facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Yıl: 7 • Sayı: 315 • 16 - 22 Nisan 2018 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüs Endüstrisinin Dünya Çapındaki Dev Fuarı

busworld

19 Nisan'da kapılarını İzmir'de açıyor

6 - 8'de

Cideliler Turizm firma sahibi Mustafa Demir: Bireysel otobüsçülere büyük haksızlık yapılıyor

HAKSIZLIĞA KIZDI, FİRMA SAHİBİ OLDU

● 2005 yılında kurulan Kastamonu Cide merkezli firmaya, 2013 yılında bireysel otobüsçü olarak katılan Mustafa Demir, "2014 yılında firmanın önce ortağı sonra da sahibi oldum. Ben otobüsçülüğe hobi olarak adım attım. Ama bu işe tutkum çok fazla. Beni firma sahipliğine götüren en önemli unsur da sektörümüzde bireysel otobüsçülere yapılan haksızlıklar. Bu süreçte yaşananlar beni firma sahipliğine kadar götürdü" dedi.

Erkan YILMAZ

Cideliler Turizm firma sahibi Mustafa Demir ile sektöre yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Mustafa Demir ve ailesinin asıl işleri otobüsçülükten çok farklı. Demir ailesi, gemilerde bulunan kepçelere yönelik üretim gerçekleştiren bir fabrikaya sahipler. Güven Makine olarak bu alanın en önde gelen şirketi olduklarını belirten Mustafa Demir, "Yıllık ortalama 450-500 dolayında kepçe üretimimiz var. Sadece iç pazara değil ihracat da yapan bu alanın öncü şirketiyiz" dedi.

Otobüsçülük merakı

Otobüs sektörüne yönelik çocukluktan bu yana çok büyük bir merakının olduğunu ve otobüs kullanmayı da çok sevdiğini belirten Demir, "Bir araba alarak bu çok sevdiğim hobimi, tutkumu hayata geçirmek ve memleketime de hizmet etmek istedim. 2011 yılında bireysel otobüsçü olarak sektöre adım attım. Hatta otobüs alırken büyük abim dedi ki, 'bir arabada kalacak mıyız, söz mü?' Söz diye karşılık verdim ama olmadı. Bugün 5 otobüsüm var, üstelik de firma sahibiyim" dedi.

Haksızlıklar firma sahibi yaptı

Çalıştığı firmalarda gördüğü haksızlıkların kendisini firma sahibi yaptığını belirten Mustafa Demir, "Bazı şeyler seni ister istemez teşvik ediyor. Bu sektör bireysel otobüsçüyü koruyup, kollamıyor. Dost olarak gördüğünüz firmada aracınızla hizmete başlıyorsunuz ama seni bu işten yıldırmak için ellerinden gelen her şeyi yaptırıyorlar. Zayıf seferlere araba gidiyor. Zarar ediyorsunuz. Üstelik yüksek komisyonlar alıyorlar. Bireysel otobüsçüye mazot parası bile kalmıyor. Ben de bu haksızlıklara kızıp, önce Cideliler Turizm'e ortak oldum. Daha sonra da firmanın sahibi oldum" dedi.

2'de

Otobüs kazalarını önleme toplantısı 4 Mayıs'a ertelendi

İçişleri Bakanlığı tarafından organize edilen otobüs kazalarının engellenmesine yönelik düzenlenen toplantı 4 Mayıs 2018 tarihine ertelendi.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım tarafından yapılan duyuruda, 12 Nisan Perşembe günü saat 14.00'te EGM Dikmen Hizmet Binasında yapılması planlanan toplantı 4 Mayıs 2018 tarihinde yine aynı saatte ve aynı yerde yapılacağı açıklandı. ■

Adana Otogarı Projesi yeniden değerlendirilecek

Ramazan Ilgan

3'te

Mercedes-Benz Türk'ten kampanya

Nisan ayına özel fırsatlar

3 ve 11'de

TOFED, TOF ve TTDER "Turizm ve Ulaşım Elele Grubu"

23 Nolu Meslek Komite seçimlerini kazandı

İOFED, TOF ve TTDER, İstanbul Ticaret Odası (İTO) meclis üyeliği ve "23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi" seçimlerini kazanmanın haklı gururunu yaşıyor... Destekleyen üyelerine teşekkür ve sektör sorunlarına çözüm sözünü verdikleri ilanlarla duyurdular.

6 - 8 ve 10'da

Sektör, İSTAB'ın arkasında durdu

7'de

Mercedes-Benz Türk İkinci el faaliyetleri 10 yaşında

2018'in ilk üç ayında 306 kamyon, 73 otobüs satışı yaptı

9'da

TEMSA Yetkili Satış Bayii, Servis yatırımına hazırlanıyor

Yaşaroğlu Otomotiv'in 2018 hedefi: 1000 araç satışı

4'te

Dr. Zeki Dönmez

İstanbul Ulaşımında Değişen Dengeler 7'de

Mustafa Yıldırım

İTO seçimleri neler başarılacağının göstergesidir 6'da

Mevlüt İlgin

Birlik olunca gücümüzü gösterdik 10'da

Salim Altunhan

Kaptanların sorunu nereden kaynaklanıyor? 2'de

Ekrem Özcan

Dönüşen Pazarda Yan Sanayimize Yön Göstermek 11'de

Akif Nuray

Sigortalarınızı Genişletin... 3'te

Cumhur Aral

Çalışan beklentisi 11'de

11'de

Salim Altunhan
salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Kaptanların sorunu nereden kaynaklanıyor?

Geçen haftaki yazım doğrudan kaptanlarla ilgiliydi. Beni arayıp teşekkür edenler vardı, her zamanki gibi. Ama bu kez, bir genç kaptan arkadaşım, sosyal medya üzerinden konunun önemini bir kez daha vurgulamış.

"Yine kabak biz şoförlerin başına patladı Sektörde rekabet uğruna sıralar var. Dönerli sıralar, İstanbul'dan Bodrum'a git, 2 saat kal ve dön İstanbul'a. Eskiden yol yoktu belki, ama otobüs azdı, şoförlük meslekti. Saygınlık gören bir meslekken şimdi ayaklar altında. Ehliyeti olan herkes bu işi rahatlıkla yapabiliyor. Otobüslerin teknoloji harikası olduğu doğru, ama şoförün istirahat edeceği yatak yerinde halen klimalar standart değil, opsiyonel olarak sunuluyor. Bu işi 17 yaşında meslek edinen uzun yol ağır vasıta şoförü olarak bu mesleğin eski itibarını kazanmasını istiyorum. Bunu yapacak olan da firmalardır. Kazaların başlıca sebebi ise firmaların şoförleri yoğun tempoda çalıştırmasıdır. Bu sözlerimde saygısızlık var ise affınıza sığınıyorum. Saygılar"

Deneyimi çok olmakla birlikte yolcu otobüsü serüveni yakın olan İhsan Mete Gül arkadaşımızı tebrik ediyorum. Çok iyi bir insan olduğunu, başarılı bir kaptan olarak güven verdiğini bilmem vurgulamam gerekir mi? Özgüveni yüksek arkadaşlarımıza çok ihtiyacımız var sektörde. Çünkü herkes ister istemez boyun büküyor. Ekonomik durum ortada, aldıkları ücretler de belli. Çoluk çocuk ne yiyecek, okula nasıl gidecek endişesi yaşıyorlar.

Balık baştan kokarsa, bu sorunun temelinde firmalar yatıyor kaptan arkadaşımın dediği gibi. Sezon geliyor, firmalar kaptanları hiç dinlenmeden sefere yollayacak, zaten dinlenme tesisi de bulunmuyor. Kliması bile olmayan daracık "Hilton"da güya dinlenecekler de taşıdıkları yolcuların canlarını emanet edeceğiz onlara.

Ucuz çalıştıracak diye, elinde ehliyeti olan emekli memuru, bakkal çırağını, traktör sürebiliyor diye komşusunu yolcu otobüsünün direksiyonuna geçiren, 50 canı taşıtan firmalar var. Yani sadece adet yerini bulsun diye verilen eğitimler de yeterli değil, kaptanlara o özgüveni, o sakinliği, o karar verme yetisini kazandırmalıyız.

Kaptan okulları gerçekten bir çözümdür, ama bu sektörde de her okulluya burun kıvırmak anlayışı var. Okullardan yetişen gerçek kaptanlar sektörün de kurtuluşu olacaktır. ■

Cideliler Turizm firma sahibi Mustafa Demir:

Bireysel otobüsçülere yapılan haksızlık beni firma sahibi yaptı

2005 yılında kurulan Kastamonu Cide merkezli firmaya 2013 yılında bireysel otobüsçü olarak katılan Mustafa Demir, "2014 yılında firmanın önce ortağı, sonra da sahibi oldum. Otobüsçülüğe hobi olarak adım attım, ama bu işe tutkum çok fazla. Beni firma sahipliğine götüren en önemli unsur da sektörümüzde bireysel otobüsçülere yapılan haksızlıklardır. Bu süreçte yaşananlar beni firma sahipliğine kadar götürdü" dedi.

Temsa Maraton yatırımı için düzenlenen törende bir araya geldiğimiz Cideliler Turizm firma sahibi Mustafa Demir ile sektöre yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Mustafa Demir ve ailesinin asıl işleri otobüsçülükten çok farklı. Demir ailesi, gemilerde bulunan kepçelere yönelik üretim gerçekleştiren bir fabrikaya sahip. Güven Makine olarak bu alanın en önde gelen şirketi olduklarını belirten Mustafa Demir, "Biz bu alana 1984 yılında girdik. Üretime başladığımızda kepçe sektörünün bir numarası Almanlardı. Biz daha sonra bir ürün çıkarttık ve pazarda çok tutuldu. Satış sonrası destek imkanlarını da artırınca pazarın lider şirketi haline geldik. Yıllık ortalama 450-500 dolayında kepçe üretimimiz var. Sadece iç pazara yönelik değil ihracat da yapan bu alanın öncü şirketiyiz. Kocaeli'nde 80 çalışanımız var. Yeni fabrika yatırımı ile önümüzdeki süreçte 12 bin metrekarelik bir alana sahip olacağız" dedi.

Söz verdim, olmadı…

Otobüs sektörüne yönelik çocukluktan bu yana çok büyük bir merakının olduğunu ve otobüs kullanmayı da çok sevdiğini belirten Mustafa Demir, "2011 yılında aslında bir araba alarak bu çok sevdiğim hobimi de hayata geçirmek istedim. Öncelikle de memleketime hizmet vermek istedim. 2013 yılında, 2005 yılından beri bölgemizde hizmet veren Cideliler Turizm bünyesine bireysel otobüsçü olarak girdim. 2014 yılında firmaya ortak oldum, daha sonra da tamamını satın aldım. Benim için otobüsçülük hobi. 3 kardeşiz. Birisi milletvekili Murat Demir. Ailemizde yoktu arabacılık, benle başladı. Hatta otobüs alırken büyük abim, 'bir arabada kalacak mıyız, söz mü?' diye sordu. 'Söz' diye karşılık verdim, ama olmadı. Firma sahibi olduğumu görüyorum bugün. Hepsi merakımdan oldu. Yeni Maraton araca okey verdiğimde gece saat 23.00'tü. Yeter ki aklıma yatsın, gerisi önemli değil. Memnun kalırsak hemen ikincisini alabilirim" dedi.

Her şey haksızlıklar yüzünden

Kendisini firma sahipliğine iten en önemli unsurun sektörde bireysel otobüsçülere yapılan haksızlıklar olduğunu belirten Mustafa Demir, "Bazı şeyler seni ister istemez teşvik ediyor. Bu sektör bireysel otobüsçüyü koruyup, kollamıyor. Ben 2011 yılında sıfır araba alıp sektöre girdim. Dost olarak gördüğünüz firmada hizmete başlıyor, ama seni bu işten yıldırmak için ellerinden gelen her şeyi yaptırıyorlar. Zarar ettiriyorlar, araba zayıf seferlere gidiyor. Bireyselcilik döneminde gördüğüm haksızlık beni firma sahibi yaptı. Yoksa ben bir arabanın dışına çıkmayacaktım, satardım, yenilerdim sürekli böyle devam ederdim. Böyle kötü olaylar olunca çareler üretmek gerekiyor. Firmalar bireysel otobüsçünün üstünden para kazanıyor ama bu kişilerin cebinde mazot parası kalmıyor. Bireysel olarak çalışmak çok zor bu sektörde. Bana bir bireyselci gelse ben firma sahibi olarak o kişiyi el üstünde tutarım, komisyon almam. Yöresel firma olduğumuz için çok ihtiyaç duymuyoruz, ama birisi gelmek isterse de alırım. Filomda sıraya girer" dedi.

Kışın ayda 2 bin, yazın 6 bin yolcu

Şu an filolarında yeni Maraton ile birlikte 5 otobüs bulunduğunu ifade eden Demir, "Bölgemi seviyorum Cide'ye hizmet etmek istiyorum. Bizim tek hattımız var, Cide-İstanbul. Günde karşılıklı tek sefer yapıyoruz. Yöresel firma olduğumuz için bu kadar araç yetiyor. Sadece yazın, talebe göre bu sayı 2'ye, 3'e çıkabiliyor. Zaman zaman 5 arabalık da sefer oluyor. Bizim hatları çoğaltma gibi bir planımız yok. Otobüs sektöründen para kazanmak öncelikli hedefimiz olmadı. Çok da kolay değil zaten para kazanmak. Biz kış sezonunda, aylık 2 bin, yazın da 5-6 bin arasında yolcu taşıyoruz. Kastamonu havalimanı açıldı ama Cide'ye uzak 170 km var arada. Yolcu uçak tercih etmiyor" dedi.

