. Pazar payı arttı. Ama 2016’ya göre daha zorlu bir yıl oldu. Son dönemeçteyiz. Aralık ayını kazasız, belasız atlattık

istiyoruz. Yılın sonuna doğru yeni teslimatlar da olabilir. 2018 yılında yine aynı seviyede pazar büyüklüğü bekliyoruz. Satış hedefi konusunda 2017’nin altında kalmayız diye tahmin ediyoruz. Bizim hedefimiz hep, bir önceki yılın adetleri ve pazar payının üstüne çıkmak. Dolayısıyla daha iyi olacağını düşünüyorum” dedi.

Okul taşıtları...

Okul taşıtlarına yönelik araçlarda istenen değişikliklerle ilgili çalışmaların sürdüğünü belirten Gönültaş, “Çalışmalarımızı bitirmek üzereyiz. Yeni regülasyonlara göre araçlarımızı en kısa sürede piyasaya sunacağız. Yeni donanımlarla birlikte en iyi fiyat avantajlarıyla, dinamikleri bozmadan, alınabilir bedellerle farkı makul tutarak yeni fiyatlar konusunda çalışmalarımızı yapıyoruz” diye konuştu.

X-Class heyecanı

Soner Gönültaş, pikap segmentinde ilk kez bir ürünle yer almanın heyecanı içinde olduklarını vurgulayarak, “Yeni bir ürün, yeni bebegimiz. İlk kez bu segmente yönelik bir araç çıkartmanın heyecanı var. Sprinter ve Vito segmentindeki başarılarımızı pikap segmentine taşımayı hedefliyoruz. Bizzat test ettik. Biz notunu, 10 numara olarak verdik. Yakıt tüketiminden tutun, son derece avantajlı bir işletme maliyetinin olacağını düşünüyoruz. Fiyatlar son derece rekabetçi olacak. Her zaman küçük bir farkı olacak ama alım gücü olarak sıkıntı yaratmayacak. Çok umutluyuz X Class aracımızdan” dedi. ■



Soner Gönültaş



İsmet Gülsoy

Bayram Küle



Yılın son ayında Mercedes-Benz Türk teslimatları hız kesmeden sürüyor. Mercedes-Benz Türk 10 Turismo, 9 Conecto ve 3 Intouro otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Şehirlerarası yolcu taşımacıları 2018 hazırlıklarına başladılar. Kamil Koç ve Isparta Petrol Turismo yatırımları ile filolarını güçlendiren firmalar oldular.

Kamil Koç filosuna 5 Turismo

Koluman Gaziantep ve Koluman İstanbul tarafından Kamil Koç'a satışı gerçekleştirilen 5 adet Turismo 16 RHD 2+1 (1 adet Koluman Gaziantep, 4 adet Koluman İstanbul) şirket yetkililerine teslim edildi. Filosuna Mercedes-Benz otobüsleri katmayı sürdüren Kamil Koç yetkilileri, kalitesine güvendiklerini ve yolcularına her daim güvenli ve konforlu bir yolculuk sağlamak istedikleri için Mercedes-Benz'i tercih ettiklerini dile getirdiler.

Isparta Petrol 5 Turismo aldı

Bursa Motorlu Araçlar tarafından Isparta Petrol'e satışı gerçekleştirilen

5 adet Turismo 16 RHD 2+1, şirket temsilcilerine teslim edildi. Yatırımlarını Mercedes-Benz ile sürdüren Isparta Petrol, filosuna eklediği 5 adet Turismo 16 RHD 2+1 ile markaya duyduğu güveni bir kez daha gösterdi. Şirket yetkilileri teslimat esnasında Mercedes-Benz otobüslerinin yolculara verdiği konfor ve yarattığı kalite farkını vurguladı.

Düzce Belediyesi'ne 8 Conecto

Mercedes-Benz Türk tarafından Düzce Belediyesi'ne satışı gerçekleştirilen 8 adet Conecto, belediye temsilcilerine teslim edildi.

Teslimat sırasında Mercedes-Benz markasının güven veren kalitesinden söz eden temsilciler, Conecto'nun eşsiz tasarımı ve düşük yakıt sarfiyatı böylesine büyük bir anlaşmanın yapılmasında rol oynayan öncü faktörler arasında gösterdi.

Tekirdağ Belediyesi'ne 3 Intouro

Mercedes-Benz Türk tarafından Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi'ne satışı gerçekleştirilen 3 adet Intouro, yetkililere teslim edildi. Teslimat sırasında yetkililer, Mercedes-Benz ile çalışacak olmaktan duydukları gururu dile getirdi. Tercih sebepleri arasında Mercedes-Benz araçların

sunduğu düşük yakıt maliyetleri ve yüksek performans özelliklerinin olduğunu vurguladılar.

İstanbul Özel Halk Otobüsüne 1 Conecto

Mercedes-Benz Türk tarafından İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Conecto, Ahmet Yılmaz'a teslim edildi. Yılmaz, teslimat esnasında Mercedes-Benz'in yıllardır değişmeyen kalitesine ve güvenilirliğine vurgu yaptı ve Mercedes-Benz Conecto kullanmanın verdiği ayrıcalık hissinden ve sağladığı avantajlardan bahsetti. ■



Isparta Petrol 5 Turismo



Düzce Belediyesi 8 Conecto



Tekirdağ Belediyesi e 3 Intouro



İstanbul Özel Halk Otobüsü 1 Conecto

Ordu'da toplu ulaşımdaki 177 minibüs otobüse dönüştürülecek

Büyükşehir Belediyesi Başkanı Enver Yılmaz, 322 araçla hizmet veren mevcut dolmuş hatlarının yeni sistemle birlikte 177 yeni ve modern araçla halkın hizmetine sunulacağını söyledi. Araçların 161 adedi 5,5-8 m aralığında, 16 adedi 8-10 m aralığında olacak.

Büyükşehir Belediyesinin, Ordu'nun yıllardır süren bir hayalini gerçekleştirmek için başlattığı toplu ulaşım projesi öncesinde tüm araçlar mor ve beyaz renge bürünüyor. Başkan Yılmaz, "Şubat ayında toplu ulaşım projemizi başlatıyoruz. Tüm toplu ulaşım araçlarımız mor ve beyaz renkten oluşacak" dedi.

Araçlar hazırlanıyor

Başkan Yılmaz, 322 araçla hizmet veren mevcut dolmuş hatlarının yeni sistemle birlikte 177 yeni ve modern araçla halkın



hizmetine sunulacağını söyledi: "Tamamlanan dönüşümle birlikte, hem konforlu bir ulaşım sağlanacak hem de şehir içerisindeki trafik yoğunluğunun önüne geçilecek. Şubat ayında başlayacak Toplu Ulaşım Rehabilitasyon Projesi için ilimize gelen araçlar, Altınordu Karapınar Mahallesi'ndeki depolama alanına getiriliyor." ■

TOFD işbirliği ile İDO engelleri kaldırıyor

Engelli veya yaşlı misafirlerinin daha konforlu bir yolculuk yapmasını sağlamak amacıyla terminal ve gemilerinde iyileştirme çalışmalarına yapan İDO, en fazla tercih edilen hatlarından Pendik-Yalova hattında engelleri kaldırıyor. Engelli bilet gişesinin bulunduğu Pendik ve Yalova iskelelerinde, tekerlekli sandalye kullanan misafirlerin geçişi için standartlara uygun rampa ve geçiş alanı oluşturan İDO, Pendik-Yalova hattında hizmet veren Recep Tayyip Erdoğan ve Fatih Sultan Mehmet-1 feribotlarına da engelli asansörü yerleştirdi. İDO, yaşlı ve engellilerin tüm ihtiyaçların düşünülerek yürütülen çalışmalar kapsamında Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'nden de danışmanlık alıyor.

İDO Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü Hande Ergünlü ile keşif gezisine katılan Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği Başkan Yardımcısı Semra Çetinkaya, feribotun yolcu bekleme salonunu, gemi girişinden, üst kattaki yolcu salonuna kadar tüm düzenlemeleri deneyimledi. Bazı öneri ve yönlendirmelerde de bulunan Çetinkaya, Pendik İskelesi'ndeki rampanın eğiminden ve engelli gişesinde göz seviyesinin tutturulmuş olmasından son derece memnun olduğunu açıkladı. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Bildiklerimiz Arttıkça, Artar Bilmediklerimiz...

Bitmeyen Kriz-2008, AB'de azınlık hükümetleri doğurmaya devam ediyor. Almanya'da hükümetin kurulması gelecek yıla kaldı. Hatta erken seçim de gündemde. Çünkü koalisyonu ortak olacak partilerin ortak görüşü yok. Kurulacak hükümetin Azınlık Hükümeti olacağı söyleniyor. Almanya Başbakanı ise erken seçimi tercih edecek. Almanya'da tek parti iktidarı en son Hitler zamanında olmuş.

