

Taşımacılık mevzuatında yapılan son değişikliklere rağmen belirsizlik sürüyor.

BELGELER NETLEŞMELİ

● Yolcu taşımacılığında hangi taşımanın kim tarafından yapılacağı ve kimin hangi taşımaları yapabileceği sorusunun cevabı herkese göre farklılıklar içeriyor. Bakanlığın bir genelge ile hangi taşımaların hangi yetki belgeleriyle yapılacağını hangi yetki belgelerinin hangi tür taşımaları yapabileceğini açıkça duyurması gerekiyor.

Taşıma Dünyası ailesi olarak sektör mensuplarının belge sorunlarıyla ilgili çokça şikayetleri çok fazla sayıda alıyoruz. Gerek gazetemizi direkt arayan, internet sitemize mesaj atan, Dr. Zeki Dönmez'in görüşlerine başvuran taşımacılar için Taşıma Dünyası bir çözüm aranma makamı gibi görünüyor.

Herkese göre farklı

Taşımacıların en çok dile getirdiği soruların başında hangi taşımanın kim tarafından yapılacağı ve kimin hangi taşımaları yapabileceği oluyor. Bu soruların cevabının herkese göre farklılıklar taşıması ise bir belirsizliğin ön önemli göstergesi olarak görünüyor.

Bir genelge ile belirsizlik biter

Bu sorunun çözümü ise Bakanlığın bir genelgesi ile mümkün. Bir belge ile yapılan bir işin netleşmesi her zaman olumlu katkılar sağlar. Yönetmelikteki belge tanımları bu netleştirmeye yetmiyor. Açık olarak kimin tarafından yapılacağı belli olmayan her çeşit taşımanın netleştirilmesi gerekiyor. Bu netleştirme hem taşımacılara, hem denetim yapanlara, hemde D4 gibi yerel belgeler için karar veren yerel yönetimlere büyük kolaylıklar sağlayacak. ■

Mehmet Öksüz'ün annesi

Hatice Öksüz için Mevlit okutuldu

9'da

Cengiz Doğan'ın acı kaybı

Kamil Koç Otobüsleri Tic. AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan'ın babası Ziya Doğan yaşamını yitirdi.



9'da

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan

100 km sınırlaması kaldırılsın

Kurban Bayramıyla zirve noktasına çıkan yolcu talebinin bayram sonrasında da devam edeceğine inandığını belirten Birol Özcan, "Çok ciddi bir yolcu talebi var, okulların açılmasına kadar da olacak. Sektör, Bayramı bayram gibi geçirecek. Ancak sektörün önünde zorluklar da var. Yaz sezonu sonrasında sektörümüzü zorlu günler bekliyor" dedi.

4'te

Kurban Bayramı'nda

Şehirlerarasında 5 milyon yolcu taşınacak

Kurban Bayramı'na az bir süre kalması ve bayram tatilinin 9 gün olması nedeniyle otobüslerde doluluk oranı yüzde 100'e yaklaştı. Bu sene bayram döneminin hafta içine denk gelmesi nedeniyle ciddi bir hareketlilik olduğunu ileten Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan, "Bayram öncesi ve sonrası, hafta sonlarını da dikkate aldığımızda yaklaşık 5 milyon kişi tarifeli seferler ile



Cengiz Doğan

seyahat edecek ve Kâmil Koç bu yolcunun yüzde 20'sine hizmet verecek" dedi.

4'te

UND Başkanı NUHOĞLU: Türkiye'nin lojistik performansı geriliyor



20'de



Türk Karayolu Taşımacıları Çin Pazarına Hazır!

Türkiye-Çin Karayolu Çalıştayı 8 Ağustos 2018 tarihinde Pekin'de gerçekleşti. Türk Taşımacılarının Çin'e yönelik ticari taleplerinin dile getirildiği toplantıda, Türkiye - Çin Karayolu Anlaşması kapsamında belirlenen geçiş belge kotasının ilk etabı olan 800 adet ikili ve transit, 500 adet üçüncü ülke geçiş belgesi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkililerine teslim edildi. ■ 17'de

19'da

Bakan Cahit Turhan'a sorunlar iletili

Ulaştırma sektörü çözüm istiyor



TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan ile bir araya gelerek ulaşım sektörüne yönelik hazırladıkları 41 maddelik çalışma ile ilgili bilgileri verdi. Yıldırım, Bayramdan sonra sektörün Bakan Turhan ile buluşma isteğini de aktardı.

7'de

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu

6 ayda 55 otobüs sattık, %16 pay aldık

"TÜİK'in verilerine göre, yılın ilk 6 ayında satılan otobüs sayısı 325. Biz 325 adetlik pazarda 55 adetlik satış ile yüzde 16 pay aldık. Yıl sonunda beklentimiz 100 aracı geçmek".



22'de

Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1

Türkiye pazarına sunuluyor



Yeni Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modellerinin 2018'in son çeyreğinde Türkiye pazarına sunulması planlanıyor.

13'te

Otobüs üreticilerinin yüzü ihracatla gülüyor

Anadolu Isuzu 100 milyon Euro ihracat gelirine koşuyor



Hakan Kefeoğlu

17'de

Mercedes-Benz Türk'ten

Arıç Lojistik'e 100 Actros 1845



Rıdvan Arıç

Süer Sülün

20'de



Dr. Zeki Dönmez

Her durum için ayrı bir çözüm seçeneği vardır

7'de



Mustafa Yıldırım

Şimdi çözüm üretme zamanı

9'da



Mevlüt İlgin

Karamsar olmayalım

2'de



Akif Nuray

AB Bizim Kaç Katımız...

3'te



Salim Altunhan

Otobüsçü ve eğitim...

2'de



Cumhur Aral

Kurban mıyız?

18'de



IVECO'dan LNG'li kamyon

21'de



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri
mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Son dönemde kurlarda yaşanan dalgalanmaların sektörümüze çok olumsuz etkisi oluyor. Sektörümüzde yönelik araç üreten firmalar, satışlarını Euro üzerinden yapıyor. Bir arkadaşım bir sohbette diyor ki, “Ben bütün harcamalarımı TL ile yapıyorum, kurlarda yaşanan değişim beni etkilemez”. Bu anlayış bir Temel fıkrası gibi... “Temel diyormuş ki, Mazota ne zam gelirse gelsin beni etkilemez. Çünkü ben her seferinde 100 TL’lik yakıt alıyorum.” Ama bir yıl önce 100 liralık mazot ile Ankara’ya giderken, şu anda İzmit’e bile gidemezsiniz. Sektörümüzü kurlarda yaşanan değişim derinden etkiliyor. Biz, ağlamak yerine çözüm üretilmesi gerektiğine inanıyoruz. Kurlardaki artışın sektörümüze yansımaları ve çözüm önerileri konusunda diğer paydaşlarla durum tespiti yapıp çözüm geliştirmek gerektiğine inanıyoruz.

İndirimli kartlar

Sektörümüze destek olabilecek önerilerimiz de var. Birçok sivil toplum örgütünün üyelerine sunduğu indirimli kartlar bulunuyor. Bunlar maliyetlerin arttığı dönemlerde bir parça olsun sektöre nefes aldırıcı indirimler sağlıyordu. Ancak son yapılan ÖTV ayarlamaları ve EPDK’nın müdahaleleri ile oradaki indirim imkanları giderek azaldı. Devletin bu kartlara yönelik belirli bir destek vermesi taşımacılık sektörüne önemli bir maliyet avantajı sağlayacaktır.

Kaçak akaryakıt

Bu indirimlerin ortadan kalkması başka olumsuzlukları da beraberinde ge-

Karamsar olmayalım

tiriyor. Kaçak akaryakıt kullanımı giderek artıyor. Bu kaçak akaryakıtın bir kısmı diğer ülkelerden getirilen petrol ürünlerinden bir kısmı da birtakım karışımlarla elde edilen ancak çok tehlikeli sonuçları olan yağlardan oluşuyor. Bu tür kullanımlar birçok insanımızın hayatını tehlikeye atıyor. Devletin kaçak akaryakıt kullanımının önüne geçmesini sağlayacak unsurlardan birisi indirim imkanı sağlayan kartlara destek vermesidir.

Diğer taraftan, kurlardaki artışlarla artık yatırım yapmak da çok zor hale geldi. Buna yönelik ortak çözümleri de üreticilerle birlikte bulmak için çaba göstermeliyiz. Burada üretici, biz ve devlet kurumları ortak çözümler üretmeliyiz.

Karamsar değilim

Yaşanan ekonomik olumsuzluklara rağmen, ben geleceğe yönelik karamsar değilim. Yıllardır dile getirilen, ‘firma sayıları azalacak, büyük oyuncular kalacak’ sözlerinin doğruluğuna da inanmıyorum. Hayır, bu olmuyor, olmayacak. Şu gerçek ki tüm dünyada karayolu taşımacılığı önemi her zaman koruyacaktır. Türkiye’de havayoluna sağlanan desteklere, demiryolunun sübvansede edilmesine rağmen yine de karayolunun payı yüzde 80’lerin üzerinde. Bunlar içerisinde otomobil de pay alıyor, ama ticari taşımacılıkta asıl payı yine ezici şekilde karayolu alıyor. Biz her zaman diğer taşıma modları ile karayolu entegresinin sağlıklı şekilde olması gerektiğini söyledik.

Sektörün önünü karanlık görmüyorum. Türkiye’de seyahat katsayısı giderek artıyor. Turizm geliştikçe, ekonomideki dalgalanmaların yerini büyüme hedefleri aldıkça, tekrar seyahat oranları yükselecek, buna inanıyorum. Felaket tellallığı yapmanın bir anlamı yok, bu, bir şey de kazandırmıyor. Yapılan hesaplamalara

göre geçen yıl otobüslerle yine 180 milyon yolcu taşınmış.

Değişime uyum

Burada sorunlardan birisi sektörümüzün değişime uyum sağlamakta zorlanmasıdır. Sektör bugün oturup 5 yıl sonrasını tartışmalı. Bu vizyonla geleceğe bakmalı. Federasyonlar da artık benim kapım daha büyük anlayışından kurtulmalı ve sektörün geleceğine ışık tutmalı. Ne düşündüğümüz değil, ne yaptığımız önemlidir. Sektörümüz önemli bir dönüşümün arifesinde. Sektörümüz henüz U-ETDS sistemine hazır değil. Ama sektörümüz, bu tür değişime hep son anda uyum sağlamak için çaba gösterir. U-ETDS sistemi korkulacak bir adım değil. Bu bir yazılım ve bunu yapan şirketler var.

TOFED Yazılım

2019 yılı yaz aylarında da TOFED Yazılımı hayata geçireceğiz. Şu anda çalışıyoruz. Bu oluşumda firmalar araç sayısına göre ortak olabilecek. Bu sistemin sektörün işleyiş biçimine uygun olması için Bakanlık ile görüşüyoruz. Havayolları ile sektörümüzün işleyişini birbirinden farklı. Özellikle ara duraklardan yolcu alınması noktasında uyumun sağlanması çok önemli. Bakanlık bu sistemin eksikliklerini tamamlarken sektör de kendi eksikliklerini tamamlasın. Bizim isteğimiz cezai işlemler noktasında acele edilmemesi. Sektöre zaman tanınmalı. TOFED olarak Trabzon, Konya ve Diyarbakır bölge toplantıları yapacağız. Daha sonra Bakanlıkta büyük ve bölgesel firmaların katılacağı bir toplantı daha yapılacak. U-ETDS bir yerden başlamalı. Başladığında eksiklikleri daha iyi görebileceğiz. Herkese iyi haftalar... ■

Bayramda Biletsiz Kalmayın



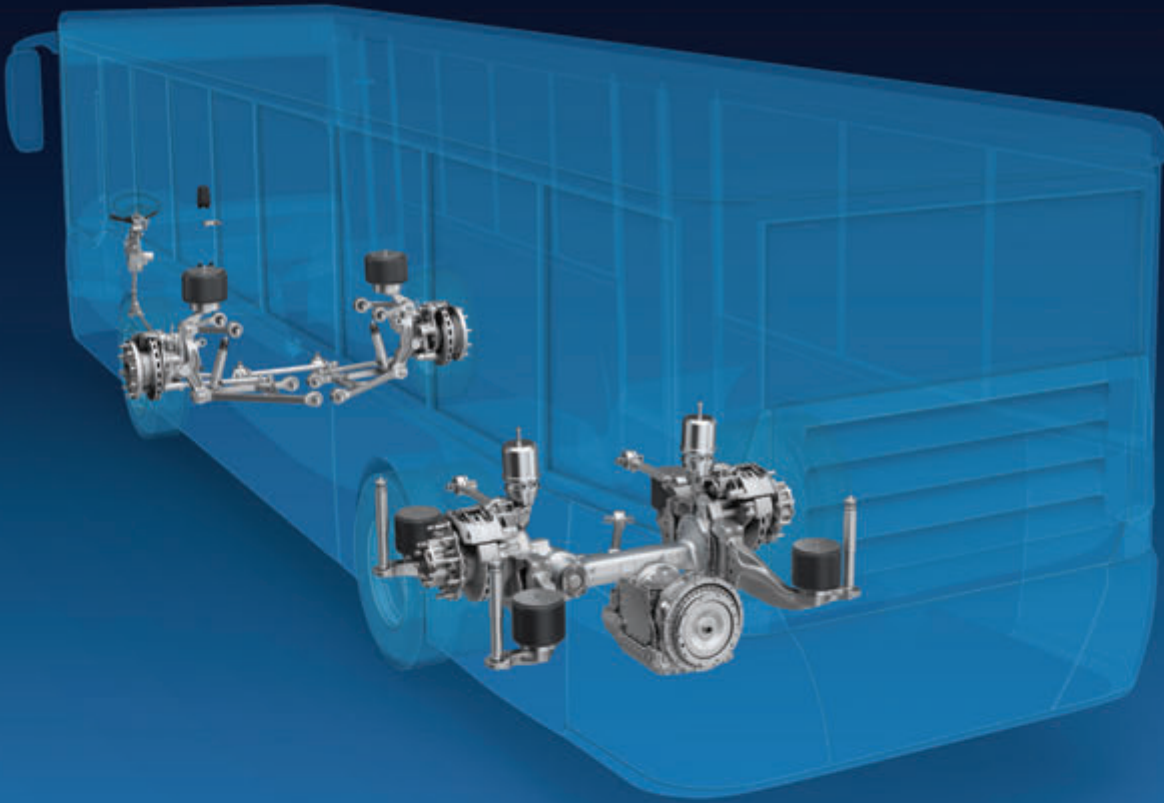
Kurban Bayramı’na yönelik seyahat planları netleşti, vatandaşlar biletlerini aldı. Bayram nedeniyle sefer sayılarında daha yoğun bir dönem yaşanacağını belirten Biletall CEO’su Yaşar Çelik, vatandaşların bilet alırken alternatif biletleri de kontrol etmeleri gerektiğini söyledi: “Bilet fiyatlarını karşılaştırılmalı sunan Biletall.com, seyahate çıkacaklara büyük avantajlar sağlıyor. Sistem üzerinden alternatif otobüs, uçak firmalarını ve ihtiyacınız olacak olan seyahat türünü listeleyebiliyorsunuz. Opsiyon sürelerini inceleyerek, önceden biletinizi alabilirsiniz.” Çelik, “Kullanıcılar programlarında değişiklik olsa bile

biletall.com’dan alınan otobüs biletlerinde sefere bir saat kala iade edebiliyor. Uçak bileti alacaklar ise herhangi bir bedel ödemeksizin programları netleşene kadarki süreç için biletall’dan ücretsiz rezervasyon yapıp, artan fiyatlardan etkilenmiyor” dedi. ■



Baştan sona etkileyici: ZF’den komponentler ve sistemler

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



zf.com/buses



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Seçimlerin ardından hayat normale dönecek, sezon istenilen hızda ve yoğunlukta yürüyecek derken, bir yandan ABD ile başlayan siyasi kriz ve doların yükselişi, bir yandan da lise ve üniversite sınavlarının peşinden gelen sıkıntılar taşımacılık sektörünü de yerinde tuttu. Çocuğu liseye gidecek aileler, sonuçtu, tercihti, nakildi derken bir yere kıpırdamadı. Üniversite adayları da aynı şekilde... Bu aynı zamanda ekonomik durgunluğu da zorluyor.

Ben, eğitimci kimliğimle otobüsçülük yapıyorum. Eğitimin ne kadar büyük önemi olduğunu biliyorum ve eğitilmiş nesillerin gelmesini destekliyorum. Ama görülen o ki, bakanlık kolтуğuna oturanlar sorunu çözmek yerine üzerini örtüp bir sonraki mevkidaşının üzerine atma kolaylığını seçiyor.

Gerek televizyon haberlerinde gerekse gazetelerde hepimiz görmüş, okumuşsunuzdur... Bu yıl ilk kez uygulanan YKS’de 40 bin öğrenci yarım net sınırını aşamadığı için “sıfır” çekmiş. Türk Dili ve Edebiyatında 24 soru sorulmuş, doğru cevap ortalaması 4,7. Tarihten 10 soru sorulmuş, doğru cevap ortalaması 1. Matematikte sorulan 40 soruya ortalama 3, fizikte 14 soruya ortalama 0,4

Otobüsçü ve eğitim...

doğru yanıt alınmış.

Şimdi bu çocuklar avukat, mühendis, doktor, öğretmen olacaklar... Her işin başı matematik deriz, bu öğrenciler, bir şekilde mezun olacak ve bizim sorunlarımıza çare bulacaklar. Eskilerin deyimiyle: Hadi oradan! Kendilerine hayrı olmayanın başkasına da hayrı olmaz. Küçük bir soğuk algınlığı için gittiğiniz doktor, hemen “em-ar” çektiriyor. Çünkü arazlardan anlamıyor. Avrupa’da en çok MR cihazı olan ülkeyiz, herkes en az bir kere maruz kalıyor radyasyona... Ne için, sağlık için. Peki, radyasyon nedeniyle kaybolan sağlık ne olacak? Cevapsız sorular çok.

Gelelim karayoluyla yolcu taşımacılığına... Türkiye’nin ana ulaşım sistemi karayolu taşımacılığıdır, onun da omurgasını otobüsler oluşturur. Kendisine bile yardımcı olamayan bu gençler direksiyon başına geçecekler. Sonra ne mi olacak?

Eskiden hemen hiç kaza yapılmayan şehirlerarası yolcu taşımacılığında birbiri ardına kaza haberleriyle üzülmüyoruz.

Ülkemizin sıkıntılı şu günlerinde Bayramın bir nefes olmasını diliyorum. ■



- ✓ Alarm & Kamera Sistemleri
- ✓ Yazılım Programı Destek
- ✓ Fiber Optik Sistem
- ✓ Yapısal Kablolama
- ✓ Notebook Tamiri
- ✓ Adresli ve Konvansiyonel Yangın Sistemi

Tel - Fax:
Karadeniz Mahallesi 0362-230 40 21
Mescidizade Sokak 17/1 0362-234 72 82
İlkadım / SAMSUN 0362-231 06 52

Servisçiye Müjde: Okul servis araçlarındaki donanımlara bir yıl erteleme geldi



Fevzi
Apaydın

Sensör, üç noktalı emniyet kemeri ve kamera zorunluluğu 3 Eylül 2019 olarak belirlendi.

Okul servis araçlarındaki donanımların 3 Eylül 2018 tarihine kadar olmasına yönelik düzenlemede bir yıl erteleme olacağını ilk kez Taşıma Dünyası 10 Ağustos 2018 tarihinde duyurdu. TŞOF Başkanı Fevzi Apaydın'ın açıklamasıyla yaptığımız haberde ile okul araçlarındaki olması istenen oturmaya duyarlı sensör, 3 noktalı emniyet kemeri ve kamere zorunluluğunda bir yıl erteleme olacağı ifade edilmişti. Bu haberin ardından 14 Ağustos 2018 tarihli Resmi Gazetede İçişleri Bakanlığı Okul Servis Araçları Yönetmeliğindeki değişiklik yapılmasına dair Yönetmelik yayımlandı. Buna göre okul

servis araçlarında okul servis araçlarında her öğrenci ve çocuk için üç nokta emniyet kemeri ve gerekli koruyucu tertibat ile her koltukta oturmaya duyarlı sensörlü sistem bulundurma, iç ve dış kamera sistemi ile en az 30 gün süreli kayıt yapabilen kayıt cihazı zorunluluğuna ilişkin verilen süre bir yıl uzatılarak 3 Eylül 2019 olarak belirlendi.

Ayrıca, fabrika çıkışında üzerinde mevzuata uygun renkli cam olan araçlar için getirilen "iç mekânı gösteren beyaz cam zorunluluğuna ilişkin süre ise 3 Eylül 2020 tarihine kadar uzatıldı.

Söz konusu yönetmelik hükümleri İçişleri, Milli Eğitim, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanları tarafından birlikte yürütülecek. ■

**İlk TAŞIMA
DÜNYASI
duyurdu.**



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

AB Bizim Kaç Katımız...