Yolcu soruyor: bilet niye ucuz?

Rekabetin yüksek ve bilet fiyatlarının düşük kaldığına dikkat çeken Mustafa Demir, "4 firma var bizim bölgede hizmet veren. Bir firma D2 belgeli görünüyor ama nasılsa tarifeli sefer yapabiliyor. Bu nasıl oluyor anlamak çok mümkün değil. Bölgede firmalar abir dönem birleşti, ama yürümedi. Yolcular memnun kalmadı. Cideliler Turizm de bu birleşme sonrasında doğdu zaten. Birleşme çok zor. Ama şu da bir gerçek, yolcu bize soruyor: 600 km'lik yol, bilet niye 65 TL ? Kamil Koç 85 TL'ye taşıyor. Biz bazı şeylerin düzelmesini istiyoruz. Ama çok büyük bir maddi beklentim de yok. Dediğim gibi hobi ve tutku ile yapıyorum bu işi, ama zarar edecek kadar da değil bu tutkum. Kendi masrafını karşılasın istiyorum" dedi.

Otobüsçünün beklentisi

3'üncü köprü maliyetinin çok ağır olduğuna da dikkat çeken Mustafa Demir, "Aylık 2 arabanın ücret ve yapılan km açısından bize köprü maliyeti 10 bin TL civarında" dedi. Daha önce belgelerin birleşmesinin gündeme geldiğini, ancak daha sonra bunun olmadığını da belirten Demir, "Bence sektör araçlarını daha verimli kullanabilmeli. Boş duran bir araç turizmde hizmet verebilir. Bunun için farklı bir belgeye ihtiyaç yok" diye konuştu. Mustafa Demir, otobüsçülere ÖTV'siz yakıt imkanın verilmesini de istediklerini belirtti: "Balıkçılar bunu alabiliyor. Şehirlerarası otobüslerin de belirli bir güzergahı var. Yıllık belli bir miktarda ÖTV'siz yakıt verilebilir otobüsçüye." ■

Adana Otogarı Projesi yeniden değerlendirilecek

26 Mart 2018 tarihli Resmi Gazete'de 235 milyon TL gibi çok yüksek bir bedelle 11 Nisan Çarşamba günü yapılacağı duyurulan Yeni Adana Otogarı ihalesi, 18 Nisan Çarşamba günü gerçekleştirilecek. 10 Nisan Salı günü Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü ve Adana Otobüsçüler Derneği otogar projesini görüştü.

Başkan Hüseyin Sözlü ile yaptıkları görüşmeyle ilgili Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Adana Otobüsçüler Derneği Başkanı Ramazan Ilgan, "10 Nisan günü Belediye Başkanımız Sayın Hüseyin Sözlü'yü Yönetim Kurulu Üyemiz Mehmet Oturakçı, Seç Turizm sahibi Settar Konukoğlu ve Metro Turizm Adana Sorumlusu Veysel Tuzcu ile ziyaret ettik. Sayın Başkan'a projenin yanlış oluşturulduğunu ifade ettik. Çok fazla yazıhane planlandığını söyledik. Projede 50 yazıhane oluşturulmuş ama en fazla 26 yazıhaneye ihtiyaç var. Projenin Ankara Otogarı üzerinden planlanmasının eskide kaldığını söyledik. Yolcu, 1 nolu yazıhaneden 35 numaraya gidene kadar 300 metre yürümek zorunda kalıyor. Hilal şeklinde olması gerektiğini söyledik. Bunun örneklerinin Kayseri, Gaziantep, Bursa ve Samsun, Konya'da olduğunu aktardık. Sayın Başkan da proje uygun görülmüyorsa yeniden bakacaklarını, yazıhane sayısını da 30'a çekebileceğini söyledi. Diğer otogarları incelemesi için mimarları yönlendireceğini belirtti. İhalenin iptaline yönelik bir açıklaması olmadı. Ama bize göre bu bedel çok yüksek ve iptal edileceğini düşünüyoruz. Sayın Başkan taleplerimizi dikkate alacağını ifade etti. Sayın

Sözlü'ye, bizim taleplerimizi dikkate aldığı için de teşekkür ediyoruz" dedi.

Çehresini değiştirecek

Öte yandan, Başkan Hüseyin Sözlü, Çukurova ilçesine bağlı Öğretmenler Bulvarı üzerinde otobana bağlantı noktası yapılarak inşa edilecek yeni otogar projesiyle ilgili Belediye Meclisi'nde açıklamalarda bulundu: "Yeni otogar 2018 yılı içerisinde bitecek. Yap-İşlet-Devret modeliyle yapılacak olan otogara Öğretmenler Bulvarı'ndan raylı sistem ile bağlantı da yapılacak."

Havalimanı gibi olacak

Otogarın, kent trafiğine etkisi olmadan katlı sistem ile inşa edileceğini anlatan Sözlü, "Alan planlıdır. Eski alandan daha büyük sayabiliriz. Nihayetinde Adana Havalimanı, otogar ile kıyaslandığında daha iyi nitelikte ama o da değişiyor. Biz de yenileyeceğiz otogarı. Çeşitli sözler var, söylenenler de var. Biz Adana'ya otogarı, nitelikli ulaşım merkezi olarak kazandırmak istiyoruz. Bu Batı Otogar olacak. İleride yine kentin doğu tarafında bulunan Sarıçam ilçesine de bir otogar yapmayı düşünüyoruz. Yenileyeceğiz. Alan planlandı, inşallah yeni havalimanları gibi Adana'ya otogar kazandıracağız" ifadelerini kullandı.

Firmalar mağdur olmayacak

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, yeni otogarın 18 Nisan'da ihaleye çıkacağını açıkladı: "Adana'mıza büyük faydası olacak. Arkadaşlar, Öğretmenler Bulvarı'ndan bir raylı sistem ile metroya bağlantısını da planlıyorlar. Adana'ya yakışan bir yüz olacak. Mülk sahiplerini mağdur etmeden çözüyoruz meseleyi. Eski otogarda bulunan firmaları da mağdur etmeyeceğiz. Kimsenin yerine o işi yapan başka birini arama ihtiyacında değiliz."

Mevcut otogarın belediyenin özel mülkü olduğunu da hatırlatan Başkan Sözlü, yapının yıkıldıktan sonra kente yararlı bir alan olarak kullanılacağını sözlerine ekledi. ■

Foça'ya yakışan terminal

İzmir Büyükşehir Belediyesi, kentin gözde turistik ilçesi Foça'nın ulaşımında önemli bir ihtiyaç olan dev projeyi hayata geçirdi. Büyükşehir Belediyesi, ilçe merkezinin trafik yükünü azaltacak, ESHOT otobüsleri ile özel minibüslerin daha geniş ve düzenli bir alanda yolcu indirip bindirmesini sağlayacak ilçe terminali inşaatını tamamladı.

Foça'nın İzmir yönünden girişinde 13 bin 500 metrekarelik alanda yer alan yeni ilçe terminali, yaklaşık 5.5 milyon liralık yatırımla hizmete hazır hale geldi.

Terminalde yer alan 40 adet işyeri farklı sektörlerde hizmet verecek; böylelikle alana hareketlilik gelecek. Ayrıca 105 metrekarelik terminal binası içerisinde 3 adet bilet satış acentesi bulunuyor. ■

Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Sigortalarınızı Genişletin...

Geçen hafta, Ticari Amerika, Suriye'den çıkacağını söylemişti, çok masraf olduğu için. Bu hafta ise Rusya ile itişmeye vardırdı durumu. Burun buruna gelmiş durumdalar. Kuzey Kore atışmalarının tekrarını izliyoruz.

Çin de zorluyor ticari Amerika'yı; Çin yakında denizyolunu da tıkayacak ticari Amerika'nın...

Askeri Amerika, devletin uzun vadeli planlarına uyumlu tutum sergiliyor ve Suriye'den çıkış takviminin bulunmadığını bildiriyor. Çünkü Çin'den gelmekte olan İpek Demiryolunu bir ucundan tutmaya çabalıyor.

Siyasi Amerika, teknoloji şirketlerinin Amerikan seçimlerine karıştırdıkları hileleri sorgulamak ve cezalandırmak, sistemi temizlemek ile yoğun derecede meşgul. Teknoloji şirketlerinin ifadelerini alıyor, onları devletin denetimi altına alacak. Hükümetin genişlemeciliğine titiz davranan Merkez Bankası da itibarını dengelemeye çabalıyor. Mesela artık 2018'de 4'üncü artışı gündeminden çıkardı.

Dünyanın başıboş finansı 10 puanlık faizleri bile terk ediyor ve eksi faizin olduğu, yani kasa kirası alan gelişmiş ülkelerde devlet hesaplarına saklanıyor.

Devlet harcarsa ticaret olacak, harcamazsa paydos! Harcayacak.

Ekonomiyi devletin oluşturduğu düzenler eskide kaldıydı; ama... ?

* * *

2017 sonu itibarı ile Trafiğe Kayıtlı Motorlu Araç sayımız 22 milyon adet.

Aynı tarih itibarı ile Trafik Sigortalı Araç sayımız 17 milyon adet.

Yani; 5 milyon aracımızda trafik sigortası yok, yüzde 23!

TÜVTÜRK trafik muayene kayıtlarına göre; ticari araçların yüzde 30'unda Minimum Fren Kuvveti YOK. Yani bu araçlar, fiilen frensiz çalışıyor, yük taşıyor, yolcu taşıyor.

Otobüslerimiz 13, kamyonlarımız 16 yaşında...

Hurda Teşviki var: 15 yaşından eski aracını hurdaya çıkaran kişi, yenisini alırsa iç kaynaklardan, devlet ÖTV indirimi veriyor, 6 milyon araç var bu kapsamda. İthal araç olmayacak.

Hurda Teşviki'ne üreticiler destek versinler...

* * *

Bir soru ileteyim size:

Devlet faizlerinin artmasını isteyenlerle döviz kurlarının düşmesini isteyenler aynı guruplar mı?

Benim cevabım evet.

Bunların hepsini tek ad altında toplayabiliriz: İthalatçılar.

Yüksek faize bol yabancı para gelsin, kurlar düşsün, ithal ürünler ucuzlasın, bayram olsun.

Dünya ülkeleri arasında böyle yapanı yok!

* * *

Sigortalarınızı genişletmenizi dilerim... ■

Travego'larda kaçırılmayacak fırsat!

% 0,99

Nisan ayına özel, 2017 model Mercedes-Benz Travego 15 SHD 750.000 TL'ye 36 ay vade ve %0,99 faiz avantajıyla Mercedes-Benz Türk bayilerinde.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

TEMSA Yetkili Satış Bayii, Servis yatırımına hazırlanıyor

Yaşaroğlu Otomotiv'in 2018 hedefi: 1000 araç satışı

2018'de sıfır ve ikinci el büyük ve küçük otobüste toplam 1000 adetlik bir araç satış hacmine ulaşmayı hedefleyen Yaşaroğlu Otomotiv, yılın ilk çeyreğinde Prestij SX teslimatları ile Ege ve Marmara bölgesinde adeta rüzgar estirdi.

Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan, "Geçen yıl, müşterilerimize 2018'de sürprizlerimiz olacak demiştik. Müşterilerimizin memnuniyetini daha da büyütecek bir yapıya doğru gidiyoruz. 2018 yılı sonuna doğru artık satış sonrası hizmeti de verebilecek yatırımımızı hayata geçireceğiz" dedi.

Yakıt maliyetinin çok ağır hale geldiği dönemde Temsa Prestij'in ayda 10 bin km yol yapan kullanıcısına yine ayda 3-4 bin TL avantaj sağladığına dikkat çeken Özkan, "Ben Prestij'in taşımacılara Temsa tarafından hediye edilen bir araç olduğuna inanıyorum. Temsa ucuz ama kaliteli araç üretebileceğini herkese gösterdi" diye konuştu.

Yaşaroğlu Otomotiv 2018 yılına da hızlı başladı. Yılın ilk çeyreğinde 65 adet Sıfır Prestij SX, 3 adet Safir satışı ve 75 adet ikinci el araç satışı gerçekleştiren Temsa bayisi Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Yaşar Özkan** ve Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İrfan Özsevim** ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

2018, altın yıl

2017 yılını 800 civarında sıfır ve ikinci el araç hacmi ile kapattıklarını ve çok kısa sürede müşterinin öncelikli tercihi haline geldiklerini belirten **Yaşar Özkan**, "Temsa bizim için doğru bir partner. Onlardan aldığımız güçle ilerliyoruz. Çok zorlu geçen süreçlerde başarılı olmak için elimizden gelen gayreti gösterdik. 2018, kolay başlamadı ve kolay da gitmiyor. Ama Yaşaroğlu Otomotiv olarak her zaman müşterimizin yanında olmaya, onlara Temsa ayrıcalıklarını, avantajlarını anlatmaya devam ediyoruz. Müşteri ile aramızda kurduğumuz doğru iletişim sürecinin olumlu sonuçlarını da yılın ilk üç ayında alıyoruz. 2017'de 2018 yılının Prestij'in altın yılı olacağını ifade etmiştim. Veriler de bunun doğruluğunu gösteriyor. Hesabını bilen müşteri Temsa alıyor. Şu an Mart sonu itibariyle 65 adet sıfır Prestij SX satışı gerçekleştirdik. 25 adet de onaylanan proje işimiz var. İkinci elde de 75 adetlik bir hacme ulaştık. Sıfır Safir satışımız 3 adet oldu, 2 adet de onaylanan projemiz var" dedi.