Kuzey Kore, Suriye, Irak, İran gündemde gerilere indi. Yeni konular var şimdi; Kudüs'ü başkent yapmak. Tarihte 200 yıl süren Haçlı Seferleri'nin de amacı Kudüs'ü almak idi. Hesap devam ediyor anlaşılan, ama bu kez akıl daha etkin gibi geliyor, uluslararası destek zayıf.

Sanal para 2017'de yüzde 1.900 değer kazanmış. Buna Küresel Para diyenler arttığı için değeri artıyor. Öte yanda yasaklanmasını isteyenler bile var.

ABD'ye satılmış VW araçların emisyon değerlerini yanıltan yönetici tutuklandı, 350 bin dolar ceza ödeyecek. VW 25 milyar dolar ziyan görüyor.

Otomobil pillerinin hammaddesi lityum. Sadece Tesla ilk fabrikasında üretime başladığında, dünyanın tüm lityumunu kullanacak. 1 kg lityumun geri kazanılmasının maliyeti, 3 kg hammadde fiyatı kadar. Zorluk çok büyük.

2017 ihracat hedefimizi, dolar üzerinden, 11 ayda tamamladık, otomotiv ise 10 ayda. Kredi artış hızı uygun düzeyde, batık kredi oranı düşük. Kurun yükselmesine rağmen ihracatı arttırmak demek, daha fazla mal teslim etmek demek. Bu yüksek satışın karşılığı da galiba yükselen enflasyon, "ihracata dayalı büyüme".

ABD'de yargıya konu olan Halk Bankasının borsadaki hisselerinin yüzde 79'u yabancı yatırımcının elinde imiş! Halbuki bu durumda tam tersi olması gerekir, izlemek gerek.

TÜSİAD, DEİK'ten (Dış Ekonomik İlişkiler Konseyi) tamamen uzaklaştırıldı. Ekonomi yönetimimiz açısından kötü bir koordinasyon.

Taşıma dünyasına bir bütünleşme geliyor. Toplu taşımaların tamamında, ulusal kapsamda geçerli olacak bir kart geliyor, UDH Bakanlığı'ndan. Taşımacılık rakamlarımız bilgilerimiz iyileşecek.

Karşılaştırma: Mahpusluk oranı var, OECD ülkelerinin tamamını listeliyor. Türkiye ikinci, İsrail üçüncü sırada. Yüz bin kişiye düşen mahpus sayısı, 290 kadar. Birinciye sorarsanız; 670 kişi ile ABD!

<https://www.statista.com/statistics/300986/incarceration-rates-in-oecd-countries/> Bilgi dolu haftalar dilerim... ■

330 adetlik S plaka ihalesi

Mersin Büyükşehir Belediyesi, Anamur İlçesine yönelik 180, Silifke ilçesine yönelik olmak üzere toplam 330 adetlik S plaka ihalesi düzenliyor.

Anamur S plaka için belirlenen muhammen bedel 11 bin 60 TL, Silifke için ise 23 bin 500 TL. 180 adetlik Anamur ilçesi S plakaları için başvurular 18-28 Aralık tarihleri arasında yapılacak. Anamur S plaka ihale tarihi ise 11 Ocak 2018; 150 adetlik Silifke ilçesi S plakaları için de başvurular 25 Aralık 2017 ile 5 Ocak 2018 tarihleri arasında yapılacak. Silifke S plaka ihale tarihi de 17 Ocak 2018 olarak belirlendi. ■





Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

16 Aralık'ta Diyarbakır'dayız

Uzun süredir gerçekleştirmek istediğimiz bölgesel toplantılarımızı Diyarbakır ile 16 Aralık'ta başlatıyoruz. Bu toplantılara, 2018 yılında da devam edebilmek en büyük arzumuz. Diyarbakır Bölge Toplantısı'na Mardin, Malatya, Mersin, Ağrı, Gaziantep, Kahramanmaraş, Van, Kars, Batman, Erzincan, Şanlıurfa, Kilis, Adana, Elazığ, Hatay, Siirt, Erzurum, Şırnak, Muş, Hatay illerinden firma sahipleri ve yöneticilerinin katılmasını hedefledik. Ayrıca Erzurum ve Diyarbakır Ulaştırma Bölge Müdürlerini de toplantımıza davet ettik.

Diyarbakır Büyükşehir Belediye Başkanı, Vali, sivil toplum örgütleri ve Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odasını da toplantımıza çağırdık. Diyarbakır'da Demir Otel'de gerçekleştirmeyi planladığımız toplantıda yaklaşık 120 kişinin konaklanmasını sağlamayı planlıyoruz.

2018'e bakış

Toplantımızda, sektör mensuplarımız ile 2017 yılının değerlendirmesini yapacak ve 2018 yılında çalışmalarını yürüteceğimiz projeleri konuşacağız. Sektörümüzün yaşadığı sorunlar da masaya yatırılacak. Artık eski kazançların kalmadığı, sektörün daralma yaşadığı bu ortamda Doğu ve Güneydoğulu otobüsçülerin maliyetlerin aşağıya çekilmesine yönelik oluşturduğu birliktelik tüm sektöre örnek oldu. Bu başarılı birlikteliğin tüm sektörde hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor.

Otogarlar konusu

Her yıl yaşadığımız zorluklar artıyor. Belediyelerin otogar yapımları noktasında sektörümüze çıkardığı ağır maliyetlerin önüne geçmeye çalışıyor ve sektörün ihtiyaçlarına uygun otogarların hayata geçirilmesi için uzun süredir görüşmeler yürütüyoruz. Nasıl Ulaştırma Bakanlığı havalimanlarını yapıyor, yaptırıyor ve hava taşımacılığına yön veriyorsa, biz de merkezi hükümetin sektörle işbirliği ile belediyelerin de bu sürece katılımıyla otogarların inşaa edilmesini arzu ediyoruz.

Birliktelikle gülen yüzler

Şehir içi servislerin kaldırılması ve acente yükünün hafifletilmesi birçok kez konuşuldu, ancak ilk icraatı gerçekleştiren Doğu ve Güneydoğulu otobüsçüler oldu. Bu birlikteliğe karşı çıkanların, bugün kazançların artması ile yüzlerinin güldüğünü görmek bizleri de mutlu ediyor.

2018 yılında atılması gereken adımları TOFED olarak atmaya, bu adımları atarken de, sektör mensuplarının desteğine büyük ihtiyaç var. Sivil toplum örgütlerini güçlü yapan, üyelerinin çalışma süreçlerine katılımıdır. Biz de sektörün geleceğine yön vermek, sorunlarına çözüm bulmaya katkı sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şeş birlikte daha iyi bir gelecek ve daha güçlü bir sektör için çalışacağız.

Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



Karsan'a

“Engelsiz Toplu Ulaşım Çözümleri” Ödülü!

Engelli erişimine uygun toplu taşıma çözümleri sağlayan yerli üretici Karsan, engelli bireylerin hayatlarını kolaylaştıran teknolojilerin kullanıcılarla buluştuğu EyaFExpo'da 5'inci kez yerini aldı. Ulaşımında engelleri tümüyle ortadan kaldıran Karsan, bu sene 10'uncusu düzenlenen EyaFExpo - Engelsiz Yaşam Fuarı'nda, engelli erişimine uygun Jest + ve Atak modellerini sergilerken, engelliler haber sitesi yasadicca.com tarafından "Engelsiz Toplu Ulaşım Çözümleri" dalında da ödülle layık görüldü.

Karsan Otomotiv Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "2013 yılından bu yana EyaFExpo'da engelliler için geliştirdiğimiz teknolojileri ve yeni ürünlerimizi tanıtmaya imkânı bulduk. Geçtiğimiz yıl 'Engelli Dostu Toplu Taşıma Üretici Firma' ve 'Engelli Dostu Özel Onur Ödülleri' ile onurlandırıldık. Böylelikle farkındalık yaratan bir organizasyonun parçası olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz" yorumunda bulunarak, Karsan'ın engelsiz ulaşımına verdiği önemi tekrar dile getirdi. ■



Pamukkale Turizm 41 adet 2 +1 Neoplan Tourliner aldı

2017 model 41 adet yeni 2+1 VIP seyahat otobüsü ile, Pamukkale Turizm yatırımlarına devam ediyor

Pamukkale Turizm, özmal filosunu güçlendirmek için yaptığı yatırımlarda NEOPLAN ve MAN'ı tercih ederek, 41 adet yeni nesil 2+1 VIP seyahat otobüsü aldı.