Haydi, bu hafta bir moral bulalım, sonra da moral bozanları bulalım.

Basında ve televizyonlarda gördüğümüz güvensiz Türkiye bizi bile üzüyor.

Bu kötü Türkiye'yi rakiplerimiz ve hatta karıştırmamız da dikkatle izliyor ve aleyhimize kullanıyor.

Biz onlar hakkında aşağıdaki bilgileri hiç mi hiç kamuoyumuza sunmuyoruz.

Konu SUÇ.

Durumumuzu kolay anlatmak için karşılaştırma koydum ve bizim içinde olduğumuz OECD ülkelerini aldım.

2017 tarihli karşılaştırmaları inceledim. Daha yenisini bulunca onu inceleyeceğim.

Suç türlerine göre karşılaştırma listeleri var. 100 bin vatandaş başına düşen suç yüzdeleri ve sayıları var. <http://www.unodc.org/unodc/en/data-and-analysis/statistics/data.html>

Başlayalım anlatmaya:

Cinayet:

Bizde 3,3. Bizden iyi olan Kore'de 2,9. Kötü olan Şili'de 3,7. Cinayet sayısı AB ülkelerinde ortalama 1 düzeyinde.

Cinayet sayısında ilk ülke Meksika (18), 6 katımız.

Tecavüz:

Türkiye 1,5. Bizden kötüsü Yunanistan (2,2), bizden iyisi Japonya (1,1).

Avustralya 91,9 olay ile ilk sırada, 61 katımız

Hırsızlık:

Bizde 11. Bizden iyisi Japonya 4, bizden kötüsü Kore (13). AB ortalaması yaklaşık 95. İlk sırada, Belçika var 1762 olay. 160 katımız.

Asayiş olayı:

Bizde 218 olay. Bizden kötüsü Meksika (218, aynı), bizden iyisi Danimarka (191). İlk sırada İskoçya (1487), 7 katımız.

Soygun:

Bizde 161 olay. Bizden iyisi Meksika (156), kötüsü Kore (169). İlk sıradaki Danimarka (1939), 12 katımız.

Araba Hırsızlığı:

Bizde 25 olay, listenin en iyisiyiz. Bizden kötüsü Slovenya 29. İlk sırada Yeni Zelanda 466, 19 katımız.

Tutuklunun Hüküm Giymesi:

Bizde 1000 tutukluda 54 hükümlü var. Bizden iyisi İngiltere (49 hükümlü), kötüsü İsviçre 64 hükümlü. İlk sırada ABD var 145 hükümlü. 3 katımız.

Beğendiğimiz bu ülkeler her suç türünde bizden kat kat kötü durumdur.

İnanmazsınız diye bu araştırmanın kaynak adresini verdim.

Bu ülkeler, yazılı basınında ve televizyonlarında kendi ülkelerinin bu kötü haberlerini vermezler, ama başka ülkelerde olan sevimsiz olayların haberlerini tekrarlı ve yorumlu olarak ezberletirler.

Devlet talimatıdır: Halkın Huzur ve Güvenine Katkı Sağlamak!

Basın başıboş değildir, o demok-rasi ülkelerinde.

Bizim televizyon haberlerinden ise; cinayeti, soygunu, hırsızlığı ve asayiş çıkarsak, haber programı kalmayacak, neredeyse!

Özgürlük başıboşluk ile karışmış durumda, maalesef...

* * *

ABD Başkanı faiz arttırmanın ekonomiyi boğacağını dile getirmeye başladı. Amerikan Merkez Bankası da faiz yükseltmeyi çok dikkatli yapacağını söylüyor. Bir koordinasyon görülüyor. Merkez bankası başıboş değil, hükümet ile amaç birliği içinde.

xxx

Yıllar önceden beri vurguladığımız Yönetmelik Bütünleşik konusunda etkili ilerlemeler geliyor. Mesela, Bakanlığın U-ETDS sistemi tüm taşımaları anlık olarak bilir-görür-raporlar düzende olacak.

Taşıma dünyamızda ulusal verilerimizi elde edeceğiz.

Kayıtlılık yüzde 100'e ilerleyecek.

* * *

Kayıtlı ve raporlu günler diler, Bayramınızı kutlanm. ■

İzmir'de örnek demokrasi:

Minibüsçü sordu, Başkan cevapladı

24 Haziran seçimleri öncesinde yayınlanan yeni kanun maddesiyle önü açılan "taşıma kooperatifi ve birliklerin Belediye toplu taşıma sistemine dahil edilmesi" sürecinde takvim işlemeye başladı.

Bu süreci İzmir'e yakışan "katılımcı ve paylaşımcı" yöntemlerle sürdüren Büyükşehir Belediyesi, sık sık bir araya geldiği minibüsçü esnafını bilgilendirmeye devam ediyor. Son olarak Urla ve Seferihisar bölgelerinde çalışan minibüsçüleri davet eden İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, uygulamak istedikleri sistemi ve sürecin nasıl işleyeceğini anlattı.

Türkiye'ye örnek olacağız

Uzun yıllardır toplu taşıma yapan birlik ve kooperatiflerin büyükşehir çatısı altında, ESHOT'un kriterleriyle; hem işlerinin bozulmayacağı hem de daha disiplinli, daha düzenli çalışacakları bir sistem kurmak ve ulaşım sistemine yeni bir soluk getirmek arzusunda olduklarını söyleyen Başkan Kocaoğlu, "Her ilçede tüzel kişilikle anlaşıp garajları, güzergahları, hareket saatleri ve ücretlerini bizzat Büyükşehir Belediyesi'nin belirleyip yöneteceği, vatandaşların belediyenin koyduğu kurallar içerisinde daha güvenli ve daha konforlu yolculuk yapacağı, aracın yaşı ve niteliğinden şoförün kıyafeti ve eğitimine kadar pek çok şeyin yine belediye tarafından denetleneceği bir sistem için çalışıyoruz" dedi.



Minibüsçülerin sorularını yanıtlayan Başkan, "Kimsenin ekmeğiyle oynamak gibi bir niyetimiz yok. Hiç bir zaman da olmadı. Bizim iyi niyetimizi, samimiyetimizi 15 senedir öğrenemediyse, bundan sonra da zaten öğrenilmez. Biz bugüne kadar yaptığımız bütün işlerde, vatandaşımızın çıkarı varsa 'evet' dedik; yoksa 'hayır' dedik. Aynı durum bugün de geçerli" şeklinde konuştu. Uygulamak istedikleri yeni

sistemin önündeki en büyük engelin "yasa gereği ücretsiz taşınan yolcular" olduğuna dikkat çeken Başkan Aziz Kocaoğlu, "Yeni yasal düzenlemeyle 'taşıma birlik veya kooperatiflerine, belediye bütçelerinden, toplu taşıma hizmetlerinden ücretsiz veya indirimli yararlanacaklara ilişkin gelir desteği ödemeleri yapabilir' hale geldik. Kooperatif ve birlik araçlarını maksimum verimlilikle ulaşım sistemimize entegre etmek istiyoruz. 11 merkez ilçe dışındaki toplu ulaşımı tamamen kooperatif ve birliklere bırakacağız.

"Biz hazırız"

Toplantıya katılan toplu taşıma kooperatiflerinin temsilcileri, Büyükşehir Belediyesi'nin kurmak istediği yeni sisteme destek için ellerinden geleni yapacaklarını söyledi. Minibüsçülerin önemli bir bölümü, sisteme "hemen" dahil olmak istediklerini beyan etti. ■



Okula giden en güvenli yol, Sprinter ile gidilen yoldur.

Yeni yönetmeliğe uygun Sprinter okul aracı Mengerler İstanbul'da.

- 30 gün kayıt yapabilen araç içi kamera ve araç takip sistemi.
- 3 noktalı ayarlanabilir emniyet kemerli ve sensörlü yolcu koltukları.
- Koltuklarda yolcu bulunması halinde sürücüyü sesli ve görsel ikaz (Sürüş sonrasında).
- Sensör arızası durumunda sesli ve görsel uyarı.
- Sürücüyü aracın dışını görme imkânı tanıyan kamera sistemi.



Mercedes-Benz

Mengerler Ticaret Türk A.Ş.
Davutpaşa: Yılanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı / İstanbul
Bostancı: İçerenköy Mahallesi Değirmenyolu Cad. No: 28 Bostancı / İstanbul
www.mengerler.com facebook.com/ Mengerler İstanbul instagram.com/ Mengerler İstanbul
Tel: 0212 484 33 00

Aracın özellikleri, ilandaki görselden farklılık gösterebilir.

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan

100 km sınırlaması kaldırılınsın

Kurban Bayramıyla zirve noktasına çıkan yolcu talebinin bayram sonrasında da devam edeceğine inandığını belirten Birol Özcan, “Çok ciddi bir yolcu talebi var, okulların açılmasına kadar da olacak. Sektör, Bayramı bayram gibi geçirecek. Ancak sektörün önünde zorluklar da var. Yaz sezonu sonrasında sektörümüzü zorlu günler bekliyor” dedi.

D1 belgeli firmalara 100 km sınırlamasının doğru olmadığını ve bu sınırlamanın kaldırılması için Bakanlıkta girişimlerde bulunduklarını belirten Özcan, “Seyahat mesafeleri çok kısalıyor. 100 km sınırlamasının kaldırılması doğru olur. Bu alanda kurumsal bir kimlik yapısı altında da hizmet verilmiyor. U-ETDS ile sektörümüz disiplin altına alınırken D1 belgelilere 100 km mesafe imkanı getirilirse bu alan da disipline olma imkanına kavuşur” dedi.

Başkan Birol Özcan, Kurban Bayramı’nın 9 güne çıkmasıyla birlikte çok yoğun bir hareketliliğe kavuştuklarını belirterek, “Bu hareketlilik sadece Kurban Bayramı süreciyle kalmayacak, sonrasında da devam edecek. Ben okulların açılacağı tarihe kadar çok yoğun bir talep olacağına inanıyorum. Şu anda Ramazan Bayramı ile kıyasladığımızda hareketliliğin düzeyinin yüksekliğini görebiliyoruz. Bayramın Ağustos ayının sonuna gelmesi de ayrı bir avantaj. Memleketlerine giden vatandaşlarımız, dönüşlerinde beraberinde getirecekleri kış malzemeleri için tatillerini uzatıyorlar bu nedenle hareketlilik



Birol Özcan

yüksek olmaya devam edecek. Gidiş nasıl dolu idiyse dönüş de öyle dolu olacak. Şimdiden sektörümüzün Bayramını kutluyorum. Kazasız, belasız hizmet süreci vermelerini diliyorum” dedi.

Ek taşıt imkanı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın D1 ve B1 belgeli firmalara Ramazan Bayramı öncesinde iki bayrama yönelik D2 ve B2 belgelerinde kayıtlı otobüsleri kullanma imkanı tanınmasının bu bayramda da avantajını yaşacaklarını belirten Birol Özcan, “Bakanlık, Kurban Bayramına yönelik, sektörümüze 14-28 Ağustos tarihleri arasında bu taşıtları kullanma imkanı vermişti. Biz talebin bayram sonrasında da devam edeceği inancıyla bu sürenin 2 Eylül’e kadar uzamasına yönelik talebimizi ilettik. Bakanlıktan şimdi bunu bekliyoruz. Şehirlerarasında yaz sezonu boyunca 8 bin 500 dolayında aracın hizmet verdiğini düşünüyoruz. Bu ek taşıt kayıtlı imkanı ile 2 bin -2 bin 500 aracında sektörümüzde kullanıldığını

gözlemleyebiliyoruz” diye konuştu.

Biletlere zam yapılmadı

Yaz sezonunda bilet fiyatlarında zam yapıldığına yönelik değerlendirmelerin de doğru olmadığına dikkat çeken Birol Özcan, “Her firma Bakanlığa bilet fiyatlarını iletiyor ve bu fiyatlar üzerinden yüzde 30 indirim yapma hakkı alıyor. Şimdi artan maliyetler ve yolcu talebi ile bu indirimler ortadan kalktı. Sektörümüz Bakanlığa ilettikleri fiyatlardan taşıma yapıyorlar. Vatandaşın otobüs biletlerine zam geldi düşüncesi doğru değil. Ben vatandaşlarımıza özellikle uyarıda bulunuyorum; bir miktar daha düşük fiyat diye sokak aralarından kalkan, denetimsiz ve belgesiz araçlarla yola çıkmasınlar. Çünkü bu tür araçlar hiçbir denetim altında olmadan faaliyet gösterdikleri için hem taşıdıkları yolcuların güvenliğini hem de yoldaki diğer araçların güvenliğini riske atıyorlar. Bu konu çok önemli” diye konuştu.

Yoldan yolcu alınması

1 Kasım 2018 tarihinde

uygulamaya geçecek U-ETDS’nin (Ulaştırma Elektronik Denetleme Takip Sistemi) sektör tarafından tam anlaşıldığına inanmadığını belirten Özcan, “Arkadaşlarımın önemli bir kısmı, bu sistem hayata geçtikten sonra yoldan yolcu alınmamasına yönelik anlayışın uygulanamaz olduğunu düşünüyor.

Bayburt, Siirt ve Bitlis’te firmalar halkla kaynaşmış bölge firmaları olmuşlar. Çoğu zaman, firmaya, ‘bana yer ayır ve şuradan al’ diyor. Yıllardır uygulanan sistem. Diyarbakır’ dan kalkan otobüs şimdi Ergani’den yolcu alamayacak mı? Bizim istediğimiz, bu yolcuu firmanın otobüse alabilmesi ve ilk ara durağında da bilgileri sisteme yüklemesi. Bunun doğrusu bu. Yolcu 40 km Diyarbakır’a gidip oradan mı araca binecek? İlk durakta bildirim zorunluluğu getirilmesi ve bu bildirim olmadığında cezanın kesilmesini istiyoruz. Bu arada, sektörümüzün de U-ETDS sistemine uyum sağlamak için çaba göstermesi gerekiyor. U-ETDS sektörümüze önemli katkılar sağlayacak. Taşımacılık disiplin ve kontrol altına alınacak. Korsan taşımacılık önleğinde yolcu

seviyemiz en az yüzde 20 artış sağlayacak. Bu sistemle, en 600 otobüsle kontrolsüz, belgesiz şekilde İstanbul’ dan yapılan taşıma engellenebilir ” dedi.

Bölge toplantıları

Bakanlığın U-ETDS sistemine çok önem verdiğini belirten Özcan, “Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Sayın Mahmut Gürses, Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, bu sistemin hazırlanmasında ve duyurulmasında çok büyük emek ve zaman harcadılar. Bakanlık U-ETDS’nin bilgilendirilmesine yönelik Ankara, Bursa, Antalya, Gaziantep ve Erzurum’ da toplantı düzenledi, bizden de talepleri oldu. Konya, Trabzon ve Diyarbakır’ da da toplantı yapılması için Bakanlıkla birlikte hazırlıklar yapacağız” dedi.

100 km sınırlaması kaldırılınsın

“Bakanlıktan en önemli talebimiz D1 belgelere yönelik 100 km şartının kaldırılması, buna yönelik görüşmelerimiz sürüyor” açıklamasını yapan Birol Özcan, “Bu sınırlama doğru değil. D1 belgeli firmalar tamamen kayıt altına alınmış olacak. Ama U-ETDS sistemi D4 belgelileri kapsamıyor. D1 belgeli firmalara da bu hak tanınırsa ulusal güvenlik anlamında da, sektörün disipline edilmesi anlamında da çok büyük katkı sağlayacak” dedi.

Sektörü zor günler bekliyor

Yaz sezonunun sona ermesiyle birlikte sektörün yaşadığı ağır sorunları daha iyi anlamanın mümkün olabileceğine değinen Birol Özcan, “Gerçekten sektörümüz çok ağır maliyetler içinde hizmet yarısını sürdürüyor. Mazota ertelenen zamlar kışın karşımıza çıktığı anda sektörümüzü, düşen yolcu talebi ile çok zor günler bekliyor. Önümüzdeki süreçte, uzun yol taşımacılığı azalacak, en fazla 700-800 km’lik alanda taşımacılık yapılacak. Birçok firma belki de kapanacak, sezonluk firmalar haline gelen bir yapı oluşacak. Yavuz Sultan Selim Köprüsü zorunluluğu Adapazarı, İzmit ve Bursa hattındaki firmalara büyük zararlar verdi” diye konuştu. ■

Kurban Bayramı’nda

Şehirlerarasında 5 milyon yolcu taşınacak

Kurban Bayramı’na az bir süre kalması ve bayram tatilinin 9 gün olması nedeniyle otobüslerde doluluk oranı yüzde 100’e yaklaştı. Bu sene bayram döneminin hafta içine denk gelmesi nedeniyle ciddi bir hareketlilik olduğunu ileten Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan, “Bayram öncesi ve sonrası, hafta sonlarını da dikkate aldığımızda yaklaşık 5 milyon kişi tarifeli seferler ile seyahat edecek ve Kâmil Koç bu yolcunun yüzde 20’sine hizmet verecek” dedi.

Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan, bayram döneminin çok yoğun geçeceğini vurgulayarak yaklaşık 5 milyon kişinin tarifeli seferlerle seyahat etmesini beklediklerini söyledi. Bayram öncesinde talebin her geçen gün artarak devam ettiğini, fakat ana seferlerde doluluğun yüzde 100 seviyelerinde olduğunu söyleyen Doğan, “Gelen yoğun talebi ek

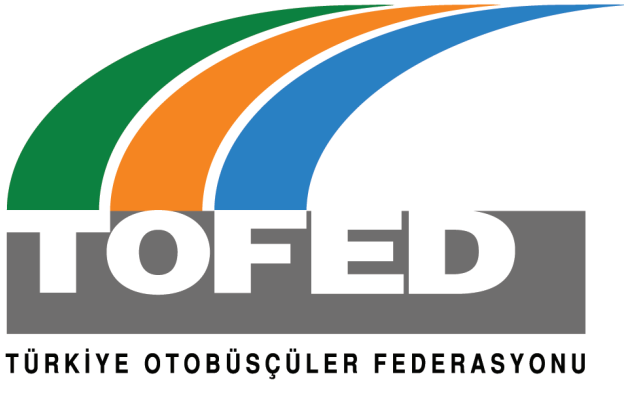
seferlerle karşılamaya çalışıyoruz” dedi. Geçen yıl Kurban Bayramı’nda yaklaşık 700 bin yolcuya hizmet verdiklerini söyleyen Cengiz Doğan, “Bu bayram 9 günlük bayram tatili trafiğinin 10-12 güne yayılacağını ve bunun da sektörde ciddi bir hareketlilik yaratacağını düşünüyoruz. Kâmil Koç Otobüsleri AŞ bu 12 günlük süreçte yaklaşık 1 milyon kişiye hizmet vermeye hazırlanıyor” dedi. Kurban Bayramı’nda yapılacak ek seferle ilgili değerlendirmede de bulunan Doğan, “Kurban Bayramı tatili sürecinin çok yoğun geçeceğini düşünüyoruz. Bugünden yapılan rezervasyon yoğunluğumuz bu düşüncemizi desteklemektedir. Bayram döneminde yaklaşık 22 bin ana kalkış yapacağız. Operasyon ekibimiz Kurban Bayramı süresince yapılacak olan ek seferlerle talebi karşılamaya çalışacak” dedi.

İstanbul, İzmir, Ankara ve Bursa’ dan yoğun olarak kalkış yapacaklarını belirten Cengiz Doğan, özellikle son yıllarda bayramların yaz sezonuna denk geliyor olmasının tatil yörelerine olan seferleri artırdığını belirtti: “Akdeniz, Ege ve Karadeniz bölgelerine yoğun seferlerimiz olacak. Bu hareketliliğin başlangıç noktaları İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa gibi büyük şehirlerimiz olup tatil yörelerine büyük bir hareketlilik izliyoruz.”

Bayram süresince bireysel araçları ile karayolunda seyahat edecekleri de uyarayan Doğan, “Seyahatlerinde karayolunu kullanacak olanların tam dinlenmiş olarak yola çıkmaları ve trafik işaret ve işaretçilerine riayet etmeleri son derece önemli. Bayramı herkesin sevdikleri ile birlikte bayram neşesiyle yaşaması en büyük temennimiz” dedi. ■



Cengiz Doğan



Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren kamu
çalışanlarımızın
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve verimli
çalışmalar dileriz.

Av. Birol ÖZCAN
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkanı



Değerli yolcularımızın,
taşıma sektörüne hizmet üreten
kamu çalışanlarımızın ve sektör mensublarımızın
Kurban Bayramını
en içten dileklerimizle kutlarız...

FATİH TAMAY
IPRU Başkanı



Değerli yolcularımızın, sektör mensuplarımızın,
kaptanlarımızın, çalışanlarımız ve ailelerinin
Kurban Bayramını
en içten dileklerimizle kutlarız.