Servis projemiz hayata geçiyor

İkinci el araç satışında da farklı bir anlayışları olduğunu belirten **Yaşar Özkan**, "İkinci elde aldığımız araçları müşterilere eksiksiz olarak satmak istiyoruz. Servis projemiz, açıkçası bu şekilde oluştu. Bu kararı 2017'de aldım ve bu yıl ilk adımını attık. İstanbul-Ankara-İzmir girişinde 7 dönümlük bir alan satın aldım. Burada 1500 metrekaresi kapalı, bir servis ve araç sergileme alanı oluşturacağız, 2019 başında da hizmete girecek. 40 kişiye de ilk etapta iş imkanı sağlayacağız. Bu, daha sonra 60 kişiye de çıkabilir" dedi. Bu yıl Ankara'daki faaliyetlere de daha çok odaklanacaklarını ve müşteriyle daha çok bir araya geleceklerini de **vurgulayan Yaşar Özkan**, "Bu yıl Ankara'nın da yılı olacak. Daha fazla müşteri ile buluşacağız" dedi.

Prestij müşteriye bir hediye

Bu yıl sıfır ve ikinci el olmak üzere 1000 adetlik bir satış hacmine ulaşmayı hedeflediklerini de belirten **Özkan**, "Üç aylık veriler bunu gösteriyor. Tabii ki ekonomik gelişmeler de önemli. İyi günlerde herkes satış yapabilir ama önemli olan kötü zamanlarda müşterinin yanında olabildiğini göstermek... Müşterilerimiz çok düzgün insanlar ve biz onlarla bir aileyiz. Temsa Prestij'in müşterilerimize bir hediye olduğuna inanıyoruz Bir Prestij, aylık tüketimi ile 3-4 bin TL'yi aşan bir avantaj sağlıyor. Yani bir şoförün maaşını ödüyor" dedi. ■

Haziran ayında otobüse büyük talep olacak

İrfan Özsevim, 2008 Mayıs ayında başladığı Temsa Bölge Satış Yöneticiliği görevini 10 yıldır büyük başarılara imza atarak sürdürüyor. Temsa'nın Ege bölgesinde payının yüzde 70'lere ulaştığını belirten Özsevim, "Yaşaroğlu Otomotiv ile birlikte Türkiye'nin her yerinde Temsa markası için koşturan çalışanlara sahibiz. Yaşaroğlu'nun müşteri portföyünün genişliği ve Temsa'nın müşterisinin yanında olma konusundaki çabası çok olumlu sonuçlar elde etmemizi sağladı. Birisi araç almaya yönelik bir düşüncesi olduğunda hemen bir arkadaşımız müşterinin yanında oluyor" dedi.

Profesyonel ikinci el

İkinci el konusunda Yaşaroğlu Otomotiv'in ekibinin çok profesyonel şekilde çalıştığını da belirten İrfan Özsevim, "Çanakkale ve Denizli'deki lokasyonlarda 150 adede kadar ikinci el stokuna çıkabiliyor. Aylıkta 25-30 civarında satış yapabiliyor. Bu ekip Temsa araçların nerede satıldığını rakip araçların nerede satıldığını çok iyi biliyor. Müşteri Temsa'ya ve Yaşaroğlu Otomotiv'e güveniyor. İkinci elde müşteri portföyü güçlü olmayanlar sıfır satışında başarılı olamazlar" dedi.

Turizmcinin yüzü gülecek

İki üç yıldır sıkıntı içinde olan turizmcinin bu yıl yüzünün gülebileceğini belirten İrfan Özsevim, "Bodrum'da geçen hafta turizmcileri dolaştık. Herkes çok umutlu. Bodrum'da ilk defa oteller Mart sonunda açıldı. Her sene Nisan sonunda açılırdı. Antalya Kemer bölgesinde de rezervasyonlar çok yoğun. Turizm yüksek seviyeye çıktığında Haziran ayında çok ciddi bir büyük otobüs talebi olacak" dedi.

Mutsuz müşterim yok

müşterileriyle 24 saat temas halinde olduğunu ifade eden İrfan Özsevim "Biz her sabah 'hiçbir sorun yok' diye uyanmak istiyoruz. Çünkü satıcı motivasyonunu kaybederse bir ilerleme yapamaz. Yaşaroğlu ile iyi bir sinerji yakaladık. Temiz ve ahlaklı ticaret ilkemiz var. Benim bölgemde mutsuz müşterim yok" dedi.

Yakıt maliyetinin çok ağır hale geldiği dönemde Temsa Prestij'in ayda 10 bin km yol yapan kullanıcısına yine ayda 3-4 bin TL avantaj sağladığına dikkat çeken Özkan, "Ben Prestij'in taşımacılara Temsa tarafından hediye edilen bir araç olduğuna inanıyorum. Temsa ucuz ama kaliteli araç üretebileceğini herkese gösterdi" diye konuştu.

Cideliler Turizm

Tanıtım videosunu beğendi gitti Maraton aldı

Kastamonu Cide merkezli Cideliler Turizm, ilk Temsa otobüs yatırımını yaptı. Maraton otobüs, törenle Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci ve Ant Oto Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar tarafından Cideliler Turizm firma sahibi Mustafa Demir'e teslim edildi.

Maraton, 10 Nisan günü Temsa'nın İstanbul Otogarı'nda düzenlenen törenle Cideliler Turizm filosuna katıldı. Cideliler Turizm filosundaki otobüs sayısı yeni Maraton ile 5'e çıktı. Firma sahipleri yıl sonuna kadar 1 Maraton yatırımı daha hedefliyor. Tören sonrasında firma sahibi Mustafa Demir Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

Tanıtım videosunu çok beğendim

Temsa Maraton aracı ilk olarak çekilen tanıtım videosunda gördüğünü ve videoyu da, aracı da çok beğendiğini belirten firma sahibi Mustafa Demir, "Reklamdan çok etkilenmiştim. Baktığımda gerçekten yakışıklı, güzel bir araba olarak göründü bana. Yerinde görmek ve aracı incelemek için 2016 yılında Adana'ya gittim. Sahip olduğu konfor ve teknolojik özelliklerini çok beğendim. Ancak o günlerde anlaşamadık. Ben başka yatırımlar yaptım. Ama o gün bugündür aklımda Maraton yatırımı vardı. Nasip bugüneymiş" dedi.

Büyük bagaj tercihimiz

Temsa Maraton'un sahip olduğu konfor ve teknolojik özelliklerinin yanı sıra bagaj kapasitesinin büyüklüğünün de tercihinde etken olduğunu belirten Mustafa Demir, "Karadeniz yolcusunun bagajı çok. O yüzden otobüsü tercih eden de çok. Ben bagaj parası da almıyorum yolcumdan. Bir de bayan yolcuların internetten tek koltuklu bilet aldığını gördüm. Biz de bunu isteyen yolcuların, bilette de bir ölçüde farkını vererek seyahat etsin diye Maraton aldık" dedi.

Koyu Fenerbahçeli

Koyu bir Fenerbahçe taraftarı olduğunu belirten Demir, "Bu araç son dakikaya kadar siyahtı. Ama Sonat Bey bir çalışma gönderdi. Ben de koyu bir Fenerbahçe taraftarı olarak çok beğendim ve hemen bu renk olsun dedim. Fenerbahçe taraftarı olan yolcularımızın özel bir tercihi haline gelecektir bu otobüs" diye konuştu.

1+2 koltuk düzeninde

Otobüsün üzerindeki koltuk düzenini daha farklı olarak ifade edilmesinin nedenini de sorduğumuzda Mustafa Demir'in cevabı, "Aslında 2+1 değil, bence doğrusu, 1+2 denmesi… Cide'de 1+2 koltuklu otobüsle hizmet veren ilk firma olduk. Bizim son durağımız Cide de değil. Araçlarımız 12 km daha yol alıyor. Bölgede her firmanın kendine has bir yolcusu var. Bizim yolcumuz da ayrı" dedi.

Kullananlarla konuştum

Bu yatırım sürecinde Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci'nin de büyük desteğini ve ilgisini görmekten de mutluluk duyduğunu ifade eden Mustafa Demir, "Sayın Sonat Demirci, işinde çok tecrübeli ve gerçekten de çok iyi bir insan. Onu tanıdığıma çok memnun kaldım. Bir aracı alırken satıcı sizinle konuşur ama Sonat Bey beni, bu aracı kullanan müşterilerle de konuşturdu. Karar vermemdeki süreçte çok etkin çalıştı. Kendisine teşekkür ediyorum" dedi. ■

Atlasglobal Havayolları yeni sezona hazırlanıyor

Skytrax tarafından 4 yıldızla ödüllendirilen Atlasglobal, Türkiye'nin 2018 yılında 36 milyon yabancı turist getirme ve 34 milyar dolarlık turizm geliri elde etme hedefine katkı sunmak için yaz tarifesi üzerinde hazırlıklarını sürdürüyor. Bu yaz Rusya, Almanya, İran gibi ülkelerden gelecek turist sayısında ciddi artış bekleniyor.

Atlasglobal, 2017 yaz sezonunda Antalya çıkışlı 15'e yakın BDT ülkesi şehirlerine haftada yaklaşık 80 tarifeli sefer düzenlemişti. Geçen yıl yakalanan yüksek yolcu memnuniyeti, bu yıl talebin 3 misli artmasına ve BDT şehirlerine yapılan haftalık sefer sayısının çoğaltılmasına yol açtı. Kurulduğu günden bu yana Türkiye'ye dünyanın farklı ülkelerden milyonlarca turist taşıyan Atlasglobal, önümüzdeki dönemde İstanbul çıkışlı bazı destinasyonlara uçuşlarını azaltarak Antalya ve Dalaman'a yönelme kararı aldı. ■

Pırelli'den 4 Lastik Alanlar

Opet Yakıt Kart'a Sahip Oluyor

Pirelli'nin Türkiye operasyonu Pirelli Otomobil Lastikleri AŞ, tüketicileri için OPET ile yeni bir kampanyaya imza atıyor. 01 Nisan – 15 Haziran 2018 tarihleri arasında kampanyaya katılan Pirelli Yetkili Satıcıları ve alt bayilerinden, tek seferde 4 adet 16 jant ve üzeri Pirelli marka oto, SUV(4x4), hafif ticari araç yaz veya dört mevsim lastik satın alan tüketicilere kampanya başvurusunda bulunmaları halinde 16 jant lastikler için 80 TL değerinde (KDV Dahil), 17 jant ve üzeri lastikleri için KDV dahil 200 TL değerinde Opet Yakıt Kart hediye edilecek.

1 Nisan'da başlayan kampanyada, tüketicilere peşin fiyatına 6 taksit fırsatı da sunuluyor. ■

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İTO seçimleri neler başarılacağının göstergesidir

9 Nisan'da gerçekleyen İTO seçimleri sektörün birlik ve beraberlik içerisinde olduğunda neler başarabileceklerinin önemli göstergesidir. Hem TOF hem TOFED olarak TÜRSAB ile görüştük. Ama TÜRSAB Başkanımız Sayın Firuz Bağlıkaya, konuştuğu gibi hareket etmedi. Özellikle bize, "Kimsenin dışarıda kalmasını istemiyorum ve arkadaşlarımıza yetkiyi verdim" dedi. Yetki onlardaysa o zaman kendisiyle niye görüştük?

Bu bir zaferdir

Sonuçta TOFED, TOF ve TTDER ittifakıyla turizmcileri de yanımıza alarak zafer kazandık. Bu 48 saatlik bir zaferdir. Onun için diyorum; bu sektör birlik ve beraberlik içinde olduğunda açamayacağı kapı, yıkamayacağı duvar yoktur. Buradan yola çıkarak, bundan sonra sektör menfaatleri söz konusu olduğunda kişiler değil, kurumlar önemlidir anlayışıyla yola devam etmek lazım. Kişileri ön plana getirdiğimiz zaman kişisel sürtüşmeler başlıyor. Bu konuda, şahsen, sırf ittifak sağlansın diye kendi adıma, gerekirse feragat ederim dedim, ama arkadaşlarımız sağ olsun yine de bizi içlerinde tutmaya çalıştılar.