Pamukkale Turizm'e Neoplan Yeni Tourliner ve Lion's Coach EfficientLine otobüslerden oluşan 41 otobüslük yeni filosu, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Teslimat töreninde Pamukkale Turizm Ankara Bölge Müdürü Ufuk Bababalım'a araçları, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve VDF MAN Finans Satış Müdürü Soner Delikan teslim etti. Törende Pamukkale Turizm'den Hakan Cimbış, MAN Otobüs Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu, VDF MAN Finans Yöneticisi Tuğrul Aykın ile her iki şirket yetkilileri de katıldı. ■



Karsan'dan Çan'a 20 Adet Jest+

Bursa'da yer alan iki fabrikasında toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, son olarak Çanakkale'nin Çan ilçesine 20 adet Jest+ minibüs teslimatı gerçekleştirdi. Çan Şehir içi Özel Halk Otobüsleri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi tarafından başlatılan ulaşım dönüşüm projesi kapsamında gerçekleşen alım dolayısıyla düzenlenen teslimat törenine; Çan Belediye Başkanı Abdurrahman Kuzu, Çan Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Cemali Ergin, Çan Şehir içi Özel Halk Otobüsleri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi Başkanı Arif Azak ve Karsan Satış Bölge Müdürü Celal Yalnız'ın yanı sıra çok sayıda vatandaş katıldı.

Hesaplı bakım maliyetleriyle de rekabette avantaj sağlayan Jest+, düşük dönüş yarıçapıyla kentin kalbindeki en sıkışık trafikte bile en zor manevraların üstesinden kolayca geliyor. ■



Turizm sektörünün kalbi İzmir'de attı



■ CUMHUR ARAL

36 ülkeden katılımcının bir araya geldiği Travel Turkey'in açılış töreninde konuşan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, bu yıl 20 bin metrekare gibi dev bir alanda yapılan fuarı daha da büyütmek için çalışacaklarını söyledi.

Travel Turkey İzmir, binden fazla katılımcı ve 36 ülkenin turizm profesyonellerini İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde İzmir'de buluşturdu. Fuarda, seyahat acenteleri, tur operatörleri, iş ve kongre turizmi firmaları, bakanlıklar, konsolosluklar, oteller, tatil köyleri, yat ve kurvaziyer turizmi/marina, uluslararası turizm otoriteleri ve borsaları, kafe ve restoranlar, aktif ve macera turizmi, belediyeler, bankacılık ve sigorta firmaları, kültür turizmi, valilikler, il kültür turizm müdürlükleri, dalış okulları, spor turizmi, kalkınma ajansları, havayolları, turizm teknolojisi, turizm birlik ve demekleri, kafe, bar, otel ekipman firmaları, turizm taşımacılığı,

turizm medyası, eğitim turizmi, bilgi ve enformasyon teknolojileri, medikal kuruluşlar ve sağlık kuruluşları yer aldı.

36 ülke, 1284 katılımcı

Fuarda bu yıl, 36 ülke ve 54 ilden toplam 1284 katılımcı vardı.

Daha da büyütmek için...

Açılış töreninde konuşan Başkan Aziz Kocaoğlu, Travel Turkey'in her yıl biraz daha büyüdüğünü belirterek, "Bu yıl 20 bin metrekareye ulaştık. Bu sene ilk kez Çin ve Tayland gibi ülkeler katıldı. Bize düşen görev her sene biraz daha geliştirerek, ev sahipliğini daha iyi yapmaya çalışarak ülkemizin turizm ve hizmet sektöründe kalkınmasına katkıda bulunmak" diye konuştu.

İzmir bunu hak ediyor

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği Başkanı Başaran Ulusoy, "İzmir bunu hak ediyor. 11 yıldır aralıksız gelişmiş olduğum bu fuarda İzmirli'lere şükranlarımı sunuyorum. 1000 metrekarede başlayıp, 20 bin metreye ulaşarak salonları doldurduğumuz bu fuar başarıya ulaşmıştır" diye konuştu. ■

Bozşahinler Turizm, Travel Turkey İzmir Fuarı'nda Güvenlik ve konforu öne çıkarıyor

1999 yılında kurulan Bozşahinler Turizm okul ve personel servis taşımacılığı ile VIP transfer taşımacılığı alanında hizmet veriyor.

Fuarda Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Bozşahinler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Şahin, mevcut standartlarının da üstünde güvenli, konforlu ve ekonomik bir taşımacılık modeli ile hizmet verdiklerini belirterek, "Travel Turkey İzmir Fuarı'nda müşterilerimizle buluşmak ve hizmet süreçlerimiz noktasında bilgiler vermek bizleri mutlu ediyor. Dünyanın en değerli varlığı olan insanı taşıyoruz. İnsanın, en değerli varlığı olan 'canını' taşıyoruz. Biz, insanın canından bile değerli varlıkları olan 'çocuklar' ını taşıyoruz. Tüm bunları, büyük bir sorumluluk bilinci ve özenle

yapıyoruz" dedi.

Bozşahinler Turizm'in 1999 yılında İzmir'de kurulduğunu ve 2003 yılında kendi içerisinde bir değişim ve gelişim süreci başlattığına dikkat çeken İrfan Şahin, güvenlik ve müşteri konforu bizim için vazgeçilmez. Bu konuda başta sürücülerimiz olmak üzere tüm personelimizin eğitimine ve iş güvenliği kurallarına uyuma en üst seviyede önem veriyoruz. Araçlarımızın, yeni ve bakımlı olmasına çok özen gösteriyoruz. Hizmet verdiğimiz insanlar, yani müşterilerimizi, 'misafirlerimiz' olarak değerlendiriyor, geleneksel Türk misafirperverliği ile ağırıyoruz. Misafirlerimizin, güvenli, konforu ve huzuru bizim için çok önemli olduğunu biliyor ve tüm bunlar için uygun koşulları sağlıyoruz. Günümüz taşımacılığında, güvenlik, konfor gibi etmenlerin sadece 'bir araç ve sürücü' ile sağlanmanın mümkün olacağına inanmıyoruz. Bu yüzden başta sürücülerimiz olmak

üzere tüm personelimizin yasa ve kurallara uyumlu olması için eğitimlerini, çalışma koşullarını nizami halde tutuyoruz. Yasal zorunlulukların çok üzerinde hassasiyet göstererek günümüz teknolojik imkanların tamamını firmamıza uyguluyoruz. Taşıdığımız yolcunun önemini bilerek bu alanda farkındalık yaratıyoruz" dedi. ■



Atalay Otomotiv İzmirli servisçi ve turizmcilerle buluştu

Otokar yetkili satıcısı Atalay Otomotiv İzmir şubasını açtı. İZTAD ve EGETURDER Yönetimi ve üyeleriyle düzenlenen etkinlikte bir araya geldi.

Otokar'ın İzmir yetkili satıcılığını alan Atalay Otomotiv 6 Aralık Çarşamba akşamı İzmir'de faaliyet gösteren İZTAD (İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği) ve EGETURDER (Ege Turizm Taşımacıları Derneği) üyeleri ile birlikte akşam yemeği organizasyonunda bir araya geldi. Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay'ın ev sahipliğinde düzenlenen yemeğe Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı, Satış Müdürü Murat Torun, Pazarlama Birim Yöneticisi Tanju Peker, İZTAD Başkanı Özer Bür, EGETURDER Başkanı İsmail Cirit, Özaltın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve İzmir Ticaret Odası Meclis üyesi Coşkun Altın ile sektörün önde gelen turizm ve servis taşımacıları katıldı. Gece boyunca Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Rıza Atalay ve Emre Atalay konukları ile çok yakından ilgilendiler.

izmir'i önemsiyoruz

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, sektörde var oldukları



günden beri İzmir'i çok önemsediklerini ve bu süreçte bu bölgede her zaman güçlü şekilde var olduklarını belirterek, "Mevcut bayi yapısında zaman zaman değişiklikler gerekebiliyor. İstanbul'da uzun süreden beri Otokar bayrağını dalgalandıran güçlü bayimiz Atalay Otomotiv, İzmir'de yapılanması tamamladı ve faaliyete başladı" dedi.

Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, 20 yıldır müşterilerinin yanında olduklarını belirterek, "İstanbul'dan şimdi İzmir'de faaliyete başladık. İş

anlayışımızı hep şu şekilde oluşturmaya ve bunu çocuklarımıza da yerleştirmeye büyük özen gösterdim. 'Alışverişimizde müşterilerimizin mutsuz ve şikayetçi olması durumunda ben ve çocuklarım bu işi bırakırız' dedim. Bizi bu gecede yalnız bırakmadığınız için teşekkür ediyorum" diye konuştu.