LATİF KARAALİ
TOSEV Başkanı

Dost ve müşterilerimizin,
taşıma ve otomotiv sektörümüzün
Kurban Bayramı'nı kutlar,
sevgi, dostluk ve dayanışma
duygularımızın güçlenmesine
vesile olmasını temenni ederiz.



YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN



***Yolcularımızın,
tüm meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Kurban Bayramı'nı kutlar,
sağlıklı, huzurlu, bol seyahatli
bir yaşam dileriz.***

***Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa YILDIRIM***



***Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektörünün
Bayramını en içten dileklerimizle
kutlar, aileniz ve sevdiklerinizle
sağlık, mutluluk ve bol kazançlı
bir sezon geçirmenizi
temenni ederiz.***

***Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı
Sümer YIĞCI***

ANKARA'NIN DOĞAL SEMBOLLERİ



ANKARA KEDİSİ



ANKARA TAVŞANI



ANKARA KEÇİSİ



ANKARA ARMUDU



KALECİK KARASI



ANKARA ÇİĞDEMİ



GÖLBAŞI SEVGİ ÇİÇEĞİ



GÖLBAŞI ANDEZİT TAŞI

**Tüm yolcularımızın, meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımızın
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, başarı ve mutluluklar dileriz.**

AŞTİ Kooperatifi Yönetim Kurulu adına
Ethem ATEŞ / Başkan

Bakan Cahit Turhan'a sorunlar iletildi

Ulaştırma sektörü çözüm istiyor

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan ile bir araya gelerek ulaşım sektörüne yönelik hazırladıkları 41 maddelik çalışma ile ilgili bilgiler verdi. Yıldırım, Bayramdan sonra sektörün Bakan Turhan ile buluşma isteğini de aktardı.

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, geçen hafta Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan'ı ziyaret etti. Yıldırım, Bu ziyarette yaptığı görüşmeye yönelik Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

Sektörün durumunu anlattım

Bakan Cahit Turhan'ın Türkiye'nin birçok altyapı projesinde imzasının bulunduğunu ve Bakan olarak atanmasının çok doğru bir adım olduğunu belirten Yıldırım, "Sayın Bakan, makamında kabul etti ve yarım saat ayırdı. Bu sürede Sayın Bakana sektörümüzün durumunu aktardım. Ulaştırma ile ilgili çalışmalarımızdan bahsettim. 41 maddelik bir rapor hazırladığımızı ve bunu bir sunum şeklinde kendisine Bayram sonrasında aktarmak istediğimizi söyledim. Bu görüşme sırasında da taleplerimizin içeriğine yönelik bilgilendirmede bulundum, bunlar arasında yeni mevzuat düzenlemeleri de bulunuyor. Kapasite kullanımı ve verimlilik esasına uygun yeni bir mevzuat oluşturulması, yeni araç, eski araç, 2+1 ve 2+1 araçlarla ilgili sınıflandırılması getirilmesi gerektiğini de söyledim. Bunun vatandaşın aldığı hizmetin karşılığını



bilmesi açısından önemli olduğunu ifade ettim. Ayrıca Sayın Bakan'a otoyollar üzerinde yapılan şu andaki projelere müdahale edilmesi gerektiğini, bunların ülkenin itibarı olduğunu ve gelişigüzel yapılmaması gerektiğini ve kurumsal bir hale getirilmelerinin önemini aktardım. Ayrıca tesislerin enerji kullanımının da güneş enerjisine dayandırılmasının gerekliliğini ve bunların sektörün beklentisi olduğunu söyledim" dedi.

Buluşma Bayram sonrasında

Sektörün Bakan ile bayramdan sonra bir araya gelme yönündeki

isteğini de bu görüşmede ilettiğini belirten Mustafa Yıldırım, "Bayram sonrasında sektör mensuplarının da katılımı ile çok kapsamlı bir sunum yapma isteğimizi ilettim. Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkartılması, kanunlar arasındaki çelişkilerin giderilmesine yönelik tespitlerimizi de bu sunumda aktarmak istediğimizi söyledim. Bir araya gelme talebimize çok olumlu baktı. Sayın Bakana bize zaman ayırdığı için çok teşekkür ediyorum. Kendisi ile çok uyumlu bir çalışma dönemi geçireceğimize inanıyorum" diye konuştu. ■

Dr. Zeki
Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Her durum için ayrı bir çözüm seçeneği vardır

Yine bir Kurban Bayramı geldi, gerçi bizim için çocukluk ve gençlik yıllarımızdaki eski bayram heyecanları artık yok. Bilmem bu yaşlılıktan mı yoksa devir koşullarının değişmesinden mi? Merak ediyorum, acaba bugünün çocukları ve gençleri, bizim önceden duyduğumuz heyecanları duyuyorlar mı? Bu tür bayramlar genelde mutluluk verir, her bayramın da ayrı anlamı vardır... Ben de bu bayramda birkaç konu üzerinde durmak istiyorum.

Ekonomik durum

Enflasyon artıyor, faiz ve döviz de artıyor. Hayli hareketli bir durum var ve bu, üzerimizde ağırlık yaratıyor. Siyaset yapmak istemem, ama bana göre bugünkü durumun sorumlusu enflasyon ve enflasyona neden olanlardır. Enflasyona bağlı olarak meydana gelen artışlar her şeyi, kimini olumlu kimini olumsuz etkiliyor. Bana göre en olumlu etkilenenler döviz kullanmadan ihracat ürünü üretip bunları ihraç edenler. En kötü durumda olanlar ise ithalat girdisi fazla olan ürünleri yurtiçinde kullanarak iş yapanlar. Ulaştırma da otobüs taşıt maliyetleri ve akaryakıt girdisi ile önemli oranda dış girdiye bağlı ve maliyetleri hızla artıyor. Bunun karşılığında da tek yapılacak iş, imkan varsa taşıma seyahatlerini arttırmak olacak.

İş durumu

Artan fiyatlar yolcu sayısını azaltır mı? Neyse ki aynı etki rakip modlarda da var. Yine de fiyat artışlarının tüm taşıma modlarına olumsuz etkisi olacağını düşünüyorum. İnsanlar en azından zorunlu olmayan seyahatlerini yapmayacaklar veya erteleyecekler. Yurtiçi yurtdışı mal hareketleri de azalabilir bu da yük taşımacılarının işlerini olumsuz etkileyebilir.

Bayram

Geçen yıl Kurban Bayramı yaz döneminin sonuna eklendi ve olumlu bir durum yarattı. Bu sene, bayramın, zaten hareketli olan yaz sezonunun içinde olduğunu görüyoruz ve bu 5 – 6 yıl sürecek. Yüksek sezonda otel ve yolcu taşımacılığı gibi mesleklerde zaten olumlu olan döneme pek fazla artı bir şey gelmiyor. Meydana gelen talepleri yeterince karşılamak da mümkün olmuyor. Buna rağmen genelde olumlu hareketlilik olduğu söylenebilir. Benim duyduğuma göre Çeşme'nin yerleşik nüfusu 140 binmiş, yaz aylarında 400 bini geçiyormuş... Bu bayramda toplam nüfusun 1 milyonu bulacağı söyleniyor, ama 1 milyona ulaşan bir yerin ne otobüslere uçaklara ne de otellere çok fazla faydası olacağını sanıyorum. Seyahatlerin büyük çoğunluğunun özel otomobillerle yapılacağını düşünüyorum. Neyse ki Ramazan Bayramı yaz sezonundan çıktı, bu yıldan sonra ilkbaharın sonuna eklenecek. İyi bir döneme geldiğini söyleyebiliriz.

Bayramdaki yetersizlikler

Bayram döneminde ulaşım araçlarında ve otellerde yer bulmak artık mümkün değil. Bazıları bunu yer ayırtmanın ve bilet almanın erken yapılmasıyla çözülebileceğini önerirler. Otobüs biletinin erken alınması hemen hemen hiçbir şey değiştirmez. Mutlaka geç kalanlar olacaktır ya da biletler erken bitecektir ve bazıları mutlaka mağdur olacaktır. Dolayısıyla biletlerin erken alınması kişilerin sorununu çözer ama tüm kitlenin sorununu

çözmez. Tabii ki biletler önceden satıldı diye bir miktar ek sefer konulabilir, ama bu da yeterli değildir. Bu durum oteller için de aynıdır. Bu nedenle olumlu sezona eklenenen bayram taleplerinin karşılanması mümkün değildir. Kısa dönemli talep için yatırım yapmak da zaten değmez ve mümkün değildir.

Terminaller

Bayram dönemlerinde problem yaşanan yerlerin başında otobüs terminalleri geliyor. Havaalanı terminallerini de buna eklemek mümkündür. Bu problemlerin bazı şehirlerde daha fazla yaşandığını görüyoruz, umarım ki terminal işletmecileri yeterli tedbirleri alıyorlardır. İstanbul en çok problemin yaşandığı yerlerden biridir. Bayrampaşa'daki İstanbul Otogarı'nın yetmediğini biliyoruz. Bunun yanında belediyenin yapıp işlettiği Alibeyköy Otogarı var ama bilinmez bir el burayı kullandırmayıp insanlara bu sorunları yaşıyor. Aslında burası kullanılsa sorunların büyük ölçüde çözülmesi mümkün olabilir.

Taşıma güvenliği

Artan yoğunluklar yollarda kalabalık yaratıp daha fazla kazaya maalesef neden olabiliyor. Bu da bayramların en acı tarafı... Konuşulmak istenirse de bu gerçekle karşı karşıya kalacağız. Umarım ki ticari araçlar ve sürücüler ile özel otomobil kullananlar daha fazla dikkatli olurlar daha az acıyla atlattırız bu yoğun süreci. Ticari araç sahiplerinin mesleki sorumluluklarını da unutmaması lazım.

Bir tekrar

Bayram konuları arasına girmeyeceği düşünülse de önemli bir konudan söz etmek durumundayım. Taşımacıların karşılaştığı belge sorunlarıyla ilgili çokça şikayet almaktayız... Gerek gazeteye gerek şahsıma sorular yöneltilip adeta beni çözüm makamı gibi gördüklerine şahit oluyorum. Bu da hangi taşımanın kim tarafından yapılacağı ve kimin hangi taşımaları yapabileceği sorusunun cevabının herkese göre farklı olmasından kaynaklanıyor. Daha önce defalarca yazdım, Bakanlık; genelge ile hangi taşımaların hangi yetki belgeleriyle yapılacağını, hangi yetki belgelerinin hangi tür taşımaları yapabileceğini açıkça duyurması, hem taşımacıların hem de denetleme yapanların buna göre hareket etmesi gerektiğini belirttim. Ancak nedense bu yapılmıyor, sanki çok zor bir şey. Acaba çekindikleri bir şey mi var? İşlerin netleşmesinden kimsenin çekinmemesi, korkmaması lazım. Her zaman faydalıdır. Bu arada şunu da belirtelim ki, böyle bir netleşmenin Yönetmelikteki belge tanımlarıyla yapılması mümkün değil. Yönetmelikte belge tanımları olmadığı için bu sorun var. Bu nedenle yönetmelikteki tanımlarla belge lafını dolandırmanın alevi yok. Açık olarak problemlili olan, kimin tarafından yapılacağı belli olmayan her çeşit taşımanın netleştirilmesi gerekiyor. Bu konu üzerinde gerekirse daha fazla durmak durumundayız.

Gazeteyi arıyorlar, beni arıyorlar. Konu hakkında insanlar gerçekten çözüm yaratan cümleler duymak istiyor. Bunların neler olduğunu tekrarlamıyorum ama hangi belgenin hangi taşımayı yapacağını saptanması, mutlaka apaçık bilinmesi şart oldu.

Herkese huzur için de bayram diliyorum. ■



☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar



Otokar



30 Ağustos Zafer Bayramı

*Turizm Taşımacılığı Sektörüne;
Ege Bölgesi ve İzmir’imizde
Yön Veren Tüm Taşımacı
Camiasının ve Yolcularımızın
**Kurban Bayramını ve
30 Ağustos Zafer Bayramını**
kutlar, sağlıklı yaşam, mutlu ve
huzurlu çalışmalar dileriz.*



EGETURDER
Ege Turizm Taşımacılar Derneği

İSMAİL CİRİT
Yönetim Kurulu Başkanı



30 Ağustos Zafer Bayramı

*Servis Taşımacılığı Sektörüne;
Ege Bölgesi ve İzmir’de
sonsuz hizmet üreten
Taşımacı Camiasının ve Yolcularımızın
**Kurban Bayramını ve
30 Ağustos Zafer Bayramını**
kutlar, sağlıklı yaşam, mutlu ve
huzurlu çalışmalar dileriz.*



İZTAD
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis
Hizmetleri Derneği

ÖZER BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli iş ortaklarımızın,
meslektaşlarımızın ve
sayın yolcularımızın
Kurban Bayramını
kutlar,
sağlık, mutluluk ve
verimli çalışmalar dileriz.



www.hasturizm.com.tr



Değerli müşterilerimizin
meslektaşlarımızın ve
iş ortaklarımızın
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
bol kazançlar dileriz.



www.yasaroglu.com.tr



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Şimdi çözüm üretme zamanı

Türkiye ekonomisi çok kırılğan bir hale geldi. Döviz kurlarında çok ciddi spekülasyonlar var. Spekülatif tarafı çok yüksek bunun. Ama bir de Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu şartlara bakmak lazım. Üretmeyen, ithal eden cari açığı olan bir ekonomimiz var. Bu gerçekleri de siyasetçilerin görmesi lazım. Doğrudur. ABD doları konusunda Türkiye ile oynuyor. Fakat ekonomimizin durumu da iç açıcı değil. Reel değerlerin ekonomide belli dayanakları var. Yani sizin paranızı belirleyen faktörler var. Bir de spekülatif tarafı var. Mutlaka son zamanda yaşanan böyle hızlı artışın bir nedeni var, ama o zaman niye düştü? Sormak lazım, kurları belirleyenlere o zaman niye bunu bastırınız? Burada bir oyun var, onu kabul ediyoruz, ama bizi kaygılandıran bu fiyatlarla dünyadaki petrolün durumu, İran'a konulan ambargo... Bütün bunlar Türkiye'yi önümüzdeki yıl çok olumsuz etkileyecek.

Üretici firmalarla görüşmek

Sektörümüzün de artık çok dikkatli olması gerekiyor. Biz bundan sonraki adımlarımızı planlıyoruz. İlk planımız otobüs üreticisi firmalarla masaya oturmak. Bunun ilk çalışmasını yaptık. Bayramdan sonra TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak Metro Turizm, Kamil Koç, Ulusoy, Pamukkale, Efe Tur gibi firmaların sahip ve yöneticileriyle önce biz bir araya geleceğiz. Burada üretici üç firmalara yönelik bir teklif hazırlayıp sunalım. Üretici firmalara, "borçlarımız var, bu yüksek kur seviyesinde bunlar ödenmesi mümkün değil, gelin, kurun sabitlenmesi gibi çözümlerinde yer alabileceği ortak bir çözüm bulalım" diyeceğiz. Bunu bir an önce üretici firmalar bir araya gelerek konuşmak zorundayız.

Bu kış çok zorlu olacak

Hepimiz aynı gemideyiz. Bu geminin batmaması için şimdi bir araya gelmek, konuşmak ve çözüm üretme zamanıdır. Sadece üretici firmalarla değil, hükümet yetkilileriyle de ilgili Bakanlıklar düzeyine taşımak istiyoruz. Mutlaka bir çözüm üretilmeli. Yoksa bu kış sektörün cehennemi olur. Mevcut araç yatırımları ve döviz kurları artı otobüs ve köprü kullanım bedellerinin üzerine bir de yakıttaki ÖTV desteği kalkarsa o zaman ortaklık cehenneme dönecek. İnanıyorum ki, Sayın Cumhurbaşkanımız bunları görüyordur. Türkiye'nin ne olursa olsun ithalden çok ihracata odaklanması, işsizliği azaltmak için tarım ve hayvancılık politikalarına ağırlık verilmesi lazım. Türkiye'nin otomotiv endüstrisinden 28 milyar dolarlık ihracatı var buna karşılık 24 milyar dolar ithalatı var. Yani bizim otomotivdeki kârımız 4 milyar dolardır.

Turizm bu sene iyi gidiyor

Daha da iyiye gider inşallah. Ama Türkiye şu anda yabancılar için bir cennet. Kurların yükselmesinin turizme faydası oluyor. İnsanlar ucuz olduğu için geliyor, ama ülkeyimizin sayıya değil, paraya oynaması lazım. Bakanımız da bunu çok net ortaya koydu. Daha kaliteli turist, daha çok para kazandıracak turist olması lazım. Turizm çeşitlendirme konusunda ben Bakanımıza çok güveniyorum. Hükümetin ilgili bakanlarla bir araya gelip sektörleri de batırmayacak ve varlığını sürdürecektir şekilde tedbirler alması lazım.

10 milyon yolcu

Şuan sezonun ortasında ve yoğun bir dönemdeyiz. Ek sefer imkanı getiren düzenleme bizi biraz rahatlatmış. 10 bin ek sefer yapılabilir. Ben bayramı 12 günlük bir tatil olarak görüyorum. 10 milyona yakın yolcu taşınacak. Bu süreçte karsan taşımacılığa karşı denetim yapılması lazım. Bayramda sürücülerin uykusuz yorgun yola çıkmamaları lazım. Bu bayramın en iyi şekilde değerlendirilmesi lazım. Ölü bir sezona gireceğiz. Bundan sonra bizi bekleyen zor günlere karşı önlem almak için TOBB Sektör Meclisi olarak bir toplantı planımız var.

Herkesin Bayramını kutluyor, kazasız, belasız yolculuklar ve bol kazançlar diliyorum. ■

Trafik güvenliği önceliğimizdir!

Araçlarımızı ve personelimizi titizlikle kontrol edelim.

Mehmet Öksüz'ün annesi

Hatice Öksüz için Mevlit okutuldu

TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz annesi Hatice Öksüz'ün vefatının 40'ıncı gününde düzenlenen etkinlikte mevlit okutuldu.

6 Ağustos Pazartesi günü Turizm Taşımacıları Derneği'nin Samatya'daki otoparkında Genel Sekreter Mehmet Öksüz'ün annesi Hatice Öksüz için mevlit okutuldu, katılımcılara yemek verildi. Düzenlenen etkinliğe TOBB karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, IPRU Başkanı Fatih Tamay, Yönetim Kurulu Üyeleri, İSTAB Başkanı Turgay Gül, İSTAB Eski Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Ahmet Karakiş, UYOF ve PULS Başkanı İmran Okumuş, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Otobüs Satış Müdürü Önsel Demircioğlu, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, Bursa Genel

Müdürü Tanju Nayır, İzmir Şubesi Genel Müdürü Caner Perk, MAPAR İstanbul Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioglu, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Anadolu Isuzu Otobüs Satış Müdürü Onur Çetinkaya, Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, İkinci El Satış Müdürü Sami Acerüzümoğlu, HTA Satış Müdürü Osman Çoban, Mengerler Ticaret Türk AŞ İstanbul Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Mengerler Bursa Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki ile çok sayıda firma sahibi katıldı.

Dostlarım yalnız bırakmadı

Anneminin vefatına yönelik düzenlenen mevlit okutulmasına sektör mensubu dostlarının katılmasından duyduğu memnuniyeti ifade eden Mehmet Öksüz, "Annemin vefatının 40'ıncı gününe yönelik gerçekleştirilen etkinlikte sivil toplum kuruluşları, firma sahipleri ve üreticilerin katılması ve yanımda olmasından büyük bir mutluluk duydum. Bütün dostlarıma, meslektaşlarıma bugün yanımda oldukları ve annem için dua ettikleri için sonsuz teşekkür ediyorum" dedi. ■



Cengiz Doğan'ın acı kaybı

Kamil Koç Otobüsleri Tic. AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan'ın babası Ziya Doğan yaşamını yitirdi.