Önemli işler yaptık

Önemli olan sektörün temsil edilmesidir. Sorunların çözülmesinde Oda ve Odalar Birliği son derece önemlidir. Ben sektörü Odalar Birliği'nde de temsil ediyorum. Önemli işler yaptık. Attığımız adımlar sektöre ciddi yararlar sağladı. Sorun çözmek için, kurumlarda yer almak lazım. Kişiler değil, kurumlar önemlidir, ama kurumları da temsil edebilecek kişilerin olması lazımdır. Özellikle bu seçimde Sayın Mevlüt İlgin, son anda verdiği kararla sektörün bu zaferi kazanmasına katkı sağladı. Sayın Birol Özcan bu konuda Mevlüt Bey'in önerisini değerlendirerek, TTDER- TOF TOFED bir araya gelerek, diğer TÜRSAB üyesi arkadaşlarla beraber büyük bir zafere imza attık.

İş yapmak için geldik

Biz seçim kazanmak değil, iş yapmak için oraya geldik. Seçimi kaybeden arkadaşlarımızın da taleplerini yönetmeye çalışacağız. Yolumuza bu anlayışla devam edeceğiz. 48 saatte zafer kazanmak TÜRSAB gibi bir kuruma karşı kolay değildi. Bu seçimin kahramanları var. Özellikle TOFED'deki arkadaşlarımızın gayretleri meslektaşlarımız isimlerini tek tek saymayacağım, biz de dostlarımızla temasa geçtik 60 oy farkla yaklaşık bu seçimi kazandık.

Hayırlı olsun

İTO seçim sonuçları sektörlerimize hayırlı olsun. Hemen arkasında bir seçim daha var. Ülkemiz ve mesleğimiz için hayırlı olmasını diliyorum ben. İnşallah bundan sonraki dönemde, irade koyup yeni meclisin, İTO'yu çok daha etkin bir şekilde kullanması lazım. Kamu kurumları nezdinde temsil etmesi lazım, sorunların çözümüne katkı sağlaması lazım. Başkan adayları da zannediyorum bu anlayışla devam edecektir. Nitelikli bir oda yönetimi ve meclisler oluştu. İnanıyorum ki, İstanbul'daki sorunların çözümüne katkı sağlayacaktır. İstanbul ticarette kilit noktadadır. Türkiye'nin sorunları da İstanbul'dan çözülür, onun için Bakanlıklarla kamu kurumlarıyla ve belediyelerle olan çözümlerde bu platformu kullanacaklarını biliyorum.

Toplantımız 4 Mayıs'ta

Otobüs kazalarının önlenmesine yönelik İçişleri Bakanlığı ile 1 Mart'ta ilkini gerçekleştirdiğimiz toplantının ikincisini Bakan Sayın Süleyman Soylu'nun davetiyle 12 Nisan'da gerçekleştirme kararı aldık. Ancak Sayın Bakanın yoğun programı toplantımızın önce 25 Nisan'a daha sonra da 4 Mayıs'a ertelenmesine neden oldu. Meslektaşlarımız kusura bakmasınlar.

Busworld Fuarı'na bekliyoruz

Arkadaşlarımızın hazırlıklarını tamamlaması ve talepleri doğru aktarmak için iyi bir fırsat bu. Aynı anlayışla katılmalarını bekliyorum. 19-21 Nisan'da, İzmir'de Busworld Fuarımız var. Herkesi davet ediyoruz. Ulaştırma Bölge toplantısı yapacağız. Ulaştırma Bakanlığı'ndan bürokrat arkadaşlarla Karayolu Düzenleme Genel Müdürümüz ve Genel Müdür Yardımcısı toplantıya gelecekler. Sektörün yönetmelik, U-EDTS ve diğer sorunlarını masaya yatıracağız. Bilgi teknolojilerini ulaşımla paralel bir şekilde kullanıp kazaların önlenmesi başta olmak üzere diğer kayıt dışı taşımaların da izlenebileceği U-EDTS sisteminin uygulamaya geçmesi lazım. Busworld Fuarı'na, Sanayi Bakanımızın da katılımını arzuluyoruz. Otomotiv sektörü Türkiye'nin taşıyıcı sektörüdür. Türk otomotiv sanayisinin kalbi orada atacak. Bütün meslektaşlarımızı da oraya bekliyorum. ■

TOFED, TOF ve TTDER "Turizm ve Ulaşım Elele Grubu"

23 Nolu Meslek Komite seçimlerini kazandı

İTO 23. Komite Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Komitesi seçimlerini, otobüs taşımacıları ile bazı hac ve umre acentelerinin oluşturduğu Turuncu Liste kazandı.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) seçimlerinde 23. Komiteyi "Turizm ve Taşımacılar Elele" grubu 296'ya 237 oy alarak kazandı. İTO 23. Komite Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Komitesi seçimleri için Sürpriz Turizm'in sahibi Semih Semihoğlu ve yeni TÜRSAB Yönetimi ortaklığında oluşturulan Mavi Liste ile Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF), Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) ve bazı hac/umre acentelerinin birleştiği Turuncu Liste yarıştı. Seçimi 50 oy farkıyla otobüs taşımacıları ile bazı hac ve umre acentelerinin oluşturduğu Turuncu Liste kazandı.

Birlikteliği destekleyenlere teşekkür

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, seçim sonuçlarına yönelik yaptığı değerlendirmede, "Sektörümüzdeki oluşan bu güç birliği ile elde edilen sonucu herkes gördü. Sektördeki tüm federasyonlara, derneklere, listede yer alan tüm firmalara, acentecilere ve oy kullanan tüm üyelere teşekkür ediyorum. Normal zamanlarda bir araya gelmesi düşünülmeyen firmalar ve gruplar bu seçimde işbirliği yaptı. Bizzat Hatay'dan gelerek oy kullanan Has Turizm yönetimlerine, Trabzon'dan gelerek bu birlikteliğe omuz veren Sayın Hülya Ulusoy'a ve oy veren bütün katılımcılara teşekkür ediyorum" dedi.

Bu bir zaferdir

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, " Bu bir zaferdir. Sonuçta TOFED, TOF ve TTDER ittifakıyla turizmcileri de yanımıza alarak zafer kazandık. Bu 48 saatlik bir zaferdir. Bu sektörün, birlik ve beraberlik içinde olduğunda açamayacağı kapı, yıkamayacağı duvar yoktur. Buradan yola çıkarak, bundan sonra sektör menfaatleri söz konusu olduğunda kişiler değil kurumlar önemlidir anlayışıyla yola devam etmek lazım" dedi.

19 yıldır İTO'da görev yapıyorum

TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, İstanbul Ticaret Odası'nda meslek komitelerinde 19 yıldır görev yaptığını belirterek, "9 Nisan seçimleriyle birlikte 4 yıl daha görev alacak olmanın gururu içindeyim. Bana yapılan davet üzerine TÜRSAB listesinden ayrılarak, TOF ve TOFED'in sağladığı işbirliği içerisine TTDER'i de kattık. Bu güç birliği içerisinde oluşturulan listeye girdim. Bu seçimlerin kazanılmasında TTDER'in çok önemli katkılar sağladığını düşünüyorum. Bu güç birliğinin meslektaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■

Turuncu liste ile seçime girip kazanan "Turizm ve Ulaşım Elele" grubu:

Birol Özcan (TOFED), Mustafa Yıldırım (AVTER), Şenol Ayyıldız (Metro Rent A Bus), Çağatay Kepek (Kamil Koç), Mehmet Öksüz (Mini Tur), Selami Çelebioğlu (Global Access Travel), Eymen Faik Demircan (Emir Turizm), Salih Kutluoğlu (Parkur Turizm), Mustafa Yıldırım (Forum Turizm)

7. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası ihtisas Fuarı

busworld®

www.busworldturkey.com

TÜRKİYE İZMİR
19-21 NİSAN / APRIL 2018

Diamond Sponsor: BMC

Destekleyenler: İZFAŞ | İzmir Büyükşehir Belediyesi, TOF, KOSGEB, TBB, TÖHOB

İşbirliği ile: busworld BRUSSELS

ufi Member Host of the 75th UFI Congress in 2008

Organizatör: hkf Fuarcılık AŞ Trade Fairs www.hkftradefairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR

İTO seçimlerde zafer İSTAB Grubu'nun oldu

Sektör, İSTAB'ın arkasında durdu

İstanbul Ticaret Odası'nın 9 Nisan Pazartesi günü yapılan meslek komiteleri seçimlerinde kazanan İSTAB Grubu oldu. Sandıkların açılması ve oyların sayılmasından sonra kısa bir açıklama yapan İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, "Bu sonucun alınmasında emeği geçen herkese canı gönülden teşekkür ederiz. Bu seçimin kazananı sektördür, esnafımızdır" dedi.

İTO'nun meslek komiteleri seçimleri 9 Nisan pazartesi günü İstanbul Fuar Merkezi 9- 10- 11 no'lu salonlarda gerçekleşti.

22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin seçimleri 9 No'lu salonda 43- 44-45-46-47-48-49 ve 50 no'lu sandıklarda yapıldı. 3 listenin yarıştığı seçimin galibi mavi liste ile seçime giren İSTAB grubu oldu.

Yeni dönemde 22. Komite; Nergiz Turizm İnşaat ve Gıda Sanayi Ticaret Limited Şirketi, Gür-Sel Turizm Taşımacılık ve Servis Ticaret Anonim Şirketi, Tureks Turizm Taşımacılık Anonim Şirketi, Güller Turistik Hizmetler ve Ticaret Limited Şirketi, Çağdaş Kartal Taşımacılık Turizm ve Servis Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Az-Al Turizm Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Yüzbaşıoğulları Turizm İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Öz Uludağ Turizm Servis Hizmetleri Otomotiv ve İnşaat Taahhüt Sanayi Ticaret Limited Şirketi, Akgenç Turizm Öğrenci ve Personel Taşımacılığı Gıda İnşaat Otomotiv Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Ayca Otomotiv İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ile Kırmızı Beyaz Turizm İnşaat Tekstil Gıda ve Petrol Ürünleri Ticaret Limited Şirketi'nden oluştu.

SEKTÖRÜMÜZ KAZANDI

Sonuçların belli olmasının ardından açıklama yapan İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, birlik beraberlik mesajları verdi. Uzun soluklu bir çalışmanın ardından bu sonucun alındığını ve başarının ekip çalışması ile ortaya çıktığını söyleyen Karakış, "Bu sonucun alınmasında emeği geçen herkese canı gönülden teşekkür ederiz. Bu seçimin kazananı sektördür, esnafımızdır" dedi.

SORUMLULUĞUMUZ ARTTI

İSTAB Başkanı Karakış, sektörün sorunlarının ancak güç birliği yapılarak çözülebileceğine dikkat çekti: "Biz bu seçimi kazandık ama sırtımızda da çok büyük bir sorumluluk var artık. Esnaf kardeşlerimiz oylarını bize vererek, 'biz size güvendik, oyumuzu verdik sorunlarımızı ancak siz çözersiniz' dedi. Esnaf kardeşlerimizle bir araya geleceğiz, birlikte çok çalışacağız ve sorunlarımızı çözmek için azami gayret göstereceğiz. Bu seçimin kaybedeni yok, herkes bizim kardeşimiz, bundan böyle beraber çalışacağız, sektörümüzün sorunlarını ancak böyle çözebiliriz." ■

Dünyanın Lider Şanzımanı
Sizin Yanınızda

Londra'dan New York'a, **Pekin'den İstanbul**'a filolar, şehirler ve yolcular, güvenli ve güvenilir otobüs yolculukları için Allison tam otomatik şanzımanları tercih ediyor. Kanıtlanmış güvenilirliğimiz, otobüs şanzıman teknolojilerinde lider olmamızı sağlıyor. Otobüsler için en geniş ürün yelpazesini sunan Allison, tüm dünyada otobüs üreticileri tarafından en çok önerilen şanzıman oluyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, daha güvenli operasyonlar, daha düşük sahip olma maliyeti ve FuelSense® teknolojisi sayesinde geliştirilmiş yakıt tasarrufu sunuyor. Dünya Allison'dan güç alıyor, ya siz? **allisontransmission.com**

Allison Transmission.

© 2016 ALLISON TRANSMISSION INC.

Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İstanbul Ulaşımında Değişen Dengeler

Deniz kıyısında olan, denizin içerilere girdiği hele hele denizin ikiye ayırdığı şehirler daha güzeldir. İstanbul tam bir iki yakalı şehirdir; bir tarafta Asya veya Anadolu yakası diğer tarafta Avrupa veya Rumeli yakası. İzmir'in de Karşıyaka'sı var, bilmem Karşıyakalılar karşılarında olan Güzelyalı tarafına karşı taraf veya karşı yaka derler mi. Ancak İzmir yakalarının birbirine karadan bağlantısı olduğu için biraz farkı var. Böyle olduğunda Haliç'in iki tarafını da iki ayrı yaka olarak görmek mümkün.

Yakalar arası ulaşım

İstanbul'da iki yaka arası araç, insan ve mal geçişleri önemli. Bunların bir kısmı iş nedeniyle zorunlu, bir kısmı tam zorunlu değilse bile kaçınılmaz. Bayram veya diğer zamanlardaki ziyaretler cenaze, düğün gibi etkinlikler vs. görme gezme gibi etkinlikler olsa bile kim karşı çıkabilir. İşyerinin ve evin farklı yakalarda olması önemli bir ulaşım ihtiyacı doğruyor. Bunu problem olarak görebilirsiniz ama kimse de bunu engelleyemez.