EGETURDER Başkanı İsmail Cirit ve İZTAD Başkanı Özer Bür de söz alarak Atalay Otomotiv'e

İzmir'de başarılı bir iş süreci ve hayırlı olsun dileklerini iletiler. ■



Atalay Otomotiv, Travel Turkey İzmir Fuarı'na katıldı

Sultan ve Doruk T turizmcilerle buluştu

Otokar yetkili satıcısı Atalay Otomotiv, Travel Turkey İzmir Fuarı'na katıldı. Fuar standında Otokar Sultan Mega, Sultan Comfort ve Doruk T turizmcilerle buluştu.

Bu yıl 7-10 Aralık 2017 tarihleri arasında 11'incisi gerçekleştirilen fuarda Atalay Otomotiv, Otokar'ın turizm segmentinde en çok tercih edilen araçları Sultan Mega, Sultan Comfort ve Doruk T'yi tanıttı.

Toplu taşımacılık sektöründeki 20 yıllık deneyimi İstanbul'un ardından bu yıl bayi yapılanmasını İzmir'e de taşıyan Atalay Otomotiv, seyahat acenteleri, tur operatörleri, iş ve kongre turizmi, bakanlıklar, konsolosluklar, oteller ve tatil köyleri gibi sektörün tüm temsilcilerinin yer alacağı organizasyonda, turizm sektörünün 'Sultan'larını ve Doruk T'yi tanıttı.

Otokar bayiliğimizi güçlendirdik

Sektörün önemli buluşmalarından biri olan organizasyonda, taşımacılar için en kazançlı araçları ve hizmetleri sergilediklerini belirten Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, "Toplu taşımacılıkta 20 yılı aşkın tecrübemiz ile esnafımızın kazanması, araçları satın alma noktasında her türlü desteği sunuyoruz. Kısa süre önce İstanbul'daki Otokar bayiliğimizi, İzmir'deki yeni şubemiz ile güçlendirdik. 50 yılı aşkın süredir kendi teknoloji, tasarım ve uygulamaları ile müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun özel araçlar üreten Otokar'ın İzmir'deki varlığını ve yaygınlığını artırmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. İstanbul'dan sonra üst düzey hizmet ve müşteri memnuniyetini, İzmir esnafıyla da buluşturuyoruz" dedi. ■



Sultan Ailesi yenilendi.

Servis ve turizm taşımacılığının lideri Otokar Sultan Ailesi yenilendi! Yakıtta cimri, rampada güçlü Otokar Sultanlar şimdi daha konforlu, düşük işletme giderleriyle kullanıcıları hep kazançlı.

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, yenilenen Sultan Ailesi'yle bir an önce tanışın.

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar 📺 /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.

Koç

Otokar
Doğru karar



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yönetmelikte taşıtlar kritik öneme sahiptir

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin değiştirilmesine/iyileştirilmesine yönelik taleplerin önemli bir kısmı taşıtlarla ilgilidir. Hatta bazen şikayetçi olunan konuların taşıtlarla ilgili olmasına rağmen bu fark edilmeyerek dolaylı çözüm arayışlarına gidilmektedir. İşte, Yönetmelikteki önemli taşıt düzenlemeleri ve bunlara ilişkin tartışmalar...

Mali Yeterlilik (Madde 13)

Yetki belgesi alım veya yenilenmesinde istenen özmal taşıtların asgari koltuk-ton kapasitesi çok tartışılır. Daha kolay taşımacı olabilmek için bunların düşürülmesini isteyen az sayıdaki kişi yanında artırılması istekleri fazladır. Artırma istekleri mevcut değerlerin mali yeterliliği sağlamadığı iddiasından çok bunu sağlayamayacak kişilerin taşımacı olamaması veya mevcutlardan sağlayamayanların elenmesi yoluyla daha az taşımacı, daha az rekabet ve daha kolay kazanç arzusu iledir. Bunlar, Kanun ve Yönetmelikteki serbest piyasa esasına aykırıdır. Mali yeterliliği sağlayan herkes taşımacı olabilmelidir.

Sözleşmeli taşıt miktarı (Madde 25)

Bir özmal taşıt karşılığı kaç sözleşmeli taşıt çalıştırılabileceği çokça tartışılmaktadır. Özmal az olanların fazla sözleşmeli çalıştırmayarak büyümleri ve rekabetleri engellemek istenmektedir. Keza pazardaki toplam taşıt sayısını sınırlama arzusu da vardır. Bunlar mevzuattaki serbest piyasa anlayışına uymaz. Bu nedenle çok fazla kısıtlayıcı olunmamalıdır. Özellikleri gereği serbest piyasaya açılmayan taşımalarda (uluslararası ve ilçe yolcu taşımaları ile ticari olmayan taşımalar gibi) tümünün özmal olması kısıtları geçici olmak üzere, yerindedir.

Taşıt kullanımı (Madde 26 ve 30)

Taşıtların tek belgeye kaydı ve sadece kaydedildikleri belgede kullanılmaları kısıtlayıcıdır. Ancak bir taşıtın sadece bir taşımacıda çalışması yerindedir. Aynı taşımacıda olmak kaydıyla farklı belgeli taşımalarda kullanıma imkan verilmelidir. Bunun için yanlış yollara sapılmadan bu maddelerde iyileştirme yapılmalıdır.

Hat sayıları (Madde 56)

Belirli sayıdaki hat için kaç özmal taşıt gerekeceği veya belirli sayıdaki özmal kaç hat açılacağı çokça tartışılmaktadır. Daha fazla hat için daha fazla taşıt gerektiği kabul edilebilir, ancak yeterli değildir. Hattın yanında daha çok sefer için de daha çok taşıt gerekir. Bir de uzun hatlardaki seferler için kısa hatlara göre daha fazla taşıt gerekir. Hepsini hesaba katarak hesaplamak hayli zordur. Bu nedenle fazla kısıtlayıcı olunmamalıdır. Bir özmal taşıt veya 3 toplam (özmal artı sözleşmeli) taşıt için bir hat gibi basit bir ilke bile yeterlidir.

Belge türleri (Madde 6)

Ne fayda sağlayacağı bilinmeden fazlaca tartışılmaktadır. Çoğu zaman istenen, birleştirilerek belge sayısının azaltılmasıdır. Niyesi de pek açıklanamamaktadır. Kağıt tasarrufu gibi gerekçeler gülünçtür. Şartları ağırlaştırmadan aynı belgeyle farklı türde taşımaların yapılması isteği pek yoktur. Bir arzu, birleştirilen belgelere daha fazla asgari özmal getirerek rekabeti azaltmaktır -ki doğru olamaz. Diğeri de taşıtların farklı taşımalarda kullanımını sağlayarak verimlilik eldesidir. Bu, doğru olsa bile, bunun için belge birleştirme çözümü yerine taşıt kullanımı kısıtlarına yönelmek daha akıllıcadır.

Taşıt özellikleri (Madde 24)

Hangi belgede hangi özellikteki taşıtların kaydedilebileceği yer almakta. Bunlardan birisi, tarifeli taşımalarda en az 25 koltuklu otobüs şartı olup bu rakamın nereden çıktığı bilinmemektedir. Yolcusu yoğun hatlarda 25-30 koltuklu otobüslerin mümkün olan kullanımlarına hemen hiç rastlanmamaktadır. Bu da piyasa ve ekonominin gereği olup bu sınırlama gereksizdir. Yönetmelik taslağında bu rakam kısmen 20'ye düşürülüyor. Bu da tartışmalı olup sadece minibüs türünden otobüslerin kullanımının sınırlandırılmasıyla yetinilebilir. Belki, küçük özmal ile büyük taşıtların sözleşmeli çalıştırılması yolunun kapatılması gerekebilir.

Önemli bir husus da yeterlilikle ilgilidir. Bir işte aranan ortaokul mezuniyeti şartı gereği diplomalı lise mezunundan ortaokul diploması istenmesi ne kadar gereksizse otobüs çalıştırma yeterliliğine sahip kişilerden ayrıca otomobil çalıştırma için otomobil yeterliliği istenmesi yanlıştır. Tarifersiz taşıma yapan otobüsçüler belgelerine kısıtlamalarla olsa da otomobil kayıt ettirebilmelidirler.