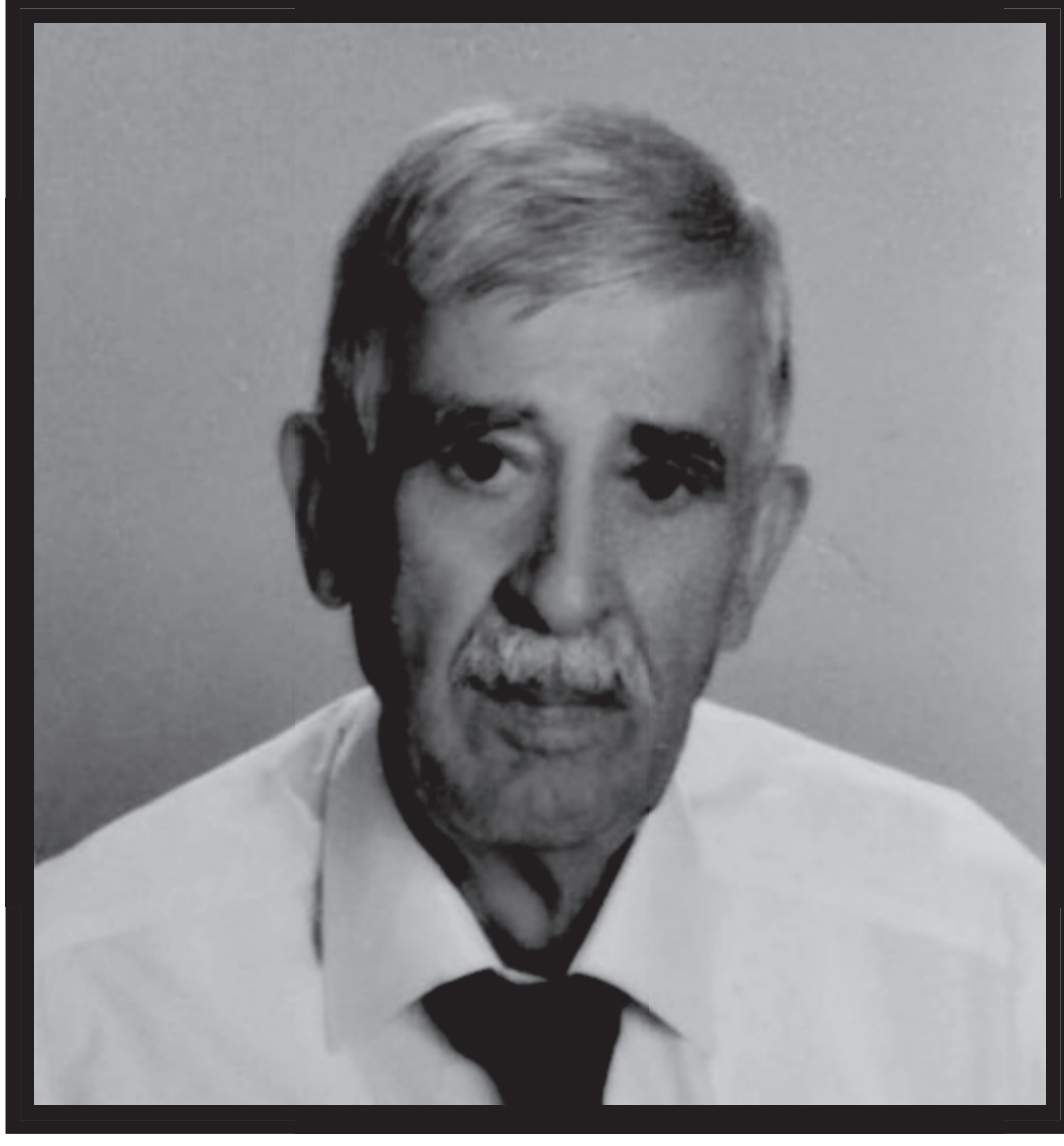


Merhum Ziya Doğan, 10 Ağustos Cuma günü Bursa'nın Gemlik İlçesi Asım Kocabıyık Camii'nde kılınan ikindi namazının ardından toprağa verildi. Cengiz Doğan'ı, babası Ziya Doğan'ı uğurladığı acılı gününde mesai arkadaşları ile sektör mensupları da yalnız bırakmadı. TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Genel Sekreter Yardımcısı Bülent Yıldız, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Öz

Emniyet Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Efe Tur Genel Müdürü Kerem Alper Birant, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, MAPAR Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, Temsa Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Mengerler Trakya Genel Müdürü Güven Onan, Mengerler Bursa Genel Müdürü Kenan Yaman, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Önder Gökçe de katıldı.

Taşıma Dünyası olarak biz de Sayın Cengiz Doğan'a başsağlığı, yakınlarına sabırlar ve merhum Ziya Doğan'a Allah'tan rahmet diliyoruz. ■





Genel Müdürümüz Sayın Cengiz Doğan'ın değerli babası

Ziya Doğan'ı

kaybetmiş olmanın üzüntüsünü derinden hissediyoruz.

Kâmil Koç olarak Doğan ailesinin acısını paylaşıyor,
merhuma Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Ailesi



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.
Genel Müdürü
Cengiz Doğan'ın değerli babası

ZİYA DOĞAN'ın

vefatını büyük üzüntü içinde
öğrendik.

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



YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YALÇIN ŞAHİN

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.
Genel Müdürü
Cengiz Doğan'ın değerli babası

ZİYA DOĞAN'

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.

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



Av. Birol ÖZCAN
Genel Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.
Genel Müdürü
Cengiz Doğan'ın değerli babası

ZİYA DOĞAN'

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.

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



Mustafa YILDIRIM
Genel Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.
Genel Müdürü
Cengiz Doğan'ın değerli babası

ZİYA DOĞAN'

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.

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

**BAŞSAĞLIĞI**

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.
Genel Müdürü
Cengiz Doğan'ın değerli babası

ZİYA DOĞAN'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

ANTOTO OTOMOTİV

Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1

Türkiye pazarına sunuyor

Yeni Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modellerinin 2018'in son çeyreğinde Türkiye pazarına sunulması planlanıyor.

Mercedes-Benz Türk'ün amiral gemisi Travego; ileri teknolojisi, benzersiz tasarımı, üstün konforu ile geleceği şekillendiriyor. Travego; 60 bin km olan uzun bakım aralığı, düşük bakım maliyetleri ve düşük yakıt tüketimi ile bir kez daha rakiplerinden ayrışıyor.

Güçlü, dinamik, etkileyici

2016'da tasarlanan ön izgarası, arka motor kapığı, ön ve arka farları sayesinde daha güçlü, dinamik ve etkileyici bir görünüme sahip olan yeni Travego, aerodinamik tasarımı ile yakıt tasarrufuna ve verimliliğe katkı sağlıyor. Sahip olduğu alüminyum alaşımlı jantlar, Travego'nun görsel zenginliğini artırıyor ve aracın ağırlığını azaltarak yakıt ekonomisine katkıda bulunuyor. Yıkama özellikli Bixenon ön farlar, LED gündüz farları ve LED teknolojili arka farlar daha iyi görmeyi ve fark edilmeyi sağlayarak enerji verimliliğini artırıyor.

En üst düzeyde konfor

Travego hem sürücüsüne hem de yolcusuna en üst düzeyde konfor



sunmaya devam ediyor. Aracın ön kapısındaki genişletilmiş açılı giriş ile yolculara daha rahat bir binış sunarken, basamakta yer alan ışıklı Mercedes-Benz logosu yolcuları konfora davet ediyor. Travego 15 SHD'de 2.100 mm, Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1'de 1.950 mm olan iç yükseklik ferah bir seyahat ortamı sunuyor.

Ayrıca Travego 15 SHD'de 10,7 m3, Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modellerinde ise 14,0 m3 kullanılabilir bagaj hacmi bulunuyor.

Daha geniş hacimli paket rafları, kaliteli yeni tip kumaşlar, özel tasarım yan duvar kumaşı, paket rafı altında boydan boya konumlandırılan alüminyum dekor parçalarıyla uyumlu servis setleri ve LED teknolojili ambiyans aydınlatma, hoş bir atmosfer sunuyor. 2+2 koltuk düzenindeki Travego 15 SHD ve Travego 16 SHD için özel tasarlanmış, yüksekliği ayarlanabilir ve yan

parçaları katlanabilir baş dayamalı Mercedes-Benz Luxline koltuklar ve Travego 16 SHD 2+1'de kullanılan entegre baş dayamalı Mercedes-Benz Lounge koltuklar yolcu konforunu seyahat sırasında en üst düzeye çıkarıyor. 2+2 koltuk düzenindeki araçlarda bulunan yana doğru kaydırılabilen koltuklar, rahatlık hissini artırırken; tüm modellerde bulunan parke görünümlü zemin ortama şık ve sıcak bir hava katıyor. Travego 15 SHD'deki podest yapısından farklı olarak, Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modelleri düz zemin ile sunuluyor.

Travego 15 SHD'de 32 kW, Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1'de 39 kW soğutma kapasitesine sahip olan çift bölge (dual zone) kontrollü klima sistemi, otobüs içerisindeki sıcaklığı eşit miktarda dağıtarak tüm yolcular için en üst düzey konfor koşullarını yaratıyor.

Travego 16 SHD 2+1'de standart olarak bulunan koyu renk yan camlar, 2+2 koltuk düzenindeki diğer modellerde opsiyonel olarak sunuluyor.



Konforlu sürüş teknolojisi

Travego'nun 2016'da tasarlanan kokpiti, modern gösterge paneli ve renkli ekranı, sürücüsüne hem modern bir atmosfer hem de rahatlık sunuyor. Ergonomik, kokpitte uyumlu tasarıma sahip ve erişimi kolay butonlar sürücünün tüm kontrolü elinin altında bulundurmasını sağlıyor. Deri kaplı direksiyon simidi, zarif tasarımı ile sürüş keyfine katkıda bulunurken direksiyon üzerindeki çok fonksiyonlu düğmelerle sürücü araçla ilgili tüm verilere rahatça ulaşabiliyor. Klima kontrol ünitesi, sürücü ve yolcu bölgelerini ayrı kumanda etme imkânı sunuyor ve dijital ekranı sayesinde kolayca kontrol edilebiliyor. Mercedes-Benz otobüsler için tasarlanan Otobüs Multimedya Sistemi (CMS), 7" geniş ve parlak ekranıyla tamamen yeni, modern ve ergonomik olarak tasarlandı. CMS, dahili bluetooth modülü ile güvenli

telefon görüşmelerini mümkün kılarken; geri görüş kamerası görüntüsü, geri vites devreye girdiğinde otomatik olarak CMS ekranına aktarılıyor. Yeni eklenen start-stop butonu da sürüş konforunu artıran özelliklerden biri olarak öne çıkıyor.

Sürüş konforunun yanı sıra geniş sürücü yatma yeri ve kliması, sürücüye dinlenirken de en üst düzeyde konfor sağlıyor. ■



Yakıt ekonomisi ve ekolojik kazanım

3,99 m yüksekliğindeki Travego'nun 2 farklı uzunluk seçeneğinde 3 farklı modeli bulunuyor.

- 2+2 koltuklandırma düzenindeki Travego 15 SHD, 46 yolcu kapasitesi ile 12,3 m uzunluğundayken,
- 2+2 koltuklandırma düzenindeki diğer bir model olan Travego 16 SHD, 50 yolcu kapasitesi ile 13,1 m,
- Travego 16 SHD 2+1 ise, 41 yolcu kapasitesi ile 13,1 m uzunluğunda.

Travego 15 SHD 315 kW (428 PS), Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modelleri ise 335 kW (456 PS) gücünde Euro 6 normuna uygun 6 silindirli OM 470 FE (Yakıt Verimliliği Paketi) motora sahip. Yüksek verim ve performansla çalışan bu motor, egzoz emisyonlarını düşürürken daha fazla yakıt tasarrufuna da beraberinde getiriyor. Mercedes-Benz için özel geliştirilen Euro 6 motor ile entegreli sulu retarder sayesinde, retarder yağı ortadan kalkıyor ve böylelikle yağ değişim maliyeti ile ilave ağırlık azaltılıyor.

Travego 15 SHD'de Mercedes-Benz GO 210-6, Travego 16 SHD ve Travego 16 SHD 2+1 modellerinde ise Mercedes-Benz GO 230-6 manuel şanzıman standart olarak sunulurken; Mercedes-Benz GO 250-8 PowerShift otomatikleştirilmiş şanzıman da tüm modellerde opsiyonel olarak sunuluyor.

Çekici aerodinamik tasarımı, hafifletilmiş ve yüksek hızlarda otomatik açılan araç karoserisi, yakıt ekonomisine önemli ölçüde katkıda bulunuyor.



Aktif ve pasif güvenlik sistemleri

Travego birçok güvenlik sistemini standart donanım olarak sunuyor:

- Ön Çarpışma Korumucusu (FCG) sayesinde, olası bir çarpışma durumunda çarpışılan aracın otobüsün altına girmesi önlenerek, tüm sürücü bölmesi özel bir çerçeve yapısı içinde komple arkaya doğru itiliyor ve sürücünün korunması sağlanıyor.
- Akıf Acil Fren Sistemi 4 (ABA 4) sayesinde, önde yavaş giden veya duran bir araca arkadan çarpma riski azaltılıyor. Sistem herhangi bir tehlike algıladığı anda, sürücüyü uyarıp frenleme uygulayarak arkadan çarpma riskini veya kaza kaçınılmazsa yaşanan kazanın verebileceği hasarı azaltıyor.
- Adaptif Hız Sabitleyici (ACC) ile, ABA 4'e entegre olarak sürücü tarafından belirlenen takip mesafesine riayet edilirken,

güvenlik mesafesinin aşılması durumunda araç frenlenerek sadece güvenlik değil; konfor da artırılıyor.

- Şerit Takip Asistanı (SPA) ile ise, aracın istem dışı şerit değiştirdiği algılandığı takdirde, sürücü koltuğu şerit ihlali yapılan tarafa doğru hissedilir bir şekilde titretilip sürücü uyarılıyor.
- Lastik Basınç İzleme Sistemi (TPM) sayesinde, lastiklerin hasar görmesi önlenerek hem güvenlik hem de maliyet avantajı sağlanıyor.
- Antiblokaj Fren sistemi (ABS) ile, tekerleklerin frenleme anında kilitlenmesi engelleniyor.
- Elektronik Stabilite Programı (ESP) ile savrulma önlenerek virajlarda ve ani manevralarda güvenlik sağlanıyor.
- Patinaj Önleyici Sistem (ASR) sayesinde, hızlanma anında çekici tekerleklerin kayması engellenerek buzlu yollarda dahi güvenli kalkış imkânı sağlanıyor.
- Elektronik Fren Sistemi (EBS) ve Fren Destek Sistemi (BAS) ile de her koşulda dengeli frenleme sunuluyor.

A&C Turizm filosunu TEMSA ile büyütüyor

Turizm ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Ankara merkezli A&C Turizm, 10 adet 2018 model TEMSA Prestij yatırımı yaptı. Eklenen son araçlarla birlikte filodaki TEMSA Prestij sayısı 30'a yükseldi.

Teknoloji odaklı yatırımlarıyla dünyanın önde gelen otomotiv şirketleri arasında yerini alan TEMSA Türkiye'nin önde gelen servis ağılarıyla olan iş birliklerine hızla devam ediyor. TEMSA son olarak Ankara'da Turizm ve personel taşımacılığı alanının önde gelen firmalarından A&C Turizm ile satış anlaşması imzaladı.

Anlaşma kapsamında TEMSA Bayisi Azizoglu Motorlu Araçlar tarafından A&C Turizm'e 10 adet 2018 model Prestij teslim edildi. Son teslimlerle birlikte firmanın filosundaki TEMSA Prestij sayısı 30 oldu.

Filodaki araçların yarısı TEMSA

Teslimat törenine katılan A&C Turizm yetkilisi Derviş Ögüt şöyle konuştu: "A&C Turizm olarak 20 yılı aşkın bir süredir çıktığımız bu yolda Ankara'nın güzide kurum ve özel okullarının personel ve servis

taşımacılığını yapıyoruz. Bünyemizde özmal kapsamında 60 adet Ankara C plakalı otobüs yer alıyor. Bunların 30 adedini TEMSA Prestij oluşturuyor. Toplamda ise kiralık araçlarla birlikte 1000 adet otobüs çalışıyor. Geçtiğimiz yıllarda elde ettiğimiz başarılı performansın mimarı doğru tercihlerimiz oldu. TEMSA'nın da bu tercihlerimiz içerisinde payı çok büyük. Yaptığımız işte en büyük sermayemiz insan kaynağımız ve kaliteli araç filomuz, en önemli odak noktamız ise müşterilerimiz. TEMSA da tam bu nokta da en büyük destekçimiz. Müşterilerimizin emniyeti ve konforu bizler için her şeyden daha değerli. Bu kapsamda başta yakıt tasarrufu olmak üzere yüksek emniyet standartları ve konforlu sürüş deneyimine sahip bu araçları filomuza dahil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz."

TEMSA bayisi Azizoglu Motorlu Araçlar'ın sahibi Aziz Şahin ise, birçok firmanın bu yılki yatırım tercihlerinde Prestij olduğuna dikkat çekerek, özellikle Prestij SX ürünleri geçtiğimiz yıllarda taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer almakla birlikte 29 kişilik midibüs pazarının da lider aracı. TEMSA Prestij SX aracımızı açık ara lider

yapan etkenlerin arasında düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforu bulunuyor. TEMSA Prestij SX araçlarımız yüksek manevra yeteneğiyle zorlu koşullara uyum sağlarken, yaygın servis ağıyla kullanım avantajı sağlıyor" dedi.

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ise A&C Turizm uzun yıllar iş birliğinde olduğumuz bir firma. TEMSA tercihlerinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Teslimini gerçekleştirdiğimiz 10 adet TEMSA Prestij'in firmaya hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu. ■



A&C Turizm yetkilisi Derviş Ögüt, "Bünyemizde özmal kapsamında 60 adet Ankara C plakalı otobüs yer alıyor. Bunların 30 adedini TEMSA Prestij oluşturuyor. Toplamda ise kiralık araçlarla birlikte 1000 adet otobüs çalışıyor. Geçtiğimiz yıllarda elde ettiğimiz başarılı performansın mimarı doğru tercihlerimiz oldu. TEMSA'nın da bu tercihlerimiz içerisinde payı çok büyük."



*Mübârek Kurban Bayramı'nızı
en içten dileklerimizle kutlar;
sevdiklerinizle beraber, mutlu ve huzurlu bir
bayram geçirmenizi dileriz.*



İSTAB Yönetim Kurulu adına
Başkan
Turgay GÜL



istanbultasimacilarbirligidernegi



Değerli müşterilerimizin,
meslektaşlarımızın ve iş ortaklarımızın
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve bol kazançlar dileriz.

KoşanTur 
Geleceği Taşıyoruz...

www.kosantur.com



**Tüm yolcularımızın,
sektörümüzün
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
esenlikler dileriz.**

Özkaymak



*Sevdiklerinizle bir
arada olacağınız,
mutluluğunuza
mutluluk
kataacağınız bir
bayram olması
dileğiyle...*

**Kurban Bayramınız
kutlu olsun!**



Mercedes-Benz Türk'ten

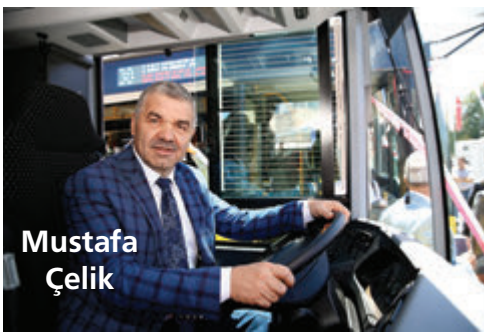
Kayseri'ye 18 metrelik 10 Conecto

Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, yeni alınan ve maliyeti yaklaşık 16,5 milyon TL olan 10 adet 18 metre uzunluğundaki Mercedes-Benz Conecto doğalgazlı körüklü otobüsü kamuoyuna tanıttı. Başkan Çelik, 3,5 yılda alınan otobüs sayısının 133'e ulaştığını söyledi.

Büyükşehir Belediyesi, şehir içi ulaşımını daha da rahatlatmak için yeni nesil toplu taşıma araçlarını Kayseri'ye kazandırmaya devam ediyor. Araçların teslimatına yönelik törende konuşan Başkan Mustafa Çelik, Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım filosunu yeni nesil araçlarla büyütme ve gençleştirmeye devam ettiklerini söyledi. Çelik, ulaşım filosuna maliyeti yaklaşık 16,5 milyon TL olan 18 metre büyüklüğünde 10 adet doğal gazlı aracı daha eklediklerini söyledi.

10 elektrikli otobüs daha alıyoruz

Toplu ulaşımı yaygınlaştırmak için daha önce 30 raylı sistem aracı aldıklarını dile getiren Başkan Çelik, "Ardından otobüs alımlarımız başladı. Önce 35 sonra 50, ardından 20 otobüsle toplam 105 otobüsü filomuza kattık. Bugün bunlara ilave olarak 10 otobüs daha ulaşım ağıma katılıyor. Körüklü dediğimiz 18 metre boyundaki bu otobüslerimiz şehrimizin yoğun hatlarında çalışacak. Ayrıca elektrikli otobüsler için de ihalemizi yaptık ve bu otobüslerin yapımı devam ediyor. Önümüzdeki günlerden itibaren bu otobüsleri de teslim alacağız. Elektrikli



otobüslerin 8 adeti 25 metre uzunluğunda ve raylı sistem araçları büyüklüğünde olacak. Ayrıca bugün tanıtımını yaptığımız otobüslerin boyunda 18 metrelik 10 adet elektrikli otobüs daha alıyoruz. Böylece 3,5 yılda aldığımız toplam otobüs sayısı 133 oluyor" diye konuştu.