Herkesin durumu farklı

Kamunun görevi iki yaka arasında erişimi sağlamak… İnsanlar da araçlarıyla veya yaya olarak karayolu, denizyolu veya demiryolu sistemlerinden uygun olanı seçecekler. Uygun olanı seçmediklerinde sorunlar yaşayabilirler. Buradaki karayolu ve demiryolu diğer yüzeysel karayollarından farklı, bunların ya denizin üstünden köprüler ya da altından tünellerle geçmesi gerekiyor.

Bana Özel

Ben emekliyim ve artık başka bir işte de çalışmıyorum. İki yaka arası ve diğer seyahatlerimi uygun gün ve saatlerde yapmaya ve problem yaşamamaya dikkat ediyorum. Bu benim özel durumum, imkanım var buna. Seyahatlerimde arabamı çok az kullanıyorum. Denizyolu da seçeneklerim arasında. Semtim gereği Bakırköy'den Kadıköy ve Bostancı'ya gidişimde İDO hatlarını epey kullanıyorum. Tabii, yazın da Ege'ye giderken Yenikapı'dan Bursa ve Bandırma'ya giden feribotları kullanıyorum. Bu ulaşım sistemlerinin her yıl ilkbahar-yaz, sonbahar-kış gibi talebe göre değişen zaman ve ücret tarifeleri oluyor ve seferler değişiyor.

Avrasya Etkisi

Geçenlerde bir cenaze için Bakırköy'den karşı tarafa geçmem gerekti. Bakırköy'e geldiğimde, önceleri günde en az 10 olan sefer sayısının 4'e inmiş olduğunu gördüm. Nedenini öğrenmeye çalıştığımda Avrasya kullanımı olduğunu söylediler. Avrasya Tünelinin açılması sonrasında insanların Avrasya'ya yöneldiğini ve deniz otobüsü talebinin azaldığını açıkladılar. Bunun sonucunda da tabii ki seferler azaltılmış. Bazıları buna, Avrasya'ya para kazandırmak için seferleri azalttılar şeklinde değerlendirme yaptı. Ancak İDO ayrı Avrasya ayrı işletme İDO niye Avrasya'ya para kazandırmak için seferlerini azaltsın ki?

Buraya Dikkat

Bakırköy'den çalışan deniz otobüsleri yaya yolcu taşıyor. Avrasya ise taşıt, özellikle de yolcu taşıtı… Yaya geçişi yok, üstelik yayaların bu tüneli kullanabileceği belediye otobüsü, dolmuş vs. de yok. İDO'yu kullanacak yayalar özel otomobilleriyle ya da ticari taksilerle Avrasya'dan geçebilirler. Bu zorunluluğa rağmen Avrasya tünelinin açılması sonrasında İDO yolsunun azalması çok önemli, bunun iyi anlaşılması lazım. Demek ki İDO'yu kullanan bu yayaların önemli bir kısmı Avrasya Tüneli sayesinde hususi veya ticari otomobillerle ve hususi minibüslerle geçmeyi tercih edebiliyor.

Araba Vapurları

Sirkeci-Harem arasında yolcu veya taşıt nakleden araba vapurları çalışıyor. Bir ara 3'üncü Köprüden kurtulmak isteyen büyük taşıtlar da buraya yönelmişti, ama bu daha sonra engellendi. Bilmem araba vapurlarından geçen araç sayısı Avrasya sonrasında etkilendi mi? Daha az araç talebi olduğunu düşünüyorum. Avrasya Tünelinden daha çabuk geçen araçların artık burayı tercih ettiklerini ve artık arabalı vapura yönelmediklerini aklıma getiriyorum. Tabii ki araba vapurunda açığa çıkan kapasite başka araçların buraya yönelmesine sebep olabilmiştir ya da varsa boş kapasite, diğer yasak olan araçlara tahsis edilmesi düşünülebilir. Acaba Avrasya Tünelinin açılması araba vapurlarından geçen yaya sayısını da etkiledi mi? Bazıları ne alâakası var diyebilir, ama deniz otobüsleriyle giden yolcuları etkilemişse araba vapurlarıyla giden yolcuları da etkilemesi mümkündür.

Diğer Etkiler

Araçla geçilen Avrasya Tünelinin açılması, araçla geçilen 3 köprüyü de etkilemiştir. Mutlaka 15 Temmuz Köprüsü yerine Avrasya'yı, FSM Köprüsü yerine Avrasya'yı veya kapasitesi boşalan Boğaz Köprüsünü Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden geçen araçlar da diğer iki köprüyü veya Avrasya'yı kullanmaya yönelmiş olmalılar. Tabii ki zorunlu olanların, ayağı bağlı onların yapabileceği pek bir şey yok Yavuz Sultan Selim'de.

Marmaray Etkisi

İki yaka arasında sadece yolcu taşıyan bu demiryolu sisteminin Kazlıçeşme-Ayrılık Çeşmesi arası daha önce açıldı, unutuldu bile. Peki, bunun o günkü deniz otobüsü yaya talebine araba vapuru, yaya ve taşıt talebine etkisi oldu mu? Mutlaka olmuştur. Şimdi bu demiryolunun Kazlıçeşme-Halkalı ve Ayrılık Çeşmesi-Pendik bölümlerinin de tamamlanmasıyla artık Halkalı-Gebze arasında kesintisiz ulaşım sağlanacak. Bunun, İstanbul'un tüm iki yakası arasındaki ulaşımlarına önemli ölçüde etkisi olacağını düşünüyorum. Tabii ki bu, 2018'in Ekim ayının sonunda olacak bir şeydir. Deniz otobüsü, Avrasya, araba vapuru, Boğaziçi, FSM ve YSS dahil tüm ulaşımlar bundan az veya çok etkilenecekler. Tabii ki etki olunca diğer yerlerdeki kullanımlar da buna göre bazı kaymalar gösterebilecek… Ayrıca bunun, şehirlerarası ulaşımı da önemli ölçüde etkileyebileceğini söyleyebiliriz. Bir başka proje İstanbul'un iki yakası arasında hem yolcu taşıyan raylı sistemi hem de araçların geçişine imkan veren karayolu tüneli sistemini içeren bir proje daha var. Bu proje bildiğim kadarıyla yürüyor. Tahminen 2 veya 3 yıl sonra, bir gecikme olmazsa açılabilir. Yani bu proje hem Avrasya Tünelinin hem de Marmaray geçişinin ikisini birden kapsıyor. Böyle bir projenin devreye girmesi halinde mevcut sistemler bir kez daha etkilenecek.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü

Bu köprü ihtiyaç var diye şehrin pek de ihtiyaç olmayan bir tarafına yapıldı. Yapanlar da kullanılmayacağını biliyor olmalılar ki şu kadar süre işletme koşuluyla bunu yapmadılar, süre yanında araç garantisi de istediler. Demek ki onlar da bunun tercih edilmeyeceğini biliyorlardı. Avrasya, Marmaray, diğer projeler ve bunlardaki gelişmeler buranın kullanımını mutlaka azaltmıştır, azaltacaktır. Bu da taahhüt edilen sayılara ulaşılmaması sonucunu doğuracaktır. Bu köprü, ancak 2025 sonrası ihtiyaçlar için belki iyi olabilir. Bu nedenle bugünkü zorlamaların pek faydası olacağını düşünmüyorum. Bu arada bırakınız A1 taşıtlarını, özellikle şehirlerarası otobüslerden tarifeli olanların özel bir zorlamayla bu köprüyü kullanmaya zorlanmasını da anlamak mümkün değil. Tarifesiz otobüslerden farklı olarak adeta köle muamelesi yapılıyor, eziyet ediliyor. Bunu anlamak mümkün değil, üstelik bu eziyet diğer köprülerde kapasite boş olduğu saatlerde de bitmeyecek gibi görünüyor ve öyle de oluyor.

Yeni Havalimanı

2018 Ekim ayının sonunda başlayacağı bilgisini alıyoruz. Bu havalimanı, Atatürk Havalimanının yetersiz olduğu kabulüyle yapıldı. Mutlaka daha iyi imkanları olacak. Peki, bunun o gün açılması zorunlu mu? Burayı havadan veya yerden görenler çok önemli eksikliklerinin olduğunu söylüyorlar… Daha da önemlisi buraya erişecek raylı sistemlerin bu tarihe kadar yapılması mümkün görülmüyor. Öyle ise buraya erişim önemli bir eziyet olacak. Bu eziyetler de bir şekilde, memnuniyetsizlik yaratacak. Havalimanının tam tamamlamadan açılmasının, yapanlara siyasi oy getirmesi ihtimalinin de düşük olduğunu görüyorum. Üstelik de bunun acil açılması yönünde bir ihtiyaç yok. Atatürk Havalimanının yetersizlikleri daha çok yaz sezonundadır. Kış aylarında bu havalimanın mevcut talebe yettiğini düşünüyorum. O nedenle 2018 Ekim yerine 2019'un Mart-Nisan ayında açılmasının çok daha isabetli olacağını düşünüyorum. Böylece daha iyi imkanlarla hizmet verecektir. Bilmem bu sesimi bir duyan olur mu?

Ve otobüsçüler

İstanbul bu kadar değişirken şehirlerarası tarifeli taşıma yapan otobüsçüler artık kendilerinin Anadolu yönündeki seferlerinin hareket noktasının Anadolu'da olması gerektiğini görmüyorlar mı? İstanbul Otogarının ve YSS Köprüsünün yüksek para ve zaman kayıplarına tahammül etmek, adeta kendilerine eziyet etme fikrinde iseler, böyle düşünüyorlarsa pek de yapabileceğimiz bir şey yok. Ama yolcular onları mutlaka cezalandıracaktır. Başka sistemleri ya da Anadolu yakası kalkışlı seferleri tercih edeceklerdir. Otobüsçüler bunu bilsinler… Ne diyelim, kendi düşen ağlamaz.■

Otobüs Endüstrisinin Dünya Çapındaki Dev Fuarı Busworld

19 Nisan'da kapılarını İzmir'de açıyor

Otobüs endüstrisinde dünyanın en saygın ve en yüksek ticaret potansiyelli fuarı olarak Belçika, Hindistan, Rusya, Uzak Doğu, Latin Amerika da düzenlenen Busworld Fuarlarının Türkiye ayağı bu yıl HKF Fuarcılık, Busworld International, Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) organizasyonu ve İzmir Büyükşehir Belediyesi desteği ile 19-21 Nisan tarihleri arasında Fuar İzmir'de gerçekleşiyor. 21 bin m2.lik alanda 3 gün sürecek fuar 150 firma, 300 den fazla marka ve 25 bini aşın ziyaretçiye ev sahipliği yapacak.

"BUSWORLD Academy Congress"

Türkiye ve uluslararası belediyelerin ve ulaştırma departmanının büyük ilgi gösterdiği fuar aynı zamanda ve dünya çapında otobüs endüstrisinin konusunda fikir önderlerinin ve önde gelen konuşmacıların yer alacağı Busworld Akademi Konferansı'na ev sahipliği yapacak.

VIP alıcılar

Doğu Avrupa, Türkî Cumhuriyetler, Orta Doğu, Balkanlar ve Kuzey Afrika ülkeleri başta olmak üzere çok sayıda potansiyel alıcıdan oluşan yabancı alım heyetleri fuarı ziyaret edecek ve birebir görüşmeler yapacaklar.

Ulaştırma Daire Başkanlıkları İlgili

Azerbaycan, Gürcistan, Litvanya, İran, Filistin, Rusya Ulaştırma Bakanlıklarının Daire Başkanları ve İzmir, İstanbul, Ankara, Eskişehir, Edirne, Şanlıurfa, Kocaeli, Adana, Aydın, Balıkesir, Denizli, Ankara, Gaziantep, Hatay, İstanbul, Kahramanmaraş, Kayseri, Konya, Mardin, Mersin, Muğla, Ordu, Tekirdağ, Eskişehir, Malatya Belediyeleri Ulaştırma Daire Başkanları, IETT, ESHOT, Kayseri Ulaşım AŞ yetkilileri, sektördeki son yenilikleri takip etmek ve görüşmeler yapmak üzere geliyor.

Bilgilendirme Semineri

UDH Bakanlığı, Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü 200 kişilik heyetiyle fuarı ziyaret ediyor. Aynı zamanda "Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi" Bilgilendirme Semineri gerçekleştirilecek. Bakanlık tarafından organize edilen 200 kişilik alım heyeti sektörle buluşacak.

Uluslararası Basın Akını

Fuarın açılış günü olan 19 Nisan'daki Basın Gününe 20 ülkeden 38 uluslararası basın mensubu davetli. ■

Busworld Turkey 2018 Resmi Açılış Töreni

Tarih: 19 Nisan 2018, 11:30
Yer: Fuar İzmir, Ana Fuaye

PROGRAM

Resmi Açılış Konuşmaları

Bekir Çakıcı

HKF Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Selin Çakıcı

HKF Fuarcılık Genel Kordinatörü

Didier Ramoudt

Busworld International Başkanı

Mustafa Yıldırım

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı

Aziz Kocaoğlu

Izmir Büyükşehir Belediye Başkanı

Kurdele Kesimi
Fuar Turu
19 Nisan 2018 Perşembe

11:30 - 12:30 Busworld Turkey 2018 Resmi Açılışı, Ana Fuaye

12:30 - 13:00 Fuar Turu

14:00 - 16:00 Busworld Akademi Konferansı, B Seminer Salonu

18:30 – 20:30 Kokteyl, Ana Fuaye

20 Nisan 2018 Cuma
10:00 - 16:00 Busworld Akademi Konferansı, B Seminer Salonu

14:00 - 16:30 Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi Karayolu Yolcu Taşımacılığı Ege Bölgesi toplantısı. C Seminer Salonu

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

TEŞEKKÜRLER

İstanbul Ticaret Odası (İTO) meclis üyeliği ve "23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi" seçimlerini kazanmanın haklı gururunu yaşıyoruz...