Taşıtlar taşımanın en önemli unsurlarından olup, çok fazla tartışılmayı hak etmektedirler. Ancak doğru olmayan yönelişlere sapılmadan bu tartışma yapılmalıdır. Önemli olan taşıtların güvenli ve verimli kullanılmasıdır. ■



Otomotivde Sanal Gerçeklik

Günümüzde global popülasyonun yüzde 32'sini Z kuşağı oluşturuyor. Yani 19 yaşından küçük olanlar. Yüzde 27'sini de Y kuşağı oluşturuyor. BofA Merrill Lynch Llobal Research'in de paylaştığı kuşaklar bazında teknolojik gelişmeleri gözden geçirdiğimizde, yön veren teknolojik gelişmeler sırasıyla, araba, televizyon, PC, akıllı telefon ve AR/VR. AR/VR, artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik kelimelerinin kısaltılması. (AR, augmented reality, artırılmış gerçeklik. VR da, virtüel reality, sanal gerçeklik.) Bu araştırmanın da belirttiği gibi, Y kuşağının anahtar teknolojisi akıllı telefonlar iken, Z kuşağının anahtar teknolojisi AR/VR. AR ile VR'ın farkı ne diyecek olursanız; AR, gerçek dünya ile sanal dünyanın bir arada kullanıldığı alanlar. Şu an popülasyonun yüzde 32'sini de Z kuşağının oluşturduğunu göz önüne alırsak, yakın bir dönemde satın almada en çok söz sahibi olacak grup Z kuşaktakiler. Bu ne anlama geliyor? En basit cevabı, onların alışkanlıkları, ilgisine göre ürünlerimizi, çözümlerimizi şekillendirmemiz anlamına geliyor. Hadi bunu otomotiv, ulaştırma özelinde biraz daha örneklerle anlatmaya çalışalım.

Sanal Gerçeklik

AVMlerde, caddelerde, showroomlarımızda araç sergilemeyle başlayalım. Aracımızı AVM'nin en güzel yerine koyduk, insanların bakmasını incelemesini istiyoruz. Z kuşağı diyor ki, bana deneyim de yaşat. AVM'de duran araçla nasıl deneyim yaşatacaksınız? Çözümü sanal gerçeklik yetiştiriyor. Bu deneyimi yaşamak isteyenlere veriyorsunuz sanal gözlüklerinizi, gözlüğü takan arabanın içindeymiş hissiyle sanal trafikte yol alabiliyor. Kafasını çevirdiği her yönde aracın ilgili bölümünü görüyor. Katalog görüntüsü değil, tamamıyla aynısını. Evet sanal. Odaklanıyor, kumandadan sileceklerle kadar inceliyor. Şimdi trafikte, yol alıyor. Çizimsel trafik değil, her gün yol aldığı yolda gider gibi. Sergilenen araç sürücüsüz araçsa, trafikte sanal olarak sürücüsüz araç deneyimini yaşıyor. Kapıyı el hareketiyle açıyor, kapatıyor. Direksiyona uzanıyor, kapıları, iç tavanı bir baş hareketiyle tüm detaylarıyla inceleyebiliyor. Evet, bunları sanal gerçeklikle yapabiliyor.

Bakımda AR/VR

Şimdi üretim hattına geçelim. Üretim hattındaki makede bir sorun oluştu. Mevcut durumda ne yapıyoruz? Usta, teknik ekibe haber veriyor. Teknik ekip geliyor, inceliyor. Çözüm kendilerini aştıysa, yurtdışındaki veya farklı bir ildeki teknik ekibe bağlanmaları gerekiyorsa, telefon açıyorlar durumu anlatıyorlar çözüm arıyorlar. Tabii, bu süreç, sırf iletişimsel nedenlerden dolayı da uzuyor. Peki, AR/VR nasıl yardımcı geliyor? Üretim hattında makede sorun oluşsun. Usta, AR (artırılmış gerçeklik) gözlüğüyle makineye yaklaşıyor. Konuyu fabrikanın başka bir yerindeki teknik ekibe aktarmak üzere bağlanıyorlar. Teknik ekip üretim hattına girmeden, ustanın gözlüğüne erişerek, onun baktığı yerlere bakarak konuyu anlamaya çalışıyor. Usta artırılmış gerçeklikle, makinenin üstünde sanal olarak gerekirse çizerek gösteriyor problemi. Fabrikadaki teknik ekibi de aşarsa konu, yurtdışındaki veya başka ildeki teknik ekibe de yine gözlük üzerinden bağlanıp ustanın gördüğü haliyle makineye ulaşıyorlar.

Eğitimde AR/VR

Peki, eğitimde kullanılamaz mı? Üretim hattında çalışacak yeni ekibe ya da teknolojik yenilik yapılmış hattın çalışanlarına veriyorsunuz sanal gözlüklerini. Sanal dünyada daha önce hazırlanmış makinelerin, üretim hattının içindeler. Makine deneyimini sanal gerçeklik üzerinden yaşıyorlar. Gözlüklerin içinde gördükleri, kullanacakları makinenin aynısı. Çizimi değil, tamamen aynısı. O esnada da eğitim devam ediyor. Eğitici de aynı gözlükle sanal gerçeklik üzerinden konuyu aktarıyor. Fabrikaya inmeden, eğitim odalarında sanal gerçeklikle üretim hattını da durdurmadan alabiliyorlar eğitimi.

Y kuşağı ve öncekiler, akıllı telefonun olmadığı dönemleri çok iyi hatırlar. Nasıl ki akıllı telefonların kullanımını önüne geçilemedi, aynıysa bu AR/VR'da da olacak. Henüz hissedeceğimiz kadar patlama olmadı. Ama emlakten hastanelere, savunmadan ulaşımaya kadar, her yerde akıllı telefonda yaşadığımız dalgağı AR/VR'da yaşayacağız. Ne kadar erken adapte olursak o kadar yol alırız. ■

Brisa, Otopratik'i franchise sistemi ile yaygınlaştırma kararı aldı

2020'de 200 noktada olacak

Brisa, Otopratik franchise noktalarında aylık 200 bin TL ciro ve yüzde 40'a varan kâr marjıyla kazançlı bir yatırım fırsatı sunuyor. Otopratik mağazalarının sayısı 2017 yılı sonunda 60'a, 2018 yılı sonunda ise 80'e yükselecek. 2020'de 200 Otopratik mağazası olması hedefleniyor.

Franchise modeli ile Otopratik mağaza sayısını 3 yıl içinde 4 katına çıkartma hedefi, 6 Aralık Çarşamba günü düzenlenen basın toplantısı ile paylaşıldı. Basın toplantısına **Brisa Girişimcilik Direktörü Oğuzhan Avdan**, Pazarlama Sorumlusu **İpek Hızlıkan**, Hızlı Bakım Sorumluları **Numan Erdoğan**, **Hasan Başar**, **Onurcan Yologeldi** ve Brisa Kurumsal İletişim Sorumlusu **AYlın Erdil** katıldı.

Brisa Girişimcilik Direktörü Oğuzhan Avdan, Otopratik'i Türkiye çapında yaygınlaştırmak üzere yatırımları hızlandırdıklarını belirterek, "Otopratik mağazalarımızla otomobil ve hafif ticari araç sahiplerine tüm servis ve bakım ihtiyaçlarını tek bir çatı altında sunuyoruz. Hızın önem kazandığı bir çağda tek bir araçla ilgili farklı hizmetleri, farklı noktalardan almak, araç sahipleri için zaman, maliyet ve verimlilik kaybına neden oluyor. Otopratik ile Brisa, müşterilerine yenilikçi mağaza konsepti ve uzman



kadrosuyla geniş bir yelpazede ürün ve hizmet sunuyor. Brisa, Otopratik'i Türkiye çapında franchise sistemi ile yaygınlaştırma kararı aldı. Otopratik mağazalarının sayısı 2017 yılı sonunda 60'a, 2018 yılı sonunda ise 80'e yükselecek. 2020'de 200 Otopratik mağazası ile Brisa, müşterilerine hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet sunmaya devam edecek. Ortalama 300 bin TL yatırım maliyeti ile kurulan ve 12 ila 18 ay gibi kısa bir sürede yatırım geri dönüşü sağlayan Otopratik iş modelimiz, sağladığımız kurumsal güç ve yatırım desteği ile başarısını gelecek nesillere taşımaya odaklanıyor. Hedefimiz, başta İstanbul, Ankara, İzmir, Gaziantep, Eskişehir, Denizli, Balıkesir olmak üzere ekonomiye ve sektöre ivme kazandıran bu iş modelini yeni mağaza yatırımlarıyla ve iş ortaklarıyla tüm Türkiye'ye yaymak" dedi.