Araçlarda acil durum butonu bulunuyor

Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, konuşmasının ardından katılımcılarla birlikte yeni araçları inceledi. Araçlarla ilgili bilgi veren Ulaşım A.Ş. Genel Müdürü Feyzullah Gündoğdu, 145 yolcu kapasiteli doğal gazlı aracın doğaya dost olduğunu söyledi. Araçlarda yolcu güvenlik sistemlerinin bulunduğunu ve 24 saat online olarak aracın izlenebildiğini ifade eden Gündoğdu, araç içinde ayrıca Türkiye'de ilklerden bir tanesi olan "Acil durum butonu" bulunduğunu da dile getirerek herhangi bir olumsuzluk halinde bu butonlara basılmasıyla filo yönetim merkezine alarm verilebildiğini kaydetti. Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, de araçların konforuna vurgu yaptı ve bu araçlarda her türlü iklimlendirmenin bulunduğunu söyledi.

Yeni alınan doğal gazlı otobüsler Başkan Çelik, ilçe belediye başkanları ve vatandaşların katılımıyla konvoy halinde Cumhuriyet Meydanı'ndan Büyükşehir Belediyesi önüne gittiler. Araçlar Kayseri'nin yoğunluğu bulunan mahallelerinde servise çıkacaklar. ■



Karsan Romanya'da 105 adetlik ihale kazandı

Şehirlere modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, Romanya'ya gerçekleştirdiği otobüs teslimatları ve kazandığı ihalelerle bölgedeki gücünü artırıyor. Romanya'da bulunan Braila ve Sibiu Belediyeleri ile teslimat anlaşmaları imzalayan Karsan, son olarak Brasov Belediyesi'nin açtığı 105 adetlik dizel otobüs ihalesinin tamamını kazandı. Brasov Belediyesi'ne 10, 12 ve 18 metre sınıflarında toplam 105 adet otobüs teslimatı gerçekleştirecek olan Karsan, böylece hem 129 milyon TL'lik önemli bir satışa imza attı hem de bugüne kadar tek seferde en yüksek adetli Menarinibus Citymood satışını gerçekleştirdi.

Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, "Romanya yollarında bulunan araçlarımız bizler için önemli referans oluyor. Teslim edeceğimiz araçların 3 yıllık bakımını da kapsayan ihale doğrultusunda, otobüslerin teslimatını 2018 ve 2019 yılları içerisinde gerçekleştireceğiz" dedi. ■



Elektrikli Karsan Jest'e BMW'den Tam Not



Yerli üretici Karsan, elektrikli toplu taşıma araçları alanında önemli işbirliklerini sürdürüyor. Karsan'ın elektrik motorlu araçlar için BMW ile gerçekleştirdiği tedarik anlaşmasının ilk ürünü olan Karsan Jest Electric, Almanya, Münih'teki Maisach Pisti'nde BMW mühendisleri tarafından kapsamlı test edildi ve BMW tarafından tam not aldı.

Karsan Jest Electric'in, kalbinde yer alan BMW i teknolojisiyle küresel anlamda özgün ve rekabetçi bir elektrikli taşıma aracı formuna kavuştuğuna dikkat çeken Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, Almanya temasları kapsamında açıklamalarda bulundu: "Jest Electric, gerçekleştirilen testlerde BMW tarafından çok etkileyici bulundu ve tam not aldı. Ayrıca Almanya'da taşımacılık yapan şirketlerle de çeşitli görüşmeler yaptık. Jest Electric'i Avrupa ve ABD pazarında yaygın hale getirmek üzere stratejik ortaklıklarımızı geliştireceğiz."

Arpacioğlu, daha seri üretime geçmeden Avrupa'nın çeşitli ülkelerinden de sipariş almaya başladıklarını da açıkladı. ■

Mercedes-Benz Türk'ten 5 firmaya 5 Tourismo, 2 Travego teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayileri otobüs teslimatlarına devam ediyor. Yapılan törenlerle 5 firmanın filosuna toplum 7 otobüs daha katıldı.

Filolarını yeni otobüslerle güçlendirmeye devam eden firmalar, Tourismo ve Travego yatırımları ile Kurban Bayramı öncesinde firmalar yolcularına daha kaliteli ve güvenli yolculuklar

Teslimat töreninde Tourismo'ların ekonomi dostu yakıt performansına ve yüksek ikinci el değerine vurgu yapıldı. Pamukkale yetkilileri, Tourismo 16'ların piyasa koşullarına göre oldukça yüksek performans gösterdiklerini belirterek, Mercedes ile yaptıkları iş birliklerinden duydukları mutluluğu da dile getirdi.



Kontur Turizm'e Tourismo 16

Hasmer Düzce tarafından Kontur'a a satışı gerçekleştirilen 1 adet Tourismo 16 RHD, Abdülmecit Çökaynar'a teslim edildi. Teslimat sırasında, Hasmer tarafından Mercedes otobüslerinin düşük yakıt sarfiyatına ve yüksek teknolojik avantajlarına ayrıca vurgu yapıldı.

Sakarya Vib'e Travego

Hassoy tarafından Sakarya Vib'e satışı



gerçekleştirilen 1 adet Travego 15 SHD, Naim Uçar ve Ahmet Ağın'a teslim edildi. Teslimat esnasında, Travego'ların iyi yakıt performansına ve sorunsuz sürüşüne vurgu yapıldı. Sakarya Vib firma yetkilileri, Mercedes-Benz otobüslerini sahip olduğu yüksek ikinci el fiyatları nedeniyle tercih ettiklerini belirterek, Mercedes kalitesine oldukça güvendiklerinin ve bu iş birliğinin firmaya katmış olduğu kaliteden duydukları memnuniyetin ayrıca altını çizdiler.



Yeşil Muş Ovası 2 Tourismo aldı

Hasmer tarafından Yeşil

Muş Ovası Turizm'e satışı gerçekleştirilen 2 adet Tourismo 16 RHD, Feyzullah Özkan ve Medeni Kızılkın'a teslim edildi. Yeşil Muş Ovası Turizm, filosunu Tourismo 16 ile güçlendirdi. Teslimat sırasında, Yeşil Muş Ovası Turizm yetkilileri Mercedes güvencesi ve Tourismo kalitesi nedeniyle alımı gerçekleştirdiklerini belirttiler.



Şahin Global'e Tourismo

Bursa Motorlu tarafından Şahin Global'e satışı gerçekleştirilen 1 adet Tourismo 15 RHD, Eren Acar'a teslim edildi. Teslimat sırasında Şahin Global yetkilisi, Mercedes-Benz markasına güvendiklerini ve kârlı bir yatırım yaptıklarını vurgulayarak; Tourismo'ların yüksek performansından ve konforlu ulaşımından etkilendiklerini dile getirdi. ■

15 günde 4 otobüs

Mercedes-Benz Türk, 27 Temmuz – 10 Ağustos 2018 tarihleri arasında dört otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Ben Turizm'e Tourismo 16 RHD

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep tarafından Ben Turizm'e satışı gerçekleştirilen 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD, Yunus Dal ve Doğan Özdeniz'e teslim edildi. Ben Turizm yetkilileri, Tourismo 16 otobüslerindeki teknoloji ve konforun kendilerini etkilediklerini belirttiler. Teslimat sırasında,



Hatay SAS Turizm Setra 517 aldı

Koluman Gaziantep tarafından Hatay SAS Turizm'e satışı gerçekleştirilen 1 adet Setra S517 SHD, Ramazan Hüzmeli'ye teslim edildi. Daha önce de Setra 517'i tercih eden Hatay SAS, otobüsün sınıfının en geniş bagaj hacmine sahip olmasının önemli tercih nedenleri arasında olduğunu belirtti.

Şehirinde Conecto

İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Mercedes-Benz Conecto, Ömer Kara ve İsmail Kara'ya teslim edildi. Müşteri dostu oluşu, yakıt performansına ve düşük işletme maliyeti sahipliğiyle Conecto otobüsleri hep gözde, hep talep görüyor. ■



Polonya Lodz Belediyesi

Isuzu Novociti Life tercih etti

Anadolu Isuzu'nun otobüs ürün grubunda bulunan 9,5 m. uzunluğundaki Citibus modeli ile 7,5 m. uzunluğundaki Novociti modeli arasında 8 m. uzunluğuyla yeni bir segment oluşturan Novociti Life, tüm dünyanın dikkatini çekmeye devam ediyor. Yurtiçinde Bingöl ve Afyonkarahisar teslimatlarının hemen ardından yurtdışından da sipariş alınmaya başlanan Novociti Life için 9 Ağustos tarihinde düzenlenen törenle Polonya Lodz Belediyesi de 25 adetlik sipariş verdi.

Polonya'da 2 yıldır faaliyetlerine devam eden Anadolu Isuzu distribütörü, Busimport Pl Sp.z.o.o'nun gerçekleştirdiği anlaşma gereğince 25 adetlik araç filosu Lodz Belediyesi'nin toplu ulaşım alanında hizmet verecek. ■



Anadolu Isuzu tasarım ekibi

Innovator Of The Year 2018 ödülünü kazandı

Anadolu Isuzu'nun Ar-Ge merkezinde faaliyetlerini sürdüren ve geçmiş dönemde yaptıkları tasarımlarla Anadolu Isuzu araçlarının birçok ödül almasını sağlayan tasarım ekibi, A'Design Award & Competition yarışmasından Innovator Of The Year 2018 ödülünü kazandı.

Tüm dünyadan yarışmaya katılan ürünleri, konseptleri ve servisleri farklı kategorilerde değerlendiren A'Design Award & Competition kurulu, Isuzu Visigo'yu en üst düzey ödül olan "Platinum A'Design Award", Isuzu Novociti Life ve Isuzu Citiport'u da "Gold A'Design Award" ile ödüllendirmişti.

Anadolu Isuzu tasarım ekibine bir sürpriz yapan A'Design Award & Competition jürisi, tüm ekibe ithafen "Innovator of the Year 2018" ödülünü verdi. ■



Isuzu D-Max

Transanatolia'ya kadın pilotlarla katılıyor

Türkiye'nin ilk ve tek pikap üreticisi Anadolu Isuzu, ülkemizde 8 yıldır düzenlenen ve dünyanın en zorlu rally raid yarışlarından biri olarak gösterilen Transanatolia Rallisi'ne ilk kez kadın yarış pilotlarıyla katılıyor. Türkiye'de üretilen ve yarış aracına çevrilen Isuzu D-Max, roll cage sistemi, performanslı motoru, yarış direksiyonu, yarış koltukları ve özel yeşil rengiyle Transanatolia 2018'in favori araçlarından biri olacak. Güçlü ve dayanıklı şasi alt yapısını 4x4 çekiş sistemiyle birleştiren Isuzu D-Max'ın pilot koltuğunda Yeşim Nur Mantas ve Co-Pilot koltuğunda Pınar Çelikel oturacak.

7 günde toplam 2850 km'lik parkuru aşacak olan Anadolu Isuzu kadın yarış pilotları, yarış İzmir'den başlayacak, sırasıyla Kütahya, Ankara, Kayseri, Nevşehir, Niğde, Karaman, Burdur, Denizli üzerinden gidip yine İzmir'de Efes'te yarış sonlandırılacak. ■



Otobüs üreticilerinin yüzü ihracatla gülüyor

Anadolu Isuzu 100 milyon Euro ihracat gelirine koşuyor

Anadolu Isuzu ihracat Direktörü Hakan Kefoğlu, 2019'da 100 milyon ihracat geliri elde etmek istediklerini belirterek, "2015'te başlayan değişim süreci ihracat seviyemizde büyük bir ilerleme getirdi. 2015'te 29 milyon Euro, 2016'da 56 milyon Euro, 2017'de 67 milyon Euro ihracat geliri elde ettik. 2018'i 80-85 milyon Euro ile kapatacağımız görünüyor. 2019'da bunu 100 milyon Euro seviyesine taşıyacağız. Ama burada da kalmayacağız. 200 milyon Euro ihracata ulaşabilmenin stratejilerini yürütüyoruz" dedi.

Bu yıl, iç pazarda, otobüs satışlarında yaşanan daralma ile üzülen otobüs üreticilerinin yüzü ihracat ile gülüyor. Otobüs ihracatında son 15 yıla damga vuran ve liderlik koltuğuna oturan şirket ise Anadolu Isuzu. Şirket, 2018'de de çok hızlı bir ihracat seviyesine doğru ilerliyor. Son dönemde yabancı ülkelerin belediyeleri ile yüksek adetlerle yapılan anlaşmalar dikkat çekiyor. Bizde Anadolu Isuzu'nun ihracat çalışmalarını ve gelecek yıllara yönelik stratejilerini öğrenmek için İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu ile bir araya geldik.

Zeytinyağı ihracatından, otobüse

Hakan Kefoğlu, 2015 Mayıs ayından bu yana Anadolu Isuzu'da görev yapıyor. Ondan önce de Anadolu Grubu'nda 5 yıllık bir iş geçmişiydi. "Kariyerim hep ihracat üzerine oldu. Sattığım ürün değişti, ama ihracat hiç değişmedi" açıklaması ile başlayan söyleşimiz keyifli bir şekilde devam etti. Kariyerine yabancı firmalara, Türkiye yatırımlarına yönelik danışmanlık yaparak başlayan Hakan Kefoğlu, "Alman Lisesi mezunuyum. Koç Üniversitesi'nde işletme okudum. İlk iş olarak yabancı firmalara Türkiye yatırımlarında danışmanlık yaptım. 2 yıllık bu süreç, iş hayatıma değişik bir bakış açısı kazandırdı. Daha sonra Mey İçki'de uzman pozisyonunda işe başladım. Özelleştirmeden yeni çıktığı dönemdi, 5 yıl kadar çalıştım. Sonra da 2009 yılında Doluca'nın ihracat müdürlüğünü üstlendim. Bunu Anadolu Grubu'nda Ana Gıda'nın Komili, Kırilangıç, Madra Zeytinyağı markalarının ihracat müdürlüğü takip etti. Daha sonra da 2015 yılının Mayıs ayında Anadolu Isuzu'nun ihracat müdürlüğüne başladım. Kariyerim, bana değişik sektörlerde, değişik alanlarda çalışma fırsatı verdi. Bir kere çok geniş bir coğrafyayı ve her

ülkeniniş yapış şekillerini ve her sektörün de kendine özgü özelliklerini tanıma şansım oldu. Avrupalı ve Doğulu bir ülke ile kendi içinde iş yapmanın farklı özellikleri var" dedi.

Tedirginlik değil, gurur duydum

Anadolu Isuzu'nun ihracat direktörlüğü görevinin teklif edilmesinden büyük bir gurur duyduğunu ifade eden Hakan Kefoğlu, "Tedirginlik duymadım, öncelikle gurur duydum. Sonuçta benim yöneticilerim açısından bir riskti bu. 'Ama neden olmasın. Buna uygun gürdülerse seve seve yaparım' dedim. Altından kalkacağımı biliyordum. Daha oturmuş bir departmandı. O yüzden güzel bir pozisyon oldu. Yıllardır ihracat lideri bir marka olmasının size yüklediği sorumluluklar var. Sizin bunu daha öteye taşımanız gerekiyor. Bu bir bayrak yarışı. Bende bayrağı daha yukarıda bırakıp devam etmek isterim. Arkanıza dönüp baktığınızda kapattığınız, küçülttüğünüz bir işle anılmak istemezsiniz. O anlamda önemli bir görev" diye konuştu.

İlk stratejimiz

Hakan Kefoğlu, 2015 Mayıs ayında göreve geldiği andan itibaren bir iş planı oluşturduklarını vurguladı: "İlk stratejimiz yapımızı yeniden şekillendirerek, daha fazla coğrafyaya yönelik genişleme oldu. Daha önceki iş yapımıza baktığımızda, 2014 itibarıyla sadece Cezayir ve Azerbaycan öne çıkıyordu, bu iki ülkede 77 pay alıyordu. O yıl dünyada enerji krizi çıktı. Bizim olduğumuz coğrafyada, kendi içerisinde petrol üreten ve ihraç eden ülkeler olduğu için, petrol fiyatları düşünce ithalatları ve kamu alımlarını azalttılar. Bizde o yüzden kendi coğrafyalarımızla ilgili sıkıntıya girdik. Biz bu durumdaki nasıl çıkacağımızı düşünürken bile Cezayir ve Azerbaycan'ın verdiği bir rahatlık vardı, yıllar boyunca oturmuş pazarlar bunlar. Diğer pazarlara riski dağıtmalıydık. Bunu başardığımızda ihracatta işinizi belirli bir seviyede sürdürme imkânınız oluyor. Bugün tam tersi bir tablo var. Son 3 yıl baktığımızda, Cezayir gibi olan 6-7 ülkemiz var. Şu an 12 ülke işimizin yüzde 80'ini yapıyor ve bu pazarlarda kendi içinde dönüyor; yani birinci her yıl Romanya, Litvanya veya Fransa değil. Bu çok daha sağlıklı. Geçen yıl Litvanya'ya 102 adetlik satış yaptık. Bu sene Litvanya pazarını 50 adetle kapatacağız. Bu yıl ihale almadık. Bu seneki 50, 102 adetten daha kıymetli ve güzel bir noktaya geldik. Bunu artırmayı hedefliyoruz."

30 ülkeye ihracat

Anadolu Isuzu'nun bugün 30 ülkeye otobüs ihraç ettiğini belirten Hakan Kefoğlu, "Rakiplerimize baktığımızda, birçoğunun bir iki pazarda çok dominant ama diğerlerinde pek aktif olmadıklarını görüyoruz. Bizim Cezayir ve Azerbaycan'da yaşadığımız sıkıntıyı yaşıyorlar. 2015'ten 2018'e, geline nokta, ülke sayısını artırmamız diğer sektörlerdeki tecrübelerimizden kaynaklanıyor. Biz organizasyonumuzu buna yönelik oluşturduk. Daha önceki operasyonel görevlerimizi de diğer departmanlara devrettik. Hem çalışma arkadaşlarımız arttı, 10 kişiden oluşan bir ekibimiz var. Ekibimizi daha da büyütmeyi düşünüyoruz. Yüzde 50 zamanlı sürekli sahadayız. Çok ciddi müşteri ziyaretlerimiz oluyor. İhracatta sürekli başarılı olabilmemiz bu noktaya



Erkan Yılmaz, Hakan Kefoğlu ile röportajını Anadolu Isuzu'nun Gebze'deki merkezinde yaptı.

odaklanmanızla mümkün. Yoksa dönemsel olarak birtakım başarılar elde edersiniz. İç pazar hareketli, şimdi iç pazara dönelim dediğinizde başarılı olmanız mümkün değil; ihracata odaklanma sürekli olmalı. Yoksa pazarınızı büyütme imkânına sahip olamazsınız" dedi.

100 milyon Euro'da kalmayacağız

100 milyon dolarlık ihracat gelirine koştuklarını da belirten Hakan Kefoğlu, "İlk beş yıllık hedefimize çok yakın bir noktada, 100 milyon Euro ihracata ulaşmak üzereyiz. Her sene ihracatımızı artırdık. 2015'te 29 milyon Euro ihracat yaptık. 2016 da ise 56 milyon Euro, 2017'de 67 milyon Euro'ya taşındık. Bu yıl 80-85 milyon Euro aralığında kapatacağımızı ümit ediyoruz. 2019'da, 100 milyon Euro'yu hedefliyoruz. Ama burada da durmayacağız. 200 milyon Euro'ya nasıl gideriz" diye bir vizyon koyuyoruz kendimize. Onu çalışacağız, bakalım yapabilecek miyiz? Şu anda, bir kısmında çok yoğun, bir kısmında daha başlangıç seviyesinde 30 ülkede varız. Ama bunu yeterli bulmuyoruz. 60 ülkeye ulaşan bir plan üzerinde çalışıyoruz. Kıta kıta çalışmamız var. Uygun partnerlere bakıyoruz, çok ciddi planları çalışıyoruz. Avrupa'da Akdeniz havzasında aşağı yukarı her yerde varız. Adetler değişebilir ama bir pazar payımız var. Kuzey Afrika'da Fas, Tunus, Cezayir'de varız. Ortadoğu'da varız. Türki Cumhuriyetlere yavaş yavaş girmek istiyoruz. Sağdan direksiyonlu ülkelerde olmak istiyoruz. Bizim başarıımızdaki en büyük etken müşteri ihtiyaçlarına çok kısa sürede cevap verebilmemiz. Bu

esnekliliği gösterdiğiniz ölçüde global üretici oluyorsunuz. Bizim hedefimizde global üretici haline gelmek. Bizim marka gücümüz daha kuvvetli, daha dayanıklı, daha sağlam ve daha kaliteli olarak biliniyor. Daha çok müşteri odaklıyız, müşteriye çok yakın, çok ziyaret ediyoruz. Satış sonrası hizmetleri de yüzde yüz müşteri memnuniyeti anlayışı ile yönetiyoruz" dedi.