Bu seçim zaferi sektörümüzün birlik, beraberlik içerisinde hareket ettiğinde aşamayacağı engel olmadığını göstermiştir.

Bizlere destek veren tüm kişi ve kurumlara, işini gücünü bırakıp sandık başına gelen tüm meslaktaşlarımıza sonsuz teşekkür ediyoruz...

48 saat gibi kısa bir zamanda seçimin kazanılmasında emeği geçen TOF, TOFED, TTDER ve seyahat acenteleri temsilcilerine ayrı ayrı teşekkür ediyoruz.

Meclis üyeleri ve "23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi" olarak; sektörümüzün sorunlarının çözümü için geçmişte olduğu gibi bundan sonra da İTO'da kararlı bir şekilde mücadele edeceğiz.

TOF
TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU
GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM

TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ 1995
Turizm Taşımacıları Derneği
GENEL BAŞKAN
SÜMER YIĞCI

Mercedes-Benz Türk İkinci el faaliyetleri 10 yaşında

2018'in ilk üç ayında 306 kamyon, 73 otobüs satışı yaptı

Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "9'uncu yılımızı tamamladık. Bununla ilgili bazı çalışmalarımız var. 10'uncu yılın sloganı "Mümkün değil dediler, başardık" olacak. İkinci el faaliyetlerimiz, 120 milyon euroluk ciro seviyesinde satış performansına ve 2 bin 500 adedi aşkın satış hacmine sahip. 25 kişilik uzman ekibimiz var. 2017 yılında TruckStore markası altında 2 bin 142 kamyon, BusStore markası altında ise 369 adet otobüs satışı gerçekleştirildi. 2018 yılının ilk çeyreğinde ise 306 adet ikinci el kamyon ve 73 adet ikinci el otobüs satıldı" dedi.

Mercedes-Benz Türk ikinci el faaliyetleri 2009 yılından bu yana hızla büyüyor. Mercedes-Benz Türk, öncülük ettiği ikinci el pazarını İkinci El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydilek ve BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkçıoğlu'nun katılımıyla 11 Nisan'da İstanbul Hoşdere'deki tesislerinde değerlendirdi.

Otobüs ve kamyon tarafında…

Kamyon ve otobüs grubuna yönelik 2017 yılının değerlendirmesini yapan Osman Nuri Aksoy, "TruckStore olarak 2017'de 2142 kamyon sattık. 11 ayrı lokasyonda yer alıyoruz. Otobüs tarafında ise BusStore'da 369 adet satışa ulaştık. Burada yine Almanya'dan sonra ikinci sıradayız. 6 ayrı lokasyonumuz var" dedi.

Üç ayda 306 kamyon, 73 otobüs

Yılın ilk üç ayına yönelik açıklamalarda bulunan Aksoy, "İlk çeyrekte 306 kamyon ve 73 otobüs satışı gerçekleştirdik. 2017 yılı ile aynı seviyede gidiyoruz. Bundan sonraki süreçte ekonomik politik gelişmelere de bakacağız. Kamyon tarafında bir ara stokumuz 3 bin adede kadar çıkmıştı, şu an 600 mertebesinde. Otobüste 360 civarında stoka kadar çıktık. Bu çok ciddi bir seviyedeydi. Otobüste farklı olarak alt takas var. İkinci el aracını getirip ikinci el araç alan var. 369'lara çıkan stok 2018 başında 120 adetlere geriledi. Şu anda 60 adet seviyelerine geldi. Turizmin ilk sıkıntı yaşadığı sene, biz turizmden 50'ye yakın araç aldık, ihraç ettik. O dönem o araçları almasaydık sektör sıkıntı yaşayabilirdi beki. Biz her zaman müşterimizin yanındayız. Gürcistan, Yunanistan, Hollanda, Almanya, Azerbaycan, KKTC ve Bulgaristan'a kadar uzanan geniş bir ihracat pazarımız var" dedi.

Somut bir şey söylemek

Yılın geri kalanına yönelik açıklamalarda da bulunan Aksoy, "Sadece ikinci el olarak, geçmişteki tecrübelerimize dayanarak bizim daha temkinli olmamız lazım. Sürdürülebilir stokta kalmak bizim birinci önceliğimiz. Alırken satarken paralel hareket etmek bizim ilk stratejimiz. Yarın kurun ne olacağını söyleyebilecek kimse var mı? Biz 2018'i, temkinli olmamız gereken yıl olarak görüyoruz" dedi.

Daimler grubunda örnek!

TruckStore ve BusStore markalarının sergilediği yüksek performans ile Daimler grubunda örnek olma özelliğini koruduğunu belirten Aksoy, "Bu çerçevede TruckStore Türkiye, 2017 yılındaki satış performansı ile Daimler genelinde 3'üncü sırada yer alırken, 70 milyon üzerindeki cirosuyla da 2'nci sırada yer aldı. BusStore Türkiye ise yaklaşık 50 milyon Avro üzerinde ciro gerçekleştirerek adetsel bazda ülkeler sıralamasında ikinci sırada yerini aldı" dedi.

İlk kurumsal markayız

Osman Nuri Aksoy, "Yalın ve hızlı süreçlerimizle bir iş günü içerisinde müşterimizin alım, satım, kredilendirme ve sigortalama gibi tüm işlemlerini tek çatı altında gerçekleştirebilme gibi özelliklerimizle öne çıktığımızı düşünüyoruz. Bu anlamda Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize tek elden tam hizmet verebiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz. Aynı zamanda Türkiye'de ikinci el ağır ticari araç işine kurumsal olarak ciddi hacimlerle başlayan ilk markayız" dedi. ■

Aradaki makas daralmalı

Hem kamyonda hem otobüste yeni araçla ikinci el arasındaki makas arttı. Bu da değişimin üzerinde engel yaratıyor. Bu işin daha sürdürülebilir olması için bu makasın daralmasın lazım... Bunun çözümü: ikinci eldeki fiyatların yukarı gitmesidir. Önümüzdeki süreçte, normalde model yılı değiştikçe araçların değer kaybetmemesi beklentisindeyim. Kamyon pazarına en büyük ivmeyi katacak, pazarı uçuracak etken sınırlarımızda yaşadığımız sorunların bitmesi olacak. Bu pazar açıldığı zaman büyük bir büyüme beklenebilir.

Diğer markalar da kurumsal bakmalı

Bir sektörde işini bilen, sağlıklı iş yapan, fikir alışverişi yapabileceğiniz oyuncu sayısı fazlaysa o kadar olumludur. Kurumsal dinamikleri olan herkesin girmesine olumlu bakıyoruz. Sektörde öyle işlerle karşılaşıyorsunuz ki o yapının içinde olmak istemiyorsunuz. Bakın çok enteresan ikinci el otobüs bakmaya 5 kişi geliyorlar. Kimse tek olarak gelmez. Ama sektör artık kurumsallaşıyor. Bize gelen kişi, tam fatura var mı diye soruyorlar. Eskiden hiç sorgulanmıyordu bunlar.

Kiralama park etti

Ağırlıklı olarak bu işi yapanlar genelde araç işletiyorlar. Kendi sermayem olsa, ikinci el otobüs işi yapıyor olsam, otobüsleri işletmekten yana kullanırım. Ticari araç bu, tekeri dönse para kazanır, en azından stok maliyeti düşürür. Bir yerlerde bu fikri park ettik duruyor. Ticari olarak araçların yatması mantıklı değil.

İkinci 10 yıldaki hedefimiz

İlk 10 yılı pazara girdik, maliyetlerimizi karşıladık bir yere getirdik, bundan sonra ticari olarak bir miktar da koyabilmek bizim ikinci 10 yılımızda hedefimiz olması lazım. Bu işin özünde, al sat ticaretinde kâr edebilmek çok zor.

Kara listede olan müşteri var

Araç satmanın ötesinde bir danışmanlık rolümüz var. Müşteriye karşı dürüst olmanız lazım. Çünkü bu bir kere yapılır, bir daha da ticaretiniz olmaz. Müşteri gelip ticaret yapıp memnun kalıp arkadaşını da ticaret yapmak için getiriyorsa ben seviniyorum. Müşterilere söylüyorum: lütfen aracınızı siz söyleyin, hala gelemedik o aşamaya. İçinde bazı tespit ettiklerimiz var, motor blok dikişi yapılmış sökemiyorsunuz bloğu. Aracı satıyoruz, sonra müşteri, bunun motor bloğu dikişliymiş diyor. Doğru, bir önceki sahibinde olmuş. Biz hemen kara listeye yazıyoruz. Km ile oynayanlar var. Öğreniyor ve ekspertiz sürecine ilave ediyoruz. Bazılarının araçları almıyoruz. Bazılarının ekspertiz süreci 2 gün sürüyor.

Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Birlik olunca gücümüzü gösterdik

9 Nisan'da gerçekleştirilen İTO 23'üncü Meslek Komitesi seçimlerinde sektörümüzde güç birliği yapmanın ne kadar önemli sonuçlar getirdiğini gördük. Öncelikle biz, İTO seçimlerine yönelik çok önceden hazırlıklarımızı yaptık. 2017 Kasım ayında yapılması gereken seçimler Ankara Ticaret Odası seçimlerinde yaşanan birtakım usulsüzlüklerden dolayı 2018 Nisan ayına ertelendi. Ama o sırada da TÜRSAB seçimleri de 2017 Aralık ayında yapılacaktı. TÜRSAB seçimleri de kayyum atanması ve başka sebeplerden dolayı Şubat'ın 25'ine ertelendi. Biz de dolayısıyla TÜRSAB'ın kongresini beklemek zorunda kaldık. TÜRSAB kongresinden önce TÜRSAB'daki bugüne kadar TOFED'i dikkate almayan TÜRSAB yöneticilerine karşı Sayın Firuz Bağlıkaya'nın listesine de destek verdik. Bu desteği verirken amacımız İTO seçimlerine de TÜRSAB ve TOFED'in işbirliğini de bir anlamda taşımaktı.

Turizm acenteleri rakibimiz değil

Bizim her zaman savunduğumuz konu; otobüsçülerle turizm acentelerinin birbirini tamamladıkları, birbirine rakip unsur olmadıklarıydı. Dolayısıyla birlikte hareket etmek önemliydi. Turizmciyi temsil eden TÜRSAB, otobüsçüleri de temsil eden TOFED'dir. Tabii ki bizim dışımızdaki federasyonlarda bu sektörün içinde yer alıyor. Ama gerçek, TOFED'in çatı örgüt olduğudur. Diğer federasyondaki yönetici arkadaşlar da aynı zamanda, TOFED'in üyesi gibidir. Yani farklı görüşleri nedeniyle kendilerini farklı federasyonlarda ifade edebilirler. Bununla ilgili hiçbir engel yok. Bizim içimizdeki federasyon ve derneklerle işbirliği yapmamıza engel bir şey yok.

Diyalog süreci ve ayrılık

1996 yılından beri İTO seçimlerinde yazılı olmayan etik bir anlayış var. Bir seçimde 5 kişi otobüs tarafından, 4 kişi de turizm acentelerinden olabiliyor… Diğer seçimde bunu dönüşümlü uygulanabileceğini TÜRSAB Başkanı Sayın Firuz Bağlıkaya'ya ifade ettik. Onlar da kabul ettiler. Daha sonra TTDER'e, bizim taraftan bir kontenjan vereceklerini söylediler. Biz bunu da kabul ettik. Bu teklif gelmese bile biz TTDER'i bizim bir parçamız olarak görüyoruz. TTDER Başkanı Sümer Yığcı'yı ziyaret ederek bunu ifade ettik. Ama TÜRSAB yönetimi kendi içinde eklektik yani bir koalisyonun sonucunda oluşmuş. TÜRSAB listesine girmek isteyen çok kişi var. TÜRSAB yönetimine muhalif olan bir grup da bizimle işbirliği daveti yapıyorlardı. Ama biz hep reddettik. Çünkü TÜRSAB'a seçim ittifakını biz teklif ettik ve o teklifin arkasında durmamız gerekiyordu. TÜRSAB tarafından olumsuz bir cevap gelene kadar bekledik. Seçime bir hafta kala TÜRSAB yönetimi ile diyalog süreci koptu. Aynı liste ile girmenin mümkün olmayacağını anladık. Bize bir üyelik teklifi ile geldiler, ama bu bize hakarettir diye geri çevirdik.

İki günlük çalışma

Seçimden önceki hafta yeni bir çalışma stratejisi oluşturarak Sayın Mustafa Yıldırım ile TTDER ve UYOF'u ziyaret ettik. Tek bir sıkıntı vardı, Sayın Mehmet Öksüz TÜRSAB listesinde yer alıyordu. O da ayrıldı. TOFED-TOF ve TTDER bir araya geldik. Turizm acenteleri ile yine işbirliğine gittik. Ki bu kişiler daha önce meslek komitesinde yer alan isimler. "Turizm ve Ulaşım El Ele" sloganı ile seçimlere girdik.