Ulaştırımda teknolojik çözümler konuşulacak

Ulaştırımda Teknolojik Çözümler Paneli

19 ARALIK 2017 - 13:00

Ulaştırımda Teknolojik Çözümler Paneli

19 ARALIK 2017 - 13:00

Ulaştırımda Teknolojik Çözümler Paneli

19 ARALIK 2017 - 13:00

Ulaştırma sektörüne yönelik teknolojik çözümler sunan global lider firmalar, 'Ulaştırımda Teknolojik Çözümler' panelinde bir araya geliyor. Panel; **Kaptanlar Kulübü'nün organize ettiği 'Ulaştırma Platformu: Panel ve Ödül Töreni'nde, 19 Aralık 13.00'da İTÜ Anı Teknokent Maslak'ta düzenleniyor.**

Ulaştırma Platformu'nun 19 Aralık'taki etkinliği, ünlü TRT Spikeri Zeynep Özdemir'in sunumuyla ve "Ulaştırımda Teknolojik Çözümler" paneli ile başlayacak. Ulaştırma sektörüne yönelik teknolojik çözümler, yurtiçi ve yurtdışında ulaşımda gerçekleştirilen başarılı projeler ve uygulamalar, teknolojinin geldiği nokta ve örneklerin

paylaşılabileceği panelin moderatörlüğünü, UITP Başkan Yardımcılığı görevini de yürüten Kayseri Ulaşım AŞ Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu yapacak. Panelin konuşmacıları Selin Türkmenoğlu – Philips Strateji ve İş Geliştirme Direktörü, Seval Üçler – Samsung Mobil Servis, Çözüm ve Dijital İçerikler Direktörü, Cem Vedat Işık – Intel Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Nesnelerin İnterneti Teknik Direktörü... UDH Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün de sektörü bilgilendirme adına TEDES Projesi bilgilendirme sunumu yapacağı



etkinlikte ayrıca;

- Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne 'Akıllı Ulaşım Sistemleri Başarılı Kurum Ödülü';
- Mesnevi Turizm'e 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Başarılı Firma Ödülü';
- Şehirlerarası, kent içi, servis, turizm kategorilerinden başarılı kaptan şoförlerimize Ayın Kaptan Şoförü Ödülü takdim edilecek,
- Edirne Belediyesi de 'Başarılı Örnek Ulaştırma Projeleri' başlığı altında gerçekleştirdikleri başarılı projeler kapsamında bilgi ve deneyimlerini sektörle paylaşacaklar. ■

Satış sonrası yüzde 5 büyüyecek

Türkiye'de de araç parkının hızla büyümesinin de etkisiyle otomotiv satış sonrası pazarının yüksek bir potansiyele sahip olduğuna dikkat çeken Avdan, "Almanya, İngiltere, Fransa ve İspanya başta olmak üzere Avrupa otomotiv satış sonrası pazarında özel servisler ve franchise servis ağıları, hızlı bir büyüme performansı sergiliyor. Yetkili kanalın üzerinde pazar payına sahip bu segmentin büyümesinde teknoloji ve müşteri dinamiklerine göre sürekli gelişim sağlamak önemli bir rol oynuyor. Bu doğrultuda 4,5 milyar dolara ulaşan pazar büyüklüğünün gelecek 5 yılda, dolar bazında yıllık ortalama yüzde 5 büyümesi bekleniyor. Ancak bu büyümenin sağlanabilmesi için kârlılığı yıldan yıla düşen bağımsız özel servislerin kurumsal bir çatı altında, güncel müşteri trendlerine uygun şekilde hizmet vermeye başlaması gerekiyor" dedi. ■

52 farklı noktanın bakımı

Otopratik mağazalarında, araçta bulunan 52 farklı noktaya yönelik servis ve bakım sağlanıyor. Bu hizmetlerin arasında; lastik, jant, ağı, ön düzen bakımı, yağ değişimi, filtre değişimi, klima gazı dolumu, fren balata & disk değişimi, amortisör değişimi ve periyodik bakım bulunuyor. Aynı zamanda her araç marka/modeli için özelleştirilmiş çeşitli periyodik bakım paketleri sunuluyor.

Online teklif ve randevu

Yenilenen web sitesi Otopratik.com.tr üzerinden araç kullanıcıları online olarak diledikleri hizmetler için teklif ve randevu alabiliyor. Sitede aynı zamanda sürücülerin emniyetli ve konforlu bir sürüş için dikkat etmesi gereken faydalı bilgiler ve sunulan hizmetler de yer alıyor.

Anadolu Isuzu'da

Handan Düzgün

Kurumsal İletişim'e atandı

2013 yılından bu yana Anadolu Isuzu'da çalışan Handan Düzgün, Anadolu Isuzu Kurumsal İletişim Departmanı'na atandı.

Anadolu Üniversitesi'nde önce Halkla İlişkiler, daha sonra İşletme Yönetimi bölümünü bitiren ve yüksek lisansını Maltepe Üniversitesi İşletme Yönetimi bölümünde tamamlayan Handan Düzgün, kariyerine 2007 Temmuz ayında Sabancı Holding Kurumsal İletişim Sorumlusu ve Genel Müdüre bağlı baş asistan olarak başladı.

2013 yılından bu yana Anadolu Isuzu'da çalışmakta olan Düzgün, Kasım ayında düzenlenen Anadolu Isuzu Pazarlama ve Kurumsal İletişim Departmanı'nda görev yapacak. Düzgün, evli ve bir çocuk annesi. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

"2018 Telematik Sistemler Ödülü'nü"

ZF Openmatics kazandı

7-8 Kasım 2017 tarihleri arasında Berlin'de düzenlenen Ticari Araçların Geleceği Kongresi'nde "2018 Telematik Sistemler Ödülü" sahibini buldu. ZF grup şirketlerinin Akıllı Bağlantı Çözümleri uzmanı olan Openmatics, inovatif ürün gözetim çözümü "deTAGtive Logistics" için ödüllendirildi. Sektörel gelişmeler hakkında söz sahibi ve jüri üyesi Carsten Nallinger yaptığı açıklamada, "deTAGtive Logistics çok yönlü bir sistem olmakla birlikte teknik üstünlüğüyle göz dolduruyor. Böylece ürünler daha etkin kontrol edilebiliyor ve denetlenabiliyor. Lojistik personeli araçların durumu, teslimatta olası gecikmeler ve sevkiyattaki ürünler hakkında detaylı bilgi edinebiliyorlar." şeklinde belirtti.

Telematik alanında uzman kişilerden oluşan jüri; sistem özellikleri, konum tespiti, kullanıcı portal ekranları, araca ve sürücüye ait fonksiyonlar ile iş süreç yönetimi olmak üzere beş farklı kategoride en iyi çözümleri sunan katılımcıları seçtiler.



Openmatics Genel Müdürü Thomas Rösch (ortada), inovasyon Ödülü'nü Euro Transport Media Genel Müdürü Oliver Trost (solda) ve Telematik Uzman Jürisi Başkanı Dr. Heinz-Leo Dudek'in (sağda) elinden aldı.

Openmatics Genel Müdürü Thomas Rösch, ödülü tüm ekibi adına kabul etti. ■

Taşima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 299 11- 17 Aralık 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** Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82** İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: **Mikail BAYAT** Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

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

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELEER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**



İspanya'da Şehirlerarası Otobüs Taşımacılığı - 3

İspanya'da şehirlerarası otobüs taşımacılığını, geçen haftadan eksik kalan bazı bilgileri tamamlayarak devam ediyorum.

Peronların durumu

Otobüslerin park ve bekleme alanı ayrılmış. Otobüs saatinde geliyor perona yanaşiyor. Transit ayrımı yok. Gelen otobüsün nereden geldiği nereye gideceği ve hareket saati otobüsün yanaştığı peronun üzerinde ışıklı şekilde yazıyor. İnsanlar sessizce otobüsün olduğu perona gelip otobüs şoförüne e-bilet çıktılarını veya cep telefonlarındaki barkodu gösterip otobüsteki yerine oturuyorlar. Koltuklarda bayan ve erkek yanı ayrımı yok, bir erkek ve bayan yan yana seyahat edebiliyorlar. Cinsiyet eşitliği var.

Bagaj fişi yok, her yolcu kendi bagajından sorumlu ve bagajını araca kendisi yerleştiriyor. İndiği yerde kendisi alıyor. Otobüste, muavin servis görevlisi yok.

Terminalin önünden raylı sistem geçiyor, kentiçi toplu taşıma ile her yere ulaşma alternatifleri sunuyor. Kentiçi toplu taşıma ile havalimanına, tren garına ulaşma imkanı var. Terminalde hepsinin saati güzergahı ve numarası ile hangi duraktan geçtiği belli. Tüm kentiçi ulaşım alternatifleri panolarda işaretlemelerde ve info desk haritalarından görülebiliyorsunuz. Özellikle metro, tren garı, havalimanı ve kentiçi toplu ulaşım ile çok iyi bağlantısı olan bu konumun planlanarak belirlendiğini görüyorsunuz.

Otogar işletmesi bulunduğu belediyeye ait, temizlik ve güvenlik gibi konularla doğrudan belediyeye ilgileniyor.