Yabancı müşterinin beklentisi

Hakan Kefoğlu, yabancı müşterilerle Türk müşterilerin farklılıklarına yönelik açıklamalarda bulundu: "Yurtdışına, satış sonrasında, Ar-Ge'den, kalite, kontrol ve pazarlama departmanlarındaki değişik ihtiyaçlara cevap verebilmek için bir ekip halinde gidiyoruz. Pazar ihtiyaçlarını önce anlıyoruz, onu tanımlıyoruz ve aracımızı bu talebe uygun kalite seviyesine getirmeye çalışıyoruz. Bu aracı yapmak doğru mu değil mi, bakıyoruz. Yabancı müşterilerimizle Türk otobüsçüsünün öncelikleri kesinlikle çok farklı. Yabancı müşteri için konfor, şoförün ihtiyaçları ve güvenlik ön plana çıkıyor. Buna uygun bir değer ve fiyat var. Türk kullanıcısına bu değeri ödemek zor gelebiliyor."

Rakiplerimizin başarısı...

Türkiye'de üretilen otobüslerin yurtdışında ilgi görmesine yönelik değerlendirmede de bulunan Hakan Kefoğlu, "Bir kere fiyat kalite seviyemiz çok yüksek, bubizim için çok iyi bir avantaj. Yurtdışı müşteriler içinse, verdikleri paraya alabilecekleri kalite çok yüksek. Bunda Avrupalı üreticilerinde 50 yıldır ülkemizdeki üretimleri ve bilgi birikimlerinin katkısı büyük. Türkiye Avrupa'nın otobüs üretim merkezi haline geldi. Arka arkaya Türk firmalarının ihale kazanması Türk markalarının Avrupa'da kabul gördüğü anlamına geliyor. Ben yurtdışında hiçbir Türk firmasını rakip olarak görmedim. Biz beraber imza törenlerine gittik. Birbirimizin rakibi değiliz, bilakis birbirimizi destekleyip önümüzü açmamız gerekiyor. Birden fazla marka ile yurtdışında olmanız çok önemli. O zaman size daha olumlu bakılıyor. Tek başınıza olduğunuzda birçok kulisle mücadele etmek zorundasınız. Tabii ki birbirimizden iş aldığımız oluyor, ama mevcudiyetimiz çok daha önemli. Biz rakiplerimizin başarıları ile de gurur duyuyoruz" dedi.

Ortak dil ve hedef

Yurtdışında 20'den fazla

distribütöre sahip olduklarını belirten Hakan Kefoğlu, iş ortaklarını seçerken dikkat ettikleri noktalara dikkat çekti: "Distribütörlerimizi yeniden yapılandırdık. Sağlıklı olanlarla devam ettik. Bu da bir sinerji kattı. Distribütör ağını oluştururken öncelikle bizim işimizi bilmesini istiyoruz, ama rakip markanın da olmamasını arzu ediyoruz. Ülkelerin bir kısmında Isuzu distribütörleri ile çalışıyoruz. Onlarla çalışmanın artıları ve farklı katma değerleri oluyor. Kuvvetli bir finans yapısı var mı, ona bakıyoruz. Ama en önemli ruhu olacak, kendini adanmış olacak ve büyümek isteyen olacak. Firma içinde; departmanlarında, firmanın da, dış paydaşlarının da aynı hedefe koşmaları gerektiğine çok inanıyorum. Ortak dil ve ortak hedef çok önemli."

850 otobüs yeni bir rekor

2018 yılını 850 adet otobüs satışı ile kapatacaklarını düşündüklerini belirten Hakan Kefoğlu, "Türk üreticiler arasında hem otobüs hem midibüs ihracatında birinci olduğumuzu görüyorum. 2017'nin ilk 6 ayında ihracat seviyemiz 202'ye bu yıl aynı dönemde yüzde 57 artarak 376'ya çıktı. İkinci yarıda bunun devamını bekliyoruz. Şu an 387 otobüs satışı yapmışız, en yakın rakibimizle iki kat fark var. 2017 yılını so 2018 yılını en yüksek ihracatcisi ile kapattık. Bu seneki seviyemizde yeni bir rekor olacak" dedi.

22 milyonluk sözleşme

Hakan Kefoğlu, "Köstence'ye 104 adet adetlik otobüs ihracatı sözleşmemiz tek seferde yapılan en büyük sözleşmemiz. 22 milyon Euro'luk bir sözleşme... Bunun yanı sıra tanıtım ve fuar katılımlarıyla tüketiciye ulaşma faaliyetimiz var.

Fuarlarda yeni araçlar

Her sene 10'un üzerinde fuara katılıyor. Almanya'da düzenlenecek olan Hannover Fuarı'na katılacağız. Burada 4 aracımızın lansmanını gerçekleştireceğiz. 18 metre körüklü otobüsümüz, Novociti Life Premium aracımız, Visigo 1.9 lt aracımız ve Citiport'un 9.0 lt araçlarımızla fuarda yerimizi alıyoruz. İngiltere'de Birmingham Fuarı'nda ise ilk sağdan direksiyonlu aracımızı tanıtacağız. Oradan İrlanda Dublin kentinde fuara katılacağız. Sağdan direksiyonlu ülkeler bizim için önemli. Oraların hepsine odaklanmak istiyoruz. Türki Cumhuriyetler önemli. Arap yarımadasında, çeşitli ülkelerde çalışmalarımız devam ediyor. Fildişi'nde devam ediyoruz Batı Afrika'da potansiyel olduğuna inanıyoruz ve en önemlisi, artık neden Amerika olmasın diyoruz. Çalışmalarımız ve düşüncelerimiz var, inceleyeceğiz. Yerinde üretim faaliyetlerini her zaman düşüneniz lazım.

Ekibimiz büyüyecek

Ekibimizi de kademeli şekilde büyütme istiyoruz. Bundan sonra Danimarka ve Polonya'ya otobüs satacağız. Şu anda 62 adetlik çok büyük bir satış yaptığımız Tunus sevkیاتlarımız var. Çok yakın tarihlerde bu kadar büyük satış olmadı. Bu yıl ihracat yaptığımız ülkeler arasında Fildişi ve Irak da katıldı. Irak'a 5 aracımız gitti. Daha sonra bunun adetlerinin artacağına inanıyoruz. Tunus ile de aynı oldu... Elektrikli otobüsümüzü Avrupa'da tanıtacağız. Alternatif enerji artık çok popüler, biz bu alana yönelik ürün gamımızı daha da genişletmeyi planlıyoruz. CNG tekrar gündeme geliyor.

İsrail'e 137 araç satış daha yaptık ve toplamda 250 civarında araç ihraç ettik. Romanya, Bulgaristan, Azerbaycan ve Cezayir 1000'li adetlere ulaştı. Litvanya'da bu rakam 500. Fransa 400 adedi geçti. 2018 yılının ilk 6 aylık döneminde OSD verilerine göre en fazla otobüs ve midibüs satan ticari araç markası Anadolu Isuzu oldu. Otobüs segmentinde 6 aylık süreçte 174 adetlik satışla bir önceki yıla göre yüzde 112 büyümeye kaydettik. Midibüs segmentinde ise 202 adetlik satışla yüzde 28 büyümeye kaydettik. ■



Teknoloji

**Ekrem
Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Yerli Ve Milli... İlk Ağır Vasıta Motoru Çalıştırıldı

Yerli ve milli mühendislik kabiliyetleri kullanılarak BMC Power tarafından tasarlanan ve yine yerli ve milli imkanlarla üretilen 6 silindiri, 585 beygir gücündeki Ağır Vasıta Motoru'nun ilk çalıştırılması İTÜ OTAM laboratuvarlarında başarıyla gerçekleştirilmiştir!

BMC Power'ın bu başarısına binaen 19 Temmuz 2018 Perşembe günü İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörlük bünyesinde bir plaket töreni düzenlenmiştir. Törene İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Kenan Çolpan, BMC Power Genel Müdürü Dr. Osman Dur, OTAM İcra Kurulu Üyesi Ekrem Özcan ve sektörün birçok önemli ismi katılım gösterdi. İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca tarafından BMC Power adına Genel Müdür Osman Dur'a tebrik plaketi takdim edildi.

İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, "İTÜ ilklerin ve enlerin okulu. Bu tür testlerin okulumuz içerisinde yer alan OTAM'da yapılması ve başarıyla sonuçlanması İTÜ'nün köklü kültürünü besliyor. Emeği geçen herkese teşekkür ederiz" dedi.

BMC Power Genel Müdürü Dr. Osman Dur ise, "Biz bu motoru geliştirirken, rekabetçi teknolojileri takip ederek yeni teknolojiler geliştirecek bir ekosistem oluşturmak için çalışıyoruz. Bu amaca yönelik olarak işbirliği içinde olduğumuz üretim altyapısı olan sanayi şirketlerine alanımızla ilgili mühendislik kabiliyeti kazandırmayı, üniversitelere ise akademik güçlerini ve araştırma altyapılarını daha etkin kullanma imkanı vermeyi hedefliyoruz. Bu çalışmaların bir ekosistem çerçevesinde eşgüdümlü yürüttüğümüz süreç Türkiye'de güzel işler ortaya çıkacaktır" şeklinde konuştu.

İlk prototip tamamlandı

2017 Şubat ayında tasarımına başlanılan 6 silindiri, 585 beygir gücündeki ağır vasıta motorunun ilk prototip üretimi 2018 Haziran ayında BMC İzmir tesislerinde tamamlanarak, teste hazır hale getirildi. Motorun ilk çalıştırılması 2018 Temmuz ayında OTAM laboratuvarlarında başarıyla gerçekleştirildi.

Motor, transmisyon ve kontrol sistemlerinde uluslararası çapta güçlü bir mühendislik firması hedefiyle çalışmalarını sürdüren BMC Power, bu tecrübeyle 1000 beygir gücünde yeni nesil zırhlı araç ve 1500 beygir gücünde Altay Tankı güç grubu tasarım ve üretim çalışmalarını da sürdürüyor. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Yeni Yönetmeliğe Uygun Sprinter

Okul Servisi

2018-2019 eğitim ve öğretim yılına hazır olan Mercedes-Benz Sprinter okul servisi araçlarında; araç içi yolcu bölümünün dışardan görülmesine olanak sağlayan camları, dış kamera sistemi, 30 gün süresince kayıt tutabilen araç içi kamera ve araç

takip sistemi, 3 nokta ayarlanabilir emniyet kemeri için koltukları, sürüş sırasında koltuklarda yolcu bulunması halinde veya sensör arızası durumunda sürücüye sesli ve görsel ikaz veren sensörlü koltuk sistemi, ön ve arka klima ile yeni standartların tamamı karşılanıyor.

Mercedes-Benz Sprinter okul servis araçları yönetmeliği kapsamında gerçekleştirilmiş olduğu güncellemelerle birlikte öğrencilerin evden okula, okuldan eve güvenli yolculuk yapmasını sağlıyor.



Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz; "20 bine yakını İstanbul olmak üzere 81 ilde

Mercedes-Benz Türk'ten

Ağustos ayına özel fırsatlar

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

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Ağustos ayı kampanyası kapsamında 2017 model Mercedes-Benz Travego 15 SHD model otobüs alımlarında müşterilerine özel kampanya kapsamında 700 bin TL kredi tutarı için, 36 ay vadeli yüzde 0 sabit faiz oranı ile 19 bin 444 TL aylık ödeme fırsatı ile sunuluyor.

2017 model yılı ve altı Mercedes-Benz inşaat/çekici kamyon modelleri için; araç+servis sözleşmesini kapsayan özel finansman kampanyası çerçevesinde, kurumsal müşteriler; 250 bin TL kredi tutarı için, 36 ay vade, yüzde 1,52 faiz oranı ve 9 bin 190 TL aylık ödemeyle Mercedes-Benz kamyon sahibi olabiliyor.

Aynı kampanyada kurumsal müşteriler Euro kredi tercih ettiği takdirde 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0'dan başlayan faiz oranları ve 883 Euro'dan başlayan aylık ödemeler sunuluyor.

Hafif Ticari Araç Kampanyaları

Mercedes-Benz X-Class'a sahip olmak isteyen müşterilere Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda 120 bin TL'ye varan kredi kullanımında 48 aya varan vade seçeneklerinden faydalanılabiliyor. Bu kampanya ile müşteriler, yüzde 1,39 sabit faiz oranı ve 1.165 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatıyla farklı kullanım alanlarına uygun bu araca sahip olabiliyorlar.

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el hafif ticari araç markası Used1 altında Ağustos ayında sunulan



kampanya kapsamında Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda yüzde 1,79 sabit faizli kredi ve 636 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatı sunuluyor.

Kampanya kapsamında binek otomobiller de yer alıyor. Detaylı bilgi için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir. ■

Michelin'in net geliri 917 milyon Euro'ya ulaştı

Lastik üreticisi Michelin, 2018 yılının ilk altı ayına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Bu yılın ilk yarısında yüzde 6 artışla 917 milyon Euro net gelir elde edildi. 2018 yılında grup stratejisi doğrultusunda Fenner'in satın alınması, Sumitomo Corp ortaklığı ve yol dışı (OTR) endüstriyel ve tarımsal araç üreticisi Camso satın alınması ile, Michelin 2018'in ilk yarısında yeni ve müşteriye yakın bir strateji



izlediği dikkat çekti. Bu strateji şirketin faaliyet gelirinde sabit döviz kuru üzerinden 152 milyon Euro'luk önemli bir kazanım sağladı.

2018 yılı tamamında küresel pazar trendleri doğrultusunda satış adetlerinde artış hedeflerini tutturacağı tahmin edilen Michelin'nin 2017 rakamlarını geçmesi ve yapısal serbest nakit akışının 1 milyar 100 milyon Euro'dan fazla olması öngörülmüyor. ■

Michelin'in bulduğu sonuç:

Trafikteki araçların %34'ü tehlikeli

Michelin'in 2004 yılından bu yana geleneksel olarak sürdürdüğü "Lastikte Doğru Hava Basıncı" etkinlikleri, 14'üncü yılında da sürücülere lastiklerde düşük hava basıncının yarattığı tehlikeler konusunda bilgilendirdi. Türkiye genelinde 6 ildeki anlaşmalı BP Akaryakıt İstasyonlarında gerçekleştirilen etkinlikler süresince toplamda 2 binin üzerinde aracın hava basıncı kontrol edildi. Michelin'in uzman ekipleri tarafından kontrol edilen araçların yüzde 34'ünün tehlikeli seviyedeki hava basıncı ile yola çıktığı tespit edildi. Bu rakam son 4 yılın en yüksek oranı olarak raporlara yansdı.

15 farklı noktada kontroller yapıldı

15 farklı noktada gerçekleştirilen etkinlikler toplam 15 gün sürdü. Manisa Akhisar BP İstasyonunda başlayan etkinlikler sırasıyla Manisa Organize Sanayi, İzmir Menemen, Karşıyaka (Kuzey), Karşıyaka (Güney), Antalya Merkez, Adalya, Adana Toroslar, Kurttepe,

Doğru Hava Basıncı neden önemli?

Uzun ömürlülük ve yakıt tasarrufu açısından önem taşıyan lastik basıncının uygun seviyede olması, sürücüye güvenli bir yolculuk ve araca performans sağlıyor. Lastik basıncının gerektiğinden daha düşük veya daha yüksek olması aracın yol tutuşunu, lastiğin performansını ve dayanıklılığını olumsuz yönde etkilerken, ciddi kazalara da yol açabiliyor.

İstanbul Ispartakule, Ümraniye, Kocaeli, İstanbul Kadıköy, Beşiktaş, Maslak anlaşmalı BP İstasyonlarında gerçekleşti. ■



Yakıt tüketimini artırıyor, lastik ömrünü azaltıyor

Hava basıncı düştükçe, lastiğin yuvarlanma direnci artıyor. Ortaya çıkan enerji kaybının motor tarafından dengelenmesi daha fazla tüketime neden olurken, düşük hava basıncı lastiklerin hızlı aşınmasına da yol açarak, lastik ömrünü yüzde 30'a varan oranda azaltıyor. Sürücülerin lastik hava basınçlarını düzenli olarak kontrol ettirmeleri isteniyor, lastiklere en az ayda bir kez hava basılması öneriliyor.

toplam 45 bin civarında okul servisi bulunuyor. Sadece İstanbul'da 3 milyona yakın öğrencinin okul ulaşımı sağlanıyor.

Mercedes-Benz Türk olarak milyonlarca çocuğumuzun güvenliği konusunda kendimizi sorumlu hissediyoruz. Bu nedenle araçla ilgili herhangi bir açığın kalmaması için azami özen gösteriyoruz. Güvenlik ve konfor öncelikli Mercedes-Benz Sprinter aracımız, 'okul servisi ekonomisi' ne de katkı sağlayacak. Kalitesi ve işletim maliyetleriyle şirketler tarafından tercih edilmeyi sürdürecekimize inanıyoruz" dedi. ■



cumhuraral@gmail.com

**Cumhur
Aral**

Kurban mıyız?

Bayramlar, sektörümüzün iyi zamanlarında güzel para kazanılan; kötü zamanlarında da birazcık nefes alınan dönemler olmuştur.

Son zamanlarda, sürekli olumsuzlukların yaşandığı ülkemizdeki gelişmelere paralel otobüs sektörü de kan kaybetmeye devam ediyor. Paramızın sürekli değer kaybetmesi sonucunda yükselen dolar ve bununla satın alınan petrol sektörün en büyük girdisidir.

Diğer taşımacılık sektörlerine sağlanan ÖTV avantajı, maalesef karayolu taşımacılığına verilmedi. Pek çok platformda gündeme getirilmiş olsa da yönetim buna asla sıcak bakmadı. Elbette kendimizi eleştirmeyi bırakıp bizim dışımızda suçlu aramak derinde olarak bunu dile getirmiyorum. Maalesef sektörü temsil edebilecek nitelikli bir oluşum kurulamadı. Mevcut olanlar sektörü yeterince temsil edemediler. Firmaların kendi kanatları altına alamadılar, bilgilendiremediler, bilgilendiremediler. Bu sebeple firmalar verimlilik ve finans konularında sadece kendi bilgi ve görgüleri çerçevesinde hareket ettiler. Buna karşılık sektörün müzmin hastalığı rekabet nedeniyle hatalara devam edildi.

Rekabet denilince ilk olarak fiyat rekabeti aklı geliyor. Olaya sadece bu kadar sığ bakmamak lazım. Son dönemde bir firmamız öncülük yaptığı 2+1 furyası her firmayı sardı. 46 koltuklu otobüslerde 30 kişi olan başa baş noktası, 32 kişilik araçlarda ne hale geldi düşünün. Üretici firmalar bu akımın karşısında olmadılar, beklentileri karşılamak için üretimlerini bu araçlara kaydırıldılar. Bu, şehirlerarası yolcu taşımacılığının bitişini için çalışan başlama vuruşunun düdüğü oldu. İlla ki 10 yıl mı geçmesi gerekiyordu bazı ölümcül hataların anlaşılması için?

Sektörden ayrılmadan önce, özellikle araç tipi için bazı düşüncelerimin uygulanmaya başlaması kendi adıma olumlu gözlemler olmuştur. Bu bağlamda Türkiye'nin amiral gemisi olan Travego daha alçak, daha uygun fiyatlı araçlar karşısında yenildi. Ancak bu süreç 10 yılı buldu.

Bu yıl her anlamda ilginç bir yıl oldu. Geçen yılsonuna doğru, Mart ayında beklediğim ve yakın çevreme olması muhtemel dediğim kriz ya da darboğaz -ne dersenez deyin- aslında gümbür gümbür geliyordu ama Mart'ta Afrin hadisesi nedeniyle pek yer bulmadı gündemde. Sonrasında İslam ülkelerinin Katar'a yönelik yaptırımları sonrası "asıl kriz şimdi geliyor" dediğimi hatırlıyorum. Bizim sıcak para kaynağımız olan Katar'ın para musluğunun kapatılması sonrası bazı yatırımların sektöre uğraması, nitelikli gözlerden kaçmadı.

Bu defa da erken seçim kararı alındı. İktidarın adayı çok uzun zamandan beri belli olmasına rağmen, ana muhalefet adayını açıklamakta en son sırada yer aldı. Bu kısıtlı seçim döneminde hepimiz efsuslandık yattık kalktık ilk turda mı, ikinci turda mı, bilmecesine kilitlendik. Bu arada fiyatlar zaten gidiyordu. Hükümet, seçim öncesi yükselen petrol fiyatları ve yükselen kurlar nedeniyle her gün zam alması muhtemel akaryakıtı, kendi içinde sübvans etmeye başladı. Bayram, seçim acaba ikinci tura kalacak mı derken o dönemi de gargara yaparak geçirdik.

Sezon tabiri ettiğimiz yaz aylarında akaryakıtta zam yapılmaması olması otobüsçü için çok olumlu bir hadiseydi, ama sadece pansuman ile tedavi olmayı beklemek hayalcilik olur.