Birden çok kazananı var

İlk defa bu seçimin birden çok kazananı oldu. Birinci kazanan otobüsçüler. Birlik olduğunda neler yapabileceğini gösterdiler. İkincisi turizm acenteleri. Bugünkü TÜRSAB yönetiminin otobüsçüye yaklaşımı ve sektör tutumlarına büyük bir tepki oluştu. Oyların yarısı da turizm acentelerinindir. Bunlar değerlidir, biz seçimin galibi olarak TOFED ve diğer sektör federasyonlarıyla TÜRSAB'ın turizmin ve yolcu taşımacılığının sorunlarını işbirliği yaparak çözeceğiz. Biz seçimi kazandık ama TÜRSAB ile işbirliğine kapımız açıktı. Her zaman birlikte davranmamız lazım. Sektörün birlikte hareket etmesi bize bu seçimi kazandıran en önemli husustur. Bundan olumlu sonuç çıkartmalıyız. Bu birliktelik, ben büyük federasyonum bu küçük federasyon kibrine kapılmadan devam etmelidir.

TOFED yönetimine taşıyacağız

İşbirliği yapar el ele olursak ancak büyük olabiliriz. İlk defa kurumsal taşımacılar Metro, Kamil Koç ve Truva gibi büyük firmalar bir listede buluştu. Bu işbirliğini sağlamak için Kamil Koç Genel Müdürü Sayın Cengiz Doğan'ı birçok kez ziyaret ettik, kendilerine çok teşekkür ediyoruz. Pamukkale ile tam iletişim sağlanamadı, Mayıs ayındaki kongrede bu birliği TOFED yönetimine de taşıyacağız. Mesela Irak'tan Türkiye'ye gelmede vize uygulamasında TÜRSAB ile işbirliği yapabiliriz. Birçok sorunu kurum olarak çözeceğiz. TÜRSAB'a karşı bir kinimiz, düşmanlığımız yoktur. İşbirliği yaptıklarımız TÜRSAB üyeleridir. Bunları küçük ve hor görmeye kimsenin hakkı yok. Hepsine teşekkür ediyoruz. ■

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU
BUS COMPANIES FEDERATION OF TURKEY

Yolcu Taşımacılığı Seyahat Acenteleri

TEŞEKKÜR

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 09.04.2018 tarihinde gerçekleştirilen "Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri" Meslek Komitesi ve Meclis üyesi seçimlerini, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun (TOFED), TÜRSAB üyesi şirketlerle birlikte hazırladığı **"Turizm ve Ulaşım El Ele, Turuncu Liste"** açık oy farkı ile kazanmıştır.

Seçimleri kazanmamızda bizlerden hiçbir maddi ve manevi desteğini esirgemeyen; başta TOFED Kurucu ve Onursal Başkanımız Sayın Galip Öztürk'e, Meslek Komitesi seçimlerini büyük bir başarı ile kazanan Emir Turizm Yayıncılık İthalat Ve İhracat Ltd. Şti'ne, Mini Tur Seyahat Ve Organizasyon Ltd. Şti'ne, Forum Turizm Sanayi Ve Ticaret Ltd. Şti'ne, Parkur Turizm Otelcilik Ve Havacılık Hizmetleri'ne, Yatırım Dış Ticaret Ltd. Şti'ne, Metro Rent A Bus Otobüs Kiralama A.Ş'ye, Avrasya Terminal İşletmeleri A.Ş'ye, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş'ye, Global Access Travel Turizm Hizmetleri A.Ş'ye, Uluslararası Anadolu Ve Trakya Otobüsçüler Derneği (UATOD) İktisadi İşletmesi'ne, CONCORD Turizm A.Ş'ye, Katırcıoğlu Seyahat Taşımacılık Turizm İnşaat Petrol Ürünleri Sanayi Ve Ticaret Ltd. Şti'ne, Kameron Taşımacılık İnşaat Turizm Ltd. Şti'ne, Sehlen Turizm Eğitim Sağlık Yayın. İnşaat San. Ve Ticaret Ltd. Şti'ne, MEGATRANS Es Turizm Elektronik Hizmetler Sanayi Ve Dış Ticaret Ltd. Şti'ne, GACELA Turizm Ticaret Ltd. Şti'ne, Aydın Turizm Sinan Uzun'a, Euro Uluslararası Taşımacılık Ve Turizm Ticaret Ltd. Şti'ne teşekkür ve tebrik ederiz.

Ayrıca seçim sürecinde büyük bir işbirliği ve mutabakat halinde hareket eden Uluslararası ve Yurtiçi Yolcu Taşımacıları Federasyonu'na (UYOF), Turizm Taşımacıları Derneği'ne (TTDER), İstanbul Taşımacılar Birliği'ne (İSTAB), Tüm Otobüsçüler Federasyonu'na (TOF), diğer sektörel sivil toplum örgütleri başkanları ve yönetim kurulu üyelerine ve TÜRSAB'a üye olup da bizlere oy veren acentelere teşekkür ederiz.

Bizden önceki çok kıymetli Meslek Komitesi Üyelerine hizmetlerinden ötürü ve İTO Meslek Komite Üyelerimizin sandığa gösterdiği ilgi için de ayrıca çok teşekkür ederiz.

Karayolu Yolcu Taşıma Sektörü'nün temsilcileri, seçimi kazanan adaylar olarak, İTO 23 Numaralı "Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri" meslek komitesinde tüm üyelerimizle birlik beraberlik içinde olacağız.

Seçimleri kazanmamıza destek olan, adını tek tek sayamayacağım dostlara, bizlere seçimlerde katkı veren tüm sektör mensuplarına şükranlarımızı arz ederiz.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkanı
Av. Birol Özcan

Petder'in Yeni Yönetim Kurulu Belirlendi

Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) Olağan Genel Kurul Toplantısı 13 Nisan 2018 tarihinde yapıldı.

Toplantının açılış konuşmasını, Ocak 2015 tarihinden bu yana PETDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen Martin Thomsen gerçekleştirdi. PETDER'in 22 yıldır, sadece güvenilir ve objektif bir bilgi kaynağı olarak değil, aynı zamanda etkin ve etkili bir savunucu olarak akaryakıt sektörünü temsil ettiğini belirten Thomsen, Derneğin yaklaşık yüzde 85 pazar payı temsil gücüyle, ülkenin her köşesindeki 20 milyondan fazla araca daha iyi akaryakıt, hizmet ve ürün sağlamak amacıyla paydaşlarıyla birlikte çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ettiğini ifade etti.

Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında gerçekleşen ilk Yönetim Kurulu Toplantısında, Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper Yönetim Kurulu Başkanlığına, Yaşar Taşkıran Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına, Ahmet İzzet Eke ise Muhasip Üyeliğe seçildi.

Yönetim Kurulu Başkanı seçilen Selim Şiper, sektörün 100'ün üzerinde dağıtıcı, 102 depolama tesisi, 13 bin bayi, 150 bin çalışanı ile yaklaşık 140 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaştığına dikkat çekti: "PETDER çatısı altında, Türkiye'nin en dinamik sektörlerinden birisi olarak, ekonomik istikrarın devamına katkı sağlamaktan büyük gurur duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de, rekabetçi pazarı tam olarak özümsemiş bir serbest piyasa yapısı içinde, Türkiye'nin büyümesi ve halkımızın refahı için çok daha güçlü bir şekilde faaliyetlerimizi sürdürmeye kararlıyız." ■

PETDER'in yeni Yönetim Kurulu aşağıdaki isimlerden oluştu:

Yönetim Kurulu Başkanı:
Selim Şiper
(Petrol Ofisi AŞ)
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı:
Yaşar Taşkıran
(Total Oil Türkiye AŞ)
Muhasip Üye:
Ahmet İzzet Eke
(Aytemiz Akaryakıt Dağıtım AŞ)
Yönetim Kurulu Üyeleri:
Martin Thomsen (BP Petrolleri AŞ)
Ekrem EKMENCİ (Opet Petrolcülük AŞ)
Ahmet Erdem
(The Shell Company of Turkey Ltd.)

Mustafa Ergi
(Altınbaş Petrol ve Ticaret AŞ)
Çağdaş Demirağ
(Turkuaz Petrol Ürünleri AŞ)

Denetim Kurulu:
Hidayet Kaya
Süleyman Yıldırım
Mahmut Kaya Ertürk

Teknoloji

Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Dönüşen Pazarda Yan Sanayimize Yön Göstermek

Otomotiv sektörü ihracatta rekor üstüne rekor kırarak ilerlemeye devam ediyor. Şubatta tarihinin rekorunu kırdı dememizden 1 ay sonra, aylık bazda 3 milyar $'ı da geçerek yeni bir ihracat rekoru kırdı sektör. Bu rekor aynı zamanda, ülkemizin toplam ihracatının 5'te birinden fazlasını, otomotiv sektörü tek başına gerçekleştirdi anlamına da geliyor. Avrupa'nın en büyük 5'inci, dünyada ise 14'üncü en büyük otomotiv üreticisi konumunda olan bir ülkeye de yakışır rakamlar. Önceki yazılarımızda 'Yan sanayimiz kadar güçlüyüz' demiştik. Peki, bu ihracat rakamlarında yan sanayimizin durumu ne? Mart ayındaki ihracat rakamlarına baktığımızda yan sanayimiz bu ihracatın üçte birini gerçekleştirmiş. Yan sanayimizin geçtiğimiz ayki ihracatı, sıkı durun, 1 milyar 46 milyon $. Şubat ayına göre ihracatını yüzde 20 artırmış durumda. Yani bir yandan OEM'ler, bir yandan yan sanayimiz koşuyor. Şimdi bir yandan bu verilere bakıp, bir yandan Avrupa'da 5'inci, dünyada 14'üncü en büyük otomotiv üreticisiyiz deyip, bir yandan otomotiv pazarının yeni bir dönüşüme başladığını görüp 'biz yerli otomobil üretebilir miyiz'i korkarak sormamıza gerek yok. Bal gibi de üretiriz.

Yerli Otomobilde Yerlilik Oranı

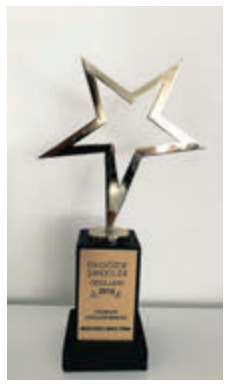
Otomotiv sektöründe bir asırlık dönemi kaçırdık. Ama şimdi yeni bir dönem başlıyor. Otomotiv devlerinin bile bu yeni döneme yönelik çalışmaları çok yeni. Treni yakalayabiliriz. Evet, özellikle satış-pazarlama gurularının 'aracı üretmek tamam da ya satması, pazarlaması' diye sorduklarının farkındayım. Evet, tabi ki sadece yurtiçi pazarı yeterli olmayacak. Peki, sizce hazır, otomotivde yeni bir dönem başlayacakken ülke olarak bunu denemeye, bu yolda emek harcamaya değmez mi? Konsantrasyonumuzu, yapabilir miyiz/yapamaz mıyızdan birkaç adım öteye taşımamız gerekiyor. Özellikle yan sanayimizin, pazarın ihtiyaçları doğrultusunda dönüşümünde aktif rol oynamamız gerekiyor. Ülkemizin kaynakları arasında sinerji yaratarak bunu sağlamak için adımlar atmamız gerekiyor. Bu adımları -ister üniversite-sanayi işbirlikleri deyin ister kümelenme faaliyetleri diyelim- pazarın dönüşümünün yeni başladığı bu sisli dönemde, doğru yolda yürümemizi sağlayacak şekilde bilgi birikimimizi paylaşabileceğimiz, ülkemizin ve firmalarımızın kaynaklarını verimli kullandırabileceğimiz oluşumları hayata geçirmemiz gerekiyor. Burada özellikle kaynak sağlayıcılar (para, insan vb) ile yan sanayi firmalarımız arasında bir sinerji yaratmanın önemi kadar, ana üreticilerin de yan sanayimizin yön bulmasına yardımcı olması gerekiyor. Yerli aracın en büyük başarı kriterlerinden biri, yerlilik oranı. Bu yerlilik oranını yükseltecek kaynaklar ise yan sanayi firmalarımız… Peki, ana üreticilerimiz bir yandan pazarın dönüşümünü sağlamaya çalışırken, yan sanayi firmalarımızın kaynaklarını verimli kullanabilecekleri ve doğru yolda ilerlemelerini sağlayacakları yön göstermeyi nasıl yapabilirler? İlk akla gelen cevabı, zaten bugüne kadar yaptıkları gibi tedarikçi geliştirme bölümlerinin proaktif çalışmaları… Üst yönetim nezdinde de bir başarı kriteri olarak yakın takip edilmeleri… Fakat asıl diyeceğim bu değil. Bahsettiğim kısım zaten bugüne kadar yapılagelen, takip edilen, yönetilen bir kısım. Yeni önereceğim, ana üreticilerimizin özellikle babayiğitlerimizin; yan sanayinin dönüşümünü sağlayamaya yönelik oluşturulan üniversite-sanayi işbirlikleri, kümelenme faaliyetleri gibi oluşumlarda yönlendirici aktif rol oynamaları. Buna ister danışma kurulu diyelim ister yönetim kurulu diyelim; yan sanayimize yönelik bu oluşumlarda doğru yolda ilerlenmesini sağlayacak şekilde aktif rol almaları gerekiyor. Bu rol, hem ana üreticiler hem sektör hem ülkemiz için büyük önem taşıyo. ■

Kitap isteme adresi:
Doğrudan almak için:
İstanbul Otogarı, TOFED merkezinden

Kargo ile:
Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'na en az 100.-TL bağış yapılarak Kargo ile verilen isim adına adrese gönderiliyor.
TOSEV Vakfı
Iban No: TR34 0006 4000 0011 2150 1992 70

Mercedes-Benz Türk, bir kez daha

"Otomotiv Sektörünün En Gözde Şirketi" seçildi



Bloomberg Businessweek Türkiye ve Realta Danışmanlık'ın ortaklaşa gerçekleştirdiği "2018'in En Gözde 50 Şirketi" araştırmasında bir kez daha "Otomotiv Sektörünün En Gözde Şirketi" seçilen Mercedes-Benz Türk, ödülünü görkemli bir törenle aldı.