İyi planlanmış

Garanada otobüs terminali Sevilla otobüs terminali gibi küçük, ancak iyi planlanmış. Genel maksatlı sosyal alanlar ve bekleme salonları mevcut. Sadece ALSA firması alt taşımacıları ile birlikte faaliyet

gösteriyor. Her yere ALSA ile ulaşabiliyorsunuz. Bilet satış ofisi var, bilet alan yok. Her yerde bilet satış makineleri var. Bu cihazları deneme fırsatı da buldum. Tek ekran çok basit; gideceğiniz yeri yazıyorsunuz, tarih veriyorsunuz, bulunduğunuz saatten itibaren gün içinde gideceğiniz yere ait tüm seferleri bilet ücretiyle veriyor. Seçimi yaptığınızda, ilgili otobüsün koltuk düzeninden yerini seçiyor ve kişisel bilgilerinizi girip ödemeye geçiyorsunuz. Ödemeden sonra biletiniz anında cihaz tarafından kesiliyor. Bu konuyu yolcu bileti kısmıyla daha detaylı anlatacağım için şimdilik kısa kesiyorum.

Gözlemlediğim üçüncü terminal ise Madrid'in iki oldu. Terminalin güney eyaletlerine taşımacılık yapan işletmelerin ve uluslararası yolcu taşımacılarının kullandığı bir yer olduğunu öğrendim. Güney otoyolu ve Madrid çevreyolundan kolayca ulaşılabilir. Granada'dan gelirken hiç trafikte girmeden terminale gelmişiz, anlayamadım bile. Terminal iki katlı modern bir bina, aslında beklentilerimin altında; daha büyük ve farklı bir yer bekliyordum. Bu beklentim bizdeki bu büyüklük ve heybetlik anlayışından kaynaklanıyor sanırım. Oysa küçük ve sade bir işletme mantığıyla işler sorunsuz, temiz ve güvenli bir şekilde yürütülebiliyor, bu örneklerde görüldüğü gibi.

Gidiş geliş ayrı

Otobüs peronları kod farkıyla zeminden aşağıda sanki bir çukurun içine inşa edilmiş gibi. Geliş ve gidiş peronları aynı yerde ve üstü kapalı. Sol taraf gidiş sağ taraf geliş olarak ayrılmış.

Terminal binası T şeklinde inşa edilmiş. Tüm sosyal alanlar tek bir çatı altında toplanmış, ferah ve aydınlık. Yaklaşık yirmiyeye yakın işletme ofisi var, bu işletmelerin camında ise seksene yakın başka



NUSRET ERTÜRK

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

küçük bölgesel işletme isimleri olduğunu gördüm. ALSA ve AVANZA bürolarının önünde sıra bantları gördüm. Demek ki bazı günlerde bilet alma veya danışma sırası oluşabiliyor. Benim gezdiğim süre içinde sadece AVANZA'nın önünde dört beş kişi vardı. Terminalin içinde ALSA ve AVANZA'nın bilet alma otomat makineleri var.

Entegre taşımacılık

Terminal binasının içinden Méndez Álvaro metro istasyonuna ulaşabiliyorsunuz. Şehir merkezine metro ile ulaşmak mümkün; metro sistemiyle doğrudan ve aktarma yaparak şehrin birçok semtine ulaşılabilir. Barajas Havalimanına direkt metro bağlantısı yok, mutlaka bir aktarma yapmak zorunluluğu var. Bizdeki kent kart gibi Madridcard ile metro dahil tüm toplu taşıma araçlarına binmek mümkün, ayrıca tüm otobüslerde para geçmekte şoförden bilet alınabiliyor.

Terminale gelen yolcunun çok bagajı varsa, aktarma yapacaksa, metro yerine taksi ve toplu taşımayı daha çok kullandığını söylediler. Terminalin 24 saat açık danışma bürosu var. Ayrıca havalimanlarında gördüğümüz elektronik bilgilendirme panosu ve yolcu bekleme salonunda tv ekranlarından gelen ve giden otobüslerin saatlerini izleyebiliyorsunuz.

Terminalin bekleme salonu 24 saat açık, gecen gelenler ve sabah bekleyenler için uyuma izni veriliyor. Zemine çizilmiş farklı



çizgilerle otobüs peronlarını, metro, wc ve çıkış kapılarını kolaylıkla bulabiliyorsunuz. Otogar alanının çoğunu kaplayan otopark halka açık ve 06:30-13:30 saatleri arası ücretsiz.

Tuvaletler ücretsiz

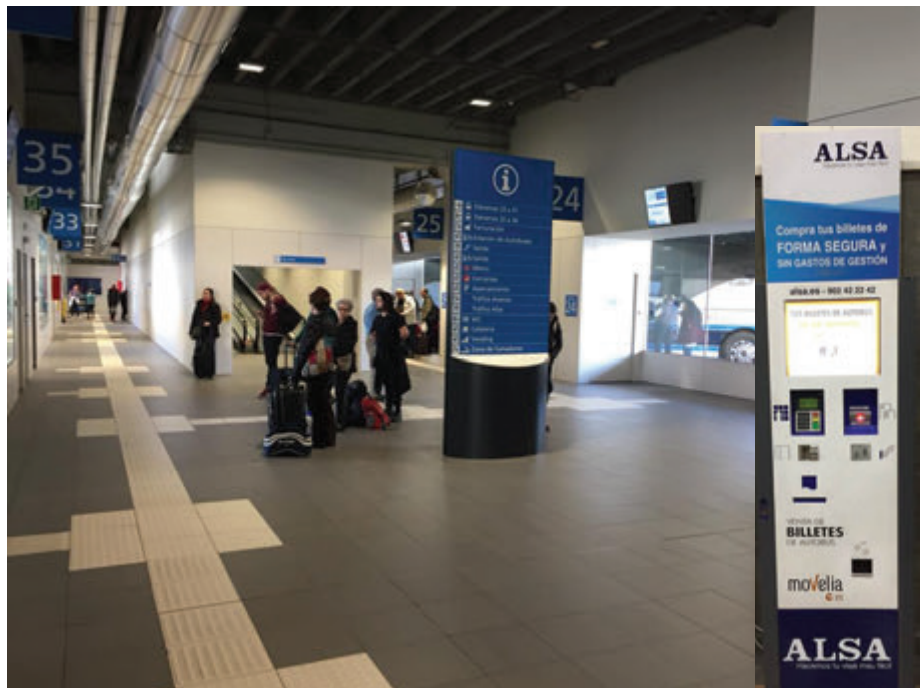
Self servis hizmet veren 1 kafeterya var. Tertemiz pırl pırl, pazartesiden perşembeye 06-23:30 saatleri arasında hizmet veriyor, cuma ve pazar günleri ise 24 saat açık olduğunu öğrendim. Tuvaletler yüksek standartlı ve tertemiz, ayrıca ücretsiz, engellilere uygun bölümler var. Tüm terminal alanları engellilere uygun yapılmış ve düzenlenmiş. Otobüs kalkışı ve geliş peronları belli eğimde yürüyen yol şeklinde yapılmış ayrıca asansör de mevcut. Bir de eczane var.

Terminal çıkışında sıralanmış taksiler var. Yükümlü ağır olduğu için taksiyi tercih ettik. Taksiler hibrit, benzinli motor ile hareket ediyor ve elektrikli sisteme geçiyor. Çok sessiz ve çok temiz. Tüm yolcular emniyet kemeri takmadan hareket etmiyorlar. Taksimetre 4 Avro'dan açılıyor. Gece tarifi var. Trafikte klakson sesi ve gürültü yok.

Madrid'in ikinci önemli otobüs terminalinin, Avenida de América'da olduğunu öğrendim, ama görme fırsatım olmadı. İnternette edindiğim bilgilerle, bu otobüs terminali çoğunlukla kuzey ve kuzeydoğu bölgesine ve eyaletlere sefer düzenleyen işletme ve yolculara hizmet veriyormuş.

Avenida de América'da hemen hemen tüm hatlar (bir-iki istisnası hariç) Alsa tarafından işletiliyor. Alsa, İspanya'nın gördüğüm kadariyle en önemli otobüs işletmesi. İç ve dış hatları işletiyor. Ayrıca turizm taşımacılığı özel araç kiralama hizmeti de veriyor. Madrid'in en önemli ikinci otobüs terminalinde olduğu gibi, kent merkezine metro ve kentiçi toplu taşıma araçlarıyla da ulaşmak mümkün. Bu terminal de Barajas Havalimanına otobüs ve metro ile kesintisiz bir şekilde bağlanmış. ■

İspanya'da ulaşım tefrikamız devam edecek...



Mustafa Yıldırım



TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Şimdi gizli gizli ağlıyoruz, Yarın hüngür hüngür...

Dünyanın giderek sanal paraya döndüğü, akıllı sistemlerin yeni düzenlemelerle hayatımıza çok daha etkin girdiği bir dönemde otobüsçüler klasik yöntemlerle yollarına devam ediyor.