Şimdi ortaya çıkan papaz bahanesi ile emperyalist güçler ülkemize çullandı. Bu bayram sonrası eğer kurdaki artışlar akaryakıtta yansıtılırsa sektör için yapılacak çok da bir şey kalmayacak gibi görünüyor.

Gram gram biriktirenlerin, oluk oluk kaybedilmesi muhtemeldir...

İki bayram arası evlenilmez diye bir laf vardır geleneğimizde, Acaba bayram sonrası kurban olmaya devam edecek miyiz? ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 326 26 - 30 Ağustos 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editörler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Csm: +90.0832 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU**Murat KOÇOĞLU****Taşıma Dünyası,****basın meslek ilkelerine****uymaya söz verir.**

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı **Pivot****Yayınçılık ve Reklam****Pazarlama'ya** aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL ANTALYA İrfan YALÇIN
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR
MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN

Türkiye-Çin Karayolu Çalıştayı 8 Ağustos 2018 tarihinde Pekin’de gerçekleşti. Türk Taşımacılarının Çin’e yönelik ticari taleplerinin dile getirildiği toplantıda, Türkiye - Çin Karayolu Anlaşması kapsamında belirlenen geçiş belge kotasının ilk etabı olan 800 adet ikili ve transit, 500 adet üçüncü ülke geçiş belgesi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkililerine teslim edildi.

8 Ağustos 2018 tarihinde Çin’in Pekin kentinde gerçekleştirilen Türkiye-Çin Karayolu Çalıştayına ülkemiz adına Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Pekin Büyükelçiliği Yetkilileri, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Uluslararası Nakliyeciler Derneği ve lojistik sektörünün temsilcileri katılım sağladı. Çin tarafı ise Çin Ulaştırma Bakanlığı, Çin Taşımacılar Derneği, demiryolu ve denizyolu taşımacılarından oluştu.

Anlaşma Türk Taşımacılığı İçin Büyük Önem Taşıyor!

2017 yılında Türkiye ile Çin arasında imzalanan uluslararası karayolu anlaşması kapsamında ikili ve transit taşımalar için 20.000 adet, üçüncü ülke taşımaları için ise 10.000 adetlik geçiş belge kotasında anlaşmaya varılmıştı. Bugüne kadar Çin tarafından teslim alınamayan



söz konusu belgelerden 800 adet ikili / Transit ve 500 adet Üçüncü Ülke geçiş belgesi Çin yetkililerince ülkemize heyetine teslim edildi.

Çalıştay’a UND adına katılan ve yapılan görüşmelere dair bilgi veren **UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen**; “Mevcut geçiş belge kotalarının kullanılabilmesi için iki ülke arasında imzalanan karayolu anlaşmasının Türkiye Büyük Millet Meclisinden onaylanarak geçmesi gerekmekte, şu ana kadar geçiş belgelerini alamıyorduk. Belgelerin alınması ile birlikte önemli bir kazanım elde ettik. Anlaşmanın Meclis’ten geçmesi ile birlikte de, Çin pazarı Türk taşımacılarına açılmış olacak. Türkiye ve Çin birbirleri için büyük bir lojistik potansiyel taşımakta ve biz uluslararası karayolu eşya taşımacılığı sektörü Çin ile batı ülkeler arasında yapılacak taşımalara talibiz.” dedi.



Recai Şen; “Dünyanın en büyük ihracatçısı Çin’in dolar bazında ihracatı geçen yıl yüzde 7,9 artarak 2 trilyon 260 milyar dolara, ithalatı da yüzde 15,9 yükselerek 1 trilyon 840 milyar dolara ulaştı. Çin’in ihracat taşımalarının %95’i denizyolu ile taşınmaktadır. Karayolunun payı ise %3 (68 milyar Dolar) civarındadır. Önceki yıllarda karayolu anlaşmalarının olmadığı ve yüklerin çok daha uzun sürelerde denizyolu ile gönderildiği düşünüldüğünde, Karayolu opsiyonu ile Çin ile ülkemiz arasındaki ihracat ve ithalat taşımalarının çok daha kısa sürelerde yapılabilecek ve hem sektörümüz hem de ülke ekonomimiz kazanacaktır.” dedi.

Vizesiz Çin taşımaları çok yakında başlıyor!

Çin ile ülkemiz arasındaki vize prosedürlerinin basitleştirilmesi konularının görüşüldüğü Çalıştay’da taşımacılık sektörünün vize sorunları da gündem maddesi olurken, bu konu ile ilgili **Recai Şen**; “Yapılan bu toplantıda, Çin sınırındaki Khorgos bölgesinden 90 km içeriye kadar olan Urumçi bölgesinin serbest bölge olarak tanımlandığı ve bu bölgeye yapılan taşıma ve yük alma işlemlerinde Türk taşımacılarının vizeden muaf şekilde taşıma faaliyetinde

bulunabileceği Çin yetkililerce teyit edildi. Vizesiz taşıma imkânları ile birlikte, Çin’in Khorgos bölgesine getirilecek Çin ihracat yükleri Türk taşımacıları tarafından vizesiz şekilde teslim alınacak ve gideceği ülkeye kadar yine Türk taşımacıları tarafından taşınacak” dedi.

Dünya ekonomilerini giderek daraltan ve küresel çapta büyük zararlara sebebiyet veren ticaret savaşlarına değinen **Recai Şen**, “Mevcut ticaret savaşları kapsamında Türk nakliyecilerinin ve ticaret erbabına yeni rota belirlemek ve bu yeni rotalarda ticari faaliyetlerde bulunmak için kamunun desteğine ihtiyacımız var. Yeni pazarlara açılma konusunda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın Çin ile yapmış olduğu anlaşma

sektör için büyük bir kazanç ve bunun için Ulaştırma makamlarımıza müteşekkirimiz. Cumhurbaşkanlığı hükümet modeli ile kamu kurumlarımızın tamamının yeni pazarlara açılma konusunda hedef belirlemeleri ve bu yöndeki açıklamaları çok mühim ve önemli bir gelişme. Türkiye’den Çin’e ve yine Çin’den ülkemize ve başkaca ülkelere yapılan ticaretin Türk karayolu taşımacıları ve Türk ticaret erbabı tarafından gerçekleştirilmesi ve böylesine büyük bir pazardan maksimum düzeyde faydalanılması için Karayolu anlaşmasının ivedi şekilde Meclis’ten çıkarılması, yeni rotasını Çin’e olarak belirleyen kurumlarımıza destek olunması önem taşımaktadır” dedi. ■



Castrol madeni yağları 700 istasyonda

Castrol ve Türkiye Petrolleri, 24 Temmuz günü imzaladıkları anlaşmayla madeni yağ alanında güçlerini birleştirdi. Bu kapsamda; otomotiv yağlarında Türkiye’nin pazar lideri konumundaki Castrol’ün beğeni kazanmış, kaliteli otomotiv yağları, akaryakıt sektörünün lider kuruluşlarından Türkiye Petrolleri’nin müşterileriyle buluşacak. Castrol Türkiye’nin İstanbul merkez ofisinde gerçekleştirilen imza töreninde Castrol Türkiye Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Kamuran Yazganoğlu ile Türkiye Petrolleri Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel



Müdürü Çağdaş Demirağ hazır bulundu.

Türkiye’nin dört bir yanında otomobil sahiplerine ulaşmayı hedeflediklerini belirten Yazganoğlu, “Güvenilir, motor dostu otomotiv yağlarımız şimdi Türkiye Petrolleri’nin müşterileriyle buluşacak. Bu vesileyle bizimle güçlerini birleştiren Türkiye Petrolleri’ne teşekkürlerimi

sunuyorum” dedi.

Demirağ ise, “Akaryakıt sektörünün yerli markası Türkiye Petrolleri olarak Castrol gibi kendi alanında lider bir marka ile iş birliği gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz” diye konuştu. ■

PROMETEON TÜRKİYE, Global satış ekibini ağırladı

Prometeon Türkiye, Afrika ve Orta Doğu Bölgesi’nin tüm ticari faaliyetlerini yürüten satış ekibini Türkiye’deki ProCampus Eğitim Merkezi’nde ağırladı. Gerçekleşen eğitim kapsamında Prometeon’un yenilikçi filo yaklaşımını ve iş modelleri aktarıldı.

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak’ın ev

sahipliğinde eğitimler, Prometeon Global Ticari Eğitim Müdürü Can Unaran ve Prometeon Türkiye ProCampus Eğitim Müdürü Nusret Efe tarafından verildi.

Eğitim kapsamında, Prometeon’un yenilikçi filo yaklaşımını ve iş modelleri, ürün grupları, lastik takip programı ve “FleetTech” programı yer aldı.

Prometeon’un dünyadaki 4 üretim tesisinden biri olan İzmit fabrikası da ziyaret edildi. Eğitimin son gününde ProTruck hizmetlerini kullanan Sertrans Lojistik’e yapılan ziyaret ile “FleetTech” programı ve diğer filo çözümlerinin sahadaki uygulaması gösterildi. ■



Kampanya, Ford Trucks 4x2 Yol Kamyonları ve 6x2 Yataksız Yol Kamyonları hariç tüm araçlarda geçerlidir. Kampanya kullanım koşulları ve detayları fordtrucks.com.tr’de.

Kazanmaya devam!

Ford Trucks Ağustos ayında da kazandırıyor. **İnşaat, çekici ve yol serisi modelleri 200.000 TL’ye, 24 ay vade ve %1,49 faiz oranıyla yetkili satıcılarımızda sizi bekliyor. Ağustos bitmeden hemen gelin, kazançlı çıkın.**

**200.000 TL
24 AY
%1,49 FAİZ**

**Ford Trucks
Her yükte birlikte**

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr

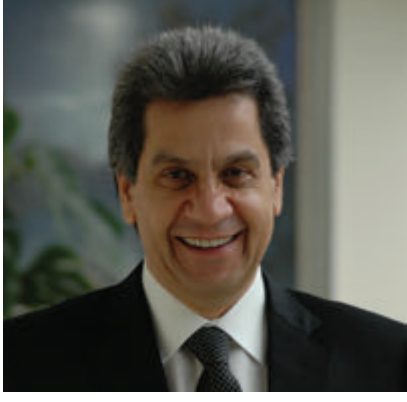


UND Başkanı NUHOĞLU: Türkiye'nin lojistik performansı geriliyor

Dünya Bankası organizasyonunda çeşitli kurum ve kuruluşların destekleriyle yürütülen kapsamlı bir ankete dayanan araştırma olan “Küresel Lojistik Performansı Endeksi”nde 2016 yılında 34'üncü sırada bulunan Türkiye, 2018 yılı değerlendirmesinde 13 sıra gerileyerek 47'nci sıraya düştü.

Lojistik performansındaki düşüş, ülkemizde lojistik maliyetlerinin ve dolayısıyla üretim maliyetlerinin artması ile bir yandan iç piyasada enflasyonun olumsuz etkilenmesi, diğer yandan Türk ürünlerinin uluslararası rekabet gücünün zayıflaması anlamına geliyor.

İki yılda bir yapılan ve 6 kritere göre ülkelerin değerlendirildiği “Küresel Lojistik Performansı Endeksi” araştırmasında Türkiye;



“Gümrük” başlığında 58'inci, “Rekabetçi Fiyatlar” başlığında 53'üncü, “Lojistik Yeterlilik” başlığında 52'nci, “Zamanında Teslimat” başlığında 44'üncü, “Altyapı” başlığında 33'üncü, “İzleme ve Takip” başlığında ise 42'nci sırada yer aldı.

Küresel Lojistik Performansı Endeksinde en fazla düşüş yaşanan başlıklar ise 22 basamak düşüş ile “Gümrük”, 18 basamak düşüş ile “Rekabetçi Fiyatlar” ve 15 basamak düşüş ile Lojistik Yeterlilik” kriterleri oldu.

Yeni hükümet modeli

Küresel Lojistik Performansı Endeksindeki düşüşü değerlendiren UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, “2014 yılı endeksi ile başlayan düşüş 2018 yılı itibarı ile sürüyor. Yurtdışında Türk taşımacılarına uygulanan haksız ve engelleyici kısıtlamalar ve pahalılaştırıcı uygulamalar Türkiye'nin lojistik performansını geriletken en

önemli faktör. Sınır kapılarındaki beklemler, dış ticaret işlemlerindeki belge sayısı ve ücretlerindeki fazlalık, yoğun bürokrasi ve kurumlar arasındaki eşgüdüm sorunları lojistik performansında bizleri geriye götüren diğer önemli hususlardır” dedi.

Gümrük işlemlerine ilişkin ülke performansına değinen Çetin Nuhoglu, “Gümrük işlemleri başlığındaki performans düşüşü endişe verici boyutta. Ticareti ve gümrük işlemlerini zorlaştıran uygulamalar, kamu kurumları arasındaki eşgüdüm sorunları sebebiyle artan sınır kapılarındaki beklemler, gümrük bürokrasisi, aşılması gereken öncelikli gümrük sorunlarıdır. Gümrük ve dış ticaret bürokrasisinin, Ticaret Bakanlığı bünyesinde toplanmış olması bizler için büyük bir fırsattır. Bu yönüyle Cumhurbaşkanlığı hükümet modeliyle birlikte Ticaret Bakanlığımızın, lojistik performansımızı ve dış ticaretimizin hızını artırmak için gerekli adımları atacağına inanıyoruz. Bu konuda her türlü desteği vermeye hazırız” diye konuştu.

Hedef ilk 20 Olmalı

Lojistik performansına dair sektörün hedeflerini aktaran Nuhoglu, “Lojistik sorunlarının çözülmesi önemli fakat bir vizyon belirlenmesi ve bu vizyon kapsamında hedeflere yönelik çalışmaların hayata geçirilmesi bizi başarıya götürecektir. Lojistik dostu ülkeler statüsüne girebilmemiz şart. Hedefimiz endekste ilk 20 içinde yer almak olmalıdır. Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu bünyesinde lojistik sorunları aşacak eylem planları belirlendi. Başta Ticaret Bakanlığımız olmak üzere Cumhurbaşkanlığı hükümet modeli ile yeni bir vizyon belirleyeceğimize ve Lojistik Performans Endeksi içinde kısa sürede önemli bir yükseliş yakalayacağımızı biliyor ve buna inanıyoruz” dedi. ■

YIL	TÜRKİYE LPE SIRALAMASI	GÜMRÜK ÖK	ALTYAPISI	ULUSLARARASI SEVKİYATLARDA REKABETÇİ FİYATLAR	LOJİSTİK YETERLİLİK	İZLEME VE TAKİP	ZAMANLILIK
2007	34	33'üncü	39	41	30	112	52'inci
2010	39	46'ıncı	39	44	37	56	31'inci
2012	27	32'inci	25	30	26	29	27'inci
2014	30	34'üncü	27	48	22	19	41'inci
2016	34	36'ıncı	31	35	36	43	40'ıncı
2018	47	58'inci	33	53	51	42	44'üncü

Karşılaştırmalı Tablo



Borusan Lojistik: “Tırsan ile gücümüzü artıracacağız”

Uluslararası taşımacılıkta hızlı büyüyen ve yatırımlarını artıran Borusan Lojistik, filosunda bulunan 105 adet Tırsan marka treylere 45 adet Perdeli Multi Ride treyler daha ekleyerek gücüne güç kattı.

Tırsan Adapazarı tesislerindeki teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Borusan Lojistik Uluslararası Taşımacılık İcra Kurulu Üyesi Okyay Öztuğran, Filo Tedarik ve İhracat Operasyon Müdürü Doğan Yıldız, Stratejik Pazarlama ve İletişim Müdürü Arzu Gözet ve Tırsan Treyler Satış

Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Çetin Nuhoglu, Borusan Lojistik'in uluslararası taşımacılıkta gösterdiği önemli performansın altını çizerek, “Türk firmalarının güçlü olması hepimizin arzusu. Bu firmalarımızın sayısının artırılması gerekiyor” dedi.

Okyay Öztuğran, “Uluslararası taşımacılıkta büyümek için yaptığımız yatırımlar sürüyor. Geçen yıl Tırsan'dan 105 adetlik alım yapmıştık. Bugün 45 adetlik ikinci partiyi aralar 150 adetlik bir filo oluşturduk. Bu yatırım ve Almanya pazarına attığımız yeni adımla Avrupa'daki varlığımızı pekiştiriyoruz” diye konuştu. ■

Taşımacılık Genel Müdürü Murat Boğ şunları söyledi: “Yeni Ro-Ro hattımız sayesinde Lavrio Limanı'nı, Yalova ve Trieste'nin (İtalya) ardından Sète Limanı'na (Fransa) da network olarak bağlamış olduk. Sète Limanı üzerinden; Yunanistan'a Fransa, İspanya, Portekiz, Benelux ve İngiltere'yi kapsayan coğrafi alan için intermodal çözümler sunuyoruz.”

Boğ, dört limanda faaliyet gösteren Ekol'ün, 48 blok treni ve altı Ro-Ro gemisi ile güçlü oyuncularından birisi olduğunu iddia etti. ■



Mercedes-Benz Türk'ten

Arıç Lojistik'e 100 Actros 1845

Mercedes-Benz Türk, Arıç Lojistik'e 100 adet Actros 1845 uzun yol nakliye aracı teslimatı gerçekleştirdi. Satışı Gelecek Otomotiv yaptı.

2018 yılının ikinci yarısında da satışlarına ara vermeden devam eden Mercedes-Benz Türk, 23 yıllık bir iş ortaklığı bulunan Arıç Lojistik ile filo teslimatlarına bir yenisini daha ekledi. Mercedes-Benz Türk, 1993 yılında kurulan; İran, Irak, Türkiye, Özbekistan, Tacikistan, Kırgızistan, Kazakistan, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan ve tüm Avrupa'ya taşımacılık hizmeti veren Arıç Lojistik'e gerçekleştirdiği 100 adet Mercedes-Benz Actros 1845 uzun yol nakliye aracı satışı nedeni ile Mercedes-Benz Yetkili Bayii Gelecek Otomotiv Vadipark İstanbul'da basın mensuplarının da katılımıyla bir teslimat töreni düzenledi. 1995 yıldan beri tercihini Mercedes-Benz'den yana kullanan Arıç Lojistik, 100 adet yeni aracının tamamını uluslararası ve yurtiçi nakliye alanlarında kullanacak.

Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Haluk Burçin Akı, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Genel Müdürü Gerhard Gross, Satış ve Pazarlama Direktörü Gökmen Önbülak, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ, Gelecek Otomotiv Diyarbakır Kamyon Satış Müdürü Serdar Ulaş, Arıç Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ridvan Arıç ve Genel Müdürü Bahattin Arıç katıldılar.

Araçlar yurtiçi ve uluslararası nakliyecilikte kullanılacak

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, araçların üretimini gerçekleştiren Aksaray Kamyon Fabrikası'nı ve araçların güçlü özelliklerini vurgulayarak, “Arıç Lojistik'e 100 adedini teslim etmek üzere bir araya geldiğimiz Mercedes-Benz Actros araçlarımızı 2008 senesinde piyasaya sürdük. Bu araçları 2010 yılından beri 1.800'den fazla kişinin görev aldığı Aksaray Kamyon Fabrikamızda uluslararası Mercedes-Benz standartlarında yerli olarak üretiyor; hem yurtiçi pazarına sunuyor hem de ihrac ediyoruz. Tüm araçlarını yurtiçi ve uluslararası nakliyecilikte kullanacak olan Arıç Lojistik'e, tamamı uzun yol nakliye aracı olan Mercedes-Benz Actros'lar hem yol performansı hem de 120 bin km'ye çıkan bakım aralıkları ve yüzde 20 oranında düşen bakım maliyeti avantajları ile ticari performansıyla öne çıkıyor. Araçlarımız, sahip olduğu Euro 6 motor ve bununla

uyumlu şanzıman ve aksıyla önemli ölçüde yakıt tasarrufu sağlarken; aynı zamanda konfor, güvenlik ve tasarımıyla ağır vasıta kullanıcılarının ihtiyaçlarına yanıt verecek özelliklerle donatıldı. Mercedes-Benz yıldızı taşıyan tüm araçlarımızda sunduğumuz yüksek kalite ve performansı markamıza yakışır şekilde satış sonrası hizmetlerimizle de pekiştirmek için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. 23 yıldır süre gelen iş ortaklığımız ve bu iş ortaklığına yakışır kalite ve donanımlara sahip araçların kendilerinin filosunda bulunması bizleri son derece gururlandırıyor. Tercihlerini yine Mercedes-Benz Türk'ten yana kullandıkları için Arıç Lojistik yetkililerine teşekkür eder; araçlarının hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dilerim. Ayrıca bu teslimatta emeği geçen tüm ekibime ve Gelecek Otomotiv'e, kredilendirilmesinde ise emeği olan Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkür ederim” dedi.