2009 yılından beri Bloomberg Businessweek Türkiye ve Realta Danışmanlık'ın ortaklaşa gerçekleştirdiği, gençlerin gözünden en gözde şirket ve holdinglerin belirlendiği araştırma bu sene 186 firma ve 113 üniversiteden yaklaşık 20.000 öğrencinin katıldığı anketler ile değerlendirildi. Araştırma verileri sonucunda geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine "Otomotiv Sektörünün En Gözde Şirketi" seçilen Mercedes-Benz Türk, düzenlenen törenle ödülünü aldı.

Kasım 2017'den Nisan 2018'e kadar süren değerlendirmeler sonucunda "2018'in En Gözde 50 Şirketi" araştırmasının ödülleri, 12 Nisan, 2018 akşamı Wyndham Otel'de düzenlenen görkemli törenle sahiplerini buldu. Törende, Mercedes-Benz Türk adına ödülü alan Mercedes-Benz Türk İnsan Kaynakları Uzmanlık Merkezi Grup Müdürü Başak Demiryumruk Dikici, Bloomberg Businessweek Türkiye ve Realta Danışmanlık'ın ortaklaşa gerçekleştirdiği araştırmayı çok önemsediklerini belirterek, "Mercedes- Benz Türk olarak bir kez daha "Otomotiv Sektörünün En Gözde Şirketi" seçilmemiz bizleri son derece gururlandırdı. İnsan kaynağına verdiğimiz değerin öğrenciler tarafından da takdir edilerek ödüle layık görülmesi bizlerin bu yolculuktaki heyecanını ve azmini destekliyor" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Nisan ayına özel

Nisan ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için hazırladığı Nisan ayına özel kampanyalar ile kişiye özel fırsatlar sunmaya devam ediyor.

Otobüslerde "Yıldızını Seç"

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Nisan ayı kampanyası kapsamında 2017 model Mercedes-Benz Travego 15 SHD model otobüs alımlarında müşterilerine özel kaçırılmayacak bir kampanya sunuyor.

Kampanya kapsamında 750 bin TL kredi tutarı için, 36 ay vadeli yüzde 0,99 sabit faiz oranı ile 25 bin 80 TL aylık ödeme fırsatı ile sunuluyor.

Kamyonlardaki Ayrıcalıklı Fırsatlar

2017 Model yılı ve altı Mercedes-Benz İnşaat/Çekici kamyon modelleri için Nisan ayında geçerli olacak; araç+servis sözleşmesini kapsayan özel finansman kampanyası çerçevesinde, kurumsal müşteriler; 250 bin TL kredi tutarı için, 36 ay vade, yüzde 1,11 faiz oranı ve 8 bin 549 TL aylık ödemeyle Mercedes-Benz kamyon sahibi olabilirler.

Aynı kampanyada kurumsal müşteriler euro kredi tercih ettiği takdirde 75 bin euroya varan kredi tutarları için 883 eurodan başlayan aylık ödemeler sunuluyor.

Detaylı bilgi için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir. ■

Hafif Ticari Araç fırsatları

Güvenilir sağlamlık, üstün yük taşıma kapasitesi, 4x4 çekiş sistemi, yüksek sürüş gücü, dışarıdan sert görünüşlü fakat bir o kadar konforlu Mercedes-Benz X-Class'a sahip olmak isteyen müşterilere, yeni araç alımlarında 8 bin 400 TL'ye varan indirim avantajı sunuluyor.

2017 model Mercedes-Benz X-Class Progressive ve Pure model araçlarda, Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda 100 bin TL'ye varan kredi kullanımında 48 aya varan vade seçeneklerinden faydalanılabiliyor, yüzde 0,99 sabit faiz oranı ve 531 TL'den başlayan aylık ödemeler yapılabiliyor.

Segmentinin en iddialı aracı Vito, cazip kredi olanakları ile Nisan ayında da müşterilerini bekliyor. Mercedes-Benz Kasko kullanımına özel 100 bin TL'ye varan kredi kullanımında yüzde 1,29 sabit faiz oranı ve 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor.

Sprinter araçlar için Nisan ayına özel 16 bin TL'ye varan indirim avantajı sunuluyor. 2017 model Sprinter araç alımlarında Mercedes-Benz Kasko tercih eden müşterilere yüzde 0,99 sabit faizli kredi ile aylık 531 TL'den başlayan ödeme imkânı sunuluyor.

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el hafif ticari araç markası Used1 altında Nisan ayında sunulan kampanya kapsamında Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda yüzde 1,29 sabit faizli kredi ve 569 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatı sunuluyor.

Benzer avantajlı kampanyalar binek otomobillerde de sürüyor. Otomobiller için ayrıca bakım garantisi, hediyeler ve paketler de bulunuyor.

Otomotiv ve madeni yağ sektörleri,

Birbirlerini geliştiriyor

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği – OYDER tarafından bu yıl 'Yeni Dönem' Otomotiv Perakendeciliği başlığı altında gerçekleştirilen OYDER Otomotiv Kongresi'nde konuşan **Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu**, otomotiv ve madeni yağ sektörlerinin, birbirinden etkilenen çok iç içe sektörler olduğuna dikkat çekti.

Sezgin Gürsu

Sezgin Gürsu, bir taraftaki teknoloji ve ilerlemenin diğer tarafı tetikleyerek, gelişimin böylece tamamlandığını belirterek, "Otomotiv sektörünün paralel gelişimi ve bu etkileşim, madeni yağ sektörünün tarihinde de açıkça görülüyor. 1990'lı yılların başında Yetkili Satış ve Servis pazarında ilk plazalar kurulmaya başladı. Bu yıllarda madeni yağ şirketleri de bu plazaların yapılmasına, ekipmanların kurulmasına ürünlerin seçimine spesifikasyonların belirlenmesine destek oldu ve bugünlere gelindi. Bundan 5 yıl sonra ise bu günlerdeki iş yapış modelimiz, ürünlerimiz tamamen değişecek. Büyük bir hızla başlayan bu değişimi hali hazırda yaşıyoruz" dedi. ■

Mahmut Sarıoğlu

Goodyear Lastikleri Genel Müdürü oldu

Temmuz 2015'den bu yana Goodyear Lastikleri TAŞ'nin Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Pietro Saletta, görevini 1 Mayıs 2018 itibariyle Mahmut Sarıoğlu'na devrediyor. Sarıoğlu, 2012 yılından beri Goodyear Lastikleri TAŞ'de görev yapmaktaydı.

1995 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi, Elektrik - Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Sarıoğlu, profesyonel çalışma hayatına 1995 yılında Enerji Tasarruf Sistemleri AŞ'de Saha Satış Mühendisi olarak başladı.

Sarıoğlu, 1997 – 1999 yılları arasında ABB Elektrik Sanayi A.Ş'de Satış Mühendisi ve Özel Müşteriler Satış Müdürlüğü, 1999 – 2000 arasında 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş'de Pazarlama Koordinatörlüğü görevlerini üstlenen Sarıoğlu, 2012 yılından bu yana Goodyear Lastikleri TAŞ bünyesinde sırası ile Ticari Lastikler Direktörü, Tüketici Lastikleri Direktörü olmak üzere Türkiye, Israil, Azerbeycan, Türkmenistan ve Gürcistan pazarından sorumlu olarak çalışmaktaydı. ■

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Çalışan Beklentisi

Günümüzde şirketlerin başarısı, kas gücünden ziyade bilgi ve yaratıcılıklarıyla katkı yapan çalışanların varlığına bağlı hale geldi. Yetenekli insanları kendi bünyesine katmak, sonrasında bünyede tutmak ve çalıştıkları kurumu benimsetmek için her şirket bu konuyu önemsemesi zorunlu ve gereklidir.

Çalışanların şirketlerini sahiplenmeleri, sorumluk ve inisiyatif almaları, şirketin hedefine gönüllü katkı yapmalarını ve her ortamda şirketi savunmaları ideal bir durumdur ama hiçbir şirket için bu seviyeye yükselmek kolay başarılacak bir şey değildir.

Çalışanlara sürpriz doğum günü partileri düzenlemek, onları pikniğe götürmek ya da eğlence geceleri düzenlemek bir şirketin en beğenilen şirket haline gelmesi için yeterli değildir. Bunların hiçbiri şirketin çalışanları ile kurduğu ilişkilerin özünü oluşturmaz. İnsanların bir şirketi sahiplenmeleri için şirket yönetimlerinin işin özüne inmesi gerekir. İnsanların, ait oldukları şirketten son derece yalın, ama bir o kadar da gerçekleştirilmesi zor beklentileri vardır.

Her çalışan, kendini değerli hissetmek, başarının bir parçası olmak, kendini geliştirmek, yaptığı işte gelecek görmek, zamanının büyük bölümünü geçirdiği işyerinde anlam bulmak ister.

İnsanlar, şirketin kendileriyle adil ve şeffaf bir ilişki kurmasını beklerler. İnsanların günlük hayatlarında adaleti en yakından yaşadıkları ortamlar, zamanlarının büyük bölümünü geçirdikleri işyerleridir. Görevlerin, ücretlerin, terfilerin, ödül ve cezaların çalışanlara nasıl dağıtıldığı işyerindeki adaletin göstergeleridir. Bir işyerindeki adalet, o işyerinin huzurunu ve başarısını belirleyen en temel unsurdur.

İnsanlar, şirketin kendilerini bir birey olarak görmesini beklerler. Hangi din, mezhep, ırk, cins, siyasi görüşe ait olurlarsa olsunlar şirketlerinin kendilerine ayrımcılık yapmamasını ve uygulamada adil olmasını ve inanç ve düşüncelerine saygı gösterilmesini isterler.

İnsanlar çalıştıkları şirkette, sadece şirketin işine yarayacak eğitimler değil, kendilerine kişisel gelişimleri için eğitim aldırmasını ve kendilerine yatırım yapılmasını beklerler.

Çalışanların her biri için eşit sorumluluklar ve eşit yetkiler olması mümkün olmadığı için şirketler demokratik ortamlar değildir. Olmaları da gerekmez ama buna rağmen her çalışan alınacak kararlar hakkında kendi görüşünü ifade etmek ister. Burada çalışanların asıl istedikleri söylediklerinin yapılması değil, kendi seslerinin duyulması ve dikkate alınmasıdır.

İnsanlar, başarının parçası olmak, iyi yaptıkları işlerden ötürü takdir görmek isterler. Sadece parasal ödüllendirilmeden daha önemli olan gösterdikleri çabaların yöneticilerin farkında olmasını ve takdir edilmeyi beklerler.

Bir şirketin bu beklentilerin hepsini hakkıyla yerine getirmesi son derece zor olduğu için bir şirketin çalışan markası olacak kadar beğenilmesi gerçek hayatta sık karşılaşılan bir durum değildir. Birçok yöneticinin böyle bir hayali olsa da bunu gerçekleştirenler yok denecek kadar azdır. Çalışanların bir şirketi benimsemeleri ve tek bir vücut gibi uyumlu davranmaları, ulaşılması zor bir idealdir.

Ama bugünün rekabet koşullarında bir şirketin başarılı olması için farklı kökenlerden, farklı eğitim ve inançlara sahip yetenekli insanların ortak değerleri benimseyip ortak bir hedefe varmak için yaptıkları işe gönüllü katkı vermeleri gerekir. Bu nedenle, ulaşması zor olsa da her şirketin bu ideale yaklaşmak için çaba göstermesi şarttır. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 7 • Sayı: 315 16 - 22 Nisan 2018
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**
Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**
Editörler **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. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00
Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

Dünyanın gözü üstümüzde!

BUSWORLDTÜRKİYE**İZMİR**

19-21 Nisan 2018 | Salon B, Stand 01

Türkiye otomotiv sektörünün öncü markası Otokar, son model otobüsleri ile Busworld İzmir'deki standında sizleri bekliyor.

444 **6857** (444 **OTKR**) www.otokar.com.tr /OtokarAS YouTube /OtokarTr /OtokarTicariAraclar /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.

Koç

Otokar

— 55 Yıldır Doğru Karar —