Sektörün şu anda cirosu 4 milyar Euro'dan, 2 milyar Euro'ya kadar düştü. Otobüste kârlılık sıfırın altına düştü. Bu çarkların böyle dönmeyeceği belli. Bireysel otobüsçü yok, kiralamalarla yolumuza devam etmeye çalışıyoruz. Bunların bedelinin ödenip mi, ödenmeyeceği belli olmayan bir döneme girdik.

Sektör yatırımcı bulamıyor

Bu darboğaz sektörü uçurumun kenarına sürüklüyor. Sektör kendi içinde dönüp duruyor. Nusret Ertürk'ün, gazetemizde de yer alan, İspanya'da yaptığı incelemeden çıkan sonuç şu: İspanya'da acente komisyonu, ücretsiz servis hizmeti yok. Dolayısıyla onlar para kazanıyor işte akınlı kullanıp kullanamamak burada ortaya çıkıyor.

Eski günler mazide kaldı

Biz hala eski alışkanlıkları devam ettirerek, eski günlerimizi anıyoruz ama eski günler mazide kaldı. Kimse anlamıyor anlamayacak, geleceğe bakmak lazım. Sektörün kendi değişimini kendi dönüşümünü yapması lazım.

Birlikte çözüm üretmek

Bunun için de bir araya gelmek lazım. TOF'un TOFED'in yapabilecekleri sınırlı. Havanda su dövmeye devam ediyoruz. Ama projelerimizin ayağı yere basıyor mu, basıyor. Tek tek konuştuğumuz zaman evet doğru, böyle olması diyor. Peki, neden yapmıyoruz bunu?

Yeni ortaklıklar kurmak lazım

Bir araya gelmemenin nedeni var bu nedenleri ortadan kaldırmak lazım. Yeni ortaklıklar kurmak lazım. Otobüs işletmeciliği kendi imkanlarından dev bir şirket yaratılabilir. Rahmetli Saffet Ulusoy U.N. RO-RO'yu 1 milyar doların üzerinde değerle satışını yaptı.

Yapılacaklar net!

Bu süreçte ben şunu söylüyorum; sektörde yapılması gerekenler o kadar net ki. İstanbul'dan Çorlu'ya, İstanbul'dan İzmir'e kadar giden bir arabanız önce servis menuru koyacaksınız, ikram dağıtacaksınız otogarlara çıkış parası vereceksiniz, otoyollara bedeller ödeyeceksiniz, oradan sonra para kazanamıyorum diye oturup ağlayacaksınız... Şimdi gizli gizli ağlıyorsunuz, yarın hüngür hüngür ağlayacaksınız ama hiçbir şey değişmeyecek; sonuçta iflaslar kaçınılmaz olacak.

Onun için sektör kendi geleceğini planlamak zorunda ve bizim mutlaka yer hizmetleri şirketi kurup, bu acente yükünü, servis yükünü sektörün sırtından atmamız lazım.

Ortak yer hizmetleri

Bizim Türkiye genelinde örgütlenip artık ayrıyı gayrıyı bırakıp ortak yapı oluşturup yer hizmetlerini herkesin hisse alabileceği yeni bir yapıya kavuşturup paralı hale getirmemiz lazım.

Sürücü yetişmiyor

Firma sayısının azalması lazım. Firmaların da sürücülere hak ettikleri ücretleri vermesi lazım. Şu anda maalesef meslek sürücü yetiştirmiyor.

Çünkü sosyal ve ekonomik haklar o kadar dibe vurmuş durumda ki, otobüslerde çalışan sürücülerimiz evlerini geçindiremiyor. Bugün İETT'de çalışan bir şoför 4 bin liranın üzerinde maaş alırken, bizim sektörümüzde 2 bin, 2 bin 400 TL civarında para alıyor. Nereye gidiyor bu sektör? Gideceği yer belli, onun için önümüzdeki günlerde atacağımız adımlar önemli. Ben bu konuda iki türlü çalışma yapıyorum.

Birinci çalışma kapasite kullanım, verimlilik ve altyapı üzerine maliyetleri düşüren bir çalışma. İkincisi bu sektörün nasıl bir araya gelip, nasıl kâr edebilir? Sektör Batı Avrupa'da, hep söylüyorum Eurolines bilet satış birliği, Star Alliance kıtalararası ortak çalışma modelidir. Bunları oraya çıkaran sebepler bizden çok farklı değil, onun için bu sektör kendi Eurolines, kendi Star Alliance'ını kurmak zorunda.

Buna büyükler önyak olmazsa, küçüklerin akıllı olup adımlara destek vermesi, gerekirse küçük sermayelerle bu süreci kendileri belirleme şansını elde etmelidir. Ama esas olan firma sayısını azaltıp büyük firmaların gölgesinde ama herkesin söz hakkı olduğu yeni bir katılımcı düzen kurulması lazım.

Söylüyorum işte 10 bin hisseli 20 bin hisseli yer hizmetleri şirketi kurar, yolcu toplama merkezleri veya yolcu transfer merkezleri yaparsınız. Bu yolcu transfer merkezlerinin sayısı son derece az olur. Komisyonları verirsiniz, oraları işletirsiniz. Kafeteryaları işletirsiniz, servisi paralı yaparsınız... Otobüs işletmeciliği yeni bir dönemi, geleceği kucaklar ve ciddi para kazanır. Büyük firmalarımızın gerek sahip gerekse yöneticileri böyle bir oluşuma gitmedikleri ve kafalarındaki önyargıları kaldırmadıkları takdirde, birbirine vurmaya devam edecekler. Kim erken yıkılırsa yıkılacak, diğeri de ayakta kalamayacak. ■

Mercedes-Benz X-Class geldi



Mercedes-Benz X-Class, 135.000 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.

Büyük bir ilgiyle beklenen araç, merkezinde etkileyici Mercedes-Benz yıldızı bulunan çift çıtalı heybetli ön ızgarası, aracın güçlü duruşunu destekleyen uzun motor kaputu ve LED teknolojisi seçeneğine sahip çarpıcı far tasarımıyla baskın bir görünüme sahip.

2017 Temmuz ayında Cape Town'da dünya lansmanı gerçekleştirilen Mercedes-Benz X-Class, Türkiye pazarına girdi.

Pikap dünyasının yıldızı olmaya hazırlanan "Mercedes-Benz X-Class", dört ve altı silindirli motor seçenekleriyle kullanıcılarına daha önce hiç deneyimlemedikleri bir sürüş keyfi sunuyor. Mercedes-Benz, X-Class'ı X 220 d (163 BG/120kW) ve X 250 d (190 BG/140 kW) olmak üzere iki farklı motor alternatifi ile sunarken, 2018 yılı ortasında ürün gamına V6 dizel (258 BG/190 kW) motor seçeneğini de ekleyecek.

Mercedes-Benz X-Class, konfor odaklı süspansiyon geometrisi ve hava kanallı ön ve arka diskleri sayesinde off-road dışında kullanıcılarına mükemmel asfalt sürüş performansını da sunan ilk pikap araç olarak öne çıkıyor. Aynı zamanda X-Class, on iki tuşlu multifonksiyonel direksiyon simidinin ayarlanabilir özelliği sayesinde ergonomik vücut duruşunu iyileştiriyor ve rahat bir pozisyonda sürüş keyfini mümkün hale getiriyor. Mercedes-Benz X-Class, tüm zeminler için dört tekerlekli çekiş sistemi sunuyor. Araç, Low Mod (Düşük hızda 4x4) ve 4MATIC kilitli aks diferansiyeli ile her türlü yol ve zemin koşulunun üstesinden gelebiliyor.

Üç farklı karaktere sahip

Zarif çizgileriyle dikkat çeken X-Class, pikap dünyasının sınırlarını daha da yukarı taşıyor ve sunduğu üç farklı donanım seçeneği ile iş ve yaşam tarzlarının beklentilerini karşılıyor:

- X-Class PURE: Klasik dayanıklı kullanım için olan baz versiyon X-Class PURE, sağlamlık ve fonksiyonellik gerektiren işlerde ideallliği sunuyor. Her türlü işi sırtlayan X-Class PURE aynı zamanda konforu ve tasarımıyla müşteri teslimatları, sevkیاتlar ve özel kullanımlar olmak üzere farklı beklentileri de karşılıyor.

- X-Class PROGRESSIVE: Güçlü karakteriyle iş amaçlı kullanıma uygun olmasının yanı sıra hem tarzı, hem konforu ile kişisel kullanımda da müşterilerin beklentilerine cevap veriyor.

- X-Class POWER: Ürün gamının bir diğer seçeneği olarak sunulan ve şehir yaşamı için sunduğu yüksek donanım paketi ile dikkat çeken X-Class POWER, tarz, performans ve konfora önem verenler için ideal. ■



Bir Daimler markasıdır.

2+1 Turismo'larda sonsuz konfor!

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

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244
www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mbotobus



Mercedes-Benz
The standard for buses.