İkinci el değeri yüksek

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ da, “Gelecek Otomotiv olarak, teslimatı için bir araya geldiğimiz 100 aracın satışının gerçekleşmesinde katkımız olduğu için son derece mutlu ve gururluyuz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarının tümünü karşılayacak bir Mercedes-Benz marka araç bulmak mümkün. Arıç Lojistik'i buluşturduğumuz Mercedes-Benz Actros 1845 araçlarımız sunduğu kalite, düşük yakıt ekonomisi ve performans gibi değerlere ek olarak aynı zamanda yüksek ikinci el satış değeri de sunuyor. Hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum” dedi.

23 yıllık dostluk

Arıç Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ridvan Arıç, “Yanımızda olduklarını hissettiren Mercedes-Benz Türk'e, bu satışın gerçekleşmesindeki katkıları sebebiyle Gelecek Otomotiv'e ve sağladıkları destek ve kredilendirme imkânları için Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkür ederim. Mercedes-Benz Türk'le 23 yıl önce başlayan iş ortaklığımızı 100 adet Mercedes-Benz Actros 1845 aracı filomuza dâhil ederek taçlandırıyoruz. Mercedes-Benz markasının sahip olduğu kalite, satış esnasında ve sonrasında sundukları hizmetler, araçların yolda ve ticari anlamda gösterdiği yüksek performans ve araçların Türkiye'de üretiliyor oluşu Arıç Lojistik olarak bizi tercihimizi yine kendilerinden yana kullanmaya yöneltti” şeklinde konuştu. ■



Ekol, Haftalık Sete-Lavrio Seferlerine Başladı

Ekol, Yunanistan (Lavrio Limanı) ile Fransa (Sète Limanı) arasında düzenli Ro-Ro seferlerine başlıyor.

Yeni hat ile başta Yunanistan, İspanya, Fransa ülkeleri arasındaki Avrupa içi taşımadan aldıkları payı artırmak istediklerini ileten

Devrim gibi çevreci yenilik

IVECO'dan LNG'li kamyon

Hızla artan petrol fiyatları karşısında nakliye sektörü alternatif enerji ile çalışan araçlara yöneldi. Bu alanda öncü kuruluş IVECO, Türkiye'de LNG (Sıvılaştırılmış Doğalgaz) ile çalışan ağır yük kamyonunu piyasaya sürdü.

IVECO'nun Stralis NP 460 sınıfı ağır yük kamyonları çok sayıda taşımacılık operasyonu için özel olarak tasarlandı. Tek yakıt ve çift depoya sahip Stralis NP460, hiç durmaksızın 1.600 kilometre yol alırken, son nesil otomatik şanzımanı ile ağır yük taşımacılığında sektöre yeni ufuklar açıyor. Yakıt gideri, dizel araçlara göre yüzde 35 daha az olan yeni Stralis NP 460'lar nakliye sektöründe devrim gibi bir yenilik...

IVECO Stralis NP 460 ile yurtiçi nakliyeden uluslararasına, hacimli taşımacılıktan farklı üst yapı uygulamalarına ve ADR ile inşaat

lojistiklerine kadar her türlü görevi yerine getirmesi için özel olarak tasarlanmış doğalgazla çalışan kamyonlardan oluşan geniş bir filo sunuyor. Şimdiye kadarki en sürdürülebilir kamyon, İngiltere'de 2017 Yılı'nın En Düşük Karbonlu Kamyonu ödülünü kazandı. "Yeşil" lojistik için artan talebi karşılamayı hedefleyen taşımacılık firmalarına gerçek bir rekabetçi avantaj sağlamak amacıyla daha fazla güç ve verimlilik kazandırıyor.

TASARRUF CANAVARI

IVECO Türkiye Genel Müdürü, Roberto Camatta, "IVECO, sürdürülebilir taşımacılığın öncüsüdür. Türkiye, daha önceki yıllarda sattığımız CNG kamyonlarımıza büyük ilgi gösterdi ve bugün, uzun mesafe taşımacılığın en etkili noktası etrafında toplanan tek yakıtlı, doğalgazla çalışan araçlardan oluşan tam bir filonun tanıtımıyla bu başarıyı takip ediyoruz. Yeni Stralis NP 460 hp,

biyo-LNG kullanımında sıfıra yakın emisyon hedefini yakalayabilmesiyle uzun mesafe görevlerinde performans ve verimlilik sağlıyor: Kusursuz Güç!" diye konuştu.

TEK DEPO 1.600 KM YOL

IVECO Stralis NP, 460 hp gücünde, tek yakıtlı, çift LNG depolu olup 1600 kilometreye kadar menzile sahip ve IVECO'nun en iyi yakıt verimliliği teknolojileri ve hizmetleriyle, dizel kamyonu kıyasla yakıt harcamalarında yüzde 35'e kadar tasarruf sunuyor. Bu, Türkiye'de şimdiye kadar sunulan ilk sadece LNG ile çalışan çekicidir.

Stralis NP 460, içten yanmalı motorlar için en çevre dostu yakıt ve sürdürülebilir taşımacılık için günümüzdeki en uygun çözüm olan doğalgazın çevresel avantajlarını en üst düzeye çıkarıyor. Sessiz kamyon testinde 71 dB'den az olduğu kanıtlanan son derece sessiz çalışması, bu aracın sınırsız sürdürülebilirliğine katkı sağlıyor.

ÖDÜN VERMEYEN VERİMLİLİK

Yeni IVECO Cursor 13 NP motoru, uzun mesafeli uluslararası taşımacılık için özel olarak geliştirildi. Piyasadaki en güçlü kusursuz gazla çalışan motor olarak en zorlu görevler için gerekli olan performansı sağlıyor ve geliştirilmiş yanma süreciyle uzun mesafeli görevlerde en iyi yakıt verimliliğini sunuyor.

Stralis NP 460, kategorisindeki en gelişmiş teknolojiyi sağlayan yeni 12 vitesli HI-TRONIX otomatik vites kutusu ve hava akışı kontrolü yönetim sistemi, Stralis NP 460'ta motor ve

vites kutusunun mükemmel entegrasyonunu garanti eder. Motorun üstün yakıt verimliliğine ek olarak, sürüş davranışını izlemek ve iyileştirmek amacıyla sürüş tarzı değerlendirme gibi yakıt tasarrufu sağlayan çözümlere de sahiptir ve dizel kamyonlardan daha yüksek konfor, taşıma yükü ve performans sağlıyor. Yeni Stralis NP 460, daha iyi bir dinamik performans sunarak dizel araca göre yüzde 35'e kadar daha düşük yakıt masrafına sahiptir. ■



Roberto Camatta



Tanıtım toplantısına Iveco Türkiye Genel Müdürü Roberto Camatta, Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz, Ağır Vasıta Satış Müdürü Hakkı Işınak, Ağır Vasıta Ürün Müdürü Tarkan Özyönüm, Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Er, Pazarlama Müdürü Tülay Gürlü ve Sürücü Eğitim Yöneticisi Mehmet Er katıldı.



Avrupa pazarlarında Transports Jacky Perrenot, Meyer Lojistik, Grupo HAM, Jost Group ve DHL Belgium gibi bazı en büyük lojistik operatörlerinin yanı sıra Carrefour gibi süpermarket büyük siparişler alındı. Sektör uzmanlarının takdirini kazandı ve İngiltere'de Yılın Düşük Karbonlu Kamyonu ödülünü aldı.



Transbatur

20 yeni Volvo Trucks çekici ile güçlendi

Doğu ve Batı Avrupa ülkelerine soğutucu ünitelerle taşımacılık faaliyetinde bulunan Transbatur Milletlerarası Nakliyat, filosunu güçlendirmek için 20 adet yeni Volvo FH 540HP 4X2 model çekiciyi Volvo Trucks Türkiye tek yetkili distribütörü Temsa İş Makinaları'ndan teslim aldı. Bu satışla birlikte Transbatur Milletlerarası Nakliyat'ın tamamı Volvo Trucks markalı araçlardan oluşan filosundaki araç sayısı 100'e yükseldi.

Transbatur Milletlerarası Nakliyat'ın teslim aldığı FH 540HP 4X2

Çekiciler, Dynafleet araç takip sistemi, yüksek yakıt tasarrufu ve sürüş güvenliği ile öne çıkıyor. Volvo Trucks FH serisinin mavi renkli bu özel çekicisi geliştirilmiş tasarımı ve XL kabini ile kullanıcıya yüksek konfor sunuyor.

Temsa İş Makinalarının sahasında gerçekleştirilen teslimat töreninde, Transbatur Milletlerarası Nakliyat adına şirket kurucusu Mehmet Dilmen, 20 adet çekiciyi Temsa İş Makinaları Volvo Kamyon Marmara Bölge Satış Müdürü Bora Gür'den teslim aldı. ■

Türkiye'nin ilk ağır vasıta lastik, yol yardım ve çekici hizmeti

Prometeon "Pro 7/24" Hizmette

Prometeon Türkiye, ağır vasıta lastik yol yardım ve çekici hizmetini birlikte veren Türkiye'deki ilk ve tek uygulama Pro 7/24 hizmetini, müşterilerinin yol yardım ihtiyaçlarını kusursuz bir şekilde karşılamak üzere hayata geçirdi. Pro 7/24 ile müşteriler, Türkiye çapında yılın her günü 24 saat boyunca ağır vasıta lastikleri kaynaklı arızalar için yol yardımı ve çekici hizmeti alabilecek.

Pro 7/24, müşterilerin yardıma ihtiyaç duyarak Prometeon yetkili satıcılarına ulaştığı andan itibaren, olabildiğince hızlı ve verimli bir şekilde aracın tekrar yola çıkmasını sağlamak üzere



geliştirildi. Gerçek zamanlı süreç takibi sayesinde yetkili satıcılar çağrı merkezi tarafından sürecin her aşaması hakkında bilgi alabiliyor. Ayrıca, şeffaf süreçler ve fiyatlandırma politikası ile filo sahiplerinin filo yönetiminde doğru maliyet planlaması yapabilmesine de imkân sağlanıyor. Pro 7/24'ün en önemli avantajlarından biri olan merkezi faturalandırma sistemi ise alınacak hizmetin bedelinin önceden bilinmesine imkân tanıyor. ■

Ağır Ticari Araç Dünyasında Pozitif Gelişme

Scania'nın otonom çekicisi kadınlarla geliyor

Erkek egemen olarak bilinen ağır ticari taşımacılık sektörüne kadın eli değdi. Scania, otonom çekicilerinin araştırma-geliştirme sorumluluğunu Endüstri Yüksek Mühendisi Marie Bemler'e emanet etti. Scania otonom araçlarla, yolları giderek daha güvenli hale getirmeyi, trafiği rahatlatmayı ve sürüşü daha verimli hale getirmeyi amaçlayan ekipte Marie Bemler de aktif görev alıyor.

Scania'nın teknolojik değişimi ve dijitalleşen dünyasıyla birlikte otonom



araçların geliştirilmesine öncülük eden markaların başında geldiğini belirten Bemler, yakın gelecekte taşımacılık sektöründe farklı bir boyuta geçileceğinin altını çizdi.

Bemler, Scania'da görev aldığı ilk yıllarda vites kutusu yazılımları üzerinde çalıştı. Ardından otomatik acil fren sistemi ve gelişmiş sürücü destek sistemlerinin Ar-Ge departmanında görev aldı, şimdi de otonom araç teknolojileri üzerinde çalışıyor. Aynı zamanda birkaç üniversite ve kurumsal şirketlerle araştırma projelerinde yer alıyor. ■



Milyonlarca müşteri ve prestijli ödüllerle

IVECO Daily, 40 yıllık başarısını kutluyor

1978 yılında sahneye çıkan Daily, eşsiz çok yönlülük, güvenilirlik ve verimlilik sunan arkadan itişli ve bağımsız ön süspansiyona sahip, kamyonlardan esinlenen şasisiyle hafif ticari araç kavramında devrim yarattı.

Artık üçüncü nesle geçmiş olan ve çevreciliğiyle öne çıkan Daily geride bıraktığımız 40 yıl boyunca sürekli kendini geliştirerek her zaman özüne sadık kalırken bir taraftan da günümüz dünyasında sürdürülebilirliğin lideri olmak için yenilikçiliğin sınırlarını zorlamaya ve müşterilerinin sürekli değişen istekleri ile gelişmeye devam etti.

IVECO Marka Müdürü Pierre Lahutte, "Daily her zaman geleceğe odaklanan ve temel değerlerimiz olan çok yönlülük, güvenilirlik ve verimliliğe sadık kalarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını öngörmeyi bilen, bu şekilde de müşterilerimizin işletmeleri ve çevresel sürdürülebilirlik için ideal iş ortağı olan bir araç ailesi" diye konuştu. ■



IVECO'dan İstanbul'da büyük buluşma

IVECO yeni ürünlerini tanıtmak için başlattığı Road Show'da İstanbul'daydı. IVECO Otomotiv'in tesisinde düzenlenen faaliyette yeni hafif off-road modeli X-Way, Daily Blue Power ve tüm ürün gamı tanıtıldı.

IVECO Otomotiv Genel Müdürü Bora Berkoz, "IVECO tek işi ticari araç üretmek olan ürün gamı en geniş markalardan biri. Ürün gamının tamamını sizlere ulaştırmak için 16 bin m2 kare alana sahip olan tesisimiz en uygun yer. Sizlere hem yeni ürünlerimiz X-Way, Daily Blue Power'ı tanıtıyor hem de tüm ürün gamımızı sergiliyoruz" dedi.

Shell, Urania, İnci Akü, Satcom gibi firmaların sponsor olduğu faaliyette IVECO Otomotiv 22 farklı ürün sergiledi. Yeni X-Way off-road çekici, X-Way 8x4 inşaat aracı, Daily Blue Power, Scattolini tarafından üretilen alüminyum kasaya sahip Daily, 7,2 ton Daily panel van, 3 dingilli 23,8 ton azami yüklü ağırlığa sahip Eurocargo. 3 dingilli 8 lastikli Stralis kamyon, sıvılaştırılmış doğal gazlı Stralis çekici, Trakker 8x4 ve Astra 8x4 modelleri ilgi gördü. ■

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu

6 ayda 55 otobüs sattık, %16 pay aldık

“TÜİK’in verilerinden aldığımız sayılara göre, yılın ilk 6 ayında 12-13 metrelik seyahat otobüs pazarında satılan otobüs sayısı 325. Bu yıl satışların bir kısmı da kamuya, havaalanı taşımacılığına yapıldı. Biz 325 adetlik pazarda 55 adetlik satış ile yüzde 16 pay aldık. Yıl sonunda beklentimiz 100 aracı geçmek”.

Can Cansu, yılın ilk 7 ayını ve önümüzdeki sürece yönelik beklentilerini, Taşıma Dünyası’na açıkladı. Yılın ilk aylarında yaptıkları açıklamalarda, otobüs pazarının 550-600 arasında bir seviyede geçeceğine yönelik değerlendirmelerde bulunduklarını belirten Can Cansu, “13-15 Nisan tarihlerinde Antalya’da yeni otobüsümüz MANLions Coach’u tanıttık. Orada yaptığımız değerlendirmelerde pazarın 550-600 civarında olmasını beklediğimizi ve bu yıl MAN olarak 150 civarında otobüs satacağımızı söylemiştik. Ama kur ve faizler, dolayısıyla bu öngörümüz dedeğiştirdi. Bugün, yılın geri kalanına baktığımızda, ilk 6 ayda 325 otobüs satıldığını görüyoruz. Daha önce sektörde yapılan açıklamalarda bu rakam 256 olarak ifade edildi. Ancak biz TÜİK’in trafik tescil rakamlarına baktığımızda ilk 6 ayda 325 otobüs satıldığını görüyoruz. Belki de açıklama yapan dostlarımız belediyeye, okula verilen aracı seyahat



otobüsü saymayıp rakamı farklı yorumluyor olabilirler, fakat TÜİK’in verileri herkese açık. Her ay model bazında hangi aracın, hangi markanın hangi ilde tescil edildiği görülüyor. Bizde bunları, müşteri bazında analiz ediyoruz. Bu sene ilginç bir şekilde havaalanı taşıma firmaları ve başka firmalar da 13 metre seyahat otobüsü aldılar. Dolayısıyla ülkede satılan 12-13 metre seyahat otobüsünün ilk 6 aylık toplamı 325. Bu otobüslerin tamamı seyahat firmalarına gitmedi. Kamuya, havaalanı taşımacılığına giden var. Ama sonuçta 325 seyahat otobüsü satıldı” dedi.

100 civarında satış

Otobüs pazarında 55 adetlik satış ile

yüzde 16 pay aldıklarını belirten Can Cansu, “Diğer iki rakibimiz yüzde 42’şer pay alıyor görünüyor. Otobüs pazarında giderek daha da azalan bireysel otobüsçüler var. Artık pazar payını büyük projeler belirliyor. Biz yıla, iki tane filo satışı ile başladık. Rakiplerimizde filo satışı yaptılar. Yıl sonuna yönelik değerlendirmelerde pazarın 450-500 seviyesinde olacağını düşünüyoruz. Ama bu rakamın içinde de iki büyük proje var. Kısımte olur, ama olmazsa pazar400 adette de kalabilir. Biz şu anda 55 adettetiz. Yıl sonunda satışlarımızın da 100 adede ulaşacağını, hatta birazda geçebileceğini tahmin ediyoruz. Kurların ve faizlerin bu denli hareketli olduğu bir ortamda ‘kime araba satacağınız’ değil, ‘kimin o taksiti ödeyebileceği’ önemli. Bizim görüştüğümüz bazı ana firmaların projeleri ise maalesef ötelendi” diye konuştu.

Uzun yıllar kullanılmalı

Otobüs değişimlerinde sürenin artık çok daha uzayacağını düşündüklerini açıklayan Cansu, “Yeni ürünler çok daha sağlam. Bakım aralıkları 10 yıl öncesinin iki katı. Bizim garantiden ödediğimiz maliyetler gerçekten de, her sene yüzde 10-15 geriye gidiyor. Arabalar çok daha fazla kilometre gitmesine rağmen motorları 1 veya 2 milyonu geçtiğinde bakıma giriyor. Bu arabaların en az 3+3, toplamda 6 yıl çalışması lazım. Bir yerlerden tasarruf etmek gerekiyor. Bunlardan bir tanesi, aracı daha uzun süre kullanmak olabilir” dedi. ■



Işıklar Ağır Nakliyat MAN TGX 33.580 6x4 çekici aldı

Işıklar Ağır Nakliyat’ın sipariş ettiği iki çekiciden ilki, Ankara Akyurt’taki MAN tesislerinde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Ferit Aslan Akman’ın ev sahipliğinde Şensan Kamyon Satış Danışmanı Engin Karaoğlu’nun hazır bulunduğu, Işıklar Ağır Nakliyat adına Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Işık ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sinan Işık katıldığı törenle teslim edildi.

MAN çekicileri, üstün nitelikleri ve özel taşımacılığa uygun çok

yönlü özellikleri ile tercih ettiklerini belirten Sedat Işık, “MAN çekicileri, gerek teknolojisi, gerekse şasi olarak ağır ve özel taşımacılık şartlarına çok uygun yapıda. Satış Sonrası Hizmetler’de sunduğu yaygın, ekonomik hizmetler, yakıt tasarrufu ve düşük işletme maliyetleri de tercihimizi etkiledi” dedi.

Ferit Aslan Akman da, “Müşterilerini ‘yaşam boyu iş ortağı’ gören MAN ile Işıklar Ağır Nakliyat arasındaki işbirliği, uzun yıllar sürecektir, inanıyoruz” dedi. ■



Thermo King, Yakıt Tasarrufu ile Maliyetleri Düşürüyor

Soğuk zincir taşımacılığının en önemli parçası olan soğutucu ünitelerde dünyanın en çok tercih ettiği markaların başında yer alan Thermo King, sahip olduğu üstün teknoloji ile sağladığı yakıt tasarrufuyla işletme maliyetlerini düşürürken, çevreye olan etkiyi de en aza indiriyor.

Treyler ünitesi olarak en çok tercih edilen SLXi modeli yakıt maliyetlerini minimuma indirirken, 0,5 °C’deki ısı çalışma aralığı sayesinde performansı daha verimli hale getiriyor ve ünitenin çalışma ömrü de uzuyor.

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Suna Türk “Gıda maddeleri kolay bozulabilir ürünler olduğundan gıda güvenliği ve soğuk zincir uygulamalarının titizlikle uygulanması ve denetlenmesi gerekir. Thermo King markası olarak soğuk zincirin en üst düzeyde sağlandığı ortamlarda düşük yakıt tüketimi ile nakliyecilerimize de işletme giderleri açısından destekliyoruz. Ünitelerimizdeki GreenTech motoru ve yenilenmiş yapısı ile sektördeki en düşük yakıt tüketimi ve emisyon değerlerini sağlıyoruz” dedi. ■



DAHA FERAH DAHA EKONOMİK

MAN TGX, ergonomik ve kullanıcı dostu kokpitiyle maksimum konfor ve kullanım kolaylığı sunarken, EfficientLine® teknolojisi ile daha az yakıt tüketir, daha uzun yol alır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Esenboğa Havalimanı Yolu 22. Km 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 10 00 Faks: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